

大 钢 日 报

TISCO

TAIGANG RIBAO

第 10322 期

国内统一刊号:CN14-0047

2015年5月15日 星期五

农历乙未年三月廿七

马钢股份公司总经理钱海帆来访

■记者 张晓鹏 报道

本报讯 5月14日,马钢股份公司总经理钱海帆一行来公司访问。不锈钢股份公司总经理张志方,副总经理柴志勇、高建兵及相关部门负责人在公司主楼会议室热情接待了来宾。

座谈中,张志方向钱海帆介绍了太钢的生产经营、成本控制、品种结构等情况。他说,当前,原料成本压力依旧,钢材价格不断下跌,钢铁企业面临的形势依然严峻,但太钢始终在向着既定的目标奋力前进。下一步,为应对困难和挑战,我们还将企业内部管理、产品结构调整、降本增效等方面作出不懈努力。

钱海帆说,多年来,经过双方共同努力,马钢与太钢建立了良好的合作关系。近几年,太钢在应对市场形势中所取得的成绩令人钦佩,许多经验和做法值得学习。希望双方相互借鉴经验,共同搏击市场,在困难和挑战中求得各自的生存与发展。

座谈结束后,双方还就具体问题进行了分组交流。

“全国助残日”前夕公司领导慰问残疾职工

■记者 谢妮 报道

本报讯 5月13日,在第25个“全国助残日”到来之际,公司党委副书记王新平、工会主席王继光来到线材小区公租房宿舍看望居住在这里的福利总厂残疾职工,并给他们送上慰问金。

在福利总厂职工闫志强、陈山家里,公司领导和他们亲切交流,详细询问了他们的身体、工作、生活、福利待遇等情况,鼓励他们要勇于克服困难、自强自信。家里有需要解决的问题要及时提出来,公司会尽最大努力给予帮助。同时鼓励他们要立足岗位做好本职工作,贡献自己的聪明才智,开创美好人生。

闫志强、陈山是福利总厂的烫熨工和保洁员,他们十分感谢公司领导对他们的关爱,真心为他们办实事、解难事,他们表示要用一颗感恩的心回报企业,在自己的工作岗位上踏踏实实工作,为公司发展贡献一份微薄之力。

■记者 郝晋凯 报道

本报讯 新常态下为给公司发展注入新动力,日前,公司“技术大讲堂”在教培中心正式开课。不锈钢股份公司总经理助理王立新担任首场讲座主讲。来自18个生产单位的生产技术科长、作业区主管,从事技术专业的优秀大学生、研究生到场听课。

目前,钢铁行业经济增速放缓、产品结构不断优化升级,冶金行业市场竞争异常激烈成为钢铁行业的新常态。为全速构建新常态下的竞争力,公司决定开展“技术大讲堂”培训活动,旨在让技术人员了解国家最新产业政策及新材料、新技术,搭建交流平台,形成技术人员良好的互动、交流、学习环境,提升技术人员创新能力。

王立新从技术创新的机制与体制、太钢科研方针政策、太钢科技发展规划三个方面作了题为“重温历史、立足当下、放眼未来”的专题讲座。期间,王立新还就技术人员如何更好地发挥作用、如何自觉践行公司创新文化等问题,与学员们进行了互动交流。

据悉,为将“技术大讲堂”做成精品项目,公司课题评审组将在技术人员通用能力素质提升、产品研发类技术人员素质提升、现场工艺技术类技术人员素质提升、营销类工程技术人员素质提升等方面进行选题,重点讲解。年内预计举办讲座15期。

公司「技术大讲堂」开讲

不锈钢冷轧厂学评论步调一致攻坚克难

■通讯员 李章军 报道

本报讯 日前,不锈钢冷轧厂按照公司开展“新常态下的太钢路在何方”主题大讨论活动的通知要求,在全厂迅速展开大讨论,使职工从思想上达到统一,在前进的道路上能够保持步调一致。

该厂利用厂、作业区、班组各种会议和培训时间,认真组织职工学习讨论《新常态下的太钢路在何方》特约评论员文章,引导全员充分认清当前面临的形势,眼睛向内,勇于担当,积极主动找问题,实施全员降本增效战略和措施。

要求全员从工作精细度上下功夫,剖析成本构成,进行量化分析,找到问题点,扩大降本空间;从工作创新上下功夫,实施低成本战略,用技术创新增利,降低成本投入;从对标工作上下功夫,强化竞争力对标,找准差距、分析原因、确定目标、制定措施、狠抓落实;从产品质量不断改进工作上下功夫,围绕产品质量提升,攻关解决质量难点问题,满足用户需求,增加产品服务的附加值;从系统管理工作上下功夫,将厂里各项成本要素列为控制范围,做好事前预防工作,加强对各机组降本增效工作指导,在生产过程中有检查、有分析、有考核,执行严格的成本过程管理,防止和杜绝浪费发生,促进各项费用有效利用;从作风转变上下功夫,查纠“不作为、乱作为”现象和行为,特别是各级领导干部要把落实“三严三实”作为干事创业的行为准则,内化于心,外化于行,从本职岗位做起,充分发挥表率作用,统一职工思想,带动职工干劲,坚决打赢生存保卫战。

原料开发采购部围绕降本开展大讨论

■通讯员 周济勇 报道

本报讯 《太钢日报》特约评论员文章《新常态下的太钢路在何方》刊登后,原料开发采购部迅速组织职工学习讨论,加速推进“全面对标保预算降成本”目标措施落地,为公司打赢生存保卫战、全速构建新常态下的竞争力提供坚实保障。

处在公司采购降本前沿,该部针对当前原料市场的突出问题和降成本实际困难,深入查找自身在思想认识、工作作风等方面的深层次原因,引导全员眼睛向内抓管理,眼睛向外要效益。一是围绕公司的经营发展战略,加大原燃料市场调研力度,时刻观察了解市场形势,利用国内国外两个市场,搞好采购降本工作。二是加快原燃料、耐材对标体系建设,实行全面对标、系统对标、提前对标,通过对标降低成本。三是重视合金、煤炭专业网站信息的收集,坚持每日汇编《商情信息》,让专业人员熟悉原料价格走势,知己知彼降低成本。四是建立健全风险管理体系,全面防范运营风险。五是强化对供应商的服务,科学规范合金、煤炭卸车流程,提高耐材结算速度,严格合同履行。六是加强采购队伍建设,加强招标采购、质检、仲裁、供应全流程效能监察。七是开展内部走访上下工序活动,大力提倡换位思考,真心实意地倾听和感受内外部客户的心声,积极改进自身工作,同时培育认真文化的养成,强化全员责任意识,激发全员活力降成本保预算。

强化危机意识
打赢生存保卫战

以质取胜：锻造搏击市场利器

——型材厂求变图强系列报道之二

■记者 石鹰 张晓鹏

型材人心里很清楚,市场的需求、客户的心声、品种的重新定位,这一切的一切,都取决于质量。没有市场和客户认可的质量,一切都无从谈起。

品种布阵,质量冲锋。这成为型材人重要的战略取向。型材厂着力重建全员的质量意识和质量文化,由此开始了质量提升的新征程。

在型材厂,对于质量,一些方面还是可圈可点的。长期以来,铁路用钢始终是公司的战略产品,即使在钢材市场非常低迷的时候,公司铁路用钢的市场占有率也非常高。这也一直让型材厂引以为傲。铁路用钢的成长发展让型材人明白了一个道理:只要产品有极高的特性,用户一旦认可其品质,就不会轻易更改材料供应商。有没有出路,产品能不能占地,关键在质量。

铁路用钢能够做到的,其他钢种也没有理由做不到。铁路用钢以质量决胜市场的路子,给大家以信心和动力。

然而,品种结构的重新定位,则意味着对型材厂的严峻考验才刚刚开始。

去年年初,型材厂在走访市场中得知国内一知名企业

产品需求信息后,厂长郭光宇立即与技术人员一道进行走访。一走访,才得知,虽然客户对该产品的需求量很大,但是对质量的要求十分苛刻,靠厂里现有水平太难做到了。这是雪中送炭还是雪上加霜,让大家心里很不是滋味。

到底拿还是不拿这个单子?当时厂里有两种截然不同的声音。

“当下拿回来的合同没有几个好干的,好干的合同可能还会赔钱。我们不干,自然有别人干,压力再大,大家一起面对,只要有价值,这单我们就必须拿。干砸了,我负责!”郭厂长真的有些着急了。

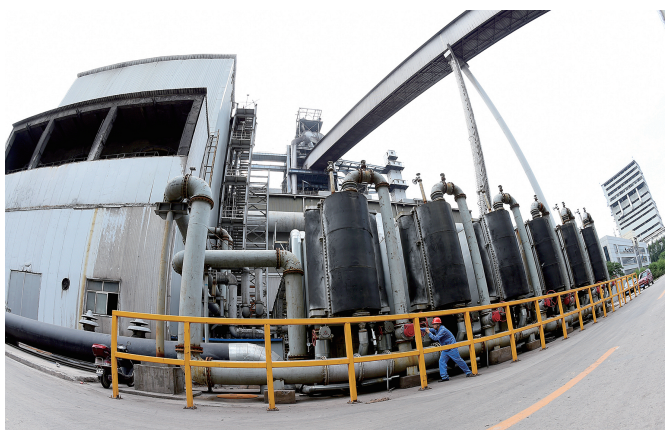
生活永远青睐强者。为了这个订单,型材厂技术人员争分夺秒,针对用户需求边摸索、边试验,攻克了一个个技术难题,终于制定出一套符合用户需求的生产操作标准。产品的检验结果出乎意料——各项机械性能全部达标,产品外观尤其让用户满意。用户当场作出承诺:明年还与太钢合作。

“钢铁形势再严峻,市场还是有的。赢得用户,关键还要靠过硬的质量,质量是客户对企业的第一印象。如果质量有保证,再难的单子也有可能抢回来。”郭光宇在接受记者采访时说,“商场如战场,你的东西又好又快,别人自然就退出了。”

(下转第二版)

编后<<<

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。“技术大讲堂”的开讲也正是遵循公司创新文化理念,为公司重要创新力量——技术人员提供了又一个学习、提升的优良平台。



由公司成功开发的高炉冲渣水直接换热余热回收技术,不仅填补了国内钢铁行业高炉冲渣水余热回收技术的空白,还为国家“十二五”节能减排提供了强有力的技术支持。截至目前,公司利用此技术进行集中供暖的面积已累计达1200万平方米。图为4350m³高炉冲渣水余热回用设备外景。王旭宏摄

