

型材厂围绕用户需求提升技术管理受控度

■通讯员 程峰 报道

本报讯 公司“两会”提出,品种质量是决胜市场的利器,是新常态下提升竞争力的关键。面对2015年钢铁行业整体盈利能力较差、同行业竞争日益激烈的严峻形势,型材厂决定要以壮士断腕的决心和勇气直面挑战,围绕用户需求,稳定工艺和产品质量,扎实提升技术和管理受控度。

该厂首先确保战略品种车轴钢、车轮钢等重点产品出厂把关受控,整体提升用户对型材厂产品的满意度,形成稳定的客户群;第二认真开展产品外观质量大提升活动,实行责任承包,重点对轧钢材标识进行大提升、大整顿,提高产品市场竞争力;第三认真开展对各层级管理人

员和操作人员的知识培训,强化全员质量意识,对厂级、作业区级质量管理流程进行梳理,明确质量职责、落实质量责任;第四健全重点工序质量管理、检验把关工作体系,建立专业技术人员质量绩效台账和评价机制,对绩效指标完成退步的负责人进行严肃考核,强化对作业区、班组和岗位职工的质量监督检查和评价考核;第五推行“内部用户投诉惩罚制度”“下工序对上工序评价制度”“上工序对下工序索赔制度”,形成倒逼机制;第六推进新产品开发、新用户开发工作,整合各方面资源、形成合力优势,闯出一条特色营销的新路子;第七积极打造锻材拳头产品群,对国内重点行业、同类品种进行重点攻关,形成高端产品的竞争优势。

适应新形势,盈利是根本。该厂号召广大干部职工树立必胜信心,提高执行力,实现精细化,适应新常态,要用行动千方百计服务用户、满足用户、赢得用户,争取订单,打赢生存保卫战。

强化危机意识

打赢生存保卫战

复合材料厂推出新举措打响生存保卫战

■通讯员 白旭峰 报道

本报讯 复合材料厂面对新一年的生产经营任务,不断出台新举措,确保完成好年度预算目标,打赢生存保卫战。

出台两“力”、两“靠”管理措施。两“力”即“传递压力到基层,激发活力每一人”。该厂不仅与主要科室、作业区一把手签订了责任状,强化干部的责任担当,而且通过厂情通报会、作业区职工大会,让职工明确国际、国内、公司及本厂面临的新形势,将压力传递到每一名职工,群策群力,共渡“生存年”。两“靠”则是“岗薪靠履责,奖励靠贡献”。在岗薪分配上,该厂将分配向工艺改革创新、合理化建议、工程等取得成效的项目倾斜,增强职工干事创业的动力和决心。对操作岗位职工实施岗位工龄津贴。从劳动责任的轻重、劳动技能的高低、劳动强度的大小、劳动条件的好坏等,将操作岗位划分为五类,分类给予工龄津贴。

加强技术创新,提升科技贡献率。在复合板产品延伸上下功夫,继续拓宽重点品种的市场占有份额;与福利总厂联合,开发煤矿用双面轧制复合钢管;稳步推进轻烧白云石烟气脱硫剂的研究与应用工作。

“严”字当头抓违规,提升质量开拓市场。该厂在开展全员质量大讨论的同时,组织专业人员开展了工艺操作规程的再评审再学习。此外,该厂还明确了各级管理人员对生产现场的检查方式与频次,对存在的问题加大考核力度与责任追究。同时,继续加大挖潜降本力度,保证降本增效措施落地。严格行政管理费用、非生产性费用、机物料消耗的控制考核。将对标管理和成本管控相统一,实现横到边、纵到底的全方位成本管控。



太钢鑫磊公司针对石灰石物理强度低,入窑焙烧粉化严重的实际,去年下半年以来通过开展18项技术攻关项目,在石灰产量完成预算的同时,产品质量显著提升。图为该公司回转窑生产现场。 王旭宏 摄

太钢财务公司获批三项新业务

■通讯员 付强 报道

本报讯 近日,太钢财务公司申请的有价证券投资、承销成员单位企业债券及买方信贷三项新业务获银监会审批通过,业务范围从原有十项增加至十三项。

去年6月以来,在监管机构的积极指导和集团公司的大力支持下,太钢财务公司根据《企业集团财务公司管理办法》及有关法律法规,积极申请新业务以扩大业务范围。业务范围的拓宽可以进一步发挥金融平台功能,开辟金融服务新领域,为集团公司成员单位提供更多更好的金融服务。通过开展有价证券投资业务,能够优化业务结构和资产配置,提高资金使用效率和资本收益;通过开展成员单位企业债券承销业务,可以有效促进成员单位优化融资结构、降低资金成本;通过开展买方信贷业务,可以提供产业链金融服务,促进成员单位产品的销售。

太钢财务公司相关人员表示,今后,该公司将在集团公司和各级监管部门的监督指导下,坚持“安全性、流动性、效益性”的原则,谨慎经营,规范运作,严防风险,确保新业务合规稳健开展,为集团公司发展作出新贡献。

用 质 量 赢 市 场

主持人:记者 陈昕
嘉 宾: 不锈钢冷轧厂厂长、党委书记 王清洁

关键词:建立“高精特”生产基地
全体干部职工要通过质量大提升活动,认真践行公司核心价值观,加快提升全集团各业务板块品种质量的竞争力。
——摘自集团公司十七届四次职代会《行政工作报告》

记者:职代会报告严肃指出我们现阶段的“品种质量竞争力不强”。作为重要的成材厂之一,我想您的感受更深。那么在2015年,有什么举措去扭转这一局面?

王清洁:面对2015年的任务和挑战,我们计划在不锈钢冷轧厂建设三个基地来管理。在窄幅区域建立“人有我精”的精品基地;在宽幅区域建立“人无我有”的特色基地;去年刚刚投产的冷

连轧生产线,由于具有生产高效、成本低、质量稳定、交货速度快等优点,要把它建设成为高效基地。通过对重点品种配置专业生产线、组织技术攻关解决生产难题等方式,让专业化和专业化在稳定质量上发挥作用。对操作层面,要划小运行单元,划小考核单元,推行机组经理负责制。同时,优化考核分配机制,加大质量指标的考核权重,确保产品质量稳步提升。
关键词:打开后门 全员营销
要牢固树立价值思维,强化效益导向,深化运营机制市场化改革,利用市场倒逼机制,促进各业务单元提质增效升级。
——摘自集团公司十七届四次职代会《行政工作报告》

记者:报告强调“困境生存,盈利是根本”。作为成材厂,以品种质量为基础,运行好“双经理”制,做好技术、服

营销是提高盈利水平的有效手段。面对严峻的市场,不锈钢冷轧厂具体会开展哪些工作来提高盈利能力?

王清洁:作为不锈钢的最终成材厂,我们要把它当作独立的竞争主体放到市场上。首先要通过全员营销,发挥每一个人的价值,全面提升质量。然后在市场订单的获取上,不等不靠,打开后门去迎接客户。我们正在筹划设立客户服务科,集成产品经理、客户代表、大客户调研员,整合服务平台,针对客户需求做好个性化设计,提升用户服务水平,提高客户满意度,最终把我们的品种质量实力转变为盈利能力。

(下转第二版)

