紧盯质量指标提升产品竞争力

不锈冷轧厂多举措提高设备运行效率提质量

本报讯 (通讯员 柴巍 梁峰)今年以来,不锈冷轧厂持续加强设备管理力度,进一步提质增效,从管理、设备、技术方面分析质量问题,落实改进方案,一步一个脚印推动各项质量改进措施落地生根,提出了"准、稳、精"三个着力点,持续提高设备的稳定运行效率,为产品质量的进一步提升严把设备关。

该厂将设备的高效稳定运行作为提高产品质量的出发点,一是对设备的准确性进行改进,"准"是对生产线设备的最基本的要求,首先对产品质量存在较大影响的关键设备进行全面检查,对这些关键设备如炉子的板温仪、氧分析仪;酸洗的流量计、液位计;轧机的测厚仪等的

计数要求"准"确无误,计数一旦波 动或者计量不准,对生产质量的影 响是极其严重的。该厂电气作业区 维护人员不仅对这些设备本身、线 路进行仔细检查,排查触点松动、检 测镜头脏等外在因素,而且对计数 不准确的关键设备重新校准,根据 设备的量程、介子基数、信号类型、 信号量程范围等恢复温度、流量等 数据的正常计数。二是对设备的稳 定性持续关注。"稳"即为生产线的 连续稳定运行,是质量保证的根 基。该厂高标准提高检修质量,对 每个机组一段时期内存在的问题进 行阶段性的梳理,提出有效的解决 方案,保证检修期间各个机组存在 的问题得到有效处理和解决。设备

技术方面,在处理生产线的设备故障时,要求严格按照设备的技术参数、操作规程来处理,保证设备的稳定运行环境,严禁随意改变板温、炉温等关键参数。三是加强设备点检的精细化,要求各个机组技术员"精"密点检机组的关键参数,同时进行阶段性的总结和对比,对机组各个部分的张力辊的张力、转矩、电流、速度棍的速度、炉温、压下量等关键参数,通过"精"密点检确认异常参数,进一步分析,提早发现机组的不正常运行状态,防患于未然。

该厂将有效地利用好这三把利 剑,力保设备的正常高效稳定运行, 严守质量大关,为完成全年的预算目 标保驾护航。





本报讯 (通讯员梁建红) 太钢袁家村铁矿原料作业区 造球岗位是精矿粉成球的重 要工序,质量指标包括生球水分、生球粒度、返料量等,都直 接影响成品球团的质量。原 料作业区紧盯质量控制点,成 立攻关小组,持续跟踪,多措 并举,提升产品质量竞争力。 完善规章制度。出台质

元曹规阜制度。出旨质量指标控制措施,强化精矿水分、生球水分等指标的自检,及时掌握较为准确的指标信息,根据实际生产情况做出及时调整,对工序之间反馈的指标进行复检,确保调整的有效性。建立来料水分数据库,每两小时对来料水分检验一次,发现不符合造球及时与上工序沟通,再次复检直到达到要求。

组织岗位标准化操作竞赛。为提高造球工的操作水平,尽快适应来料变化带来的冲击,改变习惯性操作,有效降低生球水分,全面完成各项质量指标,实现质量上台阶;

组织造球工岗位标准化操作竞赛,通过竞赛提高造球工的精细化操作水平,目前生球水分、粒度合格率明显改善,工艺不断得到优化,产品质量不断提升。

召开攻关会议。根据岗位实际以及工作经验提出改进措施,控制来料的配比变化、球盘的转速、土的配比、机速的稳定、水分配比,共同探讨解决问题的方法。作业区成立生球料量稳定攻关组,对小时生球量稳定率进行攻关,通过持续跟踪以及用户访问,稳定率有明显提高;成立生球水分控制攻关小组,作业区不定时抽检生球水分,生球水分得到有效控制,合格率大大提高;成立降土耗攻关小组,前半年土耗预算为14公斤/吨球,实际完成土耗为13.61公斤,比预算节约0.39公斤,降本约44.4万元。

向点检质量要效益

—记冷轧硅钢厂机械作业区点检员张邢亮二三事

通讯员 岳九成 田伟民



8月下旬, 在冷轧硅钢厂 早生产例会上, 设备副厂长被制厂 机成员长板 加区点时村板员 现

酸 轧 运 行 设 备 隐患避免了生产事故。

机械作业区副主管尹军介绍了张邢亮其人。张邢亮 2011年参加工作,去年被评为 厂先进工作者。小张原是与责 酸轧出口区域设备的点检与维护,由于他点检踏实认真、检与 护,由于他点检踏实认真、检 方。 、难度大的酸轧入口 、为口区域地下活套内 、和区域地下活套, 、本度高,点检一趟下来不 多、温度高,点检一趟下来不 ,如果点检不认真、不 经知,小隐患发现不及时,就会发展成大隐患。

8月上旬,小张在中间活套 点检时发现有一摆臂动作不灵 敏,走近仔细观察动作情况发现 活套立柱上端轴承座其中一条 螺栓松动,立刻联系主管技术员 郭岩,告知活套立柱隐患,联系 调度申请时间停车进行了处 理。如果隐患处理不及时,活套 立柱轴承座两条螺栓全部失效, 活套小车在撞击活套摆臂时,摆臂将无法打开,对活套小车将会造成很大程度的损坏,甚至造成活套小车脱轨等严重故障。故障一旦发生将造成全线机组长时间停车,对产量和产品质量都会造成严重影响。

8月中旬,小张在人口活套点检时,发现有一连杆出现晃动,仔细观察发现连杆的连接销螺栓失效,连接销已退出半截,如果再稍微退出2mm左右,摆臂与立柱将失去连接,活套小车在通过之后摆臂将无法恢复原位。小张立刻通知作业区联系调度申请时间停车进行处理,并且增加弹簧垫,及时排除了这一隐患。

张邢亮说:以上隐患发生 在不同时间,处理时间也不长, 看起来只是螺栓松动造成隐患,但是隐患一旦发生,会造成 活套小车大型设备故障,对全 线机组将会造成长时间停车, 产量和质量将会造成严重损 失。几乎所有设备的故障,在 其前期都会在振动、温度等方 面出现异常,只要点检质量。设 备的稳定运行是产量质量效益

的坚强保障。

如何取得用户的信任,这 里面包含了太多的内容,营销 人员的专业素质、成熟的工艺、 先进的设备、过硬的产品质量 等等。而一份订单的签订正是 从信任开始的,只有取得用户 的信任才能赢得市场。

在钢铁行业中,看似饱和的市场中同样存在着机遇。机遇来源于市场和客户,要想想市场上有敏锐的嗅觉外,还要做好与用户的对接工作,深入知致地了解、分析用户需求,取得用户的信任,从而赢得市场。

这就要求我们,在售前,通过充分调研,以市场潜在需求为突破口,寻找可能的机会。在和老用户或者潜在用户的接触中,我们要设身处地地站在用户的

取得用户的信任才是赢得市场的关键

刘杨

角度考虑问题,从用户需要解决的问题作为突破口,找到机会。比如,用户需要研发新产品,但是苦于技术或者材料等方面所限不能实现,我们可以通过提供技术服务、介入材料研发等方式,从中寻找机会。

近期我们在开发工程机械行业某新用户过程中,就是强力、营销人员多次与生产厂、大中心共同走访,在技术上对产品后续加工、热处理工艺对大时交流,使用户逐渐的技术工艺和先进大大型,企设备产生信赖,从而获得了

孙磊 摄

