

新常态下的太钢路在何方

本报特约评论员

去年以来,钢铁行业形势发生了深刻的变化。表现到公司内部,许多不如意的事出现了:订单更困难了、客户更挑剔了,营销人员苦不堪言;厂里指标压力大,觉得再抠也没多少空间了;再看营销人员跑回来的合同,量小不说,还不好干,弄不好还得赔进去;不少职工觉得,一个月辛辛苦苦下来,收入不见长反而还在降……诸如此类,大家心里憋气,抱怨声声。历经八十多年风风雨雨的太钢人,如今遇到了一个大难题:我们怎么看、怎么办?路在何方?

走出迷茫需要拨云见日。从年初的“两会”到前不久召开的劳模大会,在公司紧锣密鼓召开的一系列重要会议中,太钢人最常听到的一个词就是新常态。有人说,现在经济下行、行业不景气、市场开发难、合同订单少、客户挑剔多,这就是新常态。实事求是地说,这话只说对了一半。我们所处的钢铁行业,产能过剩之严重、装备和品种的同质化程度之高,已经到了令人咂舌的程度。过多的东西必然要通过淘汰和更新换代来解决。我们当下感受到的种种困难恐怕多来自于此。谁感到了难,又无能为力、无所作为,显然是被淘汰的征兆。谁不行就淘汰谁,这才是真正意义上的新常态。好日子是拼出来的。把各种难当成了新常态,自然也就没有了应有的热情和拼劲。纵观世界500强,轰然倒下的例子不胜枚举。在中国8亿多吨钢中,太钢只占百分之一出头一点的块头,如果不去拼,被淘汰也绝不是天方夜谭。新常态下的惊涛骇浪,在优秀企业的眼中却是波澜壮阔的画卷,是千载难逢的机遇。谁既能看

透本质,又能迎难而上,才有可能逃脱被淘汰的厄运。同样的环境,有的同行就比我们做得好、过得好,这也是事实。以积极向上的心态应对新常态、迎接新常态,这才是我们应有的正确态度。

世上从来就没有救世主。放眼望去,在中国这块大地上,除了老本行钢铁之外,没有多少既轻松又赚钱的活等着我们太钢人干。况且,太钢人干钢铁还是有底气的,我们在钢铁这个行当的口碑和实力都不曾差过谁。现在的问题是,你过去行,并不能说明你现在行、将来也行。太钢人的看家本领是品种质量。如果说新常态下要有定力和自信,最重要的就是要坚守品种质量这个法宝。早在几年前,公司高层就提出要尽快把常规品种从公司产品目录中淘汰出去。为了这个目标,公司把技术、人才当宝贝,把技术和产品创新推向行业前列。我们的战略没有问题,问题在执行上。目前,我们的品种质量现状确实有些令人担忧:过去干得一直不错的老产品,问题频发;有的产品质量稳定性差,高低起伏如过山车般“任性”;新产品量小难干,理由也有一堆。其结果是,在一些传统优势产品领域,我们在节节败退,同行在节节进步;看好的新品种长不大、长期形不成拳头。照此下去,没有明显改进,甚至有的人打心眼里就没有准备改进,这是严重威胁公司生存的大问题!我们已经真正进入了一个以质取胜的时代。无论是钢铁主业,还是其他板块,正视问题,行动起来,聚焦品种质量,铸造搏击市场的利器,应当成为我们不变的信念和追求!

新常态必须有新作为。新常态让

经济增长速度和经济增长方式都进入了一个新阶段,各行各业都在打造自己的升级版。这对于钢铁这个基础材料而言,带来的直接影响必然是越来越多的新市场、新产品和客户的新需求……这一个个“新”,既让我们感受到了一个个“难”,也昭示着钢铁材料的新一轮革命。钢铁发展史就是一部钢铁材料不断更新换代的历史。中国不缺钢铁,但性能更好、成本更低的钢铁新材料是永恒的主题。前些年,公司就提出“闻新则喜、闻新则动、以新制胜”和“鼓励创新、宽容失败、反对守成”的创新理念。回顾太钢的发展道路,我们正是面对一个个全新的东西,如饥似渴、满腔热情地学习,才铸就了一个个辉煌。今天我们在市场上占地的品种,无一不是从无到有、从小到大。这些年来,公司始终不渝地倡导“用户至上、质量兴企”的核心价值观。我们是不是忠实践行了这一价值观?我们必须做到,公司每一个单位、部门、工序乃至每一个人,都知道自己的客户是谁、客户的需求是什么,都能够无条件服从和服务于客户,都能够把客户满意不满意作为衡量自己工作绩效的根本尺度。这要成为我们绩效评价的一条铁律。不当“啃老族”,展开双臂,欢呼新市场、拥抱新产品、迎接新需求,是我们生存和发展的必由之路。

心动不如行动。公司是一个整体,构建新常态下的竞争力是一场宏大的战役,每一个单元、每一名职工都承担着不可或缺的重要角色。但不管何种角色,都必须围绕胜利这个唯一的共同目标去奋斗。这需要理想、志向、胸怀和境界。反过来再看看我们

身边的种种不经心、不认真、不如意的现象:一个举手之劳就可以解决客户抱怨的改进成了难题、有些走访客户的目的成了摆平问题、一些不合格产品堂而皇之招摇过市、客户诉求响应慢、问题整改执行慢……在市场变化剧烈的形势下,我们一些地方似乎进入了“慢”时代。我们说,尽到自己那一份心力,做好身边事、分内事、平常事、简单事,是每一个岗位职工的天职。我们更要说,火车跑得快,全靠车头带。我们有一些干部,干一件事,先打打自己这个小算盘,患得患失、斤斤计较;遇到困难或出了问题,总想着怎么才能把责任推给他人。这已经不是个别现象。想当年韩森同志半夜率队到高炉背煤粉的感人情景至今让人记忆犹新。当干部,就要当这种顾全大局、勇于担当的干部。对于干部,职工心中自有一杆秤。干部有了担当,有了作为,甚至受了委屈,职工会看在眼里、记在心上,公司也不会忘记。难事当头,大家抢着上,复杂的事情就变简单;大家争着躲,简单的事情就变复杂。“万众一心,攻坚克难”,绝不是一句空洞的口号,而是太钢决胜市场的文化软实力,是太钢不被任何困难击垮的力量所在!

2015年眨眼就过去了三分之一的时间,公司的经营状况不容乐观,我们不能再安之若素。太钢人都希望体面和尊严地生活着,而且生活得一天比一天好。那就让我们从现在做起,从自己做起,丢弃浮躁,卸下包袱,抖擞起精神,勇敢地走向新的天地,为打赢生存保卫战、全力全速全面构建新常态下的公司竞争力而拼搏!

用责任建设“生命工程”

——记2014年度公司优秀科技工作者、峨口铁矿露天转地下项目部工艺技术部长刘俊平

■特约记者 王振华

在巍巍马鞍山深处的寒冷矿区,采矿工程专业毕业的刘俊平一干就是19年。勤学肯钻,不断进取,勇于创新的拼搏精神练就了他过硬的科技攻关能力。这也为他成功解决峨口铁矿采矿系统及露天转地下开采工程安全生产重大技术难题奠定了基础。他不断用智慧、责任将平凡的工作浸染成一种敬业奉献的风采,他是峨口铁矿露天转地下“生命工程”的开拓者、耕耘者、创新者。2013年,刘俊平在矿业分公司开展的“五比五赛 创先争优”立功竞赛活动中荣获个人一等奖,今年又被评为“2014年度太钢优秀科技工作者”。

从一名技术员到露天转地下工艺技术部长,不管工作岗位如何变化,刘俊平始终认为,作为一名技术人员就要刻苦钻研业务,勇当技术攻关的能手,在排除现

场各类疑难杂症中体现自身的价值。“把工作做好做到位,是一种态度,更是一份责任。”聊天的时候刘俊平道出了自己的心愿。

峨口铁矿露天转地下开采工程,是两级公司强化资源开发的一项重大战略举措,也是太钢重点工程,更是峨口铁矿的可持续发展工程和生命工程。对于刘俊平来说,这既是熟悉的工作,更是严峻的新挑战。该工程施工期长,投资大,且工程的进度直接关系到峨口铁矿未来产能平稳的问题,因此如何优化设计、减少投资、缩短工期是当前的第一要务。这注定是一场攻坚战,科技战,他深感责任重大。

(下转第二版)

科技先锋
KEJIXIANFENG



今年以来,尖山铁矿规范各项设备保养维护标准,将所有的设备运行情况按照日、周、月为周期进行分类统计,极大地提高了设备管理人员对设备运行状态的监控效率和设备故障预判能力,确保生产组织高效顺畅。
刘君 摄