



# 杨景周和他的调控法

□ 贺利娟 刘英籍



今年5月份,氧化铝厂发布了“杨景周分解率优化调控法”。众所周知,分公司90%以上的氧化铝是由拜耳法生产的,拜耳法生产氧化铝工艺中的控制难点就是在预分解窑液分解。该法的使用,使分解率始终保持在51%以上,从而彻底改变了40多年来氧化铝生产中预分解窑液分解率一直徘徊在48%至50%的历史。

“调控法”就是通过加强精液温度控制、品种的均衡添加、液量分配控制来稳步提高分解率的一种新方法。该方法的发明者就是氧化铝厂六车间种分工序工段长、河南省冶金建材作业技术能手、郑州市技术标兵、分公司五一劳动奖章获得者杨景周。

2003年,杨景周就任六车间种分工序工段长。上任伊始,他就把如何在液量波动的情况下,对I-VIII组种分槽进行合理均衡分配,品种合理均衡添加,使种分分解率提高作为一项重要攻关课题。

经过两年的探索和实践,他提出并实施40多项小改小革方案,创新性地从铝酸钠溶液进入种分工序开始就对各个环节进行精密控制,加强操作及时调整,从而确保分解率稳步提高。他打破传统思维模式,改“尾槽控制法”为“首槽控制法”,并制定了分解控制制度,对精液温度、首槽的氧化铝浓度、固含、温度、中间槽的温度等都作了相应的规定。在该方法运用过程中,当发现浓度、固含、温度等有变化时能及时作出调控,变原来的“结果管理”为现在的“过程管理”,从而使氧化铝生产中的分解率稳中有升。

1.在“杨景周分解率优化调控法”的指导下,工序101员工团结协作,“优化指标创佳绩,提高分解率”的心愿得以实现。今年4月份以来,分解率又创下了53%-54%的历史最高纪录,员工们的心理更,一个字——爽!

2.“冰冻三尺非一日之寒,滴水穿石非一日之功”。杨景周为了探索出最佳的调控方法,逐步提高分解率,在槽子上一待就是两天一夜,在首槽尾槽站两个小时更是家常便饭,衣服常常紧紧地贴在身上。大伙都清楚,那些经验数据都是以智慧和汗水里“泡”出来的。

3.杨景周巧妙地结合“八荣八耻”提出了分解岗位受辱观,员工们干起活来那劲有多大就甭提啦!槽顶上60多摄氏度的热浪丝毫没影响他的工作积极性。

4.“要想指标好,就得来回跑。忙活半天了,到风口凉快会儿!”小憩变成了现场攻关分析会。

5.头上骄阳似火,脚下槽子如煮笼。为了保证液流、倒料管的畅通,杨景周和员工们突击清理液槽壁上的结疤。



# 宁听骂声不听哭声的安全员

人物检索 刘务清,三十八岁,河南分公司水电厂供电车间安全员,公司级优秀共产党员。

□ 韦笑玲

“在今后的工作中,我要竭尽全力,积极地完成车间领导交给的各项任务。超前预防,安全第一。”这是水电厂供电车间安全员刘务清在上任之初立下的誓言。

供电车间素有分公司“动力心脏”之称,安全生产责任重大,安全工作千头万绪。他在运行电工岗位上工作了16年,积累了丰富的实际生产经验,练就了娴熟的电气作业技术。担任安全员之后,他首先狠抓制度落实,确保措施到位。在车间生产例会上,刘务清多次说:“安全生产无小事,宁听骂声,不听哭声。”他坚持深入现场,对环境、人员和设备逐一进行细致的检查,不厌其烦地提醒员工穿戴好劳保用品。为了使班组的安全活动内容丰富,更贴近生产实际,他积极参加班组的安全活动,主动征求员工意见,通过和班组成员一起学习讨论技术规程、安全规程,进行案例分析、事故演练不间断地出题辩论探讨等方式,将班组的安全活动开展得有声有色。

2005年,供电车间组织了200多人参加安全知识培训,结果全部考试合格。他们还组织了30余人的消防演练,使员工熟练掌握了消防知识和消防用具的使用方法。

在70万吨氧化铝工程建设准备投产试车的阶段,他主动带领车间部分党员和员工,克服人员紧张、施工现场混乱的困难,经过3次的紧张工作,义务为现场非水电厂“管箱”的近40个配电箱的大门上刷了醒目的编号,喷漆警示标志近100个,为工程的顺利试车投产作出了积极的贡献。

防患是供电车间安全工作的重中之重,刘务清经常利用各种渠道了解预防火灾的方法。一次,他在网上发现了一种叫做粘鼠板的工具,这种粘鼠板与以往的投放鼠药相比较,优点在于环保、成本低,并且要安全有效。他自己先买来样品进行实验,并天天去查看实验结果。当他在垃圾箱旁边看到一只老鼠被粘鼠板粘住以后唧唧乱叫、动弹不得的时候,兴奋得围着老鼠转了几大圈。但随后他又发现,粘鼠板虽然方便实用,可灰尘容易往上落,更换周期短。于是他委托厂家在粘鼠板上方得了一个不锈钢罩,而且在上面贴了老鼠的造型,叫人一目了然。这样的粘鼠板既美观又实用,他的发明经验引得外单位同行纷纷赶来学习。

辛勤的劳作换来的丰硕成果。2005年,供电车间再次捧回分公司安全生产先进集体的荣誉奖杯,供电车间连续9年无轻伤事故,当年全年设备人身伤亡事故为0。

# 夏日炎炎,亚星再掀认购热浪

## 好房子,一辈子,亚星盛世广场,挡不住的诱惑——排队买房不再是神话。

2006年7月21日上午9点,公众期待和瞩目的亚星盛世广场终于在位于瀍阳南路的亚星世纪家园的售楼中心拉开了住宅认购活动的大幕。但是认购现场室外人头攒动,室内人声鼎沸,这火爆的场面将亚星盛世广场该市场所追捧的景象展露无疑。

截至7月21日下午6点,亚星盛世广场首期推出的300余套住宅即被市民认购一空。

亚星盛世广场认购热的火爆再次证明,市民对住宅的要求已不再满足于简单的居住功能,而是向追求居住品质化、品牌化的方向发展。

亚星盛世广场认购热的火爆也充分证明了亚星盛世广场所倡导的“新都市主义人文生活示范社区”在市民中的认同度和对小区内大型水景园林的向往。

在认购的前一天晚上10点,数十位认购心切的新市民带着凉席、板凳及扑克牌在售楼中心排起了长龙。更有甚者,以100元一个晚上的代价雇人排队……所有这些从另一个侧面说明新市民对高品质住宅的一种渴求。



最后排队的人给我们说了这样一句话,最让我们感动。他们说:“认的就是亚星这个品牌,看好的就是这块位置。”很简单的一句话,表达出了全体认购人员的心声。

敬请关注近期 **亚星盛世广场** 商铺 认购活动

盛世热线: **68111011 / 68111000**

开发商: 河南亚星房地产开发有限公司 认购现场: 上海亚星盛世广场售楼中心 全程代理: 中原地产

2

2006年1月22日 星期日

本版编辑 赵敏

电话:0371-67296261 E-mail:zhaomin0001@sina.com