

■通讯员 赵瑞文 报道

尖矿依靠技术创新全力降本增效

■通讯员 马玲 报道

本报讯 今年以来,尖山铁矿抓住技术创新这个牛鼻子,通过推进技术进步、强化技术对标、加强技术管理、创新技术人才发展机制,全力降本增效。

推进技术进步。站在实用技术最前沿,组建持续改善落实的技术攻关团队,围绕采场持续出矿开展技术研究,全力破解今后5年内狭小范围内高强度开采、陡坡开采等难题。围绕3号、4号溜井,爆破、破碎机衬板等开展生产能力与质量攻关,持续推进技术进步。

强化技术对标。结合国内矿山发展飞快的先进技术,组织技术人员积

极参加各种先进技术交流,开阔眼界,拓展思维。围绕国内先进技术指标,全面实施技术对标,形成与国内先进指标比、与历史水平比的技术对标机制。把国内最先进的技术引入到尖山铁矿的发展中,为矿山发展蓄足后劲。

加强技术管理。完善“三级改善”发展平台,抓住工艺优化、能力提升、消耗降低等关键点,创建“十百千”技术创新机制,完成10个技术创新课题、100个“快六”项目、1000项5S改善项目。积极推进项目负责制,课题、项目实施任务化管理,促进技术管理再上新台阶。

创新技术人才发展机制激发活力。加快推进技术员后备队伍建设,打造后备充实的专业技术人才梯

队。创新技术人员分配机制,充分发挥技术人才引领作用,不断提高技术创新能力。

依靠技术创新降本增效将成为今后工作的主旋律,尖山铁矿通过实施一系列措施,在提升技术层次、发展先进技术上,为公司渡过难关再作新贡献。



在现场专项整治月期间,加工厂各专业管理科室对外协区域、难点区域、隐蔽区域和各类物料存放区域进行全面排查和整治,确保现场整洁、安全、高效。图为机电维修作业区对物料进行整理。 巩雁淞 摄

(上接第一版)他正在和技术中心的同事协作开发一种高附加值、市场前景不错的新铁素体不锈钢产品,现阶段国内需求还完全依赖进口。“其实这个市场很多钢厂都有过试水的经验,但由于这一品种工艺过程长、开发难度大,很多企业接连放弃了试验,转而去开发其他品种了。”高勇告诉记者。该产品至今已经开发了3年左右,高勇一直过着“三点一线”的生活,在公司研究、排产后,带上样品去找企业加工成用户需要的配件,然后送到用户那里试验,最后把试验结果带回公司,再倒推每一个步骤查找问题。高勇说,开发初期客户并不信任他,“用户不愿意参加试验,觉得咱干不成,怕浪费人家的时间和精力。

销员,刚刚转正的他丝毫没有学生的青涩,“一定要比客户还专业。”是他挂在嘴边的话。

原卓浩2014年从北京科技大学研究生毕业后就通过校招来到了营销部,负责出口保税业务,涉及从签订合同、收汇、配送、报关清关到最后结算的各个环节,很多新东西让他感到无从下手。回忆起那段时间,原卓浩说:“我学习的专业是冶金工程,一开始根本不懂任何金融知识。而用户在各个环节都会有专门的人来和我对接,非常专业,我当时根本不能分辨客户的要求是否合理,诉求如何满足,可是别说出错,反应慢点儿别人就不会和你再谈了。”

在这场生存保卫战中,也许我们每一个人都会遇到挫折,满心期待地付出却依然收获寥寥,有时候甚至会困惑,究竟我们还要不要坚持下去?但如果我们每一个干部职工在面对困难的时候,都能朝着目标,拿出再来一次的勇气去攻坚克难,去担当责任,去恪尽职守,在逆境中越挫越勇,相信我们一定会打赢这场生存保卫战,在胜利的号角声中迎来属于太钢人的春天。

【记者手记】

记者先后多次来到营销部才完成了这次采访,因为他们平均一个月有二十多天都在外地出差,回到公司也是忙于排产、结算等工作,加班加点是家常便

朝着目标 再来一次

在我的一再坚持下,用户终于愿意试一试。这件事要是干成了,是一件双赢的好事,这才开始合作试验。但是毕竟不是自己的企业,遇到困难,人家的工人不想干的时候,我们就得自己上手干。”高勇笑笑说,“我现在要是到用户厂里,基本都能直接上手操作了。”

目前,该品种的研发工作已经有了很大突破,高勇坚定地说:“每当坚持不下去的时候,我就想起当时一家企业老板和我说的话,‘这种钢你们干不了’。我一定要干出来看看,现在国内没有人干,我们更要发挥好太钢的技术优势、装备优势,试验到成功为止。”

再专业一点

原卓浩刚刚参加完培训回到办公室,这个说话间常伴有自信手势、语速很快的小伙子是不锈钢冷轧板材业务部的一名营

原卓浩决心开始补课,公司和营销部安排的课程一节都没有落过,到了晚上和周末就恶补钢种知识、业务操作和法律知识,而且是学多少用多少。他感到对他帮助最大的就是“师带徒”制度,通过师傅手把手地教,业务成长很快。如果师傅教的“不够吃”,他就再去找专门负责某个业务的人,比如学习结算,就直接去找财务科。原卓浩的师傅告诉记者,小伙子肯学肯干,现在派出去服务客户效率很高,得到的反馈也很好,对他非常放心。

虽然大家对他的工作评价很高,原卓浩还是觉得自己有很多不足:“我很感谢公司能给我这样的年轻人很多实战机会去锻炼,现在我唯一没有参与的环节就是前期和客户谈价格,我还要和师傅们多学习,争取早日能够独当一面,为公司争取更多的订单。”

一位营销员告诉记者:“我们其实根本顾不上家里,孩子小的时候,常常出差回来都快不认识了,但我们并不是心里没有家,其实这些坚持也都是为了家。太钢这个大家好,我们的小家才能好。”这些忙碌与坚守的身影,不仅是营销员们的缩影,更是广大太钢干部职工的缩影。采访结束后,我为他们“再来一次”的勇气感动,我想换作是我的话,真的能够坚持下来吗?我突然想起央视的一个公益广告——《再一次,为平凡人喝彩》:“再一次,选择责任与担当;再一次,为成长积蓄力量;再一次,只为追逐的梦想更近些……成功与否并不重要,因为这不仅是为了自己。这个世界永远欣赏每一个敢于再来一次的人。再一次,为平凡人喝彩!”我为这些营销员们喝彩,也为每一个奋斗着的太钢人喝彩!

改善提案要注重实施效果

■董晓华

开展TPM改善提案活动是企业为了启发职工的想象力,集结职工的智慧与经验,提出有利于本企业生产、设备改善及业务发展,达到降本增效、改进工作方法、提高广大职工积极性、促进企业和谐发展的目的。

如果职工的改善提案只是追求提案的数量,不注重提案的实施效果,就会导致盲目地采用提案,对企业造成一定的影响。客观地说,一些职工提案并非条条适用于企业,企业必须对提案的可行性认真进行调研、论证,对切实能够采用的改善提案要积极推广并给予一定的奖励,激发职工的积极性。

面对钢铁行业严峻的形势,企业应当高度重视职工的改善提案,对职工踊跃提交改善提案的积极性及时给予肯定。对好的改善提案、能为企业带来效益的改善提案要大力推广。



型材厂进一步做好防汛工作,对厂管辖区域下水通道进行定期排查,发现问题及时处理,确保管道畅通无阻。图为清理下水管道现场。 刘晋龙 摄