



炉前随感

安全撑起一片天

■徐艳兵

“安全”这个词对我们来说实在是太熟悉了。“孩子，绕过前面的石子，这样安全。”这是母亲在我们蹒跚学步时的指点；“当心路上的汽车，注意安全！”这是父亲在我们上学时的叮咛；“上班一定不要忘了分心，安全回家，我和孩子等你吃饭。”这是夫妻之间每天的嘱咐。为什么我们要千嘱咐万叮咛？

是因为太多触目惊心的安全事故让我们恐惧，令我们担忧。

看着那些流血负伤，甚至失去生命的人们；看着那些失去亲人而无助的妻子、幼小的儿女、白发人送黑发人的父母；看着那些因工作中的失误导致残疾，今生将与身体残缺就此携手的人们，我们痛彻心扉。

一起安全事故，对于一个国家来说，可能稍起微澜；对于一个企业来说，可能损失一时；可对于一个家庭来说，则是一世的灾难啊！

生命珍贵，可又如此脆弱，我们没有理由不好好珍爱它，不好好呵护它！



警钟长鸣

学习“挑夫”的安全经

■张淑霞

说起挑担子，大家一定不会陌生。小的时候经常会见到或挑水或挑担的挑夫，走起路来一颤一颤，很有节奏。在那时只要有挑夫出现，我一定会跟在后面，羡慕不已，因为我是无论如何也挑不起那重担的。在大多数人的眼里，挑夫干的就是个力气活，只要有劲儿谁都行，可现实却不是这样。好的挑夫会告诉你他们的经验：担子两头一样重，走险路压重担，随着担子节奏走。笔者认为，如果把安全看作企业肩头的“担子”，那挑夫的经验真值得我们好好学学。

首先，担子两头一样重。无论货物多少，挑夫总会把重量均分到担子两头，以求平衡。联想

到安全工作中，安全教育和现场管理正是安全“担子”两头的货物，不能厚此薄彼。

其次，走险路压重担。由于重担在肩，挑夫走路时会更加谨慎小心，险路反倒事故少。做安全管理的工作，不妨也巧用“压力效应”的原理，学会自我加压，强调忧患意识。

最后，随着担子的节奏走。挑夫挑东西，总会让步伐和着担子晃动的频率，不仅人轻松，担子也平稳。这就是说，要挑好安全的“担子”，就要明白安全形势有其内在的科学规律。紧跟安全形势走，才能稳扎稳打搞清楚不同地方、不同时段保安全的侧重点，工作也必将游刃有余。



质量心得

谁动了我们的奶酪

■李萍

“由于在包装过程中没有充分考虑到南方用户雨季产品的防护……产品尺寸比规定尺寸差了几个毫米……对用户提出的合作建议和整改需求反馈迟缓……”这是我们在太钢《质量万里行》电视片看到的一些内容。看到这些，我真的有种如坐针毡的感觉，脑海里不断闪现出一个想法“谁动了我们的奶酪”？

究竟是谁动了我们的奶酪？这个问题确实值得我们深思。的确，市场竞争的残酷，让我们对自己的这块奶酪珍惜有加。曾几何时，我们太钢的许多产品不仅牢牢占据着市场，甚至抢占了原本我们不具备优势的市场，换言之就是抢了别人的

奶酪，凭什么？不就是凭质量、凭口碑、凭别人无我有、凭别人有我优吗？为什么今天会被别人抢了奶酪？谁动得了我们的奶酪呢？不是别人，是我们自己动了我们的奶酪！不注重细节、不踏实在提升质量上下功夫、不认真对待顾客的诉求，凡此种种，有时候看起来是小事，正是这种细节、小事的积累，导致顾客的满意度不断下降，潜在的后果就是我们的奶酪越来越小！其实，市场竞争对任何企业都一样，要想保住自己的奶酪必须从自己入手，只要我们做得足够好，别人谁也动不了我们的东西！

永远的奶酪，永远的质量话题！



管理点滴

抵触感受接受享受

■谭勇

记得刚刚接触5S管理时，老师傅们总是唠叨：“这是在做表面文章，到头来只能半途而废，不会有着美好的前景。”

如今5S提升工作在企业里搞得轰轰烈烈，到处都可以看到全新的变化。从公司的检查督促到专项培训考试，从作业区的标兵评比到基层班组的专项改善……无处不体现着整个企业从上到下人们的思想在慢慢改变。职工已经完全接受了5S管理，他们用不断地改善、创新，从人、机、物、法、环多个方面推进5S管理工作。人们的思想已开始改变，过去产量等于效益的时代已经不复存在，怎样让工作变得轻松快捷，怎样让环境变得舒适整洁……

5S管理没有最好只有更好，如何将5S管理结合企业的实际工作更好地开展下去，是我们所有职工共同摸索之路。如今已经不再有任何怀疑，有的只是追求改变、追求完善。

驾校招生喜讯

海鸿驾校年底校庆优惠招生，凡太钢职工优惠价2980元。另招聘10名教练员，年龄55岁以下，学历高中以上，经面试后上岗。

联系方式：李老师
13099099255



营销心语

与客户互惠共赢

■李飞

最近看了一本关于营销方面的书，书中有两个案例，我反复读了几遍，感触颇深。

案例一：某企业招标采购一台转炉除尘风机，为了降低成本，把中标价格定到比市场平均价格还低10%的价位。结果设备没多久主轴断了。检查人员检查发现，制造主轴的钢材不是他们所要求的材料。原来制造商为了降低制造成本将材料偷偷换了。虽说钢厂最终得到了赔偿，但是两家以后不再有业务往来。

案例二：某铁路建设时，一家钢铁企业中标供应钢材。供货第一年，市场价格不断上涨，客户担心该钢厂停供或涨价，但该钢厂一直是按合同价格供货，虽然少挣几百万利润，但保证了工程进度，让客户非常感动。在工程完工时，该钢厂得知客户手里还有一些钢材没用完，马上对其进行了原价收回。该钢厂此举在铁路建设系统成为美谈。

看了这两个案例，我联想到了我们的企业，对于企业来说，要赢得更多的客户，就必须靠质量、靠服务、靠共同的利益，靠永远为客户着想！企业要时时想到客户最看重的是什么？客户想要我们做什么？我们还能为客户做些什么？只有真正站在客户的立场上，替客户着想，才能了解客户的心声。没有永远的客户，只有永远的利益。企业只有始终把客户的利益放在第一位，从百分之百满足客户需求出发，不断提高工作质量和服务质量，提升产品实物质量，才能永远拥有客户的青睐，实现与客户互惠共赢。



工间感悟

节能降耗从我做起

■刘龙

当前，钢铁行业面临着最严峻的市场形势，正处于最困难的阶段。要想打赢生存保卫战，我们不仅要在工艺、质量上进一步要求自己，也要响应公司号召进行节能降耗。

首先要从思想上、意识上崇尚节俭。思想是行动的先导者，只有从思想上真正树立起节约的意识，节约才能成为一种主动、自觉的行为。“千里之堤，溃于蚁穴。”浪费一滴水、一度电是微不足道的，但是如果每一个人都浪费一滴水、一度电，那么将会是怎样的结果？

炼钢厂可以说是钢铁企业的核心，是整个钢铁巨人运行的基石。在我们身边就有这样一群人，竭尽全力在工作中用最少的能源获取最大的效益。在他们眼中每降低0.01千瓦时都是一个突破，积少成多，都可以为公司节约巨额资金。相信在我们每个人的身边都不乏这样的例子。不同的单位，同样的信念，同样的目标。也正是因为公司营造了这样一个人人争先降本增效的氛围，才使得各个生产环节紧密地结合在一起，将涓涓小流汇成奔腾江河。回报是与付出紧密相连的，我相信我们太钢人付出的汗水会得到最大的回报。

不简单，就是将简单的事做千遍万遍做好；不容易，就是将容易的事做千遍万遍做对。细节决定成败，节能降耗也同样需要从我做起、从细节做起。

严格执行工作票 冯晓丽 作

