

《工人日报》记者李瑾

报道 “年年都要说技工问题,但依然看不到改变。”“‘中国制造’都说重要,讲创新,要资金,就是没人讲工人。”在今年的两会上,农民工和专家学者代表不约而同地发出呼吁,在中国经济新常态之下,迫切需要建设一个能够支撑起“中国制造”的技工队伍培育体系,提高工人地位,促进技工成长。

工人才是中国制造的主体

在今年的政府工作报告中,明确提出要实施“中国制造2025”,坚持创新驱动、智能转型、强化基础、绿色发展,加快从制造大国转向制造强国,采取财政贴息、加速折旧等措施,推动传统产业技术改造。

全国人大代表、中国社会科学院副院长李扬说,在很多地方政府和企业的思维定式里,转型升级、科技创新和要政策、要资金才是了等号,就是没人注意到工人才是“中国制造”的主体。李扬代表曾参与“中国制造2025”规划制定,他提出工业文化最终必须物化在工人身上,

让工人素质提高,才能使产品质量提高。

据统计,2013年,全国新增高技能人才323万人,比上年增长7%,高技能人才总量达到3762万人。但是,这些统计数字并不意味着技工队伍的缺口得到相应的弥补。

来自一线的农民工代表、山东豪迈机械科技股份有限公司王钦峰看来,企业想要招到技工很困难,想招到能够快速上手、安心工作的技工就更难了。23年前,王钦峰初中毕业后到工厂打工,下了班还要种地。如今,得益于企业执行的优秀员工持股激励机制,王钦峰已经是身价超过千万元的“农民工”,“真正把资金、资源用在优秀工人的培养上,企业绝对不会吃亏。有责任心和创新力的工人,才是企业发展最大的财富。”

“好工人”到底用什么来衡量?

“高级技师仅仅比普通技工每个月多200元,与技能水平挂钩补贴的标准普遍偏低,‘好工人’到底用什么标准来衡量?”这是来自生产

一线的工人代表郭云鹏的诘问。

郭云鹏代表告诉记者,上世纪90年代,职业院校的学生进工厂以后,都要从学徒工做起,职业的目标就是当上一名高级技师,成为受到社会尊敬的“大工匠”。光是从中级工到高级工,就需要5年才有考试资格。拿到技师证,最少需要8年到10年的时间。

“但是,如今的中职毕业生能拿到高级技工证,高职毕业生更是可以直接拿到技师证,只要再奔一步就是高级技师。”郭云鹏说,“注水的技能证书缺少了含金量,自然得不到企业的重视,大大削弱了工人提高技能的动力。”

“好工人”的标准缺少社会共识,同样引起曹昌代表的共鸣。在一线调研时,以技术出类拔萃而著称的工人代表曹昌发现,由于产学研结合机制难以建立,造成技术院校培养的“人才”大多难以直接站上生产线。

来自人社部的数据显示,仅在最近4年,便已建成400个国家级技

能大师工作室。但是,“中国制造”的整体腾飞,需要更多的产业工人在生产岗位上实现对于质量和标准的把控。

拥有以自己名字命名的国家级技能大师工作室的李斌代表认为,“让更多工人感受到当一名好工人的实惠和好处,才能激发整个群体的创新创造潜力和智慧。”

来自生产一线的工人代表徐小平表示,一定要自己主动寻求技能提升的内在愿望,那么什么样岗位上的劳动者都能成为“好工人”。

塑造劳动者的“工匠精神”

“为什么‘好工人’变得越来越少了?”来自生产一线的工人代表郭云鹏提出的问题,中联重科董事长詹纯新做出了回答:“与缺少技术相比,我们更缺乏的是‘工匠精神’。不培养千万拥有‘工匠精神’的‘好工人’,‘中国制造’就难以走向优质制造。”

来自国家统计局的数字,截至2013年底,中国农民工达2.69亿人,高中及以上文化程度的劳动者占到新生代农民工的三分之一。李

扬代表说,当前迫切需要抓好的一件事,就是在这一庞大的新型劳动力群体中塑造“工匠精神”,强化农民工对于自己职业身份的认同感,让千万“好工人”能够在平凡的岗位上脱颖而出。

“‘工匠精神’并非技术工人专有,而是适用于社会劳动的每一个岗位。只要我们专注去做,每一个劳动者都能够成为‘好工人’。”朱良玉代表干了21年保安,如今在这个看似不起眼行业里成为行家里手。

与此同时,更多的人大代表呼吁政府和企业要为“好工人”的成长创造条件。光明食品有限公司副总裁葛俊杰代表和江苏省工商联副主席崔根良代表说:“政府要加大对实体经济的支持力度,敦促企业提高对职业教育、技能教育的重视,真正把精品意识当成企业生存发展的根基。只有这样,‘好工人’的培训、管理、激励及岗位流动才能顺畅起来。追求完美和极致,视技术为艺术的‘工匠精神’才能为更多的一线劳动者真心认同。”



让职工玩起来

杭州电信经常组织职工开展套圈、投球、飞镖等趣味“运动”,西点烘焙、厨艺比拼等才艺比赛,让职工玩起来。不仅丰富了企业文化,为广职工增添了许多乐趣和欢聚的机会,还缓解了职工在工作中的紧张情绪,可谓一举多得。

通讯员陈钢 记者周金友 摄影报道

行进浙江·精彩故事——劳动者素描

营销能手 陈彪

记者王海霞 通讯员高祺方 报道 他不仅将布卖到美国去,还吸引新客户慕名而来。

问及靠什么做到的?他说,靠的就是锲而不舍的精神。

他就是杭州宏生纺织有限公司营销主管陈彪。

从事销售10多年,陈彪努力开拓销售客源,积极创新营销模式,为企业生产经营发展做出突出贡献,多次受到上级嘉奖表彰。2010年被评为杭州市劳动模范。

诚心实意迎客来

“对自己:充满自信,志在必得;对客户:热爱营销,坚持不懈;对客户:诚心诚意,设身处地。”这是陈彪对营销工作一贯坚持的思想理念,为做好营销工作,他去过

多个国家和地区,更是走遍国内主要家纺市场和生产厂家,了解布艺营销动态。

2008年6月的一天,一位出口代理商带着样品急匆匆赶到余杭崇贤镇,要求依样加工13万米装饰布。去过两家纺织企业后,客商货比三家,慕名来到宏生公司。因货急需要当天打样,两天后看样品,可生产厂长说生产忙,没有空打样机。在场接待的陈彪毫不犹豫地提出剪掉一台正常生产的织机,腾机给打样。两天后,客户确认样品选择宏生公司生产。客商说,这不仅看中的是产品质量,更佩服陈彪为他做样品时的那一剪刀刀……

2009年3月的一天,一家美国公司派人来到宏生公司找陈彪,两

人洽谈几个小时。原来这位新客商是慕名前来落实床上用品布料订单。而且,需要陈彪帮助联系一家守合同重信用的成品生产厂家。他一口应诺,第二天就领着外商实地考察一家信誉好、生产能力强的企业,美国客商对交货期、价格很满意。至今,这家美国公司与宏生公司保持长期业务关系。

危机之中创生机

国际金融危机给出口纺织企业带来巨大冲击。面对营销困境陈彪并不气馁。2007年底,陈彪提出了创新营销模式即“一快(打样快)、二优(产品优、服务优)、三新(新工艺、新型原料、新技术)”。

陈彪每天坚持凌晨1时与美国客商通话交流,掌握第一手市场行

情和客户需求。另一方面,他积极参与新材料的挑选、新工艺的研发。

由此,新产品源源不断地投放国际市场,受到广泛好评。美国多家公司看到时尚典雅、具有独特风格的装饰布,爱不释手,纷纷签下订单,给企业带来丰厚的经济回报。现在公司拥有6项新产品技术获得国家专利,两件新产品获得中国家用纺织行业协会新产品奖,真是危机之中有生机。

当年,公司根据陈彪的营销策略,收到显著经济效益,年总产值已上升至1.6亿元,他被崇贤镇总工会授予“岗位创新能手”称号。

科学打造职业团队

陈彪对营销工作有一套独特本领,但他并没有满足一枝独秀。

他毫无保留地以历的营销实例教授业务员谈判,提高业务人员营销才能,打造营销团队精神。在自己的团队中,陈彪全面推行营销科学管理制。每个业务员都有明确工作计划和措施,实行产品营销前期、中期、后期过程监控,落实销售业绩奖惩措施。细化到一笔订单的数量、价格、业务来源、决定因素、计划完成等指标进行考核。

陈彪非常关心同事,每次业务人员外出,都再三嘱咐在外安全第一,保持途中联系。每当业务人员和家属生日,他点歌祝福送上生日蛋糕,他说职工与管理人员是一个共同体,齐心协力才能把工作做好。

车工大师 马跃华

通讯员杜娅玲 记者羊荣江 报道 掌握数控车床技术并不是件容易的事,需要普通车工工艺知识+数控原理、程序编制涉及数学、电工学、机械制造及配合等)+熟悉零件工艺要求,专业、技术性强。横店东磁股份有限公司的马跃华,就是这一领域的“牛人”,他从普通车工成长为公司唯一的“车工大师”。最近,我们慕名来到横店采访马跃华。

在东磁公司永磁模具加工厂一台西丁子数控车床旁,见到了穿着工作服的“车工大师”马跃华。给人第一感觉,马跃华一点也不起眼,只有当他讲起数控车床技术时,那眉飞

色舞、滔滔不绝的神态,才让人信服不愧为“大师称号”。

1989年,他高考失利,正在他为不能继续读书而伤心难过的时候,在湖北工作的伯父建议他去学一技之长,并费了很多周折,让他走进了湖北宜昌机电技术学校。

马跃华还记得,在学校里初次见到机床操作,他就很兴奋,这专业正是他所喜欢的。马跃华格外珍惜失而复得的读书机会,他很努力,成绩骄人,还因此受到当时宜昌市长的特别接见。

马跃华总结出了做好这项技术活要点:好的身体素质+不怕辛苦+要勤快+更要用心+肯钻研!毕

业的时候,马跃华放弃了留校任教机会,1992年进入东磁模具厂从事车工工作至今,这些要点自然一直与他相伴。

进厂工作后,马跃华的能耐很快显现,工友们一遇到问题,就问他。这一过程中,肯钻、善于解决问题的他,发现若有一台数控机床,很多问题和困难就能迎刃而解。而在深入学习中,他发现,数控机床是未来发展的趋势,从2000年开始,他利用书籍及中央台科教栏目自学数控机床技术。

2005年,在马跃华的建议下,公司买来一台二手的数控机床,他

一个人仅仅两个月的时间,就熟练掌握了这一台数控机床操作技能。此后,厂里又先后购进两台数控机床,技术全由他来攻关……

像这样的故事,马跃华有很多,他曾经花了近3年时间解决了模具中最关键的零件——下凸模的加工,使得微波炉磁钢模具最终开发成功,填补了国内不能生产微波炉磁钢的空白。此后,他又花了近五六年时间,将微波炉磁钢产品的成品率从20%、30%,逐步提高到了93%、95%。

这一路走来,马跃华参与了多个重点项目的开发,解决了很多的生产加工难题,也带出了一大批车

工徒弟。这些年马跃华取得了很多荣誉:示范员工、工作标兵、技术之星、员工之星、操作能手、技术能手、攻关革新成果奖等。马跃华车工技能大师工作室于2014年成立,目的是创新高技能人才培养模式,进一步发挥高技能领军人才在带徒传技等方面的积极作用。

马跃华说,现在他正在思考工作室长远发展,已在公司各部门召集来研修、钳工、电工等领域10名技术能手,目的是要做好技术项目革新。让技能大师工作室这一平台发挥更大作用,体现更大价值。

城市管家 沈洪良

记者王海霞 通讯员沈玥报道 在网络上,能和国足被列为“不招待见榜”榜首的,似乎只有城管了。然而,近日,记者跟随余杭区城管执法局物流中队中队长沈洪良体验城管的工作,深有感触,城市管家不好当。

化解城市管理难题

城管执法队员,俗称“城管”。在沈洪良的字典里,城管就是与牛皮痒、垃圾、无良摊贩、乱停车等一切无解、违规现象作斗争。

杭州农副产品物流中心是华东地区最大的农副产品集散地。刚接过物流园区城市管理的重担时,物流园区考核排名倒数,而沈

洪良手下只有一名队员,工作难度可想而知。

“要对症下药,力挽狂澜。”沈洪良没有退缩,他每天穿梭在在市场、商业街、建筑工地等场所,仔细摸索考核扣分的具体原因,总结出失分点主要在商业街违章停车、牛皮癣以及各大市场门口的垃圾上。

物流中心人气越来越旺,人流车流非常大。但只有4个开放的下车库提供少量车位。贴罚单怎能根治违章停车现象呢。沈洪良寻思着用疏导方式化解停车难题。“既然地下空间难以伸展,只能在地面想办法。”多次查看道路和地下空间,沈洪良重新规划了商业街停

车泊位,排出了在逸盛路等主要道路增加200个停车位的方案,向良渚组团(杭州农副产品物流中心)管委会递交了报告,并积极联系相关部门协调。一个月后,市民惊喜地发现,商业街上新添了不少停车位,再也不用绕着圈子苦苦找车位了。

如今的商业街路面上停车有序,沈洪良说心里舒畅多了,深感自己的付出是值得的。

解决了停车难题,沈洪良又通过引进保洁公司消灭了辖区内的“牛皮癣”,园区市容市貌显著提升。当年年终,物流园区打了个翻身仗,考核排名A组第三,这与沈洪良的努力是分不开的。

打造最美物流园区

由于杭州农副产品物流园区的特殊性,城管物流中队还有一项艰巨的工作——要与场外交易做斗争。眼下,园区内两大蔬菜市场摊位几近饱和,一些本地菜、基地菜运往园区后,经营户常常趁着夜深直进市场,在路边做起了交易,严重影响市场的正常交易秩序,也对园区路段的交通秩序造成了较大影响。交易后,地上的碎菜叶、烂菜根,更是让市容市貌大打折扣。

“但场外交易往往都是无凭无据的,并不能直接取缔,唯一的办法就是进行突击整治,通过教育劝导加处罚的方式,增强经营户的自觉

性。”场外交易整治活动通常在夜间,沈洪良每次都不落下。

人们总习惯用猫抓老鼠来形容城管与摊贩的斗争,然而沈洪良丝毫没有猫的神气和得意。一年365天,沈洪良总是奔走在路上,风里来雨里去,无论是烈日炎炎的夏日,还是寒风凛冽的冬天。

“您好,请出示一下准运证等相关证件!”完成了商业街巡逻,沈洪良带着执法队员来到一个建筑工地出口处,进行运输检查。一辆红色大货车缓缓驶出,沈洪良接过驾驶员递来的证件,认真查阅,再三确认。阳光下,这抹绿色的身影显得英姿挺拔。

每家可领2本不要钱的健康宝典,快快快!

- 为什么尿频、尿急、尿不尽反复折磨您?
- 为什么吃药打针很多年仍无济于事?
- 为什么大把花钱、大把吃药、多次手术前列腺疾病仍难以治愈?

这一切的疑问您都可以从科普新书《妙方巧治前列腺》一一找到答案!在书中,您可以了解到很多以前不知道的治病小妙招、小窍门,而且一看就懂,一学就会;在书中,您还可以从众多真实康复患者的心得体会中吸取经验,少走弯路,轻松战胜了前列腺疾病,过上了健康人的幸福生活。

北京读者:看完《妙方巧治前列腺》,一下子

就明白我这尿频尿急的老毛病怎么治了!

成都读者:自从学会了书中的方法啊,现在是腰不酸、腿不痛,晚上不起夜,身子骨比以前强多了!

上海读者:别人吃药打针,我看这本书,几个月下来,前列腺好了、肾不虚了,浑身畅快!秘诀啊,全在这本书里!……………

现在拨打:

400-857-1188

您就可以免费得这本备受医学专家推崇的前列腺疾病康复宝典,不收取任何费用! 免费领取电话:400-857-1188本次活动权威可信,真实有效,免费快速到家。

杭州临安信群农业开发有限公司注销清算公告
杭州临安信群农业开发有限公司注销清算公告:本公司股东已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其为没有提出要求。

杭州鼎凯酒店有限公司注销清算公告
杭州鼎凯酒店有限公司注销清算公告:本公司股东已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其为没有提出要求。

淳安千岛湖金通矿业有限公司注销清算公告
淳安千岛湖金通矿业有限公司注销清算公告:本公司股东(出资人)已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其为没有提出要求。

富阳显潮酒类销售有限公司注销清算公告
富阳显潮酒类销售有限公司注销清算公告:本公司股东已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其为没有提出要求。

杭州精准投资有限公司减资公告
经本公司出资人决定:本公司认缴注册资本从2600万元减至1600万元。请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,有权要求本公司清偿债务或者提供相应的担保,逾期不提出的视其为没有提出要求。

杭州精准投资有限公司

杭州荣君建材有限公司注销清算公告
杭州荣君建材有限公司注销清算公告:本公司股东已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其为没有提出要求。

杭州天之梦旅游开发有限公司注销清算公告
杭州天之梦旅游开发有限公司注销清算公告:本公司董事会已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其为没有提出要求。 联系人:俞彬,电话:15990072046