

酷暑“烤”验下的坚守

通讯员 汪洋



近日,不断攀升的高温给奋战在生产一线的员工们带来了特别的酷暑“烤”验。太钢炼铁厂四烧作业区职工战高温、斗酷暑,坚守岗位挥汗如雨,齐心协力保生产安全平稳运行,谱写了一曲经受“烤”验的战歌。

当推开进入烧结机厂房大门的那一瞬间,一阵热浪扑面而来,在近几天的高温天气里,这片区域最高温度可达到60摄氏度,持续的高温不仅对岗位人员带来了极大的挑战,更是对不断运转的设备严峻的考验。来回奔波的点检员们顶着高温对设备进行着认真巡检,测温度、听

声音、看油位,汗水在脸上不断冒出凝成汗珠再滴落下来,一趟巡检下来将近两个小时,身上的衣服像被水浸过一般,但他们并没有因为高温天气就放松对工作的要求,依然一丝不苟地做着分内的工作。

高温对电气设备是一种安全隐患。四烧作业区针对高温天气对重点设备做出了加大巡检次数和提高巡检质量的要求,对能够造成烧结机停机的高压电机每两小时便进行一次测温,并做好及时记录和汇报,严格监视各转动设备冷却水是否畅通,确保设备能得到充分冷却,确保厂房通风设备处于良好运行状态,发现故障及时消除。同时,利用班前班后会向员工传达夏季防暑工作细节,确保大家上班

期间有良好的工作状态,下班后保持充足的休息,为战胜高温酷暑保生产提供坚实后盾。

面对酷暑难当的高温天气,作业区将一件件防暑降温物品送到一线员工手中,为大家送出丝丝清凉。为防止员工中暑,中控室药箱里的藿香正气水及风油精等防暑用品每日进行检查和补充更换,同时作业区还为每个班都配备两箱汽水消暑解渴,另外在中控室每天熬制绿豆冰糖水,确保岗位人员在操作回来时都能够喝上清凉可口的暖心绿豆水。

高温还在继续,但四烧作业区的每一名员工都满怀热情、干劲十足,不怕苦、不怕累,齐心协力战高温、斗酷暑,发挥攻坚克难精神,众志成城保生产。



为进一步提高尾矿库防汛应急处置能力,确保以科学高效、组织有力的应急防范措施保障尾矿库周边区域群众生命财产安全,近日,太钢代县矿业公司精心组织了尾矿库防汛应急演练活动。图为演练现场。

赵瑞文 摄

(上接第一版)深井下,钻孔、砸碰、电锤各种作业器具齐上场,职工们撸起袖子卖着力气干,上半年,回收采场低品位矿石 27.94 万吨,精选加工精矿 7.44 万吨,全部超设计产能,为增产计划完成奠定了坚实基础。

看到成绩的尖山铁矿,继续在“三降两增”上寻找突破口。采场出矿难问题必须破解,这是块难啃的硬骨头,但也是实现增产的根本。

尖山铁矿总工程师梁光旭说,“建矿 30 年,我们也挖了 30 年,资源是有限的,可开采境界圈越来越小。”如何破解,尖山铁矿对标找差、集思广益,一揽子措施相继推出。

“工艺布局大有文章可做,这是实现增产的关键。”梁光旭说。为此,尖山铁矿组建成立了保证供矿能力项目攻关团队,围绕细化月度采剥计划、严肃周工艺计划、强化现场管控计划,“三位一体”全方位地提升采场工艺计划执行率。“我们一方面提前组织穿孔作业、开沟爆破,加快开沟进度,另一方面,充分利用小型设备深坑作业的灵活优势,最大限度地提升采场出矿速度。”攻关取得了明显成效,采场的可持续出矿能力大幅提高。

同时,尖山铁矿在提升效率上持续不断地下功夫。磨选是最后一道工序,球磨机作业率是关键指标。磨选作业区党支部书记、主管于志伟是一位 80 后的年轻干部,思想活,干劲足,办法多,他以周为单位制定球磨机补加球计划,稳定球磨机充填率。依据现场变化,修订了工艺技术标准与工艺纪律。引入竞赛机制,将稳定率作为评价指标,对看护同一台磨机的职工进行排名奖励,增强过程控制效果。5 月份球磨机作业率创历史最高水平,达到 97.99%。

“设备的安全运行是一切工作的基础。”胶排作业区党支部书记、主管帅文虎认真地说,“采矿部从控制故障入手,与我签订了故障责任书。”为了减少排岩机故障,作业区进一步完善基于手机 APP 的 PLC 远程监控控制系统,提升远程预警能力,提高设备运行的可靠性;进一步完善胶带机滚筒的温度远程采集,提升设备信号的远程自动控制水平。在此基础上,抓岗位履职、抓过程控制、抓专业点检、抓隐患整改……上半年胶排

故障时间创运行以来最低纪录,为保证采场出矿量发挥了重要作用。

.....

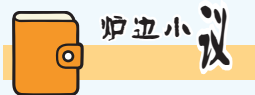
一系列措施的落地实施,成效显著而易见,尖山铁矿在公司“铁精矿安全增产降本增效”专项竞赛中荣获先进单位。这极大提振了干部职工的信心和决心,还有哪些困难,尖山人“兵来将挡水来土掩”。

斜井是采矿与选矿衔接的咽喉要道,是矿石输出最重要的通道。然而,今年是井下灾害治理项目任务最重的一年,为了在汛期前完成井下水仓扩容、井下强排系统建设,斜井生产与项目建设哪个都不能耽误。

斜井作业区主管吴吉龙说,“井下日常生产仅有 8 名工作人员和 4 名管理人员,共 12 人。今年井下项目建设时间紧任务重,2000 多吨施工物资要入井,施工人员最多时候有 60 人以上在现场作业,最少也有 40 人左右”,生产与项目交叉非常多,人员与设备的出入井矛盾突出。

充分发挥信息化优势 用好一体化销售系统

刘 瑛



一体化销售系统是太钢信息化升级改造项目的重中之重,7月1日迎来了系统切换上线。该系统从客商管理、财务管理、合同管理、发货管理、异议处理以及经贸公司管理等模块全新变更,将对营销工作产生深远的影响。

统一平台运作、集中业务管理。统一销售资源管理、统一销售策略制定和客户服务标准,支持跨地域、多组织销售机构统一业务流程管理,实现销售资源共享、业务协同,公司范围内销售管理及数据的统一规范和信息透明共享,提升管理决策效率,不断提高用户满意度。

产销平衡优化,保证交货能力。按用户要求进行产品设计、生产组织,充分整合质量、生产、物流、财务等方面的信息。以销售合同为主线、以客户服务为中心、以产成品物流与资金管理为重点,实现销售全过程精细化管理,以提高客户服务水平,加快产成品物流,降低产成品库存,提高资金回笼率,最终提升销售和物流价值增长。

营销过程可监管、可追溯。销售与质量、制造、物流、财务体系形成业务界面与数据交换标准,支持销售与质量、制造、物流、财务部门全程协同运作,销售与制造、财务、物流信息集成共享,共同构筑销售整体运作的信息系统支持保障,实现销售全程信息汇集、透明,销售执行过程可视、可控、可追溯。

当今社会飞速发展,太钢的发展离不开信息化,经营的过程中,全面运用一体化销售系统,并与时俱进地将一体化销售系统上的优势充分发挥,对太钢建成中国宝武不锈钢产业一体化运营的旗舰平台公司和全球最具竞争力的不锈钢全产业链企业具有重大意义。

敢于挑战“不可能”

一手抓项目推进,一手抓井下生产就成了斜井作业区的常态。斜井作业区主管、副主管坚持井下带队组织生产,协调现场矛盾和问题。专人专项制定卡轨车作业计划,协调卡轨车运输矛盾,最大限度地满足职工生产生活和项目建设的需要。上半年,斜井作业区矿石运输量超额完成任务,效率、电耗、衬板、运输带、维修费等全部低于预算指标,工序成本还降低了 1.16 元/t。

从“不可能”的困难中找到“可能”的办法和措施,把“不可能”越过的高山,蹚为了脚下的平地。尖山铁矿不向困难低头,专注而大胆,瞄准精选增产、采场出矿、胶排效率、球磨机作业率几个关键指标,出奇招,施妙招,把瓶颈化为动力,精矿粉产量较上年增长 2.85 万吨,较商业计划书“银目标”增长 1.42 万吨,精矿粉成本较上年下降 11.85 元/吨。

“面对困境,没有完不成的任务,只有不想完成的任务。这是公司给我们的考验,公司不需要理由,要的是我们的行动。我们将继续按照‘三降两增’要求,挑战自我、提升自我,集全员之力向‘金目标’发起冲锋。”郭振海举棋落子。