

创新营销模式 推进新品开发

径锻不锈钢瞄准市场获突破

■记者 王旭宏 通讯员 王伟 报道

本报讯 面对当前钢铁市场低需求、低价格、低效益,行业竞争日益激烈的形势,营销部针对公司径锻不锈钢投产以来市场认知度低、品种单一、销售环节薄弱的实际,“打开后门”找用户,立足现场找市场,全力推进新产品开发,截至10月份径锻不锈钢产品销量较去年同期增长了20%,其中阀体用钢、Cr系管坯用钢等新产品实现零突破,并批量进入重点企业。

营销部依托公司径锻机装备、产品优势,坚持从细节入手,以调整产品结构为主线,推进新产品开发为突破口,努力追求产品价值化,效益最大化,一方面积极组织大量常规产品合同,全力保证径锻机高效生产;另一方面全力推进产品结构调整,协同生产单位将高附加值产品的开发列为工作的重中之重,全力开发市场前景好的品

种。与此同时,积极向用户宣传我公司径锻产品,使其对公司产品品种规格有了充分了解;安排专人对阀体用钢、石油石化等重点行业相关企业进行大量走访和调研,组织技术部门和生产厂专业人员前往重点行业同重点用户进行技术交流,成立产、销、研服务团队为用户提供选材、用材方面的指导,并签订相关技术协议,全力为用户服务。

营销部立足现场和市场,积极同先进企业对标,找差距定措施,反复研究制定了详细的径锻机产品定位和营销方案,安排专人对新产品的开发进行全面跟踪,确保了开发效率和速度,为抢占市场奠定了基础。他们还通过采取直供、经销商、外设销售公司共同开发的营销模式,全面拓宽销售渠道,探索实行了库房前移等新营销模式,缩短了交货周期,提升了快速反应服务力,赢得了用户认可。

本报讯 11月24日,中西部钢铁企业调研会在太钢召开。中国钢铁工业协会副会长、秘书长张长富,冶金经济研究中心主任石洪卫,山西省钢铁工业协会常务副会长吴晓程出席会议,太钢集团、包钢集团、酒钢集团、陕西钢铁、西宁特钢、中阳钢铁、建邦钢铁、立恒钢铁、新泰钢铁相关负责人参加会议。

集团公司董事、不锈钢股份公司副总经理柴志勇在会上发言。他首先对中国钢铁工业协会对太钢一直以来的支持和帮助表示感谢,简要介绍了太钢当前面临的困难和问题,以及加快转型升级发展的基本思路 and 做法。柴志勇说,在新常态下,太钢深入贯彻落实党的十八大和十八届三中全会精神,以深化改革为统领,以提升经营绩效为主线,以科技创新为支撑,以品种质量为重点,以对标挖潜为方法,大力推进双经理制,深入传递市场压力、激发全员活力,快速提升企业综合竞争力。我们认为,只有坚持创新驱动,深化内部改革,加快结构调整,深入降本挖潜,才能有效解决钢铁企业生存和发展难题。

包钢集团、酒钢集团、陕西钢铁、西宁特钢、中阳钢铁、新泰钢铁相关负责人先后就企业生产经营建设情况及面临的困难和问题作了汇报。

在认真听取各企业的汇报后,张长富说,这次面对面地交流沟通,对于深入了解中西部钢铁企业当前面临的困难和问题起到了非常好的作用。我们一定会认真梳理大家的意见和建议,向国家有关部门做好汇报,及时反馈大家的心声和诉求,更好地发挥钢铁工业协会的作用,帮助中西部地区钢铁企业积极应对当前的严峻形势。

马来西亚官员来太钢进行反倾销核查

■记者 边震 张浩 报道

本报讯 近日,马来西亚国际贸易及工业部官员安布一行4人来我公司就太钢出口的热轧合金钢产品进行反倾销实地核查,受到了不锈钢股份公司副总经理柴志勇和营销部相关负责人的热情接待。双方在营销部四楼会议室进行了友好会谈。

柴志勇首先对安布一行的到来表示欢迎,他简要介绍了太钢生产经营运行情况。他说,太钢非常重视这次反倾销调查,愿意积极配合马方进行有关情况的核查,希望双方通过这次面对面交流,进一步消除中马贸易上的误解,给这次反倾销调查一个公正的裁定。

安布希望太钢能够积极配合此次核查,他说,马方一定会在保证信息安全的前提下,认真调查,确保此次核查结果不偏不倚、公平公正,给双方一个满意的结果。

据悉,今年6月,马来西亚国际贸易及工业部发布公告,对产自中国、印尼和韩国的热轧合金钢卷材发起反倾销调查,公司营销部在第一时间作出分析评估,并组织相关部门人员完成了反倾销调查问卷。目前,该案正在进行当中。

视觉新闻

尖山铁矿地处山区,海拔高,冬季极其寒冷。为了给广大职工提供一个舒适的工作生活环境,锅炉作业区认真执行保供制度,密切关注锅炉作业温度,做好冬季的采暖工作。

郭旭壮 摄



公司物流运输优化生产组织降本显著

■记者 边震 报道

本报讯 今年以来,物流中心不断优化生产组织,深化内部管理改革,积极谋划“大物流”格局,在大力提高钢材发货量的同时,千方百计降低生产成本,实现物流运输的系统优化和经济运行。

为完成今年的降本增效预算目标,物流中心在年初制定了详细的工作方案和措施,通过精细化管理,使各种运输方式不断得到优化;通过公开招标方式,进一步降低汽车运输的总体单价,尤其是汽车配送量较大的天津地区和华东地区,汽车运输单价分别降低15元/吨、20元/吨;通过与铁路部门谈判交涉,降低铁路运输服务费用,持续优化铁路货车装载方式,提高钢材货车发运静载重,减低发运成本;通过组织铁海联运方式,有效节约运输费用。

物流中心还通过实现对铁路、机车、车辆运行和设备检修的精细化管理,进一步降低生产成本;根据铁路总运量的变化确定机车数量,严格按检定周期及维护周期组织设备的定期检定维护,避免过度检定;根据解冻需求及时调整炉温,合理利用解冻库等措施,使煤气消耗量较2013年同期下降了22989 GJ,节约成本一百多万元。

截至目前,物流中心已完成全年预算目标的126%,预计全年可超额完成预算40%以上。

降本增效在一线

开栏的话

公司第三十五届职工技术比武已于日前落下帷幕,22个工种状元全部出炉。台上一瞬间的光彩和荣耀,却需要台下数十年点点滴滴的积累。在光环的背后,状元们是如何苦练技能、提高本领的,他们的秘诀是什么?从今日起,本报将开设《走近状元》栏目,带您走近各工种状元,与状元们零距离。



天车工状元常青山:稳、准、快、安全合理

■记者 芦文晓

11月14日一大早,寒气逼人,记者慕名来到了不锈钢线材厂,见到了公司第三十五届职工技术比武天车工状元常青山。

今年刚满40岁的常青山,小麦色的肤色,中等身材,鼻梁上架着一副眼镜显得有些斯文,简洁、标准的普通话里时不时地夹杂着太原方言,显得亲和又干练。

从进厂头一天开始,就与天车打交道的常青山,天车工龄有22年了,当班长也有14年了。每个班提前半个小时参加大班的班前会、会后开开班班前会,接受任务、布置任务、交代注意事项、组织职工接班检查是常青山雷打不动的事情。

14日,正好赶上常青山上白班。走进忙碌的生产现场,与常青山一起爬上了离地10米高的9

号天车顶部,常青山指着天车设备告诉记者,电气设备、机械传动部位、安全设施、刹车装置是每天上班前必须要查的内容,只有这些部位没问题了,才能放心开车。

不锈钢线材厂生产现场上方四周布满了10吨、15吨、20吨大大小小的天车20部,这些天车多是“老式”天车,只能靠手动操作,检查起来也要费一番功夫。一个班下来,每一个人在不同的天车上爬上爬下是常有的事情。生产忙起来,吃饭都是在天车上。

常青山告诉记者,由于这些天车吨位小、摆动大、手动频率高,作业频繁,每一名职工要会开不同的天车,而且还不能出事儿,这就需要天车工必须有过硬的技术。

(下转第二版)

