

所思所想

质量如根 增效似藤

点滴在心

■付鹏程

面对市场的紧迫形势,为了求生存求发展,仅有两条路供我们选择。一是改革、创新、开拓新市场;二是旧路子,争做优中最强,用品质征服整个加气砼行业,成为产业巨头。不管哪种选择都离不开提升质量和节能增效。只有这样才能支撑我们的企业稳步前行。

要在市场上立足,就必须以品质打造自身。员工的出色工作,直接影响着产品的优胜劣汰。所以我们必须对自己严格要求,时刻警醒自己,我们要用双手主宰质量。

记得当时用粉煤灰生产加气砼砌块

时,我们都是摸着石头过河,边发现问题,边解决问题,从生产过程中揣摩经验,在勤奋中铸就质量。一次次实践证明,品质的首要条件是标准化操作,而岗位上不仅要会干活,最主要的是学习专业技能。在生产中出现一系列的质量问题,如裂纹、疤痕、掉皮、尺寸偏差,这些问题我们要主动分析原因,是原料、设备、操作,还是其他方面的问题,这靠的是我们对专业知识的了解程度。又比方说原料。俗话说“巧媳妇难为无米之炊”,所以原料很关键,必须把好检验关,如粉煤灰的容重,粗细度及白灰的含钙

等。至于设备是由人来掌控的,在工作中不管发生什么问题,都归结于设备,这是一种借口。所以提升质量没有任何推脱,只有想不想做好。

在保证质量的前提下,降本增效也是不可忽略的。立足于公司的角度,必须减少额外的开支,为企业储备能量。若从作业区考虑,应该降低原料用量,同时节约每一度电,节约每一滴水,日积月累,就会为公司带来可观的收入。在操作中,配料可以减少原料不必要的流失,如白灰适度而止,铝粉高出时,一定要及时采取措施,以免不必要的浪费。

质量靠一部分人是万万不行的,需要全体职工一起努力。在加气砼行业,我们经历了培育、成长、成熟三阶段。实践证明,激烈的市场中,太钢加气砼获得了认可,同样具有相当强的品质号召力。让我们一起努力,共同开创太钢更加美好的明天。

“你可以什么都没有,但不能没有希望。”这是师傅崔文德在半年前告诉我的。每次默默念叨这句话时,我内心都倍感温暖。

半年前,我遇到了师傅崔文德。他工作认真踏实,随和可亲,初次共事就给大家留下了很好的印象。有一天他突然问我:“想不想学习焊工?”我当时愣了一下,虽然心里一直很想学,但一想到自己的技术和理论水平就没底,所以犹豫了一下:“想学,就是害怕学不会。”师傅笑了笑,“你想学我教你。”从那天起,在他的带动下我开始了忙碌又踏实的焊工生涯。从最基本的操作到分辨铁水、立焊、横焊等,每一次我判断或操作失误他都认认真真重新示范,直到我完全掌握。

我犯错误时他从来没有表现出一点不满或不悦,而是告诉我:“不要心急,稳住慢慢来!”我很好地完成操作或判断正确时,他会立即赞赏和认可,使我整个学习过程没有任何心理包袱。记得有一次我焊接汽包时因为判断错误,刚焊的汽包作废了。我有点沮丧,不仅浪费了材料造成经济损失,而且还害得师傅受到班长的批评。我犹豫了几天告诉师傅我不想学了,害怕再给师傅带来麻烦。师傅笑了笑说:“哪个焊工没犯过错误?只要同一个错误不犯两次就相当了不起了。”他帮我分析了当时操作失误的原因,教会了我避免再次失误的方法,让我重新树立了信心。师傅还教了我一个秘诀:平时多动手练练,多想想多总结经验,这样提高就会很快。在不断的学习过程中,我从一开始害怕单独操作到可以独立完成一些焊件,我的工作也变得充满了乐趣。

师傅让我学会了怎样对待工作,那就是心存希望,正视自己。感谢师傅,让我能在岗位上努力而快乐地工作着。

职工走笔

提振精神勇担当

全面提高职工的职业素养,打造与公司战略目标相适应的职业化队伍,成为我们当前战胜一切困难的首要保证。营销部热连轧业务室转作风活动中,要求每名职工从细节做起,以“用户满意”为中心,实现精益运营。

热连轧厂2250线品种多、规格复杂,是合同产品交付的最后一环。每次在合同签订后,科里就组织人员开始密切关注,并针对工作的难点与营销部专业科、制造与质量管理部、物流中心、热连轧厂研究最佳交付方案。不同的车型装载方案是不同的,根据卸车单位需求有立装、有卧装,根据车型轴数的不同及横切板包数重量的大小,还要满足车型的最大载重,因此为了选择一个最佳的装车方案,常常需要反复比较研究。合同进入执行阶段后,每天定时与制造与质量管理部,

热连轧厂精整作业区,物流中心发运科、中卷板科、质检站联系协调坯料、计划排产、轧制、质检交库、发运计划、装车、张数限制、交货公差等每个关键环节,并进行全程监控。

不仅如此,在夯实基础工作的前提下,如何进一步精耕细作,精益求精,把事情做到“最好”,进而达到“为用户创造价值,就是为企业创造价值”的双赢目标也是我们努力的方向。在合同的执行过程中,及时跟踪合同进度,并将情况及时反

馈用户,保证订单的按期执行;对于横切板订单,大多用户会有不同的技术要求,针对这一特点,将用户的不同需求熟记于心,并积极主动同生产技术人员沟通联系,最终保证交库产品的质量,努力践行“用户至上”的核心价值观。

在当前严峻的生产形势下,改进工作作风才能使营销部全体职工,坚定信心,振奋精神,上下同欲,迎难而上,抢抓机遇,全面完成公司制定的营销目标和任务。

营销部热连轧业务室

“宽带太钢”优惠活动公告

为更好地服务广大太钢职工,提供质高价优的通信业务活动,自动化公司与联通公司联合推出:“宽带太钢”优惠活动,数量有限,先到先得。

一、“宽带太钢”资费政策(主推产品)

套餐 (元/月)	宽带组合成员				赠送	缴费 (元/年)
	4G套餐 (卡一)	4G套餐 (卡二)	宽带速率	宽带优惠价		
82	36	36	10M	10	IPTV	984
100	50	50	10M	0	IPTV	1200

●4G卡为免卡费赠送,办理时需开通5元/卡炫铃业务(开通后如不需要可取消);

●另预存300元赠送无线固话一部;

●太钢光改小区现联通单宽带用户均可升级办理“宽带太钢”资费。

二、4G套餐资费内容

套餐	语音	流量	短信
36元	本地送主叫60分钟(可拨打长、市话); 超出0.15元/分钟	省内流量 750M,超出 0.3元/MB	每月送50条,次月起逐月叠加50条,最多至300条
50元	本地送主叫200分钟(可拨打长、市话); 超出0.15元/分钟		

以上套餐均赠送来电显示;1、2、7、8月自动升级成全国版,其他月份为本地版。

三、说明

1.“宽带太钢”活动仅限在自动化公司通信营业厅办理,其他营业厅办理的用户均不享受补送话费的优惠。

2.为方便广大职工家属,您可在所居住小区房地产开发公司管理站登记,持有效身份证件前往就近太钢通信营业厅办理。

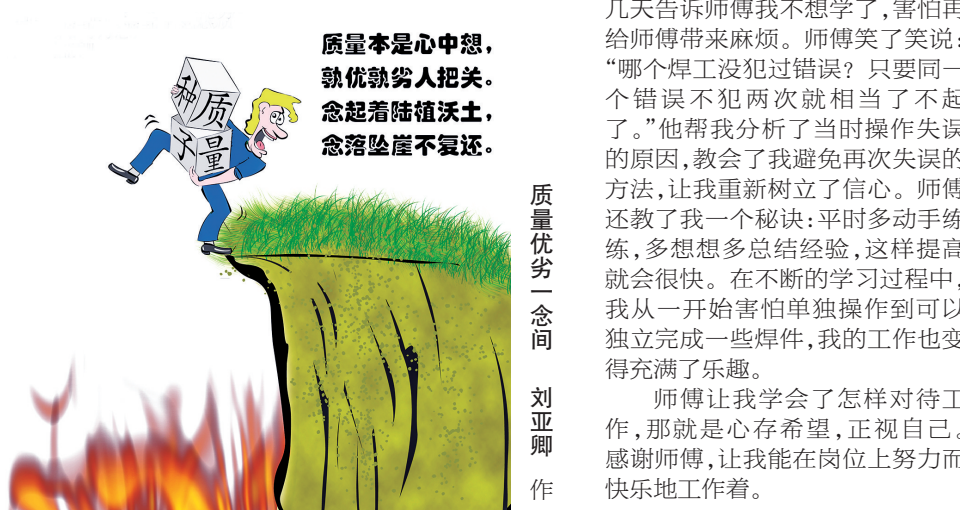
业务咨询电话:(8:00~18:00)3010547 3019977 3011881 3016666

(18:00~8:00)3012000

业务办理地址:尖草坪营业厅(尖草坪立交桥下西南方向)
大同路营业厅(大同路太原五十五中北侧)

业务投诉电话:3013917

自动化公司



岗位求真

安全工作进行时

■刘丽娟

一天中午一点多,不锈钢冷轧厂办公大厅会议室来了30多名职工。一眨眼的功夫,这么多职工在会议室集合引来大家关注。

不锈钢冷轧厂新建2号不锈钢冷连轧生产线安全员薛润贵师傅步履匆匆走进会议室,“大家辛苦了,我们今天的议题是——安全与生命同行。”原来,是新建2号不锈钢冷连轧生产线组织职工进行安全活动。新生产线的建设时间紧、任务重,职工们抓紧一切时间与外方专家反复沟通调试设备。但大家深知,新生产线的安全工作是一切工作的必要前提和基础保障,绝不能马虎大意。于是,在外方专家午休时抽出时间进行安全活动。

会议室里,幻灯片不停放映着近年来发

生的各种安全事故案例,薛师傅对事故发生的详细经过、现场安全影响因素等进行了详细讲解:“图上这个职工在设备运行的时候进行故障处理,手臂及身体被钢带卷入张力辊,导致死亡……”薛师傅深入浅出,讲得有条有理,职工们看得仔细,听得入神。突然,有位职工站起身来:“薛师傅,咱们这是连轧线,要是停下来处理故障,那可是要影响到整条生产线的呀!”薛师傅一听,赶忙回答:“安全是第一要务,生命是自己的,也是家人的,我们宁愿耽误生产也不能牺牲安全。”话音刚落,会议室传来阵阵掌声。

安全活动仍在进行,职工们主动与薛师傅互动,有问有答。薛师傅看着大家对安全如此重视,长长舒了一口气,微微笑了。