

大 钢 日 报

TISCO TAIGANG RIBAO 第10813期

国内统一刊号:CN14-0047 2017年1月17日 星期二 农历丙申年十二月二十

太钢领导班子及成员2016年度考核暨“一报告两评议”工作会议召开 省国资委对太钢领导班子及成员进行年度考核

■记者 陈强 报道

本报讯 按照省委组织部、省国资委党委的工作要求,1月16日,公司领导班子及成员2016年度考核暨“一报告两评议”工作会议召开,省国资委监事会主席杨雨公带领省国资委考核组一行到场指导考核测评工作。公司董事长、党委书记李晓波代表公司领导班子作2016年度述职述廉报告及个人述职述廉报告。公司其他领导班子成员进行书面述职述廉。

会议由集团公司总经理高祥明主持。会上,杨雨公就考核测评工作作了动员讲话,阐述了开展考核测评的重要意义,对考核测评的方法步骤和纪律提出了明确要求。

李晓波围绕扎实开展“两学一做”学习教育、严格落实“两个责任”、加强班子和队伍建设、努力实现“两个转化”、全力推进改革发展、建设法治太钢等方面进行了领导班子和个人述职述廉报告。他表示,2016年,在省委、省政府和省国资委的正确领导下,太钢领导班子履职尽责,团结

带领全体干部职工迎难而上,取得了改革发展各项事业的新进步。2017年及今后一段时间内,钢铁行业形势仍十分严峻,太钢领导班子将牢记使命,继续团结带领广大干部职工,推动公司改革创新、提质增效、转型升级,为我省塑造美好形象、实现振兴崛起贡献更大力量。李晓波还代表公司党委作了2016年度太钢干部选拔任用工作专题报告。

会上,参会人员还按照考核组要求,对公司领导班子及成员进行了民主测评,对公司2016年度干部选拔任用工作和新选拔任用领导干部进行了民主评议,对优秀中层正职干部进行了非定向推荐。考核组还与部分参会人员进行了考核谈话。

公司副总级以上领导(包括近三年退下来的原公司领导班子成员),公司管理总部各部门正职领导,各分(子)公司、二级单位、业务部门党政正职,部分职工代表参加了会议。

公司团委就共青团改革开展专题调研

■记者 张晓鹏 报道

本报讯 2016年10月至12月,公司团委开展了以“稳妥推进共青团改革的有效路径和方法”为主题的共青团和青年工作课题调研。

调研中,公司团委努力把解决问题作为工作的出发点和落脚点,先后深入钢科公司、峨

口铁矿、东山矿、复合材料厂等单位,倾听基层青年职工心声,对青年职工提出的问题进行现场解答。同时,各单位团组织也主动开展调研活动,推送了一批有价值的调研成果。

公司团委要求,各单位要以“全面推进公司共青团改革,进

一步密切团青关系”为主方向,以深化思想引领、加强党建带团建、提升服务能力为重点领域,结合青年实际认真进行理性思考和实践探索;要高度重视调研活动,积极组织广大团员青年参与调研,及时将《太钢基层共青团工作调查问卷》发放到团员青年手中;要结合本单位实际情况,在组织开展问卷调查的同时,通过座谈交流、一线走访、抽样调查、个别访问等形式,进一步扩大调查范围,确保工作落到实处。

服务创新进行时

■记者 申文丽

1月10日早晨一上班,刚从南方走访客户回来的不锈钢冷轧厂市场服务科汽车排气用钢客户经理薛飞就打开了电脑,他要根据这次走访了解到的最新信息,及时对客户档案卡进行更新……

厂里客户档案卡的建立,对薛飞来说,可以说是一次客户服务上的新变化。“客户档案卡让我们在客户服务上更加规范、具体,更有操作性,既省力又高效。”薛飞说。

去年,公司开始在部分品种上探索实施“一户一标”工作方法,涉及营销、技术、各生产工序等环节。按照“一户一标”的要求,不锈钢冷轧厂已经为十几家重点客户制定了详尽的客户档案服务计划。

打开不锈钢冷轧厂的客户档案卡,每个客户个性化的钢种工艺要点、性能检验标准、规格用途、加工方式、每月合同兑现、走访情况都一目了然。客户档案的内容还会根据每次的走访情况及时进行更新,以保证客户反映的问题及时记录在案,形成不断完善客户走访记录册,这样每次针对客户提出的新要求所做的改进也更清晰直观了。

有了客户档案卡的支持,薛飞觉得自己的工作发生了很多变化。其实,客户档案卡里的很多工作,他们以前也都在做,但是由于没有形成完整的体系,工作缺乏计划性,有些时候难免出现疏忽和偏差。有了客户档案卡,对用户的各项服务内容都

集中进行管理,针对性更强,效果也更好。现在,薛飞服务的几家重点客户,都与太钢达成了一对一的技术合作协议。针对客户的个性化服务,推动了产品质量的逐步提升,客户的满意度也不断提高。

客户档案卡的另外一个好处就是推动上下工序和产销研各部门更好地协同。在公司“一户一标”的大思路下,围绕一个订单,相关单位各司其职,协同推进,共同做好用户满意这篇大文章。“协同作用真正发挥好了,我们将在客户服务上更具优势。”薛飞高兴地说。

和薛飞一样,不锈钢冷轧厂其他几个客户经理也有着类似的感受。王伟是该厂负责罐箱用钢的客户经理,他说,有了客户档案卡的系统支撑,自己工作起来更有底气,和客户的关系也更紧密了。

新的一年,不锈钢冷轧厂将做好其余重点客户的梳理工作,为其制定一对一的客户服务档案。

编者按 笔尖钢的研发成功,在行业和社会上引起了强烈反响。如何看待公众对笔尖钢的热议,“笔尖钢热”带给了我们怎样的思考和启迪,1月10日,《中国冶金报》记者就此采访了正在北京参加中国钢铁工业协会2017年理事(扩大)会议的公司董事长、党委书记李晓波,本报特转发《中国冶金报》记者的专访——

“国家提出了制造业的转型升级,特别是供给侧结构性改革。对我们来讲,实际上就是要不断提升产品质量,丰富产品品种,提高供给能力。中国有非常多的制造企业,尽管主要的制造业都出现了产能过剩,但还是有像笔尖钢这样的东西不能自主生产。总理提出来了,行业更应该积极去思考、去落实。”1月9日~10日,在中国钢铁工业协会2017年理事(扩大)会议召开期间,太钢造出笔尖钢的新闻在各大媒体迅速传播,对此,钢协副会长,太原钢铁(集团)有限公司董事长、党委书记李晓波向《中国冶金报》记者如此回应。

“对制造业来讲,落实供给侧结构性改革首要的任务还是要提高供给质量、供给品种、供给能力。否则,国人每年去国外海淘、海淘,对制造业来讲也不光彩。制造企业本身的任务,就是满足客户需求。同时,客户的需求也在升级、提档。企业要适应这一点。当然,对于钢铁业来讲,随着中国装备制造业的升级,适时地提供材料上的支持也是应尽之责。”他进一步阐述道。

升级、创新更多的是企业自己的事情

实际上,笔尖钢仅仅是太钢研发生产的众多新产品中的一个。2016年,太钢高端产品研制的步伐明显加快,相继推出了10余种打破国外垄断的新产品。一批新、优、特产品陆续问世,成为太钢搏击市场、抵御钢铁“寒冬”的利器。2016年,在钢产量基本持平的情况下,太钢实现利润12.9亿元。

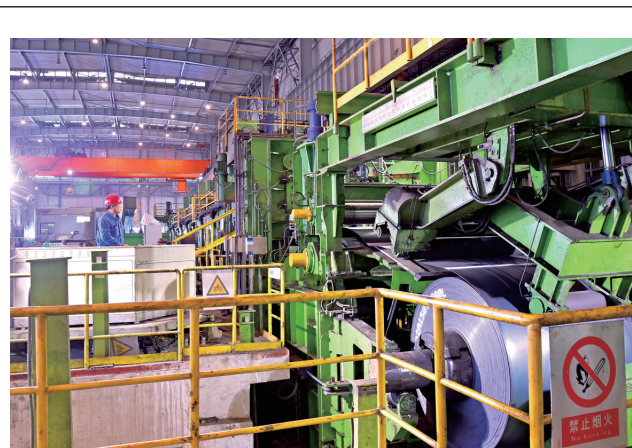
对于太钢的盈利之道,李晓波透露,主要是做好3个方面的工作。“首先,挖潜增效永远在路上,挖潜增效没有结束的时候,永远在过程当中。其次,不断地优化流程、优化工艺、提高效率、提升质量,这些都是措施。再其次,不断地提升产品的供给水平,来满足高端客户的需求。靠品种、结构的优化,来规避一些低价竞争,这也就是我们所说的红海、蓝海的问题。”李晓波表示,“需要强调的是,企业必须依靠科技来走向蓝海,因为科技是第一生产力,科技的投入产出比最高,科技是产品升级的重要基础。”

钢铁企业如何让产品成功进入蓝海?“作为企业经营者,一定要敏锐地把握下游客户的需求。当然,下游客户的需求有可能是潜在的,我们要及时地挖掘出来,替他们去设计、选择最好的材料。简单的跟随是没有出息的。我们是材料的专家,我们要为客户来选择一些更好的解决问题的方案,这样就一定会赢得客户认同,一定会创造出共同的价值。”李晓波说,“另外,要着力提升企业信息化水平,让企业越来越能够满足客户个性化的需求。满足个性化的需求在很大程度上需要智能化的手段。没有信息化,企业就不可能为客户提供个性化的产品和服务。”

“个人认为,企业的升级、创新,更多的是企业自己的事情。
(下转第二版)

李晓波：制造业须靠科技力量走向蓝海

《中国冶金报》记者 徐可可 实习记者 杨炎哲



创新供给 满足客户高品质需求

通过有效运用现有装备、工艺和技术优势,热连轧厂积极寻求科技管理新突破,开发高端新品,实施效益分析,提高科研效益,让用户的个性化需求得到满足。

图为生产现场。 王旭宏/摄 姚雷/文