

【班组现场】

特别检查

■蔡振峰

“各位领导,对不起,你们现在还不能下井。”11月23日10时许,山东省菏泽市煤炭管理局局长刘启同率检查组一行4人,赶到了山东丰源集团股份有限公司张集煤矿,迅速换好工作服,携带自救器,在副井口接受入井检身后,正准备下井并进行突击安全检查时,被该矿专职检身员史作耀拦下了。

“为什么?入井检身不是进行完了吗?还有什么问题吗?”随行的检查人员一脸严肃,故意反问。

见几位领导有些“不悦”,史作耀略显紧张地说:“请领导理解,入井前必须规范地配戴安全防护用品。请你们系好帽上安全带再下井。”

“嗯,你的眼睛可真厉害!居然发现了我们没有系安全带,还敢叫板,不错不错!那我们说说看,下井为什么要系好帽上的安全带?”刘启同对史作耀的话点头同意,但“考试”仍在进行。

“安全帽是由三部分组成的,除了硬质帽斗本身外,它的内部还有帽衬以及安全带。在佩戴安全帽时,有人错误地认为安全带没啥用,干活儿时还十分碍事儿,所以就忽略了系好安全带。其实,安全帽上的任何一个配件都特别重要,在安全保障方面缺一不可,例如在低矮的巷道内作业,由于巷道太矮,职工的脑袋和安全帽稍有不慎就会撞到支撑梁上,有的安全帽甚至会被撞飞,这就是不系安全带的结果,给下井职工带来了极大的安全隐患。”史作耀张口就来,回答得十分流利。

“这几位是市局的领导,检查的时间紧,我看这安全带,就免系了吧?”陪同来检领导下井的该矿矿长王绪成不动声色地当起了“助考官”。

“领导也不行!早在今年初,为实现安全生产年,矿上提出了‘从细节之处消灭安全隐患,从点滴小事维护大家生命安全’的口号,明确要求帽斗上的安全带必须系上,否则严禁入井。”史作耀连自己矿上的“一把手”也敢顶撞,态度很是坚决。

“好样的!”刘启同拍了拍史作耀的肩膀,笑着说,“我们刚才在换衣服时才突然想出的这道‘试探题’,真没想到被你轻而易举地拿下了。”

“啊,原来这也是检查内容之一啊!”史作耀这才知道了真相,情不自禁为领导的高招而暗暗称赞。

几位领导在笑声中认真地系好了帽上的安全带,然后下井了。

亲情化雨润安全

本报讯(记者丛民 通讯员李会传)“为了旅客的安全,为了我不再受惊吓,老爸,请您在工作中一定要严格标准,精检细修。”这是济南车辆段济南检修车间职工张志杰的儿子进写给他的话语,殷殷嘱托包含着儿子对父亲爱的期盼。

从6月份起,济南车辆段在广大职工和家属中组织开展“爱的呼唤——讲述亲情提示语背后的故事”主题征文活动,这是在去年“平安的您 幸福的家”保安全亲情提示语征集活动的基础上,延伸和拓展亲情保安全内涵,打造“安全亲情文化”品牌的有益探索。

每个人都希望家庭幸福美满,而作为铁路职工和家属来说,安全显然是最核心、最基本的元素。作为全局惟一的客车站车辆段,职工平均年龄为46岁左右,均处在负重爬坡的阶段,安全压力大,家庭责任重。他们的家人所期盼的,就是亲人平安归来,该段开展故事征集活动,也正是在安全与亲情的着力点上切入,希望把每名职工追求安全的愿望汇聚成安全生产的坚实屏障。

一句句感人肺腑的话语牵动着整个职工队伍的心,这就是保安全的“亲情原动力”。

■本报记者 姜明

本报通讯员 姜诗范

“6米的吹氧管,用到2米就不好用了,要在过去就当废品扔了,但现在我们班组都是把这2米的管子收回来,经过专人焊接,重新使用。一支吹氧管价格在20元左右,省下这两米的管子,就省了六七元。”在天津天管特钢有限公司(简称天管特钢)第二炼钢厂电炉主控室,曾获得过班组料消耗竞赛冠军的刘强,一边操作着机器,一边向记者介绍说。

天管特钢在班组中大力开展降本增效的劳动竞赛活动,创新“五步操作法”,千方百计降低成本,今年以来,全公司实现铸坯成本比去年同期降低9488万元,吨坯成本同比降幅达7.9%。

“先算账,后生产”

天管特钢现有职工1224名,由三个炼钢厂组成,作为全球最大的无缝钢管生产公司的下属企业,主要负责上游炼钢环节,年产能300万吨,是钢管主业的生产龙头。

炼钢是无缝钢管生产工序的龙头,为钢管主业生产提供钢坯。有统计显示,特钢占据了钢管生产70%以上的成本,是成本控制的重中之重。电炉炼钢综合成本中,废钢、生铁、铁水、合金等这些入炉资源占83%,剩下的17%是冶炼过程中产生的成本,因此从原材料上下工夫降本更具现实意义。

为此,特钢公司的各个生产班组一改“先生产,后算账”的做法,转变为“先算账,后生产”,在成本管理中突出“算”字,根据原料的

【班组之星】

一位只有初中文化的普通矿工,带领同班组的兄弟们7年来收获了大大小小30多项创新成果。常有人问他,这么多创新成果,你得到了多少好处?“我把它当作工作中的一种乐趣,钱不钱无所谓”

矿上的宝贝

■本报通讯员 张登泽

一位只有初中文化的普通矿工,把工作上遇到的难题作为创新的出发点,带领同班组的兄弟们每年都要搞三四项革新,7年来收获了大大小小30多项创新成果。他就是重庆能源集团逢春煤矿抽放队钻修班班长袁美炎。

煤矿要解决瓦斯问题,需要在巷道中打孔抽放瓦斯,抽放队就是井下打瓦斯抽放钻孔的专业队伍。钻修班是专门负责井下钻机及相关设备保养维修的专业队伍。

常有人问他,这么多创新成果,你得到了多少好处?

“我把它当作工作中的一种乐趣,钱不钱无所谓。”袁美炎一脸诚恳地说,“搞这些创新主要是让大家工作起来更方便,更安全,投入更少,打的进尺更多。况且,这些成果都是全班一起琢磨的结果,功劳是大家的。”

“能用自己的能力去改变一些东西,我感觉心里非常爽”

2005年,曾经在一家专业的城市地下污水处理工程公司打工的他,到逢春煤矿抽放队当了一名农民工,每天跟着师傅李长红

去巡查瓦斯抽放管道,放掉管道中的积水。

“师傅,好好的放水装置怎么会堵呢?”每天奔波于各处放水点,袁美炎发现明明几天来放水都没问题的储水桶,时不时会被堵住而放不出水来。师傅说:“还不是因为抽放管里有钻屑、煤粉,和水一起被抽出来了!”

堵了的储水桶处理起来又费力又费时,爱动脑筋的袁美炎萌生了一个想法:能不能把钻屑、煤粉在进主管道前清除呢?

袁美炎把自己的想法告诉了师傅,并得到了认可。他们在钻场的汇流管处加了一个储水桶,拦截和收集从钻孔中抽出的钻屑和煤粉,并定期排放。此番改进以后,主管道再也不容易堵住了,这一创新成果一直沿用到现在。

“能用自己的能力去改变一些东西,我感觉心里非常爽。”袁美炎说,从那以后,他就对这样的改进上了瘾,一件件的做了下去。

“这些都不是高科技,只要想得到,就一定会做得到”

2007年3月,因为脑瓜子灵活,动手能力强,袁美炎被队里委以重任,当上了钻修班班长。

当时,队里引进了一种PDC合金钻头,

用这种钻头打孔比普通钻头效率可提高两到三倍。惟一的缺点就是合金钻头太贵,一个就要1800元。遇上岩层变化或操作不当,钻头上的合金片很容易打烂。全队21台钻机,光钻头每月就要损耗50~60个,消耗材料费近10万元。

“10万元可不是一个小数字,于是我们打起了钻头的主意。”袁美炎说,钻头上的合金片是焊上去的,他和班组的兄弟们就把坏钻头上仅存的好合金片用氧焊割下来重新组装,两三个坏钻头就能新组装一个,每月可节约三分之一的材料费。

以前拆卸钻杆时,需要用大扳手或管子钳拧松钻杆,一来操作人员会因用力过大而跌倒,二来如果操作中图方便不使用后置夹持器,大扳手在钻机反转的时候容易打伤卡钻人员。

从今年初开始,袁美炎和兄弟们对钻杆拆卸问题反复研究,近期终于研制成功了由

【班组影像】

城市“生命线”的守护人

目前南通市已经建成投产的高压天然气管线长约45公里,城市“生命线”的守护重任落在了高压巡线人的双肩上。巡检员的主要工作就是对地下天然气管道进行巡视,掌握管线的实际运行情况,及时发现安



朱余文 文/摄

全隐患,确保管网安全。

一座门站、三座高中调压站、六处截断阀室和分输阀室,还有数不清的沉降井和阴极保护测试桩、标志牌、警示桩等各种各样的设施,哪一处出了问题都会像“多米诺骨牌”一样,影响整个城市的工业用气和20多万户居民用气。

每条线路一般都是两个人,要带好图纸、检漏仪、卷尺等工具,沿途要细心查看每一处标志桩是否缺失或被移动,警示牌周围9米范围内是否有建筑物,雨后管线附近是否有塌方等。因为管线多处穿越河流、高速、民房等,每位巡线员每天起码要跑15公里以上,全部到位要在40公里以上。

记者了解到,除了“技师带徒”,该车间还借助相关技术协会组织的课题攻关平台。在攻关过程中,每位攻关组成员带一名新工人或技能相对较差的职工,参与技术攻关,并把攻关过程中总结出来的经验毫不保留地进行传授。据该车间责任人介绍,2012年,该车间共开展了动力煤质、燃烧调整等近10次攻关活动,让20余名在岗职工的操作技能有了很大提升。

固化工,每年每一名技师针对新分大学生、转岗职工或者技能差的在岗职工都有一名培训任务,并作为年终技师考评的一项硬性指标。

“不用讲什么高深的理论,也不用去看枯燥的课本,而是在岗位上实战练兵,年轻人学起来不会反感,技能水平可以得到飞速提升。”陈升志告诉记者。

甲班去年在成本控制竞赛中连续9个月夺冠,每次给予冠军班组的奖励是5000元,再加上班组日常工作中成本控制达标情况好,对超额完成目标的部分又给予额外奖励,甲班6名成员每个月获得的收入可超过其他班组职工1000元左右,干得好的基层员工收入超过科室干部。

通过激励机制,强化班组全员的责任意识,使班组成员人人争当“账房先生”,自觉减耗增效。

甲班去年在成本控制竞赛中连续9个月夺冠,每次给予冠军班组的奖励是5000元,再加上班组日常工作中成本控制达标情况好,对超额完成目标的部分又给予额外奖励,甲班6名成员每个月获得的收入可超过其他班组职工1000元左右,干得好的基层员工收入超过科室干部。

【他山之石】

“蓝制服”变成“主心骨”

■本报记者 尹雪梅

本报通讯员 李东升 李玥

12月4日,记者从乌鲁木齐市中心出发,驱车十几公里,来到位于乌鲁木齐西郊的乌铁局昌吉货运中心,宽敞的营业大厅人来人往,柜台前一字排开的“蓝制服”,正忙碌接待着到这里办理货物的每一位客户。在这里我们见到了该货运中心营销部主管,被货主称为“主心骨”的张蓉。

“除了服装没有变,其他都变了。”有人这样评价铁路货改。这些从张蓉身上可以一一找到答案。

今年38岁的张蓉,长期从事铁路货运工作,今年6月15日铁路货改成立昌吉货运中心,她被选拔到这里担任营业主管。短短半年时间,她跑遍了周边几十个厂矿企业,与管内12个发货车站涉及的239个货主签订了合作意向。

10个驻厂工作点、6个无轨营业点、46条客户营业线、10个客户营业部的“点、线、面”服务网,是由“坐商”向“行商”的转变。说起这些,张蓉如数家珍。为了服务中小客户,张蓉和她的同事们开设了“拼箱、拼装”产品服务,货改半年零散货物装车占到全部装车的25%。

和铁路打了多年交道的王殿国,新疆农六师铝业股份有限公司运输处处长,在他心中有一个梦想,“要是什么时候铁路发货能随到随发就好了。”原来他们公司生产的铝锭业务,年产量80万吨,日均需要40多个车皮,发往上海和广东等地,他们和这些厂家都签订了限时交货合同。货改前,他到处“跑车皮”,“跑货位”,有时眼看交货时间临近,货就是发不走,库存费和滞纳金把他压得喘不过气来。货改后,张蓉和她的同事们上门帮他们设计了一套“零库存”的运输方案,圆了随到随发的梦想。

究矿化工销售供应科销售经理李宗波告诉记者,是铁路帮他们设计了全程物流的方案,实现了门到站的运输,省去了很多麻烦,铁路成了他们企业的主心骨。

自6月15日全国铁路实施货运组织改革以来,昌吉货运中心扭转了货运量下滑的局面,货运量持续向好。其中昌吉货运营业部2013年7月至11月发货量同比增长24.78%。

客运员成了“兼职翻译”

本报讯(特约通讯员徐勤 通讯员袁钢 杨高峰 记者叶小钟)广州火车站是一个高铁车站,平均每天接送旅客10多万人次,除了本地、外地旅客还有外籍旅客。为提高服务质量,7月份以来,广州南站在职工中开展紧贴岗位需求的语言类特色学习活动,推行普通话、粤语、英语相结合的服