

# 劲旅

内部资料 免费交流

总第1328期

2011年9月2日  
星期五  
农历辛卯年八月初五

山西省连续性内部资料  
准印证第B172号

总编辑 王泽生

本期4版

中共山西铝厂委员会宣传部 主办

山西铝厂党委

## 荣获“中央企业党建带团建工作先进单位”称号

本报讯 近日,国资委党委印发了《关于表彰中央企业党建带团建工作先进单位的决定》,对中央企业135个党建带团建工作先进单位进行了表彰,山西铝厂党委荣获“中央企业党建带团建工作先进单位”称号。

近年来,山西铝厂党委认真贯彻落实中组部、共青团中央和国资委党委的有关精神,在中铝公司党组的坚强领导下,坚持党建带团建,逐步形成了党委直接领导、行政大力支持、部门密切配合、党团携手共建的领导机制和工作机制,企业共青团和青年工作活力竞相迸发,有力地促进了企业中心工作。一是在充分调研的基础上,确立了从思

想、组织、队伍、机制等四个方面加强党建带团建的“四带”工作思路。二是突出重点,围绕“带”字做文章。即带思想,加强党对共青团和青年的思想政治领导;带组织,创新团的基层组织设置;带队伍,造就高素质的青年带头人;带机制,全面激活团的活力。三是丰富载体,推进党群共建创先争优活动深入开展。把团内的创先争优活动作为企业创先争优活动的重要组成部分同步推进,把青年文明号、青年安全生产示范岗、青年突击队、青年志愿者活动、青年岗位能手竞赛等作为党团共建创先争优的主要载体,推动党群共建创先争优不断深入,取得了实实在在的效果。(李培新)

## 8万9金秋情暖58名学子心

中铝山西企业开展2011年“金秋助学”活动

本报讯(记者 芦莲莲 柴若曦)“不能让中铝山西企业员工子女因经济困难上不起学。”为帮助企业困难员工子女完成学业,中铝山西企业启动了2011年“金秋助学”活动。8月30日至31日,山西分公司副总经理卫栋梁、王天庆,山西分公司财务总监张士国代表企业将助学金送到困难员工子女手中,给困难员工家庭送去了组织的关怀和慰问。

每到一户困难员工家中,卫栋梁、王天庆、张士国都递上助学金,握着受助学生的手,鼓励他们好好学习,成为对社会、对企业有用的人才。

“感谢‘金秋助学’给予我的关怀和帮助,使我更有信心也更充满斗志去迎接即将到来的大学生活,我将会继续努力奋斗,学好自己的专业知识,以优异的成绩报效国家、报效社会、报效企业。”受助学生们纷纷表示。

“金秋助学”是山西铝厂工会帮扶困难员工的工作延伸。为将今年的“金秋助学”活动落到实处,让更多的困难员工子女受益,工会共青团工作部制定了“金秋助学”活动工作方案,并严格把关,明确受助对象与标准,2011年共资助58名困难员工子女,发放助学金89000元。

## 运输部组织全员对外劳务创收

本报讯 为进一步深化管理改革创新,探索富余人员对外劳务创收渠道,近日,运输部组织员工分批到晋铝耐材有限公司,通过承担耐火砖的堆放、打包和装箱等任务,实现了对外劳务创收。

为进一步转变员工观念,营造全员参与的良好氛围,在此次对外劳务创收工作中,运输部领导班子成员带头参与,全体员工积极响应,

整个工作现场秩序井然,员工干劲热火朝天。

据悉,运输部开展此次对外劳务创收,既是管理改革创新的一项重要举措,也是运输部盘活人力资源、开展创效增收的一个有效手段,旨在通过劳务创收,进一步拓展服务市场,推进重组整合,为运输部实施下一步管理改革创新工作奠定基础。(尹峰)

有人把企业现金流比作人体的血液,只有让企业的“血液”顺畅循环,企业才能健康成长。中铝山西企业自6月份开展压缩资金占用专项行动以来,降低了财务费用、保证了资金安全、提高了资金使用效率,企业“造血”能力得到进一步增强。

明确目标是先导

“双百亿”行动是财务系统的运营转型

“山西铝厂和山西分公司性质不同,压缩资金专项行动侧重点不一样,不论采用哪种方式,目的只有一个,就是无效占用资金越少越好。”中铝山西企业就贯彻落实中铝“双百亿”财务专项行动提出明确要求。

“在当前国家银根紧缩的情况下,融资



营销中心员工正在搬运可“改代使用”的器材。摄影 王丽华

难度进一步加大,融资成本节节攀升,财务费用负担加重。山西铝厂独立对外经营项目比较多,要实现压缩资金占用1亿6千万元以上目标,重点要放在资金筹措与资金优化上。”山西铝厂财务处处长郑跃堂分析道。山西铝厂财务处一方面加强与银行间沟通力度,及时办理存量贷款续贷手续,确保资金链不断裂;另一方面实施多元化筹措资金,拓宽融资渠道,积极推进中票发行进度,及时置换银行贷款,降低财务费用。同时合理压缩原辅材料库存,减少应收账款和预付账款,加快资金周转,减少资金占用,降低融资需要,节约财务费用。

作为氧化铝生产企业,山西分公司主要面临生产类存货的问题,需要分门别类分析清楚增加资金占用因素的同时,提前判断市场走势合理调节库存。山西分公司财务部经理邓建杰认为,“‘双百亿’行动作为财务系统的运营转型工作,就是要对不合理的资金占用、无效资金占用、历史形成的储备占用、不良债权等进行全面清理,山西分公司

## 让“血液”流动更顺畅

——中铝山西企业压缩资金占用专项行动侧记

本报记者 芦莲莲

财务部提出总目标和阶段性压缩目标,通过阶段性措施,确保‘双百亿’目标实现。”

细化分解是保障

责任到人,标本兼治,强化压缩资金力度

为进一步推进压缩资金专项行动,强化压缩资金力度,明确责任,山西铝厂财务处制订下发了《山西铝厂清收欠款实施方案》、《山西铝厂存货清理方案》及《山西铝厂对外投资清理方案》,对各单位责任进行了细化分解,并将压缩资金考核的奖扣额落实到具体责任人;山西分公司财务部制订下发了《关于开展压缩资金占用专项行动的通知》,审核确认各相关单位的实施方案,并编制《压缩资金占用专项行动简报》,定期落实专项行动执行情况及取得的阶段性成果。与此同时,财务系统还加大奖罚力度,进一步调动相关人员积极性。

“现在实行的应收款项终身追究制度就是说,只要是我手里卖出的水泥,不论以后我调到哪个单位,多长时间都要由我负责回收账款。”水泥厂一名销售人员解释着财务刚下发的应收款项终身追究制度,“虽然有难度,但这能进一步强化销售责任,使销售科负责人及相关经办人员从赊销到收款负责到底,我们水泥现在实行的是现款销售,不允许赊销,所以资金回笼很快。”

“我们对客户档案进一步完善,增强了客户信用度分析。对继续有业务往来的货款,要求清收时间不得超过三个月。三个月以上不支付货款,则停止供货。”营销部集中销售山西铝厂的拳头产品,对于客户管理更是重中之重,对于没有业务往来,并且最后一笔货款回笼距今为止期限在3个月之上的款项指定专人催收。

“在清欠的同时,我们还要控制赊销,避免形成新的应收款项,最大化的减小资金成本。”山西铝厂财务处赵晓芹科长说,“我们要求各单位不仅要重视对已经挂账的应收账款的清收,还必须标本兼治,严格控制产品赊销,预防资金被拖欠。”

抓好落实是关键

只要有一线希望就要做百分之百的努力

方案定下来了,工作措施强化了,奋斗目标更明确了,但是,再好的方案,再有力的措施,都要靠真抓实干才能转化为不竭的活力、才能产生强大的动力。

营销中心是山西分公司压缩资金占用专项行动的重点单位之一,各种辅材备件都是压缩对象。营销中心一方面组织人员对第一氧化铝厂、第二氧化铝厂、热电厂等主体单位进行多次走访,与各单位计划经营科、装备能源科及部分生产车间进行座谈,重点对各主体设备2011年大修、更改储备采购周期较长的关键物资和氧化铝生产物资计划进行了解核实,在保证合理储备、满足需求的前提下,尽量减少计划申报量;另一方面组织人员对库房物资逐项进行查看,对库存、物资状态进行确认,分析库存结构,以正常周转、特殊储备、无动态进行分类汇总,有针对性的进行压缩盘活,全面降低库存资金占用。

营销中心每周组织一次“现有库存改代使用”活动,在标准、非标、锅炉、通用、电器、内燃、仪表、进口各类备件方面协调改代使用工作。电器采购员任元龙在清点完近5000种库存电器设备后,召集各单位技术人员来库房“相亲”。“电器设备更新换代太快,好多型号看似不匹配,其实可以通用,我干这行多年,经验是有一些的,和各单位技术人员经过沟通交流,有些设备可以实现代用。”米震是热电厂的电器计划员,以前一个月跑库房一次,现在一个月至少跑三次,“多跑几趟心中有数,计划可以做得更详细一些,我们多用一点,库存多降一点,资金就少压一点,目前,热电厂光油开关改真空开关一项就赚了24万余元。”能为分公司压缩库存做出贡献,米震很高兴。

旧货换新货,供应商当然不乐意,但为了处理库存积压,完成压缩目标,只要有一线希望就要做百分之百的努力。标准类采购员李苏红硬着头皮给老供应商打电话、约面谈、摆难处、求得理解与支持……

“把旧阀门给我们,还不增加合同,置换的旧阀门有十几年前的,有改造遗留下来的,哪个厂家也不愿意换,但是和企业有十几年交情了,企业困难了我们应当支持”。杭

州耐特阀门有限公司经销商第一时间与分公司签署了置换协议。目前,共有6家经销商与分公司签署了价值90万元的置换协议。

“我们现在有6家外地常换件厂家在河津范围内设立了社会库存,让经销商当我们的库房,一定程度上实现零库存。”通用备件采购员王双全在完成备件报废处理工作的同时积极安排河津周边社会库存。

就在中铝山西企业压缩资金专项行动开展如火如荼时,山西分公司电煤库存却逆势而上,不降反升。8月份比月度消耗增储3.5万吨。原来根据对煤炭价格的走势分析研判,考虑目前煤炭市场价格处于相对低位,为煤炭逐步增储的时机,山西分公司抢抓机遇,及时向总部报告并获得同意批复。“根据市场形势合理调节库存,我们追求的是效益最大化。”山西分公司营销中心经理张立强解释道。

随着压缩资金专项行动的深入,中铝山西企业落实“双百亿”行动成效渐显,截至目前,山西铝厂应收票据压缩指标为1222万元、累计完成1401.28万元,备用金压缩指标为201.81万元,累计完成243.58万元;山西分公司应收票据压缩指标为770万元、累计完成2200万元,应收账款压缩指标为4299万元、累计完成4461万元,备用金清理陈欠59万元,纯碱比压缩目标降低307万元。

“专项行动的目的就是有效防范经营风险、合理配置经济资源、增强企业盈利能力。”山西分公司财务总监张士国指出,“中铝山西企业落实‘双百亿’行动,财务部任重道远,我们要进一步开源节流、降本增效,向资本要效益,不断提高应收款项回款率、存货周转率,增强企业的‘造血’能力,发挥财务系统应有作用。”

## “给力”之后再发力

在中铝山西企业压缩资金占用专项行动中,我们看到了财务系统的“给力”举措和各单位八仙过海各显神通的压缩措施。内部备件改代、外部签署置换协议、让经销商当库房、分析研判大宗市场价格走势……,他们没有任何怨言地向艰巨任务发出挑战。

开展压缩资金占用专项行动是企业自身发展之需,是当前经营挖潜增效之方,也是长远发展固本强基之策。“给力”之后不懈怠,“给力”之后再发力,压缩资金占用专项行动不应是暂时的工作,它应是一贯持之的必有之道。通过继续深入持久开展专项行动,为实现年度经营目标提供坚强保障,对此我们深信不疑。

记者短评



## 水电分厂 水泥厂

## 完成年任务有新措

本报讯 8月份,水电分厂生活站综合指标合格率达到98%,全月生活污水资源化利用量35.33万吨,创历史新高。

为进一步做好降本增效工作,确保各系统经济、安全、高效运行,水电分厂提出六项重点工作。一是迅速传达中铝公司年中工作会议和企业干部大会精神,统一员工思想;二是优化运行方式,精心组织生产,为氧化铝生产创造良好的外围条件;三是强化精细化管理,深入开展节能减

排活动,减少各项费用支出;四是加强设备点检维护,广泛开展修旧利废,降低备品备件支出费用;五是开展隐患排查治理检查活动,确保安全生产;六是进一步改进干部作风、提高执行力,牢固树立“没有完成任务比不接受任务、有制度不执行比没有制度危害更大”的管理意识。

水泥厂在学习传达两个会议的基础上,安排部署大干后四个月主要措施,要求全厂齐心协力,扭亏为盈,努力完成全

年任务目标。保质量措施是要调整供应源头、严把原燃材料质量关、紧抓配料方案实施、加强技术培训、恢复部分工艺设备。降消耗措施是指降低原材料、原煤、电以及熟料的消耗措施。降费用措施是保证设备连续运转、减少非计划停车次数,积极开展运营转型、杜绝浪费,压缩剩余费用。人力资源和组织措施是按照从严从紧原则,重新核定岗位,加强对降本提质的组织领导,加大干部员工绩效考核力度,对质量、产量、成本按3:3:3的要求进行挂钩考核,强化以成本为中心、以降低消耗、提高质量作为重要的管理,服务市场,服务销售。

(李垣 王红杰)

## 企业青年突击队

## 厂区义务清理再行动

本报讯 8月26日,山西铝厂团委再次组织青年突击队深入氧化铝老系统生产厂区进行义务突击清理劳动。

为了以实际行动为氧化铝生产厂区环境面貌改善做出贡献,厂团委积极响应企业号召,主动请缨,在与第一氧化铝厂进行沟通协商后,组织青年突击队投入现场清理。在劳动过程中,

队员们冒着高温,在百米皮带廊内开始地毯式清理,虽然汗水浸透了衣服,灰尘沾满了全身,但大家丝毫没有因为苦和累而停下手中的工作。

据悉,从8月26日开始,

青年突击队将分为三组,每周利用半天的时间开展清理活动,整个活动预计将持续半年时间。目的是在全体团员青年中深入贯彻落实中铝公司年中工作会议和山西企业干部大会精神,进一步培养青年不怕苦、不怕累、团结协作、乐于奉献的精神,增强责任感和使命感,为企业顺利完成下半年各项任务目标做出贡献。

(樊海啸 张利)

强化措施 狠抓落实 确保实现年度目标

## 他山之石

执委会第一次就变革选择展开的讨论,暴露出大家的观点分歧。这样的意见分歧在初期可能很有帮助,不过高层团队若缺乏共识,到了变革后面的阶段往往会导致问题丛生。

在决定下一步该怎么走之前,布鲁诺及其团队需要对变革投入哪些能力和资源有个合理的了解。几周之后,执委会出发到鲁昂的ATC公司,只是一家为汽车业生产塑料件的制造商。

走进车间,除了注塑塑料的熟悉气味外,大家对于车间内和厂门口一样的秩序井然感到十分惊讶。参观团观察到,作业员全都清楚了解自己在做什么;他们的工作都有板有眼的。参观尾声,小组回到培训室,听取最后的报告。布鲁诺觉得这次的参观很有意思,实在超乎他的预料。ATC的员工对自己的工作似乎都非常投入,而且很清楚自己在做什么。

谈到自身的经验,ATC总结出六大要点:精益

发轫于上层、设定远大的目标、早期的成效很重要、倾听员工意见、寻求专家协助、要花时间。

“领导变革是你们的工作。当然,你们得寻求精通精益生产的人帮忙。他们是你们的向导,可以凭经验帮助你们决定何去何从。不过他们没办法担任领导者的角色——这是你们的工作。”ATC负责人说,“成功的原因,我想在很大程度上归功于高层管理者的投入。每个人都注意到这次情况不同。他们知道一开始管理者们会讲话动员,宣布展开精益,但他们觉得管理者们很快就会销声匿迹。然而这次不是这样,管理者们的持续参与给每个人都发出了清楚的信号。这大概是事情能够改观的关键所在。”

运营转型基础知识(4)

本报讯 近日,热电分厂电气车间抓住秋季检修的时机,加强岗位人员实际操作技能培训,努力打造一支电气理论知识过硬、岗位实际操作过硬、应急事故处理能力过硬、学习主动性过硬的“四过硬”岗位人才队伍。

一是加强理论知识培训,实现理论知识过硬。针对高低压设备操作量大,一二次及保护设备齐全的特殊情况,电气岗位人员从一次系统图入手,了解发电机、主变的作用和运行方式,熟悉配电母线与设备联络、接线情况。二是自己提问、自我讲解、全员点评,使培训内容更加贴近岗位实际,实现岗位人员实际操作过硬。车间以班组为单位,制定了每轮班由一名员工提出一个问题并进行讲解,班组人员进行补充、点评,共同研究正确操作方式,促进岗位人员整体技能水平的提升。三是自加压力,对设备大修改造和应急事故处理能力进行跟踪培训,不断更新知识结构,提

高应急事故处理能力。车间及时结合6号炉改造,组织各班班长带领班员到现场讲解培训,并要求班员根据班长讲解画出新添设备电气改造图,不断更新设备电气管理知识。四是一月一考试、一月一总结,加强绩效考核,提高学习主动性,实现学习主动性过硬。车间月末针对本月所学内容及培训计划组织考试,并纳入绩效考核,直接于奖金挂钩,提高员工学习积极性。

通过四项措施,全体员工学习



设备检修成了员工提升技能的课堂。摄影 杨红

## 打造“四过硬”人才

岗位技能的积极性空前高涨,电气理论和实际操作能力得到很大提高,为电气设备的安全稳定运行和分厂各项生产任务的完成奠定坚实基础。

(杨红 崔立刚)

## 第一氧化铝厂储运车间

## 全员建立“三岗”竞赛活动档案

本报讯 为了确保“三岗”竞赛活动的连续性、实效性、和长期性,近日,第一氧化铝厂储运车间为全体员工建立了“三岗”竞赛活动管理档案。

储运车间三岗竞赛活动采取作业区自主管理,车间配合、指导的方式进行,各区域负责人根据自己辖区设备操作规程、点检规程、维护规程、技术规程、安全规程等确定培训范围,制定出培训计划、培训内容和培训要求,并结合工作

实际合理安排培训时间。车间不定期抽查各作业区培训开展情况。活动期间,车间对每阶段按考核成绩评出三个等级,车间每名员工日常工作表现都将作为最终评定等级的考核依据,目前活动已进入第一次考评阶段。

下一步车间将对关键岗位人员实际工作中存在的薄弱环节进行专项培训,进一步激发员工学技术、练技能、长才干的工作热情。

(宋桂卿)

## 人才是企业持续发展的保障

孙英

在当今社会,物质资源固然重要,但不再是企业生存和发展不可取代的资源,人才之间的竞争成为企业可持续发展和乃至国家强大的宝贵资源。

汉高祖刘邦论取天下之道“夫运筹帷幄之中,决胜千里之外,吾不如子房;镇国家,扶百姓,给饷馈,不绝粮道,吾不如萧何;连百万之众,战必胜,攻必取,吾不如韩信。”这种高屋建瓴的见解和博大的胸怀,成就了大汉的雄路。

诺曼底登陆是时任美国总统罗斯福生平采纳的最有远见的建议之一,而这样高瞻远瞩的建议来自于当时国家科技局长《科学技术——

无止境的边疆》的报告,在任何国家尤其苏联之前,俘虏德国、意大利那些世界知名科学家,搜集技术情报与资料,并劝服这些可以改变国家战略实力的科学家加入美国籍,为美国工作。而视重工业为国家发展重中之重的苏联,却集中精力“抢运”成千上万的机器和设备。二战之

前,德国获得诺贝尔奖的科学家总数甚至是美国3倍,而半个世纪过后,全世界自然科学领域诺贝尔奖得主40%已经来自“美国制造”,超过70%的诺贝尔奖得主被美国聘用。两个超级大国对战后获取资源的选择不同,造成了截然不同的命运。

企业的可持续发展是指企业在追求自我生存、发展过程中,既要考虑企业经营目标的实现和提高企业市场地位,又要保持企业在已领先的竞争领域和未来扩张的经营环境中始终保持持续的盈利增长和能力的提高,保证企业在相当长的时间内长盛不衰。

而今的企业在打破了区域市场限制和格局下,市场经济形态以世界和全球形式存在着,追求可持续发展的前景尤为广阔。企业无界、公司无疆,这是一个人才不问出处的时代,全球逐鹿的企业发展局势,随着一次次金融危机导致资本的重新洗牌,势不可挡地摧毁着一个一个公司,也为不少企业迎来了可持续发展的美好前景。无人能够左右经济市场的变化,只有拥有应对市场变化、驾驭企业在残酷的市场竞争中乘风破浪、勇往直前的“人才”,企业才能具备顽强的生命力,才能拥有可持续发展的良好前景。



管理茶座

8月31日凌晨4时,目送满载着730吨拟薄水铝石的14节

火车徐徐驶离货运站台,连续工作了20小时的营销部拟薄水铝石销售人员这才长长地舒了一口气——在顺利完成8月份1400余吨拟薄水铝石销售发运任务的同时,他们还创下了拟薄水铝石单日发运量的最高纪录。

由于铁路运力影响,进入8月下旬,拟薄水铝石发运仅完成690吨,销售合同中剩余的700余吨产品发运迫在眉睫。8月30日早8时,接到拟薄水铝石外发车皮集中到达14节的通知后,营销部迅速组织装车发运工作。经多方努力,却一时间无法组织到足够的劳务人员。

“产品及时发运不仅关系到当月销售任务能否完成,更关乎客户的生产需求和山西铝厂拟薄水铝石对外销售的信誉!”正在乡宁县联系水泥销售业务的营销部经理李建国得知情况后当即决定:一方面组织协调好装车的各个环节,确保劳务人员安全高效装车,一方面抽调部内人员参与装车,有条件要干,没有条件创造条件也要干,必须将路车停时压缩到最低,全力确保拟薄水铝石及时发运!

一场与时间赛跑、与体力较量、捍卫山西铝厂拟薄水铝石销售信誉和品牌的攻坚战瞬

## 搏击,于黎明前

——营销部创拟薄水铝石单日发运量最高纪录小记

薛峰

间打响。当晚9时,乘着茫茫夜色,李建国驱车赶到碱

仓站台,与营销部员工一道,投入了紧张的装车工作。夜幕笼罩下的货运站台一片漆黑。为了给装车作业创造条件,他们打开站台旁的汽车车灯,用一束束车灯点亮了整个装车现场。不具备使用手推车的条件,他们便扛起重达50公斤的拟薄水铝石产品,一次次穿梭于货车和车皮之间,将产品整整齐齐地码放在车皮上。

夜晚蚊虫肆虐,在他们脸上、身上叮起了一个一个大包;透过包装袋飞扬出来的细密的拟薄水铝石粉末呛得人不能呼吸;高强度的装车工作让他们汗流浃背,却不敢做片刻的歇息。此时,没顾得上吃晚饭、天气炎热、疲惫劳累都算不了什么,困难面前,他们用顽强的毅力催生了旺盛的斗志,有的只是相互间鼓劲加油,有的只是想尽快把产品装好车、发出去……

经过一晚上不眠不休的奋战,31日凌晨4时,营销部依靠自身力量,将104吨拟薄水铝石产品装上了最后两节车皮,并按照铁路货运标准认真做好了篷布遮盖捆绑工作。至此,营销部通过精心组织,全面协调,主动参与,14节车皮装车发运任务顺利完成。



营销中心党总支在开展创建“三型”党组织活动中,结合中心实际,找准突破口,以为生产提供支持保障为根本,以营销创造价值、降低3500万元采购费用为目标,积极组织开展优质服务竞赛、党员攻关及义务劳动等多项活动,8月份,在中铝山西企业干部大会上,营销中心因进厂煤质优、采购价格低、煤耗低受到分公司的表扬和肯定。

# 为降本增盈做后盾

## ——营销中心创建“支持保障型党组织”侧记

● 王丽华

冷正旭总经理在山西企业六届一次“双代会”上指出:要强化营销创效意识,抓好大宗采购工作。今年上半年,营销中心在大宗原燃料的采购上,动力煤标煤采购因质优价低在中铝公司铝板块11家企业中排名第三,烧成煤排名第一,为分公司实现上半年降本增盈目标做出了突出贡献。

### 明确主题 创新载体注活力

营销中心承担着山西分公司生产所需大宗原燃料的采购、仓储、配送及氧化铝产成品的销售任务。两头连接市场、内部衔接生产,是企业创造价值的重要部门。

根据中心职能的特殊性,中心党总支紧紧围绕营销创效这一重心任务,确立了中心创争主题:降本创效、优质保障。明确了四个支部的工作重点:一支部以降低库存,完善

制度标准,严把材料质量为目标,开展优质服务竞赛;创新管理,确保重大危险点源的安全。二支部加强科学管理,降低备件库存;严把煤炭检验关,降低进厂煤与入炉煤热值差;精心组织,做好“两碱”配送。三支部加强市场研判,实施阳光采购;拓宽大宗直供采购渠道,降低采购费用。四支部强化基础管理,抓好产品包装,杜绝浪费;做好产品发运工作,确保货款回笼。同时,中心党总支在设立党员责任区、党员先锋岗的基础上,不断创新载体,将党员攻关、党员义务劳动和志愿服务作为今年创建“支持保障型”党组织的重要抓手,通过总支全面抓、支部具体抓、党员共参与的形式使创建活动逐层深入、有序开展。

在创先争优活动中,中心各支部先后组织开展各类攻关项目8个、义务劳动10余次,为员工办实事、解决各类难题20余件。其中,一支部在燃料检验科刚刚实行整体轮岗、工作业务不熟的情况下,抽出3名业务骨干成立志愿服务队连续半个月到煤场现场服务,受到燃检科员工的一致称赞。

### 攻坚克难 基层支部唱主角

选准主题,突出特色,着力使基层支部成为创先争优的主角和主力,是营销中心夯实创先争优活动的工作基础。

在活动中,各支部坚持把创先争优渗透到物资采购、产品销售、基础管理及提升服务形象等生产、管理各环节,并针对加强仓储安全、强化服务意识等工作不断提升全员安全意识、服务意识。一支部组织所辖仓储一科和安全环保科13名党员,成立了油库义务消防队,定期组织油库消防演练,为油库安全运行提供了保障;三支部组织党员针对大宗原燃料保质、保量供应展开工作,在中心领导的带领下多次深入到山西晋城、沁水,陕西渭南、榆林及河南等地调研煤炭市场。4月份,在科室人员紧张、采购任务繁重的情况下,煤炭科科长卫政云带领党员余泽辉、王飞跃多次到矿点了解煤炭供应情况,为分公司新增2个直供点,拓展动力煤直供商至5家,目前直供量已达90%以上;上半年先后开发启动了丰喜集团临猗、新绛、稷山公司用块煤筛后的优质低价无烟沫煤。二支部在进厂煤热值与粉煤的热值上下功夫、定措施,今年上半年新、老系统煤耗较去年同期分别下降每吨21.72千克和每吨3.28千克,按6月份中间采购价格计算,降低采购成本1754.8万元。为此,今年上半年,燃料检验科荣获山西企业一等功,一支部被山西铝业党委授予2010年度中铝山西企业“先进基层党组织”荣誉称号。

### 冲锋陷阵 党员引领展作为

中心党总支充分发挥党员“五带头”作用,开展“党员示范岗”、成立党员突击队、组织“明星员工”竞赛评选活动,极大地激发了党员的活力,并通过党员的带动引领作用,调动了中心员工的积极性,从而形成了比学赶超、奋发向上的良好氛围,掀起了一轮又一轮的创先进、争优秀的热潮。在活动中,全体党员积极公开承诺、努力践行承诺,自觉发挥“一个党员一面旗帜”的先锋模范带头作用。

一支部石矿配送站炸药库去年有5名员工歇岗,由于人员短缺暂时无法补充,党员王吉虎歇岗不离职,一直默默奉献在炸药库岗位;仓储一科党员卫增立、董国斌、王兴国为了减少物资损耗,连续加班3天将室外长期存放的200吨钢材、1800米运输带等物资全部倒入仓库妥善保存;四支部铁运科科长、共产党员郭立功在发运出现困难时,不论刮风下雨、节假日总是一马当先跑太原、找路局领导联系车皮,为了见路局领导常常在门口一等就是四五个小时;二支部燃料检验科为了确保分公司煤炭“分堆单烧”新运行模式的顺利运行,保证进厂煤质量,



图为燃料检验科取样工在二煤厂取样。

确保热电厂锅炉稳定运行,科室20余名员工在科长、共产党员史建伟的带领下,无论严寒酷暑,始终严格煤炭质量检验,多次拒收不合格煤炭进厂,确保了煤炭质量。上半年,各种煤炭进厂质量均达到了分公司指标要求,其中动力煤新、老系统进厂热值与入炉热值差均控制在分公司考核指标以内,4月份达到了最好水平,确保了锅炉高效低耗稳定运行。

在党员的感召和带领下,中心员工也积极投身、参与到创先争优活动中,今年上半年,先后有5名员工向党组织递交了入党申请书。

## 创先争优在基层

## 密切联系群众 构建和谐企业

● 王海雷

胡锦涛总书记在“七一”纪念讲话中提出,领导干部要“拜人民为师”“把群众当亲人”,并将“脱离群众的危险”摆在突出位置,作为警示。作为一名基层的党务工作者,笔者认为密切联系职工群众是构建和谐企业的落脚点,一个企业只有形成团结友爱、安定有序、融洽和谐的良好氛围,才能有强大的凝聚力和向心力,保证生产经营和改革发展的顺利进行。

着眼员工物质需求,为员工谋福利。冷正旭总经理在8月21日的干部大会上提出,“在确保全年利润目标实现的前提下,努力提高员工收入”,无疑给了员工极大的信心和鼓舞。发展要依靠员工,发展成果也要惠泽员工。员工之事无小事,小事连着大事,小事连着民心。我们要带着对职工群众的深厚感情开展工作,多办顺民意、化解民忧、为民谋利的实事,切实做好员工衣食住行医等事关民生的工作,努力提高员工生活质量和幸福指数,从而激发起员工的主人翁责任感,为企业的发展出谋划策,多做贡献。

着眼员工榜样需求,发挥表率作用。古人说,“知责任者,大丈夫之始,行责任者,大丈夫之终”。领导干部的工作作风代表着企业形象,一言一行都应为员工树立榜样。“说给众人听,不如做给众人看”,每一个党员干部都要认真落实冷正旭总经理提出的“领导就是责任,干部就要担当”的理念,亲力亲为地推动各项工作,努力做到管理者在生产一线服务、规章制度在生产一线落实、存在问题在生产一线解决、企业形象在生产一线树立。此外要加强自身党性修养,始终保持共产党人的本色,带领员工在改革发展中大胆地闯,大胆地试,不怕风险,勇于担当,敢于冲破固有的思维束缚,以改革创新的办法应对前进道路上遇到的各种困难。

着眼于员工发展需求,激发内在活力。企业间的竞争归根结底是人才的竞争。山西企业“十二五”发展目标,对员工队伍的素质、技能提出了新的更高的要求。一要坚持人才兴企、人才强企的战略,以改革创新的精神,切实加强人才队伍、人才机制建设,加强员工技能培训,全面提高综合素质,为企业实现科学发展提供人才智力支持。二要进一步发挥“激励机制”的作用,完善薪酬体系,建立和完善科学的评选机制、各类人才评价考核体系和员工素质提升机制,激励员工行为的内在驱动力,使各类人才工作上有所作为、政治上有所地位、经济上得实惠,创造优秀人才脱颖而出的良好环境,充分体现技术人才的价值。

着眼员工精神需求,构建和谐企业。郭顺喜书记提出,“要通过扎实有效的工作,多创造精神价值、丰富精神生活、增加精神财富,使员工心情舒畅的工作生活”。在紧张繁忙的工作之余,基层的职工群众呼唤着文化的人文关怀,渴望着精神的抚慰和激励。因此,必须大力发展企业的软实力,加强群众性文化建设,积极为职工群众参与和享受文化生活创造条件,努力为职工群众提供内容丰富、形式多样的精神文化产品和服务,不断满足职工群众多层次、多方面、多样化的精神文化需求,让他们在多姿多彩的文化活动中享受美好生活,在良好的社会氛围中教育自己、丰富自己、提高自己,使精神生活得到充实。

## 学习贯彻胡锦涛七一讲话精神



## 装扮一新迎新

截至8月30日,生活服务中心5所幼儿园百余名幼儿教师经过半个月的辛勤努力,精心创建学习环境,为迎接幼儿入园做好了准备。

装扮一新的幼儿园楼道里挂起了葡萄、梨子、苹果等水果,楼道的墙面上贴上了含有幼儿照片的小花朵、成长树;教室里经过消毒的教具、玩具摆放有序;墙面或贴或画幼儿喜欢的小动物、小故事图画,整个教学环境色彩鲜艳、图影逼真生动。图为幼儿教师正在精心制作环境布置中需要的小贴边、小花朵等点缀物件。摄影报道 刘艳玲

产品名称:中银钛金女士信用卡

产品介绍:中银钛金女士信用卡是中国银行首款面向都市中高端白领女性发行的一张符合国际标准的信用卡,秉承了中国银行一贯为客户提供全方位、高品质金融服务的宗旨,旨在满足现代女性消费者追求品质、时尚、理财的诉求,充分展现“Love Yourself-爱自己,更美丽”的新生活“新钛度”。中银钛金女士信用卡作为国内首创钛金镜面卡,不但具有多重安全保障、超长免息期、多种分期付款等金融支付功能,更为热爱生活的女士提供了缤纷多彩的尊享礼遇,时尚绚丽的卡友专享网站,更有着卓越的理财服务,适时提供专业理财报表分析。

基本功能:中银钛金女士信用卡是中国银行面向都市白领女性发行的符合国际标准的信用卡,一卡双币,全球通用。除具有循环信用、预借现金、免费短信、灵活分期付款的金融功能外,中国银行还为尊贵的女士提供高额授信额度、最长可达56天的超长免息期、专享的年度理财报表以及丰富多彩超值积分回馈和涵盖全国、港澳地区的优惠商户网络。

特色功能:专享服务 贴心关爱

1.时尚炫丽卡面 刷出精彩生活

我们特别为您呈献三款时尚炫丽卡面,玫瑰红、亮天蓝、香槟黄三种颜色,让时尚、爱美的您随时随地光彩照人。

全国第一张镜面钛金卡,刷出精彩生活,实现心中梦想。

2.温馨祝福短信 双倍积分畅享

我们将在您的生日、三八妇女节、母亲节送上温馨祝福和贴心关怀,同时在您生日当月、妇女节当日、母亲节当日交易均可享受双倍积分回馈,若您的生日在妇女节或母亲节当日,更可享受三倍积分的特惠,让您尽享“积分365”回馈计划,详情请登录 [www.boc.cn](http://www.boc.cn) 浏览我行信用卡积分礼品专用“积分365”网站。

3.年度理财报表 开销了如指掌

为了更好地为您提供专业的金融服务,我们为您推出了专享的年度理财报表。您在过去一年里的开支记录,以及我们悉心为您提供的财务数据分析都将呈现在该报表中,希望对您的理财活动和投资决策有所帮助。

适用对象:凡年满18周岁,具有完全民事行为能力、有合法稳定收入的中国公民和在中国境内有居留权等条件的外国人及港澳台同胞均可在本地申请中银钛金女士信用卡。接受18-65周岁人士的主卡申请以及年满16周岁人士的附属卡申请。





## 住在秋天的隔壁

●曹春雷



入秋以来，一直借住在一个叫“松树林”的村子里。住的小院在村子的最西郊，西墙外是一片浩浩荡荡的玉米地。

庄稼从来都是季节的代言人，这时节，与庄稼为邻，就是与秋天为邻。——这邻居，我喜欢。

我常会步出院门，沿着玉米地的田间小道，漫无目的地溜达。抬头看天，秋高气爽，棉花糖似的云朵，绽放在天鹅绒般湛蓝的天幕上。

两旁的玉米棵是列队的士兵，披着绿装，站得整整齐齐，等待着我的检阅。只是怀抱的不是钢枪，而是头顶粉红色的玉米棒子。空气中弥漫着淡淡的香，仔细闻起来，是玉米、青草与野花混合在一起的那种好闻的味儿。

田间的路是世界上最柔软的路，柔弱得让我想脱掉鞋子，走在上面亲近它。小时，与母亲在田里忙，经常赤着脚，跑来跑去，在松软的土上留下一个个脚印。有多少年没有这样与土地亲近了，五年，十年，或者更久？

路，在绿色的包围中延伸，延伸。我独自一人，只是慢慢地踱着，什么也不去想。一群麻雀本来聚在前面开会，看我来了，轰地一声，以笨拙的姿态飞起来，陆陆续续落在不远处的电线杆上，定格成“四线谱”上的音符。偶尔会遇到斑鸠栖在路上，往往是成双成对的，嘀嘀咕咕说着情话。看到我，却并不慌张，该干啥干啥，直到我走到跟前，近得可以清楚看到它们颈上白色的斑点，它们才扑闪着翅膀，从容地飞起来。

如果幸运的话，还可以看到一只或两只野兔，肥肥的，从面前一跃而过，很快消失在玉米地里。田野是动物

们的领地，我，只是偶然的闯入者。

累了，我就坐在路边，与一棵玉米对视。玉米是原野上最挺拔的站立者，从破土而出的那一刻起，一直笔直地生长、生长，直到结出饱满丰实的玉米棒子，直到叶子干黄，被镰刀收割。这一点，正如播种它的农人，在原野上挺拔一生，付出一生。

走近一棵玉米，轻轻扒开玉米棒子层层包裹的外衣，嫩而饱满的籽粒闪着光泽，如晶莹的玛瑙，呈现在眼前。小时在家里，在这时节，母亲会掰了最大的玉米煮给我，吃在嘴里，有一种特有的清香游走在舌尖，回味无穷。现在，家乡的玉米也该熟了吧。母亲也在准备忙秋了吧。——有些想家了。

黄昏时，我喜欢站在院门口，看夕阳下的玉米地。金色的光刺透云朵，泼洒在这片玉米地里，跳跃在绿色的叶尖上。更远处的树林，只露出轮廓的剪影，像极了一幅简笔画。

夜晚来临，玉米地里秋虫呢喃，蛐蛐们铿铿锵锵，开一场盛大的月光音乐会，把一曲悠长的交响乐，越过院墙，送到我床前。在这天籁里，我怀揣一个关于收获的梦，安然入眠。

曹春雷，山东省莒南县人。

先后在《人民日报》、《山东文学》等刊物发表散文、小说、报告文学三十八万字。多篇文学作品获全国、省征文比赛奖。



倩影 摄影 傅向东

银色花 第806期



看到“装备”两个字，也许你会很快联想到网络游戏里的装备，我在这里说的可不是游戏的装备，而是我那作为小学一年级儿子的学习工具。

儿子在去年此时，光荣的成为了一名小学生。为了儿子上学，全家人可是费尽了心思，老公给儿子买了一台学习用的护眼灯，大姐送给了儿子一套可以调节高度的学生专用写字桌椅，弟媳给儿子买了个视力保护器，我则给儿子买来了新书包和新文具。为了准备上学，儿子可真称得上是“装备齐全”了。

为了使自己的孩子赢在起跑线上，我和老公在给他报名时特意选择了实验班。所谓实验班，就是比别的班级多了门英语课。小家伙背着新书包欢欢喜喜的当起了小学生。过了没两天，孩子的新书就陆续的发了下来，随之而来的学英语要听磁带，我于是带着儿子到卖小家电的商店给他买录音机。听说我要买录音机，卖货的小姑娘笑着说，现在孩子学英语用的都是复读机，你所说的录音机早已被那些随身听、CD机、MP3等数码产品取代了。听了售货员的介绍，我才发现自己落伍了。在卖货小姑娘的帮助下，儿子挑选了一款有着多种功能的复读机，欣喜的儿子回到家就开始用了起来。没用几天，儿子便对那台复读机失去了兴趣，因为复读机里读出的英语，没有汉语翻译，他根本就不懂什么意思，听着听着，就失去了耐心，不再感兴趣了。听说班里有几个同学买了点读机，他便向我提议也给他买上一台，不但可以学好多门功课，还可以视频教学。在

## 儿子的『装备』

●张秋苹



电视播放广告的时候，儿子还特意指着给我说，妈妈就是这个！且信誓旦旦：妈妈，你给我买了点读机，以后就再也不用担心我的学习了。为了打动我，他竟连广告语都学会了。看到他一脸的诚恳，我又带着他花了一千多元给他买了台点读机。

每天晚上，看着儿子坐在他高度适中的学生专业桌前，胸前放着预防近视的视力保护器，在柔和的护眼灯下，用着他那价格不菲的点读机时，心里不由感叹：多么幸福的一代呀！一个只上了一年级的孩子就

拥有这么多“装备”，不禁让我联想起自己小时候用的那些“装备”。

记得自己刚上学时，妈妈用家里的剩布头给我缝了一个花书包，这让当时的我高兴得晚上睡觉都搂着它。文具就是几杆铅笔和橡皮，根本没有文具盒，铅笔

总是和书本放在一起，所以常常会把笔尖不小心折断。上中学时，英语老师都还没有实现用录音机教学，记得有位同学带一个小小的计算机到学校，大家都围起来看，感到这个小东西神奇极了。而如今儿子已经在电脑上用学会的拼音搜索着自己喜欢的动画片了。

在过去，如今的所用是想都不曾想到的，在这短短的二十几年来，随着社会的进步和科技的快速发展，我们的生活变化之大，竟使我和儿子两代人的生活会有着天壤之别。不得不令人感叹：今朝非昔日可比呀！

往事如烟

不知从何时起，今年以来总是在喜鹊的喳喳叫声中醒来，虽然喜鹊的叫声并不是那么悦耳，但在钢筋水泥浇注的楼房里居住的我们，能够与喜鹊为邻，该是大自然恩赐的一份安然和恬静吧！何况喜鹊是吉祥的象征呢，会给我所生活的铝城带来吉祥，增添瑞气的，我坚信着。

对于鸟类的认知我是很茫然的，基本上除了麻雀、鸽子外，其它的鸟类是盖然不分的。去年冬天和朋友在暖阳下野外漫步时，有多只喜鹊在路旁的树枝上喳喳地

叫，在地上旁若无人地溜达，是朋友教我认识了喜鹊，识别了喜鹊和乌鸦。

今春以来，我曾在清晨或傍晚时分听到喜鹊的叫声，站在阳台上观望喜鹊在楼前的法桐树枝上飞来飞去。多是两只喜鹊为伴，先后地飞来又先后地飞去，有时七八只喜鹊在树枝间飞舞，在草地上欢快地溜达，大多停留不到一个小时的样子。该是同一个家庭的喜鹊吧，我这样想。我曾在某个周末的傍晚，看到一只喜鹊反复地飞来飞去，衔着食物喂一只嗷嗷待哺的小喜鹊。若是两只喜鹊，它们喜欢停留在同一棵树相邻的高高树枝上，若是多只喜鹊，它们会时而停在一两棵树的树枝上，时而停在临近树的树枝上。喜鹊多是停留在高枝上，很少有在低枝间停留的，这让我想起了喜鹊“喜登高枝”的说法。我想，它们只是登高望远，与人类同居的自我防范和保护吧。

我上班行走的途中，也是在早晚时分，时常会听见喜鹊的喳喳叫声，看见喜鹊在树枝间飞，但多是在家属区内，很少在离开家属区的路两边的黑槐上看到它们，也

许他们不喜欢黑槐。但在氧化铝大门口东侧几棵高大的法桐树上，我却经常在早晨上班时分看见它们、听到它们的叫声，其中三棵高大的树冠上，还有它们用树枝搭建的三个鹊巢呢。这是我不曾想到的，更没想到是在我三楼办公室内，居然也会看到窗外高大的杨树和法桐上有喜鹊飞转，尽管喳喳的叫声几乎被隆隆的机器声淹没，但还是能隐约听出喜鹊的叫声。“喳喳喳喳，喜事来了，喳喳喳喳，喜事来了……”这是我国北方居民对喜鹊叫声的“喜兆”之喻，

办公室的窗外有喜鹊叫吉，这是我上班多年来不曾有的，愿喜鹊为我们的企业带来吉祥和美好的发展前景！

老人们说，七夕期间喜鹊会飞上天，为牛郎织女一年一度的七夕相会在银河上架起鹊桥。今年七夕的前后，我留心喜鹊是否真的少了？也许是恰巧连续暴雨的

缘故，果真喜鹊很少了，我只能偶尔看到一两只。但七夕后的这段时间里，却还是接二连三的阴雨天气，喜鹊更少了，我偶尔只能听到喜鹊的叫声，却不曾看见它。不知暴风雨期间喜鹊栖息在何处，我担心他们的家——鹊巢，被今年多次的暴雨破坏了，它们的生存也许比我们人类更艰辛。

与喜鹊为邻的日子令我怀念，喜鹊成了为邻的牵挂。我看到氧化铝大门口东侧法桐的树冠上，鹊巢仍然牢固在树枝间，晴朗的天气里仍然有喜鹊的喳喳的叫声，喜鹊依然是我的邻居，是铝城的吉祥呢。

## 与喜鹊为邻

●怡人

