

太钢日报

TISCO TAIGANG RIBAO 第10108期
国内统一刊号:CN14-0047 2014年8月15日 星期五 农历甲午年七月二十

战略目标:

坚持做强主业、延伸发展、多元发展、绿色发展、和谐发展,建设全球最具竞争力的不锈钢企业,成为国内一流、世界著名的大型企业集团。



强强联合 合作双赢 共同发展

太钢集团与潞安集团签署战略合作协议

太钢成为国家铁路用钢重要生产基地

■记者 边震 报道

太钢集团 潞安集团 全面深化战略合作协议签约



图为协议签署现场。刘君 摄

■记者 石鹰 报道

本报讯 8月14日上午,太原钢铁(集团)有限公司与山西潞安矿业(集团)有限责任公司全面深化战略合作协议签约仪式在花园国际大酒店举行。公司董事长李晓波、集团公司总经理高祥明、副总经理周宜洲,潞安集团董事长李晋平、副总经理郭贞红以及双方相关部门和单位负责人参加了签约仪式。

省国资委主任、党委书记朱晓明发来贺信。贺信说,在全省上下全力以赴应对经济下行的形势下,太钢集团与潞安集团签署战略合作协议,以实际行动贯彻落实省委、省政府的决策部署。这既是双方立足当前、共克时艰,发挥主业优势,相互提供商机,分散化解风险的有益实践;也是着眼长远,深挖潜力,打破行业壁垒,推进资源共享,构建长效合作机制的前瞻之举,必将发挥“1+1>2”的协同效应,推动企业互惠共赢,不断取得新的发展业绩。希望双方强强联手,真诚合作,优势互补,共同发展,为全省经济止跌回稳促增作出新的更大贡献。

李晓波说,潞安集团有着光荣的传统和深厚的文化底蕴,是

一个精于管理、勇于创新的的企业。站在新的历史时期,潞安集团以煤为基,多元发展,走在了全国煤炭行业的前列,是太钢学习的榜样。近年来,潞安集团作为国内重要的环保动力煤生产基地和国内最大的烟煤、喷吹煤生产基地,助推太钢喷煤技术行业领先,支持不锈钢在煤炭领域广泛应用;太钢作为全球最大、工艺技术装备水平最高、品种规格最全的不锈钢企业,近年来加快调整产品结构,加大科技投入,致力于为行业提供安全可靠、经济适用的金属材料,助推我国煤炭及煤化工装备的升级换代。太钢将以此协议的签署为契机,加快研发和生产煤炭及煤化工行业所需优质不锈钢材料,助推潞安集团转型发展。希望双方紧密合作,为各自企业发展提供动力,为全省经济止跌回稳促增作出贡献,结出硕果。

李晋平说,太钢集团与潞安集团有着共同的价值取向和优秀文化基因,以及对于科学技术、绿色低碳发展的执着追求。基于双方共同点的相互吸引,再加上不同的产业、产品、市场、优势、特色,使双方的合作形成优势互补,互惠支持。与能人携手,与巨人

同行,是潞安集团的发展理念。太钢无疑是钢铁行业的能人和巨人。潞安集团将全力以赴实现两企业的精诚合作和互惠双赢,共同应对市场低迷的挑战,开创更加美好的明天。

仪式上,太钢集团副总经理周宜洲与潞安集团副总经理郭贞红签署了《战略合作协议》。根据协议,太钢集团与潞安集团互认对方为长期战略合作伙伴和核心供应商,在战略上增进协同,在产品采供上提质增量,在技术创新和产品应用上强化合作,推动煤钢联合、优势互补。太钢集团将优先采购潞安集团喷吹煤等产品,潞安集团将优先采购太钢集团不锈钢及其他钢材产品。双方将在物流贸易、股权投资、项目开发、工程技术、电气盘柜、污水处理、节能环保、新能源、科技攻关等方面开展全方位、多层次、宽领域的合作。

太钢福利总厂与潞安华亿公司还签署了《不锈钢瓦斯管业务合作协议》,双方将面向瓦斯抽采矿井推广应用不锈钢瓦斯管和给排水管,太钢福利总厂负责研发专用钢材并提供钢管产品,潞安华亿负责相关管路配件生产及装配。

队参赛。其中,太原市有两支代表队参加,十余名公司退休职工作为太原一队、二队的主力队员与全省健身爱好者同台竞技。比赛中,队员们身着靓丽的服装,伴着欢快的节拍,用动感灵活的舞姿、轻快矫健的步伐为观众献上了一场欢乐喜庆的健身秧歌比赛,展现出了太钢退休职工的风采。

世杰及省老年人协、省社体中心、太原市体育局相关负责人观看了比赛并为获奖代表队颁奖。

此次比赛项目为第六套健身秧歌规定套路,共有来自全省11市及省直机关、煤炭系统、司法系统等17支代表

公司退休职工省运会展风采

■记者 潘明明 报道

本报讯 8月12日,凭借公司退休职工的精彩表现和出色发挥,太原市代表队获得了山西省第十四届运动会(老年组)健身秧歌比赛一等奖。山西省体育局局长苏亚君、副局长李

为了一份责任

——记公司优秀党员标兵不锈钢热轧厂党委书记、厂长南海

■记者 芦文晓



设备老化、生产能力不足、大规模的合同订单干不了、小规模订单时有时无,企业哪来效益?职工收入逐月降低……

所有这些困难,从去年下半年开始到今年年初,一起向不锈钢热轧厂党委书记、厂长南海袭来,职工们带着一双双困惑和疑问的眼睛在盯着他。对南海来说,那种滋味太不好受了。这是南海自担任不锈钢热轧厂一把手以来遇到的最困难的一段时期。

在市场搏击的大海中,不进则退。退,只有死路一条,等于你端掉了每一名职工和家属的“饭碗”。进,如何逆势而上?当初父母给他取南海这个名字的时候,他也没想到他的一生注定要与钢铁市场这个“大海”结下不解之缘。

我们的优势在哪儿?劣势又是什么?我们哪些品种在市场上叫得响?这是不锈钢热轧厂全体职工,也是南海和他的团队首先要弄明白的事情。“没有规模效益,我们还可以走品种效益。”经过剖析研究后,“你无我有,你有我优”、“走品种高端化、特色化、差异化之路”,成了不锈钢热轧厂未来的主攻方向。

“盘子”定了之后,没订单怎么办?打开后门跑市场,让产品与市场对接,此举也让不锈钢热轧厂走出了困境。让重新竞聘上岗的技术人员收入与产品效益挂钩,激励技术人员开展技术营销,多创收。今年上半年,不锈钢热轧厂组织市场开发团队共走访用户83家(终端用户59家,经销商24家),仅南海就跑了46家用户,足迹踏遍了大江南北,南海和他的团队将不锈钢热轧厂的优势展示给了用户,从而获得了足额的订单。

订单有了,产品质量过硬不过硬,成为了不锈钢热轧厂主抓的一项工作。“质量绝对优先。”南海坚定地告诉记者,针对不锈钢板板形控制不良等关键质量问题,厂里明确规定连续两块轧制板形不好,必须停车查找原因,问题解决后方可重新生产。



(下转第二版)