

我的青春我做主

——记兖矿集团物探所的博士们

■ 李国政 吴玉华

从洁净舒适的大学实验室,到机声轰鸣的800米深处;从戈壁黄草湖,到巍巍吕梁山,兖矿集团“博士物探所”19名平均年龄不到30岁的高材生,用青春的脚步踏遍了祖国的山山水水,用“小众”行业为煤矿安全生产做出了重大贡献。

“小众”行业为“大众”服务

“用地球物理方法,解决事关矿山安全生产的地质课题,这纯粹是一个‘小众’行业。”物探所所长张鑫说,“把这项高科技应用于煤矿安全生产,值!”

兖矿物探研究所由兖矿集团和中国矿业大学联合创建,是国内第一家由大型煤矿集团组建的矿井物探队伍。用物探为矿井安全生产服务,在国内并不多见,其核心技术是“小众”,如“井下多匝小回线瞬变电磁探测”技术、“井下槽波地震勘探”技术、“地面大定源瞬变电磁勘探”技术等,在国内外或是首创或是领先或是拥有自主知识产权。技术是“小众”,人才更是“小众”。当初创业的5人中,3人是博士,博士、所长张鑫是四川人,家境优越,中国矿大研究生还未毕业就准备被保送波兰留学读博,后毅然决定留在兖矿工作,专注于矿井地下水灾害防治研究,组织参加过多项矿井物探项目,发表专业论文十余篇;博士、支部书记陈优阔,组织参加过多次物探项目,基于GIS的陷落柱预测,专注于三维地震精细化解释;博士张辉曾参与过国家973计划的实施,专注于三维地震解释及井间地震研究,曾就职于深圳先进技术研究所。

值得一提的是“编外”博士刘朋,他曾就读于中国矿业大学著名博士生导师岳建华教授,是高级程序员,毕业后曾在华为公司工作四年,担任部门经理,专注于矿井物探研究、物探软件开放与运用,因为与张鑫同窗好友“志趣相投”,甘愿以“临时工”身份参与物探所科研与开发。

“如果只是考虑待遇,我们可能会有更好的选择,但是我们更渴望有一个施展才华的舞台,一个干事创业、实现自我价值的平台。”所长张鑫的话,代表了这个物探所博士和所有人的心声。

在人们印象中,这些“小众”博士该是专注于科技研究的文弱书生,“不怕吃苦,一个比一个棒!”地矿公司总经理张玉华却由衷感叹。他们带着博士的光环,干着物探队员的活,近两年来除了兖矿工程外,还努力开拓外部市场,先后承揽了淄博矿业集团、徐州矿业集团、临沂矿务局等地方的物探工程,并把市场拓展到山西和新疆。2010年全所合同产值1900多万元,完成产值1500多万元;2011年完成产值2600万元,实现利润450万元;2012年完成产值2900万元,2013年完成产值4000万元。

信任比资质更重要

物探工作靠的是坚实的双腿。每一个数据都是技术人员在工作区里一个测点一个测点“走”来的。走不到,数据就得不到。

2009年10月底,新疆准东煤田奇台县黄草湖勘探区二维地震勘探工程开工,天寒地冻,气温零下40多度。冷天施工数据更准确,他们来到荒漠吃住帐篷里。天气冷,水源也远,小伙子洗头成大问题,张鑫干脆带头剃“光瓢”。就这样,在远离家乡和亲人的荒漠,这支初出茅庐的创业团队连续作战三个月,天天背着几十公斤电线沿着测线放线收线,披星戴月,餐风露宿,一直到春节临近才圆满完成任务踏上归途。

物探所的博士们就是靠着“青春的脚步”,丈量着祖国的山山水水,用他们“小众”高科技为“大众”煤炭行业当起安全先行官,尽管没有甲级资质,但他们靠一丝不苟的科研精神、先进精密的仪器、勤劳严谨的工作,赢得了越来越大的市场。“只要做过的市场,我们再也没有丢过。”张鑫颇为得意,“我认为,信任比资质更重要。”



信任,使他们付出艰辛努力。在采煤大省山西,他们的市场在牢牢掌控中不断扩大。华润集团在山西吕梁地区有7对矿井,根据山西省政府1401号文规定,煤矿施工必须有“掘必探”。这7对矿井分布在几十平方公里,地面探水任务非常重,物探所同时上了4支队伍。多头施工,每天采集的数据量非常大,张鑫重新编制处理程序,工作效率大大提高,探测工程如期完成。

山西煤炭运销集团下属130多个煤矿,在娄烦县就有8个矿。他们进入时已有队伍在施工,张鑫免费为一个矿做物探。经分析探测数据显示前方有老窑水存在。根据以前的地质资料,矿方不相信存在老窑水。三天后果然钻透老窑水,矿上多亏些许听取张鑫建议留了“后手”,而没有造成重大经济和人员伤亡。山西省政府规定,安全施工是属地管理,由当地县政府牵头,安监局配合。娄烦县长知道了这件事,指定县政府下文由兖矿物探承担该县所有煤矿水文地质分析、物探。现在,物探所又和中煤金海洋集团三个矿签订了为期2年的井下物探合同。

挣钱不多,但是意义重大

2010年初秋以来,山东省上千万亩农田受旱,数十万人、几十万头牲畜出现饮水困难。兖矿物探所应邀参加山东省煤田地质局组织的抗旱打井,他们去潍坊市为120个自然村找水,3个月完成任务,准确率达到87%,在4支参与队伍中,兖矿物探所是“干的最多、准确率最高的队伍”。

“挣钱不多,但是意义重大。”张鑫如此

评价这次为民找水。他认为,物探研究所的价值不是挣多少钱,而是能给煤矿提供安全生产能力和保障。“看到矿工兄弟们在我们的超前探测下安全放心地施工,我们每个人心里都很欣慰。”同时,煤矿也为他们科研提供了广阔的舞台和实践基地,“这是相辅相成的”。

张鑫认为,良好技术装备是完成物探工作的重要保证,他们通过贷款和自筹资金2800余万元购买了目前国际国内最先进、也最适合于解决矿井物探问题的设备,但他更把“人”的能力看做第一位。“仪器环节不是最主要,重要的是人的分析和技术。”

物探仪器不是一出厂就知道怎么用,而是靠研究所去开发。他们购买过德国D-MT公司生产的井下用Summit地震仪及数据采集系统40道,以前在德国未在井下真正实用过,物探所把它用于井下槽波勘探和井下二维地震勘探,厂家技术人员很吃惊:“这个仪器还能这么用?”随即派人来了解学习。

物探所自成立起就得到母校中国矿业大学的关注,首届高等学校国家级教学名师、李四光地质科学奖获得者曾勇教授,中国矿业大学资源学院地球物理研究所所长、江苏省地球物理学会常务理事刘树才教授,中国矿业大学资源学院地球信息科学研究所所长杨永国教授等6人担任他们技术指导。兖矿物探所的成功,吸引多家企业前去参观学习,更有企业在谋划成立物探所。

目前,兖矿物探所核心员工19人,平均年龄不到30岁,这些出身“名门”的莘莘学子们,正用自己的青春努力耕耘着煤矿安全这个大市场,“我们全凭兴趣走到一起,“编外”博士刘朋说,“我的青春我做主!”

市场之手助肥矿集团提质增效

■ 徐宁 张德斌

8月17日早班,山东能源肥矿集团杨营公司运输工区副井把钩工刘晶、鲍鹏利用2小时检修时间,主动找班队长申请,将新转运来的2车砂石料卸车,区队按照《内部市场化管理规定》支付每人85元劳务费。“以前像卸料、清捞水沟、巷道卫生等外围零星工作量都是区队安排专人干。自推行内部市场化后,员工在不影响本岗位工作的前提下,主动承担起了这些活,在圆满完成工作量的同时,增加了一笔不小的额外收入。”运输工区区长白玉峰说。

面对日益严峻的经营形势,肥矿集团在各单位强势推进全面预算内部市场化建设,借用“市场”这只“无形的手”激活创效机制,以竞聘经营、建立内部市场主体、构建全员“挣工资”激励机制为重点,推进市场化经营。“无论是生产的产品,还是提供的有偿服务,要付多少钱,都有明码标价,这是市场规范运作的前提。”杨营公司企管科科长刘益全介绍。

在杨营公司,对各岗位的工资单价,材料消耗定额及单价,各类设备、支护用品租赁单价,以及办公经费等都进行了严格细致的测算、论证、试运行,全公司生产经营和后勤服务的所有项目,大到做一个工程,小到生产工序,都有价可计。通过细分市场,从公司、科区一级、二级市场主体延伸到班组,岗位三级、四级市场,实现了内部市场链式结算,再造了管理流程,使各系统、各单位以及每个人都成为市场竞争主体,相互之间形成需求、买卖关系,生产者和经营者合二为一。

内部市场化运营机制的建立唤醒了员工参与竞争的意识。“6月份,运输工区员工在工作空闲时间把整个井下风水管路刷油漆的活都‘抢’走了,月底结算时他们的平均工资比其他辅助区队要高出300多元。”杨营公司人力资源部科长郭玉龙笑着说。尝到“甜头”的运输工区,7月份又竞标了主井井底浮煤的清理任务,仅用36个小时便清理完毕,比计划提前6个小时,又为区队增加了5万元收入。

一石激起千层浪,该公司其他生产区队纷纷效仿运输工区的做法。“如今,员工干活不仅注重工作数量和质量,还关注成本支出,超支了就得自己掏腰包。大家都知道干得越多、越好、越快、越省,收入就能越高。”郭玉龙谈起了现今员工身上发生的变化。

在杨营公司企管科,刘益全随机抽出了某区队员工的《内部市场化每日结算单》,上面所列的是一个班组成员的工资收入情况。刘益全介绍说,实行市场化后,推行“日清日结”制度,每班工作量由区队指派的验收员进行验收,填写班组验收单;班长根据员工当班的工作量,计算出每名员工当班挣得的收入,并张贴上墙,及时公布,实现“日清、日结、日公开”。这种方式彻底打破了“干多干少一个样、干好干坏一个样”的分配弊端,调动了员工主动“找活干”的积极性,避免了过去挑三拣四、推诿扯皮现象。

“公司实行全面预算内部市场化以后,不仅我们每个班都能非常清楚自己今天要完成什么任务,用多少材料和工具,而且当天就能知道自己挣了多少,如果我一个班节省了4条螺丝,我晚上的菜钱就省出来了。”杨营公司运输工区班长李斌说。

市场化不仅促进了员工搞好生产经营的积极性,而且也调动了安监员抓安全的主动性。8月20日中班,杨营公司安监员滕永常在检查中发现采煤二区施工的3105工作面,65#架伸缩梁不到位。随即,与现场盯班副区长孟振进行了现场确认,并将隐患写在隐患回购登记表上,以50元的价格对问题进行了“收购”,同时监督责任人对所发现的问题进行整治,直到彻底解决完后才安心离开。杨营公司创新安监员绩效考核模式,把安监处与公司各级市场主体之间的服务转变为有偿服务,每月公司只发放安监员的各类津贴,以安监员收购现场问题与隐患的多少作为绩效工资,每月各类津贴加上绩效工资即为安监员的总收入。安监员绩效考核办法的实施,形成了安监员内部竞争激励机制,提升了安监员现场安全监管水平和隐患排查治理力度。杨营公司安管管理人员李成国介绍说:“安监员根据现场情况一月一排岗、一定薪、一考核,每个月工作地点不同,现场条件、安全管理难度也不同,安全绩效工资到月底就会有差距,最多的时候能差800多块钱。”

“我们当前推行的‘老区深化改革、新区强化管理’工作,其根本就是通过思想观念、体制机制的‘市场化’,由以前围着行政级别转、围着行政命令转,转为围绕市场转,围绕效益干,打破计划经济的官本位思想对企业的桎梏,激发企业发展内生动力。”肥矿集团董事长、党委书记、总经理朱立新为企业的发展决策进行定位。

全国红花研讨会在新疆举行

亚宝药业新疆红花基地与生产企业进行了示范性对接

8月3日至4日,由全国中药材种植基地共建共享联盟组织举办的新疆红花研讨会在新疆乌鲁木齐举行。中药材种植基地共建共享联盟主席任德权、国家工信部司长吴海东以及相关企业、研究机构和当地政府的负责人及专家参加了会议。会议由亚宝药业新疆红花发展公司承办。

与会者参观考察了亚宝药业位于新疆吉木萨爾的红花种植基地、晾晒场、仓储以及检验等设施及流程,对亚宝不断做大做优基地的做法给予了充分肯定和高度评价。会上,新疆石河子大学副教授谭勇、新疆中药民族药研究所所长贾晓光等红花研究专家就红花生产应用的有关问题做了专题报告,有关领导

和企业就红花种植基地共建共享、加强对接与合作等问题作了讲话和发言。亚宝药业集团董事长任武贤表示,亚宝药业要不断加大投入,把新疆红花基地建设成大规模、高水准的示范基地,确保红花质量,加大红花供应;以诚信为本,加强与各生产企业的合作与对接,让新疆优质红花惠及更多的企业,惠及更

大的人群,争做基地共建共享的典范和帮助农民增产增收的功臣,为崇高的中医药事业做出新的贡献。

会议期间,亚宝药业新疆红花发展公司董事长许振江还与部分红花生产企业及种植农户签订了合作协议。(索玉祥)

中国重汽获机械行业十大企业文化特色单位称号

8月21日,全国机械工业文化建设暨机械政研会30周年成果展示会在长春举行。大会对做出突出成绩的行业文明单位、企业文化特色单位、企业文化建设领军人物、思想政治工作政研会先进单位、思想政治工作先进个人以及30年来为行业和企业思想文化建设做出突出贡献的优

秀领导者和优秀实践者进行了表彰。中国重汽获全国机械行业十大企业文化特色单位称号、全国机械行业文明单位称号。中国重汽集团济南橡胶塑料有限公司党委副书记吴娜获思想文化建设突出贡献奖。

(茅香海)



一线投递员 寒暑送报忙

——记伊川县邮政局发投公司投递员、中共党员李秋



的邮服,是因职业留下的膝盖伤需要保护。

2003年前,曾在伊川杜康酒厂做过车间主任和办公室主任的他,因酒厂转型来到邮局成了一名临时投递员,当年8月17日刚到邮局时,领导把他分到了投递班市三线。由于该线路多次换人,报纸出现短缺,订户意见很大,订户不断减少,全年流转额只有4000余元。为了发展订户,他不厌其烦到订户家做工作,有时订户忙,他就在门口一直等人家吃完饭再谈。正是凭着这种真诚,赢得了订户的信任,2004年他所在的班组流转额达到21000余元,以后逐年增加,2014年私费订阅达到16.8万元(不包括党报党刊),每年都上一个新台阶,一干就是11年。

舍小家顾大家,工作为重

为圆满完成投递任务,他每天提前一个小时赶到单位分发当天的报纸和邮件,分好后把几百斤重的报纸搬上电动车。由于常年风雨无阻送报,他的膝盖半月板损伤,上下台阶疼痛难忍,但他毅然坚持下来,医生建议他休息治疗,他考虑到班组人少,十几年来一天也不下火线。

2010年7月在邮局订报关键时期,他爱人因脑梗塞住院,他医院单位两头跑,硬是没

有影响工作。9月份他爱人脑梗塞复发,为不影响征订,他让孩子从美国回来把爱人接到西安第四军医大学治疗,自己照常投入工作。

提服务树形象,订户为重

从县城南花坛到北花坛,从洛栾快速通道到伊河滩,订报用户300多家,面积大、范围广、道路差、任务重。不管是尘土飞扬或泥水四溅,300多斤重的报纸他都一天送完,中午送到2、3点喝瓶矿泉水,吃一包快餐面,下午3点还要赶到单位分发下午到的报纸,然后当天送完,每天收班都在晚上8、9点钟,不管天气炎热或寒冷,中午从来没有休息过,一天两班,坚持不断。

多年来,他坚持为订户服务,赢得了信任,得到了好评。一次,在山西太原工作的李某住在县城的父亲汇款,他拿着汇款单一连几次都没有见到人,经打听才知道老人住院,但却不知道在哪家医院。为此,他先后跑了几家医院,最后在晚上9点才找到老人。老人非常感激,执意要请他出去吃饭,又饥又渴的他婉言谢绝,又踏着夜色去完成当天没有完成的工作。

洛阳科丰公司的张师傅订了一份《老人春秋》,一次门卫对他说:“张师傅腿摔伤

住院了,你先把杂志拿走吧,等张师傅回来再给他。”他便打听到张师傅所住的医院,直接把杂志送到张师傅手中。张师傅动情地说:“你真是一个好投递员啊!有书看了我也不着急了,腿伤也好得更快了”。张师傅当即又订阅了《老年日报》和《炎黄春秋》。

讲美德乐助人,他人为重

去年3月份,在杜康大道运管所门口,他看到一个女孩脚扭伤,急于去超市签到,他赶忙走上前去,帮助把女孩及时送到超市。

平时,他经常教育子女,一是要有好人品,二是工作要实实在在,三是有付出才有回报,四是多个朋友多条路。

多年来,他任劳任怨、兢兢业业,多次获得省、市、县邮政系统“先进工作者”、“先进代办员”、“明星投递员”、“营销状元”、“收订能手”、“收订标兵”、“河南省优秀投递员”等荣誉称号,并被《河南日报》农村版、《河南人物》、《中国金融杂志》等多家媒体报道。

这些年,他一路走来,虽默默无闻,但订户却从他的身上和他走过的风风雨雨,看到了伊川邮政人的光辉形象。

■ 本报记者 罗红耀

在河南省伊川县城城区东部,无论是严寒或者是盛夏,都会有一名穿着厚重邮政服装的长者,骑着满载报纸的电动车逐家逐户为订户投递报纸,传递着新闻的信息。

这位老者叫李秋,今年59岁,是伊川县邮政局发投公司的一线投递员,他穿着厚重