

大 钢 日 报

TISCO TAIGANG RIBAO 第10773期

国内统一刊号:CN14-0047 2016年12月1日 星期四 农历丙申年十一月初三

一点点往出“抠”

—— 不锈热轧厂降本增效系列报道之二

■记者 石鹰

面对订单日益小批量、多品种的趋势,不锈热轧厂的生产组织也面临着越来越大的压力,频繁地调整炉温成为了一种常态,致使能源消耗很大。如何既能提高效率保合同、又能最大限度地降低能源消耗,就成为不锈热轧厂关注的焦点。

热处理作业区2号常化炉、外机炉是该厂能源消耗大户。过去,厂和作业区相关人员一直是通过调整炉温来减小能源消耗:来料了,职工们就把炉温升起来,快速组织生产;待料时,职工们就把炉温降下来,即便这样还是会有浪费。

为了进一步降低能耗,有人提出,能不能在不必要的时候干脆把点炉待料状态改为停炉?

看似有道理。但设备口的技术员提出了反对意见。理由很充分:如果经常停炉、点炉,炉况的不稳定性将会增大,还会带来严重的质量问题,不能因小失大。

其实大家也明白,做任何变动的大前提都是要保证生产稳定顺行,保证产品质量满足用户需

求。可是,停炉的想法就真的行不通了吗?

大家并不甘心,着手对订单结构进行认真梳理和分析,以及上下工序的紧密协调,最终形成了更加高效、合理的生产模式,一份周密的集中生产组织运行方案形成了:原来一直采用的频繁调整炉温的办法,变成了根据生产节奏有计划的停炉、点炉。这样一来,相关能源消耗迅速减少,同时也保证了设备的安全稳定顺行。停炉的设想实现了!

据统计,今年前十个月,由于采用新的生产组织方案,热处理作业区2号常化炉、外机炉的空耗时间比去年同期降低了70%,节能效果显著。

一点点往出“抠”。他们就是这样绞尽脑汁,把毛巾的水拧干。

降本增效在一线

打好 降本增效 攻坚战

在产线对标中,公司做好、做活低价原料这篇大文章,根据价格波动情况,持续优化原料配比结构,有效降低了生产成本。

图为炼钢二厂生产现场。
王旭宏 摄



今日三版

严肃党内政治生活 推动全面从严治党

——中共中央组织部有关负责同志就

《关于新形势下党内政治生活的若干准则》答记者问

公司碳钢产品首次通过SIRIM认证现场审核

■通讯员 周力报道

本报讯 为更好地适应新的出口环境,提升公司出口竞争能力,根据太钢在马来西亚市场碳钢客户群出口需求,经过前期充分准备,10月下旬马来西亚认证机构对太钢碳钢产品进行了首次SIRIM认证现场审核。审查中,产品成分、性能、外观尺寸及质量体系运行符合相关标准要求,顺利通过了现场审核。

本次认证产品为碳钢热轧卷板系列牌号,取样产品特点为体现太钢生产超薄、超厚、超宽规格的能力,审核内容涉及产品取样试验、成分性能检验、生产工艺控制、产品追溯性、标准管理、原料采购控制、质量异议管理、文件记录管理、检验试验设备管理、产品标识等,审核范围

包括炼钢二厂、热连轧厂、技术中心、营销部、原材料开发采购部等。

为推进SIRIM管理并顺利通过认证,技术中心组织营销、制造、生产、技术等部门召开多次研讨论证、专题工作会议进行安排部署相关工作,及时跟踪合同签订、生产组织、工艺方案、检验试验等进展情况,为顺利通过认证打下了坚实基础。

SIRIM是马来西亚唯一一家引导认证的机构,公司为产品取得出口该国“护照”,开展了此项认证。据营销部门反馈通过SIRIM认证后,可提升太钢在马来西亚的市场开发能力,为公司扩大出口量、增收创效取得绿色“通行证”。

设备物资采购部“大讲坛”促队伍能力提升

■通讯员 白利新 报道

本报讯 设备物资采购部两年来持续开展“采购大讲坛——我的现场,我的市场”培训活动取得实效。

该部重点围绕如何开展对标和公开招标等管理课题开展了“采购大讲坛”专题培训。采购人员代表登台向大家介绍自己如何选取标杆、如何获取对标渠道、对标成果及存在的局限和不足。采购科室主任则重点与参会人员交流本部门在公开招标中

的具体做法、存在的问题及今后的努力方向,授课人员运用大量实战案例为大家进行讲解。场下选取10名代表对讲解人员打分评价,最后,部领导对业务人员的展示内容进行现场点评。

设备物资采购部通过此项活动的开展,既提升了员工的业务水平,加强了职业化能力建设,又有利于促进“阳光采购”,促进员工廉洁从业,取得了一举多得的效果。

教培中心举办“高温抗氧化耐腐蚀合金材料的研究”专题讲座

本报讯 近日,教培中心邀请中科院金属研究所知名专家李美栓作了题为《高温抗氧化耐腐蚀合金材料的研究》的专题讲座。

讲座内容涉及金属高温氧化的基本过程、金属氧化

的主要影响因素及改性方法、金属氧化分析与测试技术、合金在典型环境中的高温腐蚀特性、抗高温腐蚀金属材料的发展趋势等。技术中心和各单位相关研发人员参加了培训。(教培中心供稿)

与客户面对面 将服务实打实

—— 综合利用公司客户回访小记

■通讯员 白燕妮

“您对我们供应的产品满意吗?”“在产品的外观和强度方面您还有什么意见?”近日,综合利用公司客户回访小组深入房地产施工现场,与客户面对面交流沟通,了解客户的需求,优化服务质量,提升客户的满意度。

真诚沟通——打动客户的“金钥匙”

客户回访工作一直是该公司多年坚持的一项工作。定期对客户走访,收集客户对公司产品质量和服务的满意度评价,请客户提出合理化建议已经成为综合利用公司的“常态”。走访调研不仅是了解产品的使用情况和客户的满意度,更是促成互

惠互利新局面的起点。该公司针对客户反映的问题,组织各职能部门和作业区技术人员共同交流,积极落实,认真制定整改措施,确保让客户满意,让客户在合作的过程中,感受到“品牌”服务的存在。在今年的回访中,广州天力富力城项目部郭经理就由衷地说:“在施工现场,我们一眼就能认出太钢的产品,蒸压粉煤灰砖无论是外形、质量还是后期服务都是最让我们放心的。”

主动作为——赢得客户的“敲门砖”

客户的肯定就是公司发展的动力,更是创新的活力。作为产品供应商,综合利用公司始终坚持双赢原则,从客户角度

出发,主动作为,为客户解决问题。在与江苏天宇建筑公司的合作中,客户在施工过程中对产品的规格提出了新的要求,综合利用公司根据需求,将蒸压粉煤灰砖的工艺设备进行全面调整,经过不断尝试,最终解决了客户的难题。

如今,质量提升工作已经成为综合利用公司促进发展的内生动力,每一次细节的不断优化和完善,都将促进企业不断发展壮大。

