

# 活力四射的“老任”

## 记贵州省劳动模范任金素

■ 刘小菊

1988年进入茅台酒厂的任金素,在“脏、苦、累”的制曲车间,一干就是二十七年。她全身心地投入工作,以永不知疲倦的精神和“要干就要干到最好”的顽强毅力,满腔热忱地练本领、学技术,不断追求卓越,先后荣获茅台集团公司“制曲能手”、“制曲标兵”、“突出贡献员工”、仁怀市“青年岗位能手”、贵州省“三八红旗手”、贵州省“巾帼建功标兵”、贵州省劳动模范等荣誉。

从一名普通制曲工成长为副班长、班长、曲师。二十七年的苦心耕耘,让她成了制曲二车间有口皆碑的“老任”。

大家都说:“老任”干工作,最大的特点是“细、精、实、活”!

“细”就是细心照顾好身边每一个人。她是车间的“老大妈”、“老大姐”,她的口号是:“做好传、帮、带!”把那些体力弱、才进厂的都看成自己的妹妹和子女,能帮的就搭上一把、能带的就教上两招。

制曲二车间九班员工兰水源,患有先天性脑瘫。一开始进入制曲二车间,他不仅是一张对生产操作一无所知的“白纸”,对老任来说更是一个不知从何“传、帮、带”的“残障人”。兰水源说话含糊不清,很少有人能听明白。他也从没从事过体力劳动,拿扫帚扫地,手会发抖;站上曲盒踩几下曲,就会摔倒,更别提更需体力和技巧的翻曲等工作了。面对兰水源,班长和同事都很头疼:这样的同事,不仅不能为班组减轻负担,反而会为班组的安全带来麻烦!

这时候,热心于“传、帮、带”的老任开始

“马克思说:劳动是人的本质。这一句话,在任金素身上,体现得尤为明显。二十七年过去了,‘老任’已经是制曲车间的‘老人’,但是,和二十七年前相比,她初衷不改,誓做最优秀的制曲人;她本色不改,永做最勤劳的茅台人;她心愿不改,要做最称职的国酒人!”

动脑筋了:兰水源既然能说话,既然想干工作,那他也一定能学会生产操作,也一定能成为像别的同事一样做“一个自食其力”的正常人!

从那以后,班组的员工们,总会看到一个熟悉的的身影,活跃在兰水源出现的每一个地方:生产房的过道、晾堂,乃至每一间制曲发酵仓。在夏季气温高达六十多度的发酵仓里,任金素总会带领兰水源,手把手地悉心教导。听不懂他说话,就耐心辨嘴型、看比划,连听带猜来领会。从稻草的铺垫,到曲块的翻动、摆放,再到垫草的清理,事无巨细,耐心讲解、示范。发酵仓里大汽蒸腾,汗水流到她的眼睛里,袖子一擦就抹掉;手中动作翻飞,一遍遍不知疲倦地演示。直到整个发酵仓工作忙完,她走出来,全身衣服都能挤出水来,裸露在外的皮肤,都被高温灼得通红。

就这样,任金素成了“制曲困难户”兰水源的良师益母。一步一个脚印的,将他带上了制曲生产每一环节的征途。像一位身经百战的老兵,带着一个初出茅庐的小兵,摸、爬、滚、打,苦练本领。

现在,这位“小兵”兰水源,在师傅任金素的引导下,先天残障的他,已经成长为班组模范员工。因为勤劳、乐于助人,还被评为车间的先进典型。

兰水源事迹只是任金素常年工作的冰山一角。她常说,班长老师要关心爱护每一位员工。特别是针对从小在蜜罐里长大的新员工的八零后、九零后,在教会她们制曲工艺的同时,任金素觉得还得教会他们做人的道理,将其培养成真正的爱岗敬业的“制曲人”。在她的严格要求和热心帮助下,员工们都得到了很好的锻炼。从她所在的班组走出来的班组骨干、技术骨干多达30多人。

“细”是任金素对工作的基本要求,而“精”、“实”、“活”则是她在“细”的基础上的进一步升华。

“精”就是精心做好每件事。哪怕有点小瑕疵也绝不放过,一次、两次、三次,直到满意为止。她常说的口头禅是:“只有更好,没有最好”。正是因为她不断完善自我、不断追求卓越的精神,才铸就了所在班组的辉煌。在她担任班组骨干期间,所在的班组获得了“青年文明号”、“特级班组”、“贵州省优秀工会小家”等很多荣誉,一直都是制曲车间的“窗口班组”,大家谈到她,总是情不自禁地翘起大拇指。

“实”就是实干。再先进的管理,再美妙构思,都要落到实处。“实”,正是任金素工作的最大的亮点。

任金素眼勤、手勤、腿勤。她常说自己是苦命,闲不住。不管该不该她值班,反正她都在。似乎热火朝天的劳动景象,最能引发她内心深处对生活的无限热爱。她一到班组,就没有一分钟没停过。看到晾堂哪个角落脏了,就赶紧扫一扫;发酵仓里的稻草用完了,就赶紧去草仓帮忙抱两捆;晾堂曲块晾干了,看到员工来不及收,就赶紧帮忙。只要是有利于员工,有利于大曲质量提升、产量提高的事情,她总是全身心投入。最近,对大幅度减轻劳动强度的一、二号生产房改造,她一天要来来回回好几趟。关心工程的进度,关心工程的质量,还要检查施工是否安全,不管在不在她的职责范围,她都管。她最朴素的想法就是,她要靠公司吃饭,所以公司的事,就是她的事。如果大家都不管,公司垮了,大家的饭碗就丢了。

“活”就是精力旺盛,活力四射。大家都说任金素是十处打锣至少九处在。她就像一头永不知疲倦的老黄牛,哪里需要她,她就会在那里出现在哪里。

车间举办文体活动,任金素跑前忙后,组织员工积极参与。她所在的班组,每次都能拧成一股绳,勇不可当,在拔河、跳绳等比赛中,多次获得团体荣誉。班上员工只要有婚丧嫁娶,她总会早早到场帮忙,给员工“撑起”。员工有困难,任金素就组织募捐,极力解决他们的燃眉之急。古道热肠的她,只要听说哪个班组要开展扶贫工作,她就大力支持、积极参与。至今她都还在以个人名义,资助贫困山区的困难户。

她总是感慨“劳动最光荣!”因为劳动让她感觉年轻,劳动让她充满活力,劳动让她感觉人生更美好!

## 压成本 练内功 释潜能

# 付煤公司度危求进做实增效“大文章”

“面对‘形势差、压力大’双重不利因素,只有千方百计降成本、坚决打好经营管理主动仗,才能实现度危求进。”日前,在山东能源枣庄集团付煤公司月度经济分析会上,该公司经理张延伟对与会干部职工说。

该公司以形势逼人、时不我待的紧迫感真抓实干增效益,坚持把控成本作为全年抓经营的首要任务,从全面推行预算管理入手,练内功、挖内潜,要生存、要盈利,最大限度收窄成本幅度。

“我们借助精细化、市场化‘五级’流程管理的‘经济杠杆’作用,按照‘有缓有急、有保

有压’的原则,从严从紧资金审批制度,科学合理抓好资金使用管理,严控与安全生产无关的非生产性开支,把有限的资金盘活、用好。”该公司会计高级师商洋君告诉记者。该公司通过完善成本费用预控体系,通过与各单位签订产量、成本、经营目标责任状,设置定额总控高压线,建立成本月评估制度等措施,及时调整资金计划管理,优化资金支出,保证了成本责任和效益价值有效传递。

“既要‘抱西瓜’也要‘捡芝麻’,芝麻再小也是粮。”笔者在该公司废料场看到,正在组织回收废旧钢材的物资回收队队长王次坤如

是引导自己的队员。为将成本控制渗透到生产过程的每一个环节,该公司从大处着眼、小处着手,把降本增效落实到现场每个岗位、每个环节,推动成本责任管理向区队、班组、岗位个人延伸。建立设备闲置清单,公司集中管理,统一调剂再利用,让闲置设备“重获新生”;废旧物料实行有奖回收,明码标价,机械易损配件以旧换新,否则扣罚到人;鼓励有设备维修能力单位组织维修申报,按节约20%给予奖励,减少了新设备、新材料的投入;优化生产组织,推行正规循环作业,减少设备空转率;加大经营稽查力度,定期或不定期进行

检查,将基层单位材料使用管理中存在的问题进行公示,接受职工群众监督。

在此基础上,该公司还通过建立“人员能进能出,职位上能下,收入能高能低”优胜劣汰的用人机制,坚持靠能力、业绩的用人导向。按照“效益决定分配、收入靠贡献”原则,科学制定劳动工资定额。实行一岗多责、一职多能,推行弹性工作制、工资承包制,对管理机构再优化,减少管辅后勤人员。矿并副区长既管理又劳动,实行半计件工资制。严肃劳动组织整顿,对违反劳动纪律,无故旷工人员解除劳动合同。(马森)

## 新能源车充电服务费价格与油价挂钩遭质疑

对此,目前全国规模最大商业区充电站的运营商北京富电科技有限公司总裁庞雷认为,该政策的出台对新能源汽车用户的利益实际是种保护,且有利于社会资本更快地参与到充电设施的建设中。

此次北京市出台的收费标准中,到2020年之前,除了电费之外,企业还可以按收充电的电量收取服务费,但每度电服务费的价格不得超过当日92号汽油价格的15%。各企业可以在这一上限要求下,制定具体的收费标准。换言之,新能源汽车用户在公共场所充电时需缴纳的费用可以按照“(单位电价+92号汽油价格×0.15)×充电量=充电费用”的公式得出。

庞雷表示,政策保证了新能源汽车用户充电时所支付的价格将始终低于使用汽油的价格,从而锁定了新能源汽车的成本优势,对新能源汽车的推广反而应该起到推动作用。“当下对这一规定进行质疑的声音更多是因为目前油价正处于反弹周期,而一旦油价下降,如果按固定价格收费,新能源汽车使用成本优势就会如去年一样被削弱。”庞雷表示。事实上,以上述公式来计算,若油价高于6元,新能源汽车用户每百公里的使用成



本始终比用油的成本便宜40%左右,并且优惠的幅度随着油价的提高也会不断提高。即使油价下降,使用上述方式收取服务费的优势又比固定服务费的方式更大。

除了锁定新能源汽车用户的收益,庞雷表示,北京的该项政策也将明确企业投资充电桩的预期,吸引更多的企业进入充电桩运营领域。

## 出租车市场博弈互联网+

最近打车软件的日子不好过,Uber在广州、重庆刚刚就无照经营被查,后脚滴滴、快的洛阳办事处就被查封。以“分享经济”为特征的打车软件,几乎在国内外都遭遇着政策和人气的冰火两重天。然而对于打车软件和政府主导的出租车行业来说,双方都在暗中探索救市之道。

这次命名为“惊雷”行动的专车整治,据说是交管部门在全国范围内的严打。Uber被查一周后,首次发出声明。相较之前的“不理睬”政策,这次Uber称与有关领导达成“更规范、更完善”的共识。打车软件们屡获风投对互联网+的押宝,坐拥用户支持的呼声,就差行政规则的这道坎儿了。最近Uber请了奥巴马的精选策略师来管理其经营策略,新推出的推销主题是合作,而不是对抗。

打车软件纷纷上马以拼车为主题的公益项目,和“人民优先”一样,5月7日登陆杭州的



“滴滴快车”提供非营利性搭车服务,乘客分摊车主的成本,软件平台不收取费用。滴滴、快的合并后,并未沿用已有的“一号快车”的拼车项目,而是选择另起炉灶。实际上,这正是打车软件暗中继续扩张规模的表现。由于专车登记车主如不超过200万人,基本不可能形成可持续力,因此打车软件都在加紧扩张。尽管软件平台不以盈利为目的,但目前的非营利性搭车项目

依旧处在行政管理的边缘地带。

另一边,高喊严打的行政部门也在暗中布局。有的想要开发自有打车软件,伦敦传统的黑色出租车更新换代为新款电动车,制造商正是被吉利收购的一家出租车制造商。吉利有意在新制造的出租车中嵌入软件公司的开发软件,以抵抗Uber给出租车业带来的冲击。有的意欲招安第三方打车软件,5月份上海市交通委推进出租汽车信息服务平台,滴滴、快的等第三方打车软件都将接入平台,所有渠道的叫车服务由平台统一调配,出租车司机承接打车软件业务后,顶灯由“空车”转为“电调”字样,避免扬招乘客受误导。

到目前为止,打车软件、出租车司机和交管部门三方的关系出现了微妙的变化。出租车司机发现了打车软件的“欲擒故纵”,比起收入增长,特许经营的政府保护更为有力和持久,于是世界各地的出租车司机们都开始

和打车软件反目了。而动辄以查封示威的交管部门,迫于提高效率和改进服务的大势所趋,开始主动与打车软件交涉合作。5月13日,浙江义乌开启出租车市场改革,打破现有出租汽车经营模式和行业环境,建立由市场调节的出租汽车准入与退出机制,政府收取的营运权有偿使用费逐步取消。而在国外,菲律宾交管部门为Uber设立了名为“交通网络车辆服务”的全新服务类别。

一旦出租车市场出现了高于行业的服务水平和效率,行政手段管控很难让市场再回到原有的水平。交管部门只能意识到,出租车市场并不是遭到了打车软件的威胁,而是之前受到了过度保护。打车软件很有可能成为放开出租车市场的关键因素。既然车辆营运应当受到监管,那么下一步改革中,就会有更多隶属于打车软件公司的司机获得商业牌照和保险。出租车市场的扩大是在所难免了。(田楠)

## 黄光裕的国美是否错过了移动互联网的风口

国美电器创始人黄光裕的个人影响力在股市上得到体现。近日,市场再传黄光裕将于今年提前出狱,受此消息影响,跟黄光裕沾亲带故的上市公司三联商社、中关村和山东金泰全部涨停,港股上市的国美电器上涨5.53%。不过,国美电器公关部却向记者表示,对于黄光裕提前出狱的新闻“不表态”。

按照此前的测算,黄光裕并非没有可能最快于今年出狱。让人感慨的是,即使预测成真,国美仍然是黄光裕的国美,但时代已不是他的时代。在这个属于互联网+的世界,国美的老对手迈出了比国美更大的转型步伐,曾经不起眼的京东也已经超越国美,黄光裕即使马上回归,能否重振国美雄风仍要打上一个大大的问号。

### 黄光裕再被传将提前出狱

黄光裕是中国家电行业的传奇人物之一,其创立的国美以凶狠的价格战大杀四方,终成国内与苏宁对峙的两大家电连锁渠道之一,其自身也登上内地首富宝座。但在2010年,黄光裕因非法经营、内幕交易等罪名被判有期徒刑14年。服刑期间,黄光裕家族与国美电器核心高管陈晓展开了一场轰轰烈烈的控制权争夺战,最终有惊无险地夺回国美实际控制权。

2012年10月,黄光裕因“狱中表现良好”获减刑10个月。根据法律允许的全部减刑折算,运气好的话,黄光裕最快会于今年(具体月份不详)出狱。而从去年年底到今年年初,关于黄光裕将提前出狱的消息就开始疯传,甚至引发股市出现“黄光裕概念股”(国美电器、中关村等上市公司)普涨的现象。

近日,又有媒体传黄光裕将于今年11月出狱;日前的一则消息更加夸张,传黄光裕将在三天后出狱。市场给出的表现堪称疯狂。5月13日,实际控制人为黄光裕的中关村、三联商社与实际控制人为黄光裕长兄黄俊钦的山东金泰悉数涨停,而港股市场上的国美电器甚至一天之内股价暴涨17%。

对此,记者向国美电器方面进行求证,但相关人士向记者表示:“不表态,表不了。”既不承认也不否认。记者试图联系黄光裕服刑的监狱,也未能成功。因此,截至目前,黄光裕出狱的具体时间,仍然是一个谜。

### 黄光裕回归能重振国美雄风?

尽管黄光裕的影响力不容小觑,但对于其回归能否让国美在零售行业重振当年雄风,接受记者采访时多位家电业大佬均持疑问态度。最大的原因是,时代已经改变,电商已经彻底改写了零售行业的格局和规则;而国美电器过去几年的战略也让人对其未来表示担忧。

在线上,国美最大的竞争对手京东在2013年销售额已经突破千亿元,2014年又实现107%增长达到2600亿元;尽管其净亏损达到50亿元,却已经坐稳国内自营B2C平台的头把交椅;国美的老对手苏宁,2014年线上销售额超过250亿元,在苏宁整体营收中的占比也超过20%;而国美电器线上业务仍然不到苏宁的1/3。艾瑞咨询发布的数据显示,在2014年国内电商行业中,国美的市场份额仅1.7%排名第五。

与老对手苏宁的对比,更加凸显出国美目前的不足。四年前,苏宁在张近东的带领下大刀阔斧地进行互联网+转型时,国美还在犹豫不决如何做电商;在苏宁通过组织架构的一系列变革打通线上线下后,国美的重心还在通过关闭线下店等措施扭转亏损局面,将旗下两个电商平台合并为一个。而过去几年,苏宁通过收购或自建方式逐步从一个家电零售平台过渡到包含母婴、超市、百货、金融等的全品类电商平台,国美在线的目光仍然聚焦在明显已经增长乏力的家电市场。

上述情况也是在国美连续盈利和苏宁连续亏损的情况下,外界仍然认为“国美赢现在,但苏宁赢未来”的最大原因。值得注意的是,在国美电器股价因为黄光裕出狱消息刺激而上涨的同时,苏宁从上周到本周也收获多个涨停。一位投资者告诉记者:“国美与苏宁曾经可以为对方的股价提供参考,但现在国美电器与苏宁云商已经很难说到底是不是对手了,至少在股市上已经有不同的估值逻辑。”

### 国美内部期待黄氏风格再现

全然悲观不足以解释市场对黄光裕出狱的热烈反应,数位国美内部人士向记者透露:“大家心里对于老板的回归还是有期待的。”期待的不光是领头羊的回归,更是一种黄氏风格的回归。

“坦率地说,国美过去几年的战略都趋于保守,希望黄光裕的回归能够给国美带来一些改变。”一位长期观察国美的行业资深人士告诉记者,“尽管大势于国美不利,但说大势已去恐怕为时过早。”(叶帅坤)

各类大小项目投资借款, 两百万起贷地域不限, 个人、企业均可

## 金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快  
代打全国各类保证金

咨询电话: 028-68807888