

大 钢 日 报

TISCO

TAIGANG RIBAO

第 10365 期

国内统一刊号:CN14-0047

2015年7月7日 星期二

农历乙未年五月廿二

奔跑吧互联网+钢铁

■记者 张晓鹏

随着一阵清脆的短信铃声,钢材用户王经理收到了来自太钢营销部的一条短信。短信上说,明天将会有一批不锈钢冷轧卷板在太钢电子商务销售平台上进行销售。王经理立即登录太钢电子商务销售平台打开对应标书,仔细阅读销售明细,这正是自己最近需要的一批货。第二天,他上网打开太钢营销部电子商务销售平台,动动鼠标,轻松买到了16吨不锈钢冷轧卷板。

这是营销部钢材电子商务部日常接到的海量订单中的一个,类似这样的订单很多。像王经理一样在太钢钢材电子商务平台注册的客户,每天下午都会收到关于第二天网上销售情况的短信,等第二天时间一到,就可以轻松在网上“淘宝”了。目前,在太钢电子商务平台上注册的客户已达到了600多家。

近些年,公司大力推进电子商务渠道建设,2014年3月营销部专门设立了电子商务销售团队,主要采取“借船出海”策略开展电商工作,同国内较有影响力的平台开展合作。对二方平台在线交易模式进行优化,多种交易模式结合,推行资源“不落地”销售,提高了工作效率,促进了钢材销售,同时借助三方平台优势,为客户提供物流、在线支付、在线融资等增值服务。

借助电商平台公开、透明的优势,销售资源全方位地展示在客户面前,使客户可以在平台上找到价格更合适、距离更近、成交更方便的优质货源。太钢电子竞价销售平台在把便捷提供给用户的同时,也有效地实现了自身钢材产品效益的最大化。过去,一些生产过程中出现的滞留品消化是一大难题。去年利用网络竞拍销售不锈钢可利用材业务在太钢正式启动后,有力地盘活了这部分资源,实现了企业与客户的“双赢”。

今年,营销部继续优化电商平台功能,不断探索新的业务增长模式。过去,交易成功后,客户还须自行联系物流公司发运,5月份,公司的电商平台上新增加了物流配送功能,实现了交易配送一体化,为客户省去了联系物流公司的环节,下单后即可坐等货物上门。记者刚刚从营销部了解到,6月2日,太钢电子商务平台在原有现货交易的基础上又实现了期货交易功能,短短3天内,期货交易成交量迅速增加,预计后续成交量将继续加大。这是继去年不锈钢可利用材实现网络竞拍以来,公司电商平台发展中的又一重大突破。

据营销部相关人员介绍,下一步,太钢将继续扩大物流配送的范围,让远距离客户也能便捷地享受到厂家提供的配送服务。未来,公司还会利用电子平台实现材料加工、技术支持、金融服务等相关功能,为客户提供一站式、全方位解决方案,实现电商渠道的闭环管理,构建电子商务生态圈,实现效益最大化。

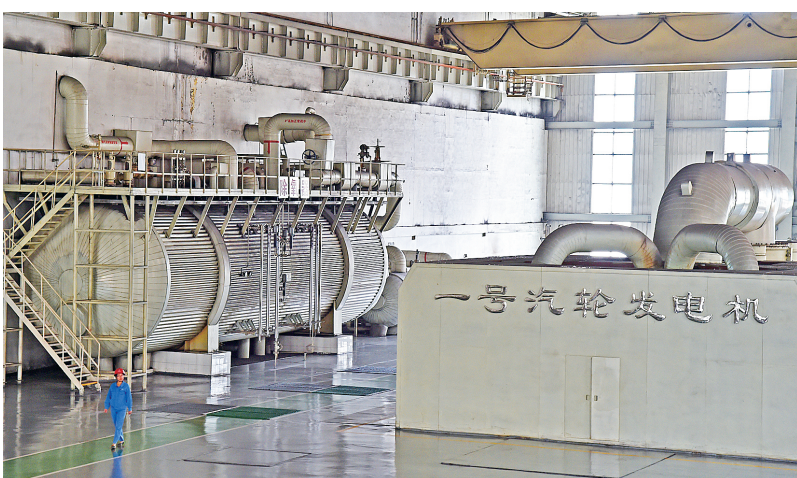
短评



当马云带着阿里巴巴团队在纽交所敲钟时,这个屡次在互联网市场创造奇迹的人物一跃成为中国首富,留下了一段电商的传奇。随着钢铁行业进入淘汰性竞争阶段,越来越多钢铁企业意识到电商这种新兴的销售手段所带来的强大机遇。然而,钢铁电商不仅要涉及金融、物流、仓储、加工、配送等钢铁供应链的各个方面,而且要把钢厂与客户、贸易商与客户、钢厂与银行、贸易商与银行、物流企业与客户之间进行有效匹配,做好线上线下互动。这不仅对于电商来说是较大的挑战,同时也是行业各方需要共同努力的方向。但无论怎样,这是一种趋势,互联网+钢铁,真的来了。

今年以来,能源动力总厂克服成本压力,通过采取优化蒸汽管网保供方式、提高机组产量、最大限度回收利用余热蒸汽发电等措施,发电量屡创新高。图为该厂职工在对发电机组运行情况进行巡查。

王旭宏 摄



热连轧厂学型材经验苦练内功迎挑战

■特约记者 姚雷 报道

本报讯 日前,热连轧厂认真贯彻落实公司总结推广型材厂生产经营经验的专题会议精神,深入组织开展学型材经验活动,在全厂掀起了学习型材厂深化新常态下路在何方大讨论热潮。

该厂强调一定要切实转变思想观念,敢想敢为,攻坚克难,持之以恒抓落实;切实以

真诚的态度开展无障碍沟通,形成强大合力。同时组织全厂职工认真学习《太钢日报》刊发的“型材厂求变图强系列报道”,对照型材厂的经验做法,查找自身工作存在的差距和不足,举一反三提出解决和改进的方法,力求把差距找准、措施定实,形成闭环。该厂党政办公室在学习讨论当中,人人找差距、订目标、提措施,有效增强了危机感和责任

感;自动化作业区通过学习讨论,决定把工作重心放到千方百计提升产品质量上来,达成了以质量赢市场才是唯一正确选择的共识;2250mm精整作业区通过学习讨论,达成了主动出击、主动作为的广泛共识,在出口一批黑皮卷的包装工作中,没有条件创造条件,严格按照用户要求,以一种全新的包装方式,完成了包装发运任务。

本报讯 连日来,按照公司党委统一部署和安排,公司领导周宜洲、张志方、王新平、韩瑞平、王继光、柴志勇、韩珍堂、彭存根、高建兵、谢力分别深入相关单位、部门进行调研,并为党员干部作“三严三实”专题党课辅导。

6月26日,集团公司副总经理周宜洲为规划发展部、工程技术公司、钢科公司、综合利用公司、电气设备修造公司、修建公司、能源公司、投资公司、太钢碧水源公司、土耳其铝业公司等单位的党员干部集中讲“三严三实”专题党课。周宜洲指出,要深刻理解“三严三实”的丰富内涵和重大意义,切实加强党性修养,坚定理想信念,提升道德境界,自觉抵制歪风邪气;坚持用权为民,任何时候都不搞特权、不以权谋私;要心存敬畏,慎独慎微,勤于自省,遵守党纪国法,做到为政清廉;要从实际出发谋划事业和工作,使工作思路和措施符合实际情况、符合客观规律、符合科学精神;要脚踏实地、真抓实干,敢于担当责任,勇于直面矛盾,善于解决问题,努力创造经得起检验的业绩;要对党、对组织、对人民、对同志忠诚老实,做老实人、说老实话、干老实事,胸襟坦荡,公道正派。6月30日,周宜洲在不锈钢管公司调研时,要求不锈钢管公司在“三严三实”专题教育中要认真查找“不严不实”的问题,深入对标学习,强化市场营销,开发高端产品,提高产品质量,加快培育高素质队伍,以“三严三实”专题教育推动生产经营的新进步。

6月21日,集团公司董事、太钢不锈钢总经理张志方为不锈钢冷轧厂和设备物资采购部党员干部上“三严三实”专题党课。张志方指出,党员领导干部坚定理想信念,首先是要坚持中国特色的社会主义道路自信、理论自信和制度自信。习总书记提出的“三严三实”深刻阐明了党员干部的修身之本、为政之道、成事之要,贯穿了马克思主义政党建设的基本原则和内在要求,体现了共产党人的价值追求和政治品格,丰富和发展了党的建设理论,是在新的历史条件下引领党员干部讲党性、重品行、作表率的价值标准,为新形势下加强党的思想政治建设和作风建设提供了重要遵循。当前,公司面临着前所未有的严峻考验,坚持战略自信、文化自信、能力自信和队伍自信是我们战胜一切困难的有力武器和重要法宝。各级领导干部要严格按照“三严三实”要求,加强党性修养,自觉实践“以人为本,用户至上,质量兴企,全面开放,不断创新”的企业核心价值观,发扬李双良的主人翁精神,充分发挥主观能动性,坚决打赢生存保卫战,加快构建新常态下的竞争力;要坚持问题导向,积极查找差距,创新工作方法,不断破解难题,为推动公司可持续发展作出新贡献。

(下转第三版)

“中国梦·劳动美”省城职工羽毛球比赛落幕 太钢代表队获佳绩

■记者 薛华 报道

本报讯 7月3日,由市总工会主办、太钢集团协办的“中国梦·劳动美”省城职工羽毛球比赛落下帷幕。太钢代表队获佳绩。太原市总工会副主席樊小高、公司工会副主席孙庆锋为获奖者颁奖。

太原市各系统51支代表队,550余名运动员参加了此次比赛,比赛历时5天,共进行了505场激烈比拼,最终决出了混合团体、男双、女双、混双等奖项。我公司代表队通过顽强拼搏,获得了混合团体第二名的好成绩。高晓红、闫萍力克群雄夺得女双冠军,冀建峰、申光磊获得混双第二名,魏民、刘贵财获得男双第三名。此外,我公司还获得了此次比赛唯一最佳组织奖。

热轧宽带钢轧钢工技术比武结束

■记者 边震 报道

本报讯 7月1日,太原市第十届职工职业技能比赛(太钢赛区)热轧宽带钢轧钢工技术比武实践操作比赛在热连轧厂2250mm热轧生产线顺利举行。随着本次比赛落下帷幕,标志着太原市第十届职工职业技能比赛(太钢赛区)热轧宽带钢轧钢工技术比武圆满结束。比赛的最终结果将由太原市第十届职工职业技能比赛组委会择日公布。

为进一步提高公司职工技术比武水平,推动公司技术比武与全国比武接轨,这次技术比武的比赛内容全部按照全国钢铁行业职工技能大赛标准设置,比武内容包括理论考试、模拟操作和实际操作三个部分,除了新增加的模拟操作外,各部分的比赛内容也作了新调整,进一步提高了比赛的针对性和实用性,也对参赛选手提出了更高的要求,为公司选手今后更好地参加和适应全国性大赛奠定了良好基础。比赛过程组织严密、规范有序、公平公正。参赛选手个个充满自信、有备而来,无论是理论考试还是模拟和实践操作都能认真投入,拼搏进取,表现出了良好的职业素养。全体裁判人员严格履行职责,切实展现了“公开、公正、透明”的原则。

通过这次技术比武,不仅有效激发了广大职工“比技术、争一流、超越自我、岗位成才、岗位奉献”的积极性,而且为公司培养和发掘技术型人才奠定了基础。

公司领导深入基层调研并讲“三严三实”专题党课