

2 综合报道

丰山铜矿加强设备安全管理

本报讯(通讯员 范勇)7月23日,丰山铜矿选矿车间职工为圆锥破碎机安装了降温风机,这是该矿加强高温下设备安全运行管理维护工作的一幕。

进入7月份,该矿认真做好供电、配电、油库、液化气库等设施的检测维护工作,完善应急预案。加大特种设备的完好性和可靠性检查,并做好设备设施的散热、降温工作,定期进行冷却系统检查、清洁。加大设备的巡检力度,对设备润滑油的温度、流量、压力、液位、清洁度等参数进行实时监测,对出现异常状况的设备及时分析原因,排除隐患,并制定了切实可行的防范措施,确保高温季节设备安全高效运转。

铜绿山矿坑采车间炸药箱实行“双锁”制

本报讯(通讯员 柯善武)7月23日,铜绿山矿坑采车间井下负425米中段8415采场的分段平巷内,两名工作人员正联手将当日采矿爆破所需的爆破物品从双锁木箱中取出。

炸药、雷管等是井下采矿使用频率较高的爆破物品。管理、存放不善会导致其老化变质,更为严重的是,一旦外流,就会造成巨大危害。今年以来,为进一步加强对民爆物品的规范管理,坑采车间对井下现场临时存放民爆物品的炸药箱实行“双人双锁”制度。车间制作了统一规格的双锁装置木箱,箱内层级、标识清晰,药、管分开,存放合理。并规定使用时必须两人一起开锁,形成自动联保,从而避免了单人作业的不利因素和药、管的流失。对箱内未用完的爆破物品,经安全管理人员验收、确认后,两人一起将其退至炸药库,从根本上杜绝了民爆物品的外流。

冶炼厂渣缓冷车间成立抱罐车班

本报讯(通讯员 王建华)7月22日,冶炼厂渣缓冷车间抱罐车班正式成立。班长董强第一天走上新岗位,在炎热的生产现场来回奔走,指挥抱罐车运送渣包。

抱罐车是负责卸、倒澳炉渣包的特种设备。原先有抱罐车司机14名,其中4个生产班各3名,另外两名司机被抽出来上白班,负责日常的维护和保养,进入5月以来,面对渣量不断提升的生产要求,该车间决定在渣缓冷系统抽调一人补充到抱罐车岗位,成立抱罐车班。新成立的抱罐车班有正副班长,下设4个组长,3人一组随班倒,参与维护和保养的人员增加至3人。通过此次架构调整,人员结构搭配更加合理、优化,原先两名参与维护的司机现在分到两个小组当组长,单独管理也便于绩效考核的细化,充分调动了抱罐车司机的工作积极性。

聚鑫公司结构车间生产紧跟市场脚步

本报讯(通讯员 张劲松 王静)聚鑫公司结构车间根据市场需求,合理调整生产组织和作业量,实现淡季不淡。7月20日,成功生产出一批钢绞线绳头,为完成全年生产任务加油鼓劲。

该车间在生产旺季时,集中力量抓紧完成在手工程项目,通过提高产量降低生产成本。在生产淡季时,积极承接各种结构件和非结构件制作任务。7月11日,首次承接828件钢绞线绳头的制作任务。在客户只提出工艺要求,未提供加工图纸的情况下,认真研究、积极试验,自行设计、制作出钢绞线绳头及绳套压制模具。职工们克服气温高、工期紧等困难,科学分工,加紧生产,提前一天完成了任务。经测试,每根长度为8米、直径为20毫米的钢绞线绳头均可承受3吨的拉力,赢得了市场信誉,为今后的合作创造了良好的条件。



▲7月19日,建安公司创新自制的“大吊篮”高空作业施工法投入使用后,短短半天时间就完成了硫酸镍厂房的两跨墙面檩条安装任务,相比过去需3天的工期,在降低安全风险的同时大大提高了生产效率。程玲 摄

高温下应战犹酣

——冶炼厂区生产一线见闻

持续的高温将城市变成了“火炉”。高温下,冶炼厂区职工顶着烈日,冒着高温挥汗如雨地劳作着。从火红的炉台到电解槽面,他们正在用辛勤的汗水为全年生产经营任务的完成忙碌着。

澳炉一线接受“烤”验

7月24日上午,笔者如约头戴安全帽来到澳炉生产现场。一进门,澳炉生产一班班组长王峰就说:“到现场你还得加防护。”说完就从柜子里拿出了帆布做的围裙、袖套和脚套交给笔者,并帮助穿好。笔者问道:“外面都那么热了,穿单衣都汗流不止,还要加上这些防护,岂不更热!”王峰解释说,现场高温火燎的,加上时带飞溅的钢渣,衣服烧着了或碰到皮肤上后果将不堪设想。一切准备就绪,笔者随王峰来到现场。王峰是澳炉班组长,负责澳炉和溜槽的维护,主要工作是防止结焦和堵塞,确保高温熔体的顺畅流动。

走在去澳炉的过道上,就听见了呼呼的声音,10多米远的地方,高高的显示屏上显示的数字是45摄氏度,一股股热气迎面扑来。王峰说,声音是由澳炉口保温壳喷出的火焰发出的,而45摄氏度是现场离作业区较远地方的温度,靠近澳炉还要高得多,起码是千度以上。到了工作区,呼呼的火焰烧到了澳炉外面,火红的熔体从澳炉口“咕咕”而出,映红了整个工作平台。王峰弯着腰查看着澳炉,拿着测温枪插入熔

体。笔者试着靠近,离澳炉3米远的地方,被汗水模糊了眼睛。接着下了一级台阶,来到溜槽区,看似平静,此时王峰拿起撬棍,掀开稻草灰,红红的光亮露了出来,笔者的眼睛和脸面又一次感受到了热辣,一股热流袭来全身。

走进休息室,一阵凉风吹来,王峰拿着车间刚刚送来的冰镇冷饮说:“车间领导为我们想得很周全。你看空调是新买的,澳炉现场那台大功率的风扇也是新配备的,此外,车间还配备了防暑降温药箱,清凉饮料24小时供应。”正当笔者起意离开时,对讲机里传来了声音:“澳炉,有大块结焦掉下去了,赶紧去现场。”顷刻间,10多名职工冲出了休息室,赶到了澳炉平台和溜槽两旁,“出来了!”离澳炉最近的王峰喊道。只见顺流而下的焦块,堵塞了流道,铺满了整个溜槽,随即有人拿起了撬棍,有人拿起了自制的火钳和长扒,指向了卡在澳炉的大焦块。一块、两块……瞬间,通红的焦块钳了起来,堆了一大堆,冒着蓝色灼热的火焰,几个正在作业的职工全然不顾这些,仍在忙,不时跳跳脚,拍拍手臂。随着焦块一块块钳出,通红的熔体映红了整个作业区,气温骤升,每隔一分钟就得换人,既要防烧伤和中毒,又要保证在最短的时间内清除焦块,确保溜槽的顺畅。

一个小时后,任务完成,可为了防止下次还有大块堵塞,稍稍休息后他们还须将溜槽再清理一遍,汗水湿透了衣背,但大伙应战犹酣。

电解槽面挥汗如雨

正午,笔者来到电解车间槽面上,二工区槽面一班职工正在电解槽上进行阴阳极校正。走进槽面休息室,只见20多名职工,拿着杯子,互相往里加盐。槽面二班班长汪小飞说:“天气太热,每天脱水严重,不加点盐,很容易脱水中暑。现在班组职工每天回家不吃荤食,都成‘和尚’了。这种加盐的方法,是电解槽面上防止脱水中暑的新措施。”

电解槽上,槽面工刘木、黄志、江勇三人正在检测阴阳极短路。每个人都戴着厚厚的防酸手套。举起照相机,笔者却没办法按下快门,满头汗水加上激动的泪水,迷住了双眼,抹了一把又一把,怎么也擦不完。槽面工刘利说:“喝了那么多的水,也没见人上过厕所,全都变成汗水了。”他转身指着一个桶装矿泉水空瓶子告诉笔者:“这都是今天喝掉的。”一天白班和夜班下来,班组一天最少要备用14桶水,喝水如此之多,槽面职工戏称是“牛饮”。

他们没有豪言壮语,说得最多的一句话就是:“我们习惯了。”这份高温下的坚守,是对企业责任、忠诚的最好诠释,也是最响亮、最动听的言语。(刘飞)



铜绿山矿着力提高安全环保管理水平

本报讯(通讯员 梅晓艳)7月22日,一场环境与职业健康安全管理体系贯标培训在铜绿山矿举行。在宣传培训的基础上,该矿对体系文件进行了测试、审查、考核和改进,稳步推进环境与职业健康安全管理体系贯标。

为适应矿山发展需要,不断推进管理创新,提升安全环保管理水平,促进环境与职业健康安全管理工作标准化、制度化、规范化建设,该矿结合环境保护与职业健康安全工作实际,制定了环境与职业健康安全管理体系贯标实施方案。开展了动员培训,体系策划,目前进行了体系文件化阶段,该矿组织内审人员、体系文件编写人员进行体系文件编写培训。培训课上,授课人员就《ISO14001 环境管理体系标准及法律法规》的解析,《环境因素识别与评价表》、《工作场所风险评估表》的正确填写进行了详细讲解。围绕实现安全、环保工作的良性循环和持续改进,不断满足矿山对安全生产和环境保护的需求这一中心,培训课上互动频频,为体系的试运行打下了良好基础。

铜山口矿持续推进“大维修”改革

本报讯(通讯员 刘佳家 梁凤军)“好,我们10分钟内赶到。”7月24日一大早,铜山口矿露采车间维修工段工段长肖安益接到维修任务电话后,立即组织维修人员赶赴采场。

为了顺应公司发展需要,进一步提升工作效率,铜山口矿积极推进大维修工段改革。早在6月初,该矿党委就将改革方案改编成问答形式,利用电视、广播、工作简报等各种载体进行政策宣传和解释。7月初,该矿露采车间对维修人员进行整合,撤销了露采车间原有修配工段,成立了两个新的维修工段,选矿车间则将本车间和选二车间人员整合在一起,撤销原有加工工段,成立新的维修工段。下一步,该矿还将把这3个工段调配至机修车间,在完成矿内维修人员整合工作后,该矿将按照公司计划时间完成移交。

稀贵厂邀请设备制造厂专家前来授课

本报讯(通讯员 张振波)7月22日,稀贵厂邀请大连冷冻机股份有限公司的技术专家为硫酸镍车间职工进行制冷机相关知识的技术培训。通过培训,大大提高了职工理论与实践相结合的能力,为该厂30万吨铜电解硫酸镍系统顺利达产达标奠定了基础。

为了提高职工操作技能水平,针对30万吨铜电解配套硫酸镍系统中的重点设备制冷机为大连冷冻机股份有限公司所生产的情况,稀贵厂采用“请进来”的形式将厂家技术人员“请过来”,对职工进行培训。厂家技术人员就设备原理、结构进行讲解,为职工详细介绍了操作流程、方法、步骤以及注意事项。本次培训进一步提高了班组一线操作人员对制冷机及相关设备的原理、结构、使用维护的熟练程度。参训人员纷纷表示,要严格按照制冷机的操作规程进行操作,对设备装置进行定期维护,保证制冷机的可靠运行。

(上接第1版)指标攻关是车间的重点工作,每一个百分点的背后都代表着巨大的经济效益。2012年6月至8月间,由于矿石性质变化,可选性较差,技术情况出现异常,药剂单耗出现异常偏高的情况。我及时组织车间组室、工段、班组骨干召开了指标分析会,集思广益。通过采取有效措施,稳定并逐渐提高了技术指标,同时较大幅度降低了药剂单耗。针对氧化矿性质变化大的特点,我主持进行了硫化钠用量试验,在矿石性质好的情况下,果断采取降低硫化钠药剂用量的措施,全年露天矿硫化钠药剂实际单耗低于目标值0.23克/吨矿。2012年选矿车间铜精矿品位超计划0.34个百分点,原生矿选铜回收率超计划0.11个百分点,圆满完成了上级下达的技术经济指标。

成长的道路上从来就不是一帆风顺的。无数次的挫折与失败,曾让我这个农村孩子徘徊、迷茫,但每次攻关成果的取得,让我忘记了烦恼与忧愁,尤其是周围领导与职工们给予我的一次次肯定,更坚定了我探索真理的决心与勇气。正是有了无数同事对我无私的帮助与支持,才会有我今天的成绩,是矿山的工友们用肩膀抬起了我,在这里我向你们表示衷心的感谢。

我梦想着,我们的祖国繁荣昌盛,每一个中国人都拥有温馨的家庭和舒适的生活,中国红绽放东方;

我梦想着,我们的公司海纳百川,每一个有色人都拥有愉悦的心情和健康的体魄,有色蓝浩瀚如海;

我梦想着,我们的矿山开拓不止,每一个有色人都拥有积极的心态和多彩的人生,铜斧金锤驱除旧日!

铜绿山矿磨浮工段砂泵班巧制油枪拉力器降低成本提效率

本报讯(通讯员 蔡向明 张琳)7月16日,铜绿山矿选矿车间磨浮工段砂泵班职工,为解决油枪盖子不好卡住,刚装好的黄油容易弹出来的难题,采取自行设计与维修班合作的方式,制作了简易“油枪拉力器”,实现了人力与成本双向节约。

磨浮工段砂泵班有大小砂泵近10台,是全矿生产的“咽喉”部位,为保证生产正常进行,操作工每天都需轮流给各台泵注加润滑油。该班4支黄油枪中有两支因损坏修复多次,油枪柄不易拉开,拉开了也不好卡住,稍微一碰装好的油又全弹了出来,费时又费油。

为此,该班职工针对油枪除了卡子有问题,其余部分都是完好的实际,决定自行设计一个能代替卡子作用的简易装置。经反复推敲和实验,决定利用旧管头作固定台,用废旧钢筋上下各焊制一个固定卡子的“耳环”,给油枪充填黄油时,油枪可以牢牢固定在拉环上,职工可以自如地往油枪里加油。方案确定后,该班职工与维修班配合,仅用两小时就成功制作出了“油枪拉力器”。油枪改造后,黄油浪费的问题将得到有效解决,节约近千元。

小改小革



▲图为该班职工正在利用油枪拉力器为油枪加油 张琳 摄

建安公司全力确保铜山口矿主井井塔施工进度

本报讯(通讯员 王军)7月23日,在专用塔吊的配合下,标高77.6米的铜山口矿主井井塔已施工至35.8米处,标志着该井塔项目施工高度已经过半。

铜山口矿主井井塔项目作为集团公司年度6大重点工程劳动竞赛项目之一,建安公司在该项目中开展了专项劳动竞赛。在雷雨不断的7月份,稳步确保了7月4日到达22米,7月23日升至36米的建设“神速”。

为保证高空作业安全,该公司还专门起草制定了井塔施工强制性管理规定,要求公司管理人员进入现场,只要发现不符合规定要求的,可强令停工整顿。当天,为鼓励该项目作业人员再接再厉,继续发扬劳动竞赛的高度热情,该公司在现场悬挂起了“推进重点工程劳动竞赛活动,为矿山建设做贡献;认真落实安全强制管理规定,确保主井安全施工”的醒目条幅。

据现场施工负责人介绍,随着建安公司各项精益管理举措的深入落实到位,该井塔施工进度可按计划稳步推进。

有一种精神叫锲而不舍

——记物流公司鄂州有运4S店总经理唐义文

7月18日,笔者从东风风神湖北区上半年营销会议上获悉,物流公司鄂州有运专营店今年1至6月乘用车销售区域占有率排名全省第二。在短短一年内,鄂州有运专营店是如何在激烈的市场竞争中站稳脚跟的?

上下摸索寻求突破

2012年5月,唐义文受命担任鄂州有运专营店总经理。原本是机务段技术员的他,是机械设计制造专业出身,在没有多少管理经验的情况下就要挑起管理重担,唐义文感觉压力顿时增大,但他暗下决心,无论多难,都要扛下这份责任。

当时,鄂州有运4S店刚开业,一切还未步入正轨。从外部看,鄂州汽车市场大大小小的4S店,二级网点就有十几家,风神在当地消费者中影响力不大。从内部看,鄂州4S店团队实力十分薄弱,从总经理到主管到销售顾问,几乎都是新手,外聘员工因担心“换”不能适应,有几位甚至递上了辞职信。面对现状,唐义文沉着应对,决定做事先做人。他经常与身边同事谈心,走进大家的生活圈,如冷暖、解苦衷,让起初想离职的职工纷纷打消了离开的念头。为了尽快进入角色,他每天无论忙到多晚,都要挤出时间钻研东风风神系统商务政策、管理和营销知识,苦苦思索专营店的经营和管理办法,并带队到黄石有运专

店学习营销实战和管理经验。遇到不懂的问题,他总是想方设法地向业内资深人士学习,向老师傅请教。功夫不负有心人,很快他就对4S店经营管理运作方式有了系统的认识,并具备了实践运营能力。为了尽快建立一套完整的工作制度,他带领工作人员建制度、定流程。在他的主持下,鄂州店短短几个月内就结合实际出台了整套管理制度和流程,形成了符合实际的市场营销模式和充满本地特色的广告运营制度。2012年,鄂州专营店完成汽车销售107台,逐渐打开了营销和售后局面,步入了正轨。

浪急风高站稳脚跟

今年开年以来,汽车销售市场的行情一直较为低迷,鄂州专营店经营形势也变得愈加困难。

由于风神品牌面市时间不长,影响力有限,仅靠传统的平面广告活动根本无法继续扩大风神品牌在鄂州市场的占有率。于是,他决定化被动为主动,在减少平面媒体宣传的同时,不断加大现场活动频次和力度,创造了“定展+流展”的活动模式,定点办车展,将车展办进各城镇和厂矿家属区,将活动宣传小篷车和巡游车队开进城镇。他经常亲自参加宣传活动策划,仔细敲定每个细节,确保整个环节的工作准确到位。今年专营店1至6月共办车展20余次。当地消费者对风神品牌的认知度也在一天天提

高。为了稳住区域市场,他一个月内跑遍鄂州大小10多个乡镇,对鄂州市场进行细分,向公司提出进一步扩大营销销售渠道,将二级网点开到城镇中心和消费者家门口的建议,并全力推动该计划完成。上半年,该店成功在鄂州华容和梁子湖两地开设了二级网点,吸引了许多市民前来选购。1至6月份,专营店完成购车任务72台,同比增长40%。

千磨万击永不言弃

他常说,破破嗓子,不如做出样子。起初,一场场车展办下来,销售业绩并不理想,员工也有过打退堂鼓的想法,但他总是鼓励大家:“只要我们不放弃,坚持下去,一定会取得成功。”一年多的时间里,他一心扑在店里,勤管理、跑市场、办车展,放弃了与家人团聚的时间,为专营店谋政策、想对策、促发展。一年下来,他体重减了整整20斤。他的坚毅和执着感动着大家,在他的带领下,专营店全体员工的凝聚力、工作热情和积极性高涨,销售业绩逐月增加。

在谈到未来几年专营店发展时,唐义文掷地有声地说:“我们的目标是着力打造鄂州市区最有影响力的品牌4S店,虽然路途充满曲折,但只要坚持走下去,就一定有实现的时候。”(孙媛)

