

炼钢二厂技能提升实训室揭牌成立

本报讯(记者 郝晋凯 通讯员 杨超)11月29日,公司首个厂级技能实训室——炼钢二厂电气技能提升实训室揭牌成立。公司工会有关领导和炼钢二厂优秀青年职工代表一起参加了揭牌仪式。

炼钢二厂电气技能提升实训室是在炼钢二厂工会的大力支持下,由电气二作业区自发筹建的。实训室以切实提高职工操作技能为目的,以培养青年人才为宗旨,进一步拓宽了培养高技能人才的平台。实训室由配盘区、排故障区、电气传达区、编程区、画面组态区、仪表校验区、教学交流区等八大功能区组成。室内利用现场的废旧备件以及修旧的电气元器件组装了西门子PLC、变频器、触摸屏、电机等现场所需的仿真模拟操作控制键盘。实训室建成后,广大电气点检员、青年大学生们可在此进行仿真模拟配盘



刘宝宝 摄

演练、变频调试、画面组态、新建项目模拟调试等演练,是一个提升电气点检维修实操的良好平台。

揭牌仪式上,公司工会对炼钢

二厂实训室勇于创新的精神给予了高度评价,对该厂青年职工寄予深切厚望,希望广大青年不断学习,提升能力,以过硬的技术本领为公司的发展建功立业。



我公司与齐齐哈尔车辆有限公司大连研发中心交流新车型的设计思路,推荐我公司不锈钢产品在新车型上的应用。图为双方洽谈现场。

许宁宁 摄

“我是个普通人,但我们科研平台却并不普通。近几年来,在这个平台上诞生了许多优秀的科研人员,他们为太钢研发出了高精尖的拳头产品,在业内首屈一指。我为自己能成为太钢人而骄傲,为公司能给我们科研人员提供如此之高的平台而欣喜,对公司的未来充满了信心。”一向不善多言的刘在龙兴奋地说。

这位“普通人”名叫刘在龙,来自内蒙古呼和浩特,是北京科技大学材料与工程专业的硕士研究生,毕业后一直在技术中心板材室从事管线钢研发工作。他平时工作踏实努力,分析问题思路清晰,曾先后参与了西气东输、中俄东线和出口土耳其TANAP等国内外大型项目的原料设计和技术服务工作,是公司管线钢团队的一员“大将”。

鏖战在科研一线的“好后备”

在入职以来的科研工作中,刘在龙从没有一句抱怨,从没有一丝烦躁的情绪,他的思想坚定,不躲闪不懈怠,当遇到科研难题的时候,他总是坦然地说:“只要我们尽全力去做,就没有过不去的坎儿。”这就是他对待科研工作积极乐观的态度。

三十出头的他,身材魁梧,时常面带微笑,态度诚恳,是太钢人常说的“好后备”。阳光、积极、精力旺

盛是板材团队对他的评价。曾经有一次,他连续两天在现场跟班,几乎没来得及合眼。跟班结束后,本该回宿舍休息的他又出现在实验室里整理数据,同事们说他“傻”,他却笑着说自己是蒙古族人,不怕累。还有一次,他在客户料场分析质量问题,时值冬日,户外料场的工作条件极其恶劣,一起工作的客方师傅换了一班又一班,当休息好的师傅再上岗时发现他还在那里,惊奇地问:“小伙子,你不冷吗?”他笑说:“工

去年七月的一天中午,团队负责人安排他主导某钢种试制,他一接到任务,二话没说,戴上安全帽,迅速走出办公室,第一时间赶到现场,并认真细致地和现场技术人员核对了各工艺区间和试制环节的控制参数。生产线的钢卷一下线,现场操作人员便取好了试样。30公斤重的试样,他一个人就扛着出了厂房。时值正午时分,酷暑难耐,当他把试样送到技术中心制样车间时,汗水已将工装完全浸透。为第一时间掌握试制产品的理化检验结果,在试样的检测中,他全程跟踪。“在龙,他可是物理室力学组的‘常客’,只要是他送过来的试验料,他都会密切关注实验过程每一个环节、每一条数据的变化,一进入研究分析状态就没个钟点。”力学组负责人如是说。

公司的即时激励政策是对习近平总书记提出的“奋斗幸福观”最生动的诠释。当谈到对公司即时嘉奖精密带钢创新团队这一举措的看法时,刘在龙兴奋地说:“公司以及技术中心出台一系列激励措施,充分体现了太钢尊重知识、重视人才、努力打造学习型企业的决心。我为能在太钢技术中心工作感到骄傲和自豪,这是实现梦想的地方。”作为公司科技创新征程中的追梦人,刘在龙用实际行动践行着赤子心的精品梦。

赤子心的精品梦

——记公司科技战线上的追梦人刘在龙

通讯员 姚旭东

作还没完成,我不冷……”这就是太钢年轻科研人员的优良作风,为了自己热衷的事业再苦再累都能坚持,为圆满完成当期科研的任务,不眠不休也毫无怨言。

不达目的不罢休的“主人翁”

科研工作不是纸上谈兵,只有通过多次试验和深入分析才有可能得出正确的结论。刘在龙十分认真地说:“在研发工作中,我们必须时时处处对自己高标准、严要求,并以主人翁的高度责任感积极投身于科研,只有这样才能达到我们工作的预期。”他在工作中,凭借自己对公司和对科研工作的热爱,为公司新产品新工艺研发奉献着自己的智慧与汗水。

做营销就是一个愉快的聊天过程

谢建武

真正的营销就是一个愉快的聊天过程。聊对方的心愿,聊对方的担忧;真正的营销没有对立的立场,没有买方没有卖方,是全心全意为对方解决问题,不需要说服对方,彼此没有压力。真正的营销是:我们说的是对方想听的,我们卖的是对方想要的。真正的营销充满价值感和意义感。

很多人以为,营销是很困难的过程,一旦你了解营销之道,你对营销的感受会改变,营销充满压力,营销需要说服对方,营销很辛苦。我在改变你对营销的看法,你以为你是在求别人,哪想到你是在做一件很有价值、很有意义的事。你在为对方完成心愿拿走担忧。简单地说,你在为对方解决问题。

真正的营销只有两个步骤:第一,用心了解对方的心愿和担忧。第二,运用我们的知识、产品和服务完成对方的心愿,拿走对方的担忧。

营销最大的收获,不是提成多少,不是晋升,不是增加了炫耀的资本,不是完成任务。营销最大的收获是:你生活中多了一个信任你的人。

营销最大的敌人,不是对手,不是价格太高,不是拒绝你的客户,不是公司制度,不是产品不好,最大的敌人是:你的抱怨。

营销也给我们带来了很大收获,可以接触到不同的人,从而锻炼自己的沟通能力;可以锻炼自己对人、对事的判断力;可以发现自己的潜能;可以锻炼自己的意志,因为营销很苦;可以锻炼自己的抗压能力、抗击打能力;可以锻炼自己的创造力;因为你要想办法提高销量,所以要有新的创意和方法;可以锻炼你的团队协作能力,因为你是连接上游和下游的中间环节;营销让你懂得感恩,营销让你成长的更加扎实、坚定。



营销心语

复合材料厂开展技术比武活动

本报讯(通讯员 杨峰)为了认真贯彻落实公司质量提升活动的精神,以岗位成才为重点,全面提高职工队伍的整体素质,提升安全操作技能,促进安全生产,提升产品质量,培养岗位技术人才和操作人才,复合材料厂开展技术学习及比武活动,参加活动的岗位人员达到100%。

通过职工技术比武活动,实现班组有骨干、单位有能手,重点工种有过硬的技术骨干队伍。拼焊为团队合作,共分为两个小组,经过抽签决定先后,参加比武活动的考评人员有,生产科及技术科科长、作业区主管及业务主管等,拼焊共分为刨边、点焊、拼焊、修磨、吊运几个过程,比赛用时三个小时。在这项活动中主要抓了三个重点:一是加强拔尖技术人才的培训和传、帮、带活动;二是加强选拔及培养岗位技能带头人;三是加强先进技术操作法的总结推广应用。



为提高调车作业人员业务素质和操作水平,物流中心在一线职工中掀起“人人学技术、个个练本领”和“比、学、赶、帮、超”的学习热潮,有效调动职工学技术、钻业务的积极性。图为物流中心正在进行调车工技术比武。

杜洁 摄