

不锈钢冷轧厂积极开展现场清理整顿

本报讯(通讯员 柴巍)近日,为进一步提高现场物料管理水平,规范作业现场环境,围绕季度5S管理工作计划,不锈钢冷轧厂积极开展现场清理整顿活动。

该厂将活动分为现场整治期、拉网评价期、整治活动总结期三个时间段进行,内容涵盖设备设施、地面、油库、栏杆等,要求区域内无杂物、地面无积油、无随意未按标准定置的物品,现场环境达到干净整洁。该厂首先要求各

作业区要集中力量,重点清理日常容易忽略的区域,确保现场无盲区、无死角,同时对清理整顿工作计划进行反馈,确保现场区域管理水平逐步提高。其次将现场整理整顿工作和作业区评优工作相结合,对各作业区存在的问题进行汇总整理,整治效果好的奖励,对现场整治较差,整治标准低的现象列入典型问题严肃考核。此外针对现场备件存放、搬运,进一步按区域合理定置和规范,对

各检修平台进行定期清理,机组传动侧放置物品均定置定位,设备设施表面无积尘、无明显油污垢,箱体备件上架,对废弃滤纸区域整体清理整顿,整体制作存放斗具及围挡、防护设施,现场规范定置物品进一步提高。

该厂通过积极开展现场整理整顿工作,不定期进行“回头看”,使得整理整顿工作常态化,有效改善了现场作业环境,为生产任务的顺利完成奠定了基础。



今日图闻

在炼钢二厂原料作业区备件接收现场,炼钢二厂各级干部及相关人员就备品备件的验收存在不完善现象,开展以提责任意识、确立降本意识及落实岗位职责为主题的现场教育活动,并要求相关人员在验收备品备件时要严格落实验收标准,坚决杜绝不按标准验收备件现象。

刘宝宝 摄

赶紧服下一瓶藿香正气水。一天下来,夏崇武和代金明一共喝了21瓶盐汽水,6瓶藿香正气水。他们的衣服不知道被汗水打湿了多少次,工装的后背上出现了一层又一层白色“云朵”。当工作结束,夏崇武回到更衣室,换下的工作服上一股浓厚的汗碱味,抹上的第一遍肥皂,很快就被“吸收”了,第二遍肥皂才搓出肥皂泡来。这些快到50岁的“老”焊工们,一天下来至少在烈日下连续工作了十多个小时。

豪饮10瓶盐汽水

——记东山矿机动部焊工战高温
通讯员 谭勇

可爱的矿山工友,高级焊工夏崇武告诉笔者,虽然已经过了中午最晒人的时候,但是太阳还是很火辣,蹲在火热的钢板上,刚刚干了一会儿,浑身的汗就像下雨一样。“我们就是干这的,热和辛苦都不算什么,但是机动部给我们提供了冰冻绿豆汤、盐汽水和矿泉水,渴了热了,喝上几口感觉好多了。此外,矿安全科还为我们备好了藿香正气水等防暑药品。”

员代金明师傅接过话去:“我们夏战三伏冬战三九,早就习惯了各种恶劣环境。”说话间,代师傅露出了憨憨的笑容。只是简单地聊了几句,发现他总在不停地擦汗,湿透了的衣服紧紧地贴在身上,像是刚从水里捞起来一样。

只是和他们待了一个多小时,夏崇武和代金明两人的衣服一次次地完全湿透。放下工具,走到遮阳的休息区内,他俩都一口气喝完一瓶汽水,“豪饮”完毕,代金明又提醒

一旁刚刚放下焊接工具的党

为他们点赞

通讯员 张万全

7月16日晚,精带公司厂房内职工们正在作业,突然天空中乌云翻滚,一场大雨即将来临,只见乌云奔腾着,从四面八方漫过来,整栋整栋地堆积,越来越密,突然,天空瞬间就像裂开了一道口子,豆大的雨点从里面倾泻而出,整齐划一地倾倒在车间房顶上。由于雨势凶猛,下水道内瞬间蓄满了雨水,不一会,下水道已容纳不下倾盆而下的雨水,从磨床间的下水池内喷涌而出,流向了磨床的电气柜,淹没了空调底座。

磨床当班人员见状立即启动应急预案,值班干部胡尚举巡检现场,发现磨床现场情况,一边脱去上衣,伸进水槽内用手堵住水口,一边安排磨床当

班职工陈麦虎、赵彦伟和卷纸车间的建国去取软布子、扛沙袋,此时此刻,这些职工完全忘记了个人的安危,他们心里只把设备安全放在了第一位,保证磨床设备的正常使用,因为他们都知道,磨床设备的正常是精带轧制生产的关键一环,否则后果严重。

经过一小时左右的努力,这些人汗水湿透了衣背,水终于堵住了,电气柜周围的积水也清理了,避免了电器元件进水等恶性事故的发生。整个过程中,值班干部胡尚举身先士卒,带领一线职工不畏艰难,不惧危险,奋战在现场,用实际行动诠释了一个共产党员应有的担当,展示了一名党员干部的先锋模范作用。而更为重要的是,这些职工面对困难,团结一致,共同奋战的感人情景,最值得我们点赞。

亲手浇灌绿色家园

峨口铁矿提高认识,增强职工做好生态环境保护工作意识,营造“环境保护、人人有责、从我做起”的浓厚氛围,着力推动将峨口铁矿建成清洁、绿色、环保、高效、生态文明可持续发展的绿色矿山,为公司高质量发展提供绿色保障。图为球团工业园区职工正在为绿树浇水。 王振华 摄



为客户服务 增团队活力

程文生

一个成熟的团队,必然是一个高情商的团队,一个目标明确的团队,一个思维创新的团队,一个为客户尽力的团队,也注定是一个活力四射的团队。



员工皆处于团队中。小组是团队,科室是团队,车间是团队,工厂是团队,公司是团队,结伴服务也是团队。团队需要专业,需要分工,更需要协作,需要补位,不存在事不关己,更不能高高挂起,只要有利于团队,就要付诸行动,拿出成果。

客户是上帝,是衣食父母。但真正付诸行动的又有几人?客户问,这个品种你们能生产吗?对不起,我不管这个品种。客户问,我这批订货怎么还没出来?不好意思,请咨询制造部。客户问,出了质量问题走什么程序?很抱歉,客服的事,你还是问服务热线吧?回答了,没解决,不是客户的问题,不是团队的问题,而是你的认识出了问题。有吗?丢人的是自己,伤害的是客户,损失的是团队,请对号入座。

有人从内心悄悄把客户分为了三六九等,殊不知一个九等客户的差评影响了多少潜在的优质客户?网上购副眼镜,镜片突然脱落,虽然还可装上,总是感觉不爽。电话投诉,客服挺好,退吧,无理由退。没听懂,写了“镜片脱落”。客服回话,请写“无理由”。于是退了。感慨良多,一个九等客户也很重要呀,“镜片脱落”与“无理由”,不一样的原因,不一样的口碑,不一样的格局,不一样的后果,想想吧。

高情商的团队视客户需求为至宝,迅速化为行动,没有理由。不分岗位,认真答复客户的每一个问题,你做到了吗?订货程序你知道吗?技术要求你熟悉吗?交货周期你了解吗?这似乎都不重要,又似乎都很关键,无论什么方式,给出满意的答案才是王道。

目标明确的团队,目标就是客户需求,其它靠边让路。你埋头拉车,却不知方向已错;你方向搞定,却不知路遇陷阱;你做了努力,然而却是无用之功;你远离客户,又怎知市场险恶?

思维创新的团队总是想在客户前面,做在同行前面。你在思考,心中却没有客户;你在行动,殊不知已落人后。陈旧思维难上进,落后行动害死人。

高情商,目标明确,思维创新,行动有效,循环呼应,螺旋攀升,战无不胜。客户导向的情商才是高情商,团队合作的情商才是高情商,相互补台的情商才是高情商。客户的需求才是真目标,市场的要求才是好目标,比对手技高一筹才是行动目标。别怕迷失方向,客户在持续为你导航。

千里之行始于足下。为客户尽力,增团队活力,保持市场竞争力,实现品牌影响力,成为行业推动力,这个世界你最有力量。