

以创新者为先  
以奋斗者为本

## 退伍不褪色 奋斗新征程

——记公司优秀党员标兵、精密带钢公司轧制作业区轧机丁班班长吴琼

本报记者 石鹰

得出几身汗。”吴琼说，“汗水流到眼睛里都没法擦，因为手上都是钢箔的碎末子。”

怎么就能不断带呢？借助自己的轧制经验，吴琼提出了很多问题。吴琼身后有一个意志坚定的开发团队。他们把吴琼提出的问题，转化成了一条条解决方案。吴琼反复试，团队反复改。“轧制手撕钢是没有经验可借鉴的，没有人会告诉我怎么做。可是在我心里就有那么一个标准，说不清道不明，但感觉总是不到位。我就一遍遍地试，一直试到自己满意为止。”吴琼说。

经过七百多次的试验，经过无数次辊系配置的优化、设备的调试，通过一系列核心技术的开发、测试、稳定运用，终于换来了最终的成功。在大家的努力下，“手撕钢”终于诞生了，各项指标完全满足高端用户需求。

轧制作业区主管段浩杰说，在工作中，吴琼的问题是最多的。这就说明他观察很细致，做事动脑子。

正是这个优良品质，让吴琼从部队转业入厂后一年就当上了主操。从来没有接触过机械，第一天上班，面对这些大型的轧制装备，吴琼的好奇心被激发出来。他说，每个男孩都有一个控制机械的梦想。小的时候，跟着父亲上房顶修电线，趁大人不在的时候拆了家里的电扇，他都干过。当真正面对这样的大家伙时，他就想把它们控制好。

2011年，刚上班时，他是既没理论基础，也没实习经验。既然什么都不懂，那就问吧。边问边学边干，只要经历过，吴琼就记在心里，关键数据写在本上，很快他就进入了角色。李学斌是作业区的技术员，也是吴琼问的最多的人。今年31岁的吴琼把也是30出头的李学斌称为自己的师傅。“反正我有问题，我就问他。哪怕是下班了、节假日，我有问题就给他打电话。不管他烦不烦我，我都得问。”吴琼面对李学斌笑着说。李学斌接着说，我很欢迎他问。作为技术员，我的很多想法需要他们操作工来实现。能这样多沟通对工作是非

常好的。

吴琼不仅问自己遇到的问题，就是别人遇到的问题，他也要问，想不明白也要问。

勤学好问，做事麻利。他的一言一行领导都看在眼里。一日，一名主操请假了。领导找到吴琼，“今天你来当主操。”意外、惊喜、紧张，后来，干脆什么都不想。吴琼坐在操作台前，眼睛盯着轧机，把自己在之前对轧机的所有设想都尝试了一遍。他成功了。入厂仅仅一年的时间，吴琼成为了一名优秀的主操。又一年后，他被选为轧机丁班班长。

在部队时，吴琼就已经是一名光荣的共产党员了。在企业里，吴琼也很好地发挥了共产党员的先锋模范作用。成为班长后，他感觉到了身上的担子重了，不仅要自己做好，还要把队伍带好。他把部队里雷厉风行、敢打硬仗的作风带到了班组里。刚开始，也有组员不理解。慢慢地看到班组的业绩，大家都拧成了一股绳。2019年4月，他所带领的班组获太钢“工人先锋号”荣誉称号。

段浩杰说，只要有什么急、难、重的任务，我都安排给他。不管有多困难，他都咬着牙上。

吴琼也确实不负众望。一次次历练下来，轧制“手撕钢”的重任也交给了他。“任务交下来，就得完成，还得完成得好。”吴琼坚定地说。“其他的同事也具备轧制“手撕钢”的技能，只是我轧的多些，经验多些。相信，再过一段时间，大家都能成为轧制“手撕钢”的行家里手。我愿意把我的经验教训都传授给大家，让“手撕钢”这张响当当的太钢名片能够花开遍地。”



公司优秀共产党员标兵吴琼 白治斌 摄

吴琼的名字看起来很像个女生，其实却是一个力拔头筹、勇挑重担的钢铁男儿。前段时间，“手撕钢”的问世让太钢再次成为公众关注的焦点。而吴琼就是创造“手撕钢”奇迹的关键人物之一，是他亲手轧出了“手撕钢”。

“手撕钢”是对厚度低于0.05毫米不锈钢精密带钢的一个比较形象的叫法。之所以这样叫，是因为不锈钢可以轧到象纸一样薄，可以用手就能轻轻撕开。更让人惊叹的是，在太钢精密带钢公司，吴琼可以把不锈钢轧到厚度仅有0.02毫米，宽度达到600毫米，使太钢成为世界上唯一可以批量生产宽幅软态不锈钢精密箔材产品的企业。

不锈钢箔材是“手撕钢”的专业名称，该材料是航空航天、军工核电、高端电子、新能源等尖端领域的关键基础材料，产品质量要求高，工艺控制难度大，尤其是高端品种的核心制造技术一直只有少数发达国家掌握。精密带钢瞄准高端市场需求，下决心填补这项空白。2016年，该公司组建了超薄不锈钢箔材团队，吴琼成为了其中的一员。

“轧手撕钢，最让我头疼的就是断带。”吴琼说。

由于材料太薄，快速轧制中一旦断带，钢箔就会变成一堆碎末。这些散落在轧机轧辊、角落的碎末，要被全部清理干净，至少需要四、五个小时。“无论冬夏，都

## 搭建沟通连心桥

通讯员 白燕妮

“你们太钢的这个砖，不仅外观颜色统一、强度高、而且送货及时、服务好，我们就用你们的砖了。”在客户施工现场，负责原料采购的周经理由衷地对前来自访的太钢综合利用公司技术人员说。

客户回访是综合利用公司多年以来的惯例，公司组织技术人员、各类产品的生产负责人、营销员等深入市场，直面客户，了解客户对产品的需求，把客户的需求当做产品创新、工艺改进的关键因素。

在恒大御景湾刚开始使用公司的产品时，客户对于蒸压粉煤灰加气砖砌块的大气孔问题提出了异议，该公司立即部署，从原材料的人厂检验、生产流程、运输过程、装卸环节进行了全面的跟踪，经过深入分析，发现原料性能的不同也会影响工艺配比，进而影响产品质量。找到症结后，技术人员立即进行了工艺的调整，并根据原料的性能形成对应的工艺配比方案，最终解决了大气孔问题。公司工艺主

管张美霞说：“在我们看来微不足道的问题，其实对于客户就是大问题，客户的异议督促我们不断改进、不断完善，把产品做到更好”。

在加气砖板材的推广中，综合利用公司以技术营销和服务营销为途径，与客户深入沟通，了解客户对产品强度、规格、性能的需求，根据客户的需求针对性地进行研发、实践，最终生产出让客户满意放心的产品。先后推出了厚度为50-100毫米的新型板材，并广泛应用到山西二建平遥创意文化旅游生态园、太原市质检中心办公大楼、太原市妇幼保健医院、第三人民医院、恒大书院等国内知名的房地产建筑公司中。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。客户的需求是企业发展的根基，让客户满意是企业发展的目标。回访，搭建了综合利用公司与客户之间的连心桥，让更多客户在实现双赢的同时，了解太钢、选择太钢、信任太钢，为公司高质量发展奠定了扎实的基础。



炼铁厂供料作业区紧抓岗位修旧利废工作，他们本着“节约一滴水、一张纸”理念，对作业区能修复的备件都进行修复，确保降本增效工作落到实处，图为点检员组织岗位人员对两台废旧电机进行重新组装使用。  
陈勇 摄