

■特约记者 薛蕊 报道

焦化厂提升现场5S管控水平

本报讯 焦化厂坚持以细化管理为抓手,深入贯彻落实“1234”现场管控模式,持续开展作业区评优工作,通过提高作业区综合基础管理水平和全厂职工素养,进一步提升现场5S管控水平。

强化宣传教育,营造5S管理文化。厂里利用现场宣传栏、电子屏和《焦化人》,进行5S知识、理念的宣传。厂级5S主管不定期随机抽取职工或管理人员进行现场提问。作业区每季度组织职工进行一次5S知识培训,培训内容包括责任区域划分、现场维护要素和周期、奖惩制度以及近期公司、厂、作业区开展的重点工作等。

完善责任体系,提高现场受控度。继续运用“以人找物、以物找人”的方式,进一步修订完善现场责任区域划分,保证现场所有的维护要素都有责任人,分配率达100%。各区域根据环境特点,制定有针对性、可操作性强的5S管理标准。在每月5S评价打分中增加班组自主改善和重点工作完成情况两项内容。

提升员工素养,强化作业区自主管理能力。继续以“十八字方针”内容进行专项检查,对查到的问题,做到查到一起,考核一起,并在《焦化人》曝光。每月作业区要确定一项自主改善项目,根据难易程度、改善效果和改善后情况进行打分,要求C类提升至B类,B类提升至A类,最终达到整体提升。

强化专业管理,提升现场管理水平。采取“谁引进谁负责、谁使用谁管理、谁的区域谁监管”的方法,规范外协管理。对全厂库房、物料区进行梳理,对小型、单个备件库房进行整合。进一步加强对现场污染源、清扫困难源、缺陷源、危险源等“六源”问题进行查找,发现问题及时解决,保证现场受控。

■通讯员 谭勇 李峰

东山矿机动部维修班是一个多工种组成的综合班组,焊工、钳工、起重指挥、司机等工种共16个成员,虽然工种不同、性格不同,但是他们有共同的目标。

班长姓宋副班长姓代,是两个性格截然相反的人。班长急性子,火爆脾气,说话直接,办事雷厉风行;副班长正好相反,性子慢,做起事来按部就班,说话慢条斯理,走起路来小心翼翼不

紧不慢。两人搭档多年,正好性格互补,硬是把一个多工种协同作业的班组管理得有声有色,各项工作名列前茅,连年获得矿、公司先进班组称号。

基层班组就像一个大家庭,兄弟多了自然会有“一些无伤大雅的小毛病”。公师傅年龄最大,工龄最长,脾气也挺大,但不得不承认他技术一流,对年轻人

团结一致 勇往直前

一点也不保留,在他的带动下,大家技术都有了不同程度提高,很值得尊重;赵师傅是班组的安全督导员,性格内向,查隐患、抓违章绝不手软;杜师傅是一个大大咧咧的人,爱开玩笑,但在工作上,他不辞辛苦,从他手里干出的活很多次都是领导树立的样板,就这一点工友们都会自叹不如……

加工 厂 整治现场环境 碳钢渣作业区

■通讯员 杜占权 报道

本报讯 近日,加工厂碳钢渣作业区大力开展环境卫生清理整治,推动5S工作快速提升。

碳钢渣作业区借此现场环境卫生清理整治,分三个阶段全面推进5S工作。第一阶段,就是快速、积极响应和落实公司、厂对现场环境卫生清理整治工作的要求,组织各班组全体岗位职工和外协人员,对各区域的漏料、积料、积土进行全面清理,对设备设施、标识牌等进行全面擦拭。同时整理备件、材料、工具、钢材等区域,将无用物品全部清理,有用物品进行规范摆放。第二阶段,要在卫生清理整治、物品整理规范的基础上,通过严格卫生交接班,保持卫生整治成果,将卫生清理工作日常化、持续化。进一步对现场物品分类规范定置、标识,形成干净整洁、物流有序的生产作业现场。第三阶段,要以人员素养为重点,将“公司

节能降耗从小事做起

■刘清平

勤俭节约是中华民族的传统美德。老百姓常说一句话:一粒一粟当思来之不易,半丝半缕恒念物力维艰。我们不但在生活上要节约,在工作中也要提倡节约。尤其是现在钢材市场不景气的情况下,只有降本增效,企业才能渡过难关。

然而,现实当中,我们经常看到这种现象,长明灯、长流水、长待机……这些看似是小事,但却从中反映出节约意识的淡薄。也许你会说:“这能浪费多少!”殊不知,积少成多这个道理,你浪费一点,他浪费一点,最后就是一大笔开支。不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海。请你伸出手来,把灯关了,把电脑关了,把一切浪费的行为改掉。

俗话说得好:锅里有,碗里才有。只有企业这口大锅富有了,大家的碗里才能盛出美味佳肴。我们不要让节约仅仅停留在口号上,而是要以一种积极的态度、节约的意识投入到节能降耗行动中,从点滴做起,从现在做起,让企业因为节约而更加强大,让我们的生活因为企业强大而更加美好。

管理现场化是尖山铁矿提升基层自主管理能力的一种重要方法。管理人员分专业、定区域、有重点地通过与一线职工的沟通交流,了解他们的思想状况,掌握现场工作实际,指导基层工作开展。 郑磊 摄



(上接第一版)

俞光:今年,在大环境下,整个国际钢铁市场形势不是特别好。要完成不锈钢出口量和碳钢出口量预算目标,我们的工作重点要放在海外大的战略用户上。希望通过与这些大的战略用户进行深度沟通,全方位合作,签订一些年度合作协议,使钢材销售上保持一定的稳定率,进一步提高出口数量。在此基础上,我们还希望通过“借船出海”,与国际上知名的全球500强企业进行深度合作,通过参与这些国际上知名企业项目工程合作,积极为我们争取订单,进而扩大产品的销量,提高太钢产品的知名度,不断拓展销售渠道。

此外,我们还将利用太钢现有的两个海外公司平台,积极筹划,通过他们与客户频繁沟通,为客户提供更好的售中和售后服务,建立稳定的合作关系,并通过这些客户来辐射和拓展当地不锈钢产品市场,进一步扩大海外销售市场份额。

开发海外战略用户 扩大海外市场份额



六要‘十八字方针’、劳保用品穿戴、标准化作业、现场禁烟、随意行为”等方面作为5S推进和监督的主要工作内容,有效推动人员素养和标准化作业水平的提升,为安全生产稳定奠定基础。



面对钢铁行业的新常态和公司新要求,峨口铁矿紧紧围绕“矿山的生命力在于成本”的核心思想,通过机制、技术创新,优化生产组织,稳定设备运行等,千方百计挖掘潜力,打赢生存保卫战。图为该矿正在精细组织作业。 王振华 摄



开栏的话

有效的管理事半功倍,创造的价值不可估量,因此,管理有方也就成为企业适应新常态的迫切需求。本版特开设“管理故事”专栏,刊登哲理小故事、优秀管理案例、管理书籍推荐、管理经验分享等。同时邀请您的参与,可以写自己的亲身实践,也可以推荐案例,来稿请注明“管理故事”,发送至 tgrb@tisco.com.cn 或新闻中心总编辑室陈强OA。

一个犹太商人移民到了澳洲,在墨尔本街上做起老本行生意,开了一家食品店。对街正好有一家意大利人开的食品店,免不了相互竞争。

意大利人先沉不住气,在店门口黑板上写几个大字:火腿,每磅只卖五角。对街犹太人看了立即响应,竖个牌子:一磅四角。意大利人看到赶紧降价:火腿,一磅三角五分钱。犹太人也跟着换招牌:一磅三角钱。

火腿多少钱?

意大利人忍无可忍,冲到犹太人店里说,哪有你这样做生意的?这样下去我们都会破产。

犹太人说:我看只有你才会破产,不是“我们”。我的店里根本不卖火腿,连我也不知道一磅三角卖的是什么东西。

故事哲理

商业竞争是残酷的,但绝不能“杀红眼”。竞争与赌博的区别,便是理性,和基于理性的竞争战略。否则,任何方式的竞争杀手锏都是盲目的,甚至是自杀。