

主 编：王发生
副 主 编：苏福斗
编 辑：杨林江
孟 坚
崔双龙



从小事做起
细节决定成败
行动创造机会
信心成就未来
坚持直至成功

身边的闪光点
11



身边的闪光点

太钢实践核心价值观实录

11

2016

太钢企业文化部

(内部资料 注意保存)

实践企业核心价值观从点滴做起

以人为本
用户至上
质量兴企
全面开放
不断创新

身边的 的

太钢实践核心价值观实录 11

闪光点



前言

FOREWORD

为了推动公司企业文化落地,将文化理念转化为全员的自觉行动,公司企业文化部 2016 年继续在全公司范围内开展了“我们身边的闪光点”典型案例征集活动,活动共收到基层单位及职工用心践行公司核心价值观的典型案例 115 个。这些典型案例,生动形象地展示了什么是不忘初心,艰苦奋斗,无私奉献的太钢人。他们用实际行动诠释了太钢职工的优秀品质,用敬业奉献的崇高精神推动着公司的发展,充分表现了广大员工在钢铁行业形势极其严峻的情况下,与公司同舟共济、共克时艰的精神面貌。

为进一步扩大“身边的闪光点”典型示范作用,我们筛选、整理出了优秀案例 42 篇,编撰成了《身边的闪光点——太钢核心价值观实录 11》。希望各单位组织全体员工认真学习,广泛宣传,主动对标,力求用身边的故事为广大员工注入持久的文化动力。

由于受水平所限,书中可能会有许多不足之处,敬请广大读者批评指正。

太钢企业文化部

CONTENTS

目 录

小兵“大匠”	1
抽丝剥茧巧施治	4
一切为了客户	7
老李变戏法	9
小制作解决大问题	11
热心“保姆”	14
感受这个“寒冬”里最温暖的力量	16
一张安全检查表	18
曹师傅“学徒”记	20
沟通让生产更顺畅	22
安全面前没有“情面”	24
产品质量就要较真儿	26
一场安全故事会	28
清车皮的大力士	30
温班长的“计谋”	32
让库存备件“活”起来	34
班组里的“小抠门”	37
付出总有回报	39
特殊的“保洁员”	42
他们用实践证明“5=1650”	44
板材的“整形师”	46

一个默默的实践者	48
敢于向困难亮剑	50
一块玻璃的“洗心革面”	52
用户的声音就是命令	54
“一会儿也不行！”	57
球磨机“肚下”显身手	59
“啃下这块硬骨头！”	61
手机“搬家”记	63
用心就没有解决不了的事	65
刘彦斌的“宝典”	67
亦师亦友亦兄弟	70
省下的就是挣下的	72
转不停的“齿轮”	74
让“我能”成为一种信念	76
是金子在哪儿也发光	78
协同的力量	81
一声叹息	84
状元炼成记	86
营销状元的“心经”	88
做一名质量工作的“酱料工”	91
“用不锈钢一定还选择太钢的！”	93

小兵“大匠”

常永亮,一名机械点检员,从事平凡的工作岗位,每天踏实、精细、严谨地将“用心做事”做到极致,解决了一个个安全设施隐患,完成了一个个设备技术攻坚课题,展示了自己的人生价值,为企业做出了自己的贡献。

“常师傅,你做的这导板太合适了”,4号平整机的操作工高兴地说。

“常师傅做导板就是精致,赶上专业厂家做的好了”,站在一边的工友小侯敬佩地说。

这是常师傅刚刚解决了4号平整机卷取机摆动门的一个安全设施隐患问题后,身旁的人对他的称赞。

这位常师傅就是不锈钢冷轧厂机械一作业区点检员常永亮。



常永亮于1998年参加工作,在不锈钢冷轧厂从事机械维护工作已经有十八个年头了,他现在是不锈钢冷轧厂冷连轧机组尾部及离线平整机机械维护点检



员。常年来,他在工作中勤奋、一丝不苟,对于设备上的“疑难杂症”特别爱钻研,有一种达不到目的不罢休的蛮劲。

一天,冷连轧2号机组生产操作工反映,在线平整机抛光机砂带印严重。为保产品质量,不仅需频繁更换工作辊,而且严重影响在线平整的工作效率,同时也增大了磨床磨削工作辊的工作量。为解决这一困扰生产的难题,常永亮积极同生产工人进行讨论,还跑到其它平整机机组,认真观察抛光设备的运行情况,制定出抛光机底座改造方案。经他的方案改造后的抛光机底座投入使用后,消除了砂带印,保证了产品平整质量,提高了在线平整机运营效率。

2号机组在线平整机抛光滚珠丝杠是进口备件,采购周期长,现场备件不足,遇上频繁损坏,在线平整机由于缺少备件无法投入使用。对于这个滚珠丝杠的问题,常永亮看在眼里急在心上,他反复思考琢磨,将滚珠丝杠的结构进行了改造,效果十分良好,价格仅是进口备件的五分之一,不仅解决了生产急需的备

件供应问题,而且还大幅降低了备件采购成本。

“因为我在这个岗位上,所以我要把这个岗位的工作做到最好”,这是常永亮经常挂在嘴边的话。

平凡的岗位,不平凡的十八个春秋,常永亮作为一名普通的机械点检员,在设备工人队伍里是一个“小兵”。看上去他只有一米七左右的个头,皮肤黝黑,戴着一副浅棕色眼镜,操着一口略带沙哑的老太原口音,他却被大家誉为设备战线的一位“大匠”。

(不锈冷轧厂 李章军 张 伟)



抽丝剥茧巧施治

一身白衣圣洁无比,一张处方救人无数。看似再平常不过的东西,在医者的手中都攸关性命。他们给患者开出的第一张处方是关爱,最后一张是祝福。处方的字里行间写满着他们对医学的热爱和对健康的追求。因为他们,让患者不再恐惧;因为他们,让冰冷的器械有了温度;因为他们,让我们有了追求诗和远方的情怀与资本。健康真好,有你真好,谢谢你,医生!

临近中午下班时分,尖草坪院区急诊科依然忙得不可开交。段秀卿主任看到当班的韩虎生大夫十分忙碌,便在抢救室帮着接诊。

这时,一位 50 多岁的男性患者被同伴搀扶进来。患者刚进抢救室便对段主任说,我刚才在义务种树时,突然发现我的脸、手还有嘴唇都黑了,头还挺晕的,说着他伸出双手。正如患者所说,段主任也看到患者说述之处全都发黑。一看到这种情景,当班的黄英芳护士立即对其





进行了心电监测,描记床旁心电图等护理操作。心电监测显示:患者血压:185/98mmHg,心率:90次/分,体温:36.4℃。

通过患者的描述和看到的体征,段主任的心里有了初步诊断:可能是亚硝酸盐中毒。当她继续观察患者的监护参数以便明确诊断时,发现患者的血氧饱和度为100%。亚硝酸盐中毒是一种缺氧性中毒,而血氧饱和度又是反映机体缺氧的指标之一。患者的症状、体征与诊断不符,这让段主任觉得有些蹊跷。

随着时间的推移,患者双脸发黑变成了一侧发黑,但是颜面部没有皮疹、疼、痒等症状。如果真的是中毒引起的,那就必须赶紧使用解毒药,防止毒物对身体造成更为严重甚至是危及生命的损伤。解毒药必须在明确诊断后才能使用,否则对患者身体也会造成损伤,但中毒的诊断却没有特效的化验指标验证,患者的描述又与自身的监测指标不相符,这让诊断的难度又加深了一层。经过询问,患者在发现身体发黑后,也曾自行洗漱,但没有明显的改变。依据临床诊断而言,中毒的途径常见为口服或接触性。段主任在详细询问病史后,排除了口服的可能。段主任在诊

疗的过程中,先给予了 VC、VB6 广泛解毒又对身体无害的药物
治疗。难道是栽树苗的过程中接触到了毒物?可是,大家是集体
义务劳动啊?

“生死之穴,乃在分毫”。多年的急救经验告诉她,越是疑点
重重之时,越要层层分辨。师傅,我们这里有水,要不您再洗一
下? 患者配合地再次洗漱。患者原本发黑的部位恢复了原来的
肤色,病情和诊断浮出了水面,他并没有中毒,而是在植树的过程
中,不知道沾染上了什么,导致双手和颜面部发黑。由于恐慌
和劳动导致患者血压升高,心率增快。从患者就诊到经过观察
离院总共用时 30 分钟,既没有延误患者治疗,又没有为患者带
来不必要的负担。

每一次急诊、急救,不仅考验着医者的心理素质,更是对其
专业技能的考量。所谓的能工巧匠不仅意味着专业与敬业,更
意味着对规矩、规则的尊重与恪守,对高品质的医疗质量的责
任感与自豪感。

(太钢医疗公司 王 兴)

一切为了客户

用户是我们生存的唯一保障，用户的一切要求，都是我们得以生存下去的最低条件。面对用户，不锈钢线材人不会说一个“难”字。全方位满足用户需求，是一个企业能力和实力的体现，也是赢得用户信任的最基本条件。生存保卫战，更是赢得用户的保卫战。

一年前的3月24日，不锈钢线材厂的生产线正按生产计划紧张有序地运行着，一个外地老用户的电话突然打进了生产科，要订购一批特殊钢材的合同，问能不能干。生产科长岳中庆正为下个月合同不足而犯愁，猛然间天上掉下个大馅饼，如果接不住，不能说是笨，对全厂职工来讲，简直就是罪人。他急忙连声地对着电话问：“没问题，没问题，需要多少？什么时间交货？”

话筒里传来很急迫的声音：“我们要300吨，四天后交货。”

300吨？四天？天呐！这几个数字让岳中庆立刻傻了眼！

突然间，他意识到这可不是个大馅饼，而是一只烫手的山芋。因为按照正常的生产流程，再按照客户要求的产品精度来





干, 300 吨至少也得干半个月。要想四天拿下来, 就是全厂不吃不睡也难。但客户的需求非常迫切, 如果我们不敢接手, 那客户肯定会另找人家。

岳中庆第一时间找厂长朱拥民汇报了情况, 厂长迅速与公司相关领导、制造部进行了沟通, 全盘考虑了既定的生产安排计划后, 他坚定地说: “干! 这个订单值得!”

线材厂当天就通过营销部与客户签订了供货合同。

几年来, 为了生存, 不锈钢线材厂四处跑市场的步子从没有停止过, 如果这次让主动找上门来的客户跑了, 真是说不过去。

厂长迅速召开紧急会议, 一边与制造与质量管理部协调重新安排生产计划, 另一边给各职能科室和作业区下了死命令: 必须全力以赴, 克服一切困难, 务必在四天之内保质保量拿下这份订单!

各部门马不停蹄, 迅速行动起来: 改造、改建切割台 6 个, 让生产效率一下子翻了 3 倍; 人员不够? 厂里协调抽调精兵强将齐上阵; 上工序单位送来的坏料还散发着几百度的热浪, 职工们戴上防护用品, 拼命地顶着高温操作……生产线依然有序运行着, 没受到一点影响; 而客户的 300 吨特殊产品也紧张有序地进入生产程序。

3 月 27 日下午 4 时, 从接到用户的电话, 满打满算, 也就三天的时间, 300 吨高精度特殊产品就整齐地装上了客户的车。客户赞叹地说, 不愧是太钢, 下个月我们还来。

(不锈钢线材厂 王绍君)

老李变戏法

作为一个管理人员,他扑下身子,将大部分时间用在解决现场问题上,作为一名共产党员,他主动作为,勇于担当,运用所学和经验积累,开拓创新,不断为企业提升效率和效益贡献力量。事迹虽小,却彰显了新时代矿山人蓬勃向上的精神风貌,这也正是我们实现太钢梦的自信和自觉。

在东山矿制粉作业区,大家都称呼李永中为“老李”,其实他的年龄并不大,四十刚出头,性格开朗,乐于助人,就因为他老成稳重,对工作爱较真,所以就有了“老李”这个雅号。

最近,老李发明了一个检测产品流动性的工具,设计巧妙,并且有一定的技术含量,看过、操作过这个工具的同事,无不啧啧称奇。起因是前段时间的持续降雨,使得粉剂产品流动性出现波动。为稳定产品质量,作业区要求当班岗位工每班取出 100 克的粉剂样,注入自制铁漏斗的小管径,注满后,轻轻向上一提漏斗,粉剂就顺着管壁流下来,铺成一个圆形状,岗位工测量、记录好铺展面积大小,把收集到的数据进行对比分析,来确认物料流动性的好坏。

岗位工小王在操作时紧锁眉头,反复往漏斗内放样、提样、测量,此举引起老李的注意。“怎么啦?”老李关切地询问。“这种





操作误差太大,向上提漏斗的速度、距离不一样,粉剂物料的铺展面积就会出现大的差异。”听到此,老李蹲在地上,手拿漏斗,一边上下比划着一边琢磨小王的话。可让人意想不到的,第二天一大早,他就忙起来,方形小铁板做底盘,焊接上一个三角支架,支架的另一端又把漏斗固定住,轻而易举地实现了距离的恒定,又在漏斗出料口运用技巧接装橡胶垫片、废旧行程限位开关和活动手柄,通过手柄来控制物料的速度。

如变戏法一样,仅用了两小时的制作,测试工具就呈现在大家面前。通过多次测试,达到了预期效果。

(东山矿 康玉梅)

小制作 解决大问题

面对企业严峻的生产形势,峨口铁矿强化职工的危机意识、责任意识,积极倡导职工自主改善,许多小改造、小诀窍、小革新不断涌现。润滑班新款防尘帽的小制作,以小见大,体现了该矿不等不靠、克难奋进的决心和信心,也是“危机·信心·行动”大讨论活动在该矿生产经营建设中的落地和实践。

“内径 1.6cm,高度 3~4cm,这么小的帽子,咋做?”“不要急,办法总会有的!”五月下旬,晴朗的天空下,几名职工聚集在峨口铁矿链篦机集中润滑分配器旁,对着一个不起眼的小物件——防尘帽热烈地探讨着,他们用尺子仔细测量,用笔在纸上勾勒、标注着,他们的眉头时而紧蹙、时而舒展。





防尘帽是峨口铁矿链篦机、回转窑集中润滑分配器的一个小配件,它的作用是为润滑分配器油嘴防尘挡雨,是轴承包内油脂最可靠的“保护伞”。

集中润滑分配器配套的油嘴防尘帽有的年久老化,有的在高温烘烤下变形损坏,急需更换。润滑班是负责设备加油润滑工作的,面对防尘帽破损的状况,用塑料袋包裹、饮料瓶盖遮挡等方式抵挡矿尘和雨水,这种不规范的方式效果欠佳,也影响到整个生产现场的整洁度。“油嘴防尘帽与分配器是成套配置的,买一套不划算,与此尺码相匹配的防尘帽真是找不到。”焙烧作业区润滑班班长尚志宏说。

“我们可以自己设计、自己制作。”一个念头跃出尚志宏的脑海。比对旧防尘帽形状、尺寸、材质,他网购了透明色的内径尺寸为1.6cm的塑料管。“透明、塑料的材质观察油嘴一目了然,封口时却遇到了难度。曾经用过火烤的办法将塑料管顶部封口,但很难看。”尚志宏坦诚地说。经过反复测量、认真设计、不断改进,最终采用石棉垫边角料作帽顶、塑料管作帽身,新一代防尘帽诞

生了。

随后,润滑班的员工投入到了制作中,大家分工协作,有的比对测量旧防尘帽尺寸,有的用剪刀铰剪塑料管,有的使用小锤借助钢管将石棉垫捶打裁制成相符尺寸的圆形垫片。最后,用胶水将垫片与塑料管一头契合粘连。墨绿色的帽顶、透明的帽身,美观又适用、简单却严密的防尘帽如训练有素的士兵,不仅是现场 5S 的亮点,更重要的是,对于防止生产区域粉尘和雨水对润滑油嘴的侵犯起到了有效的防护作用。



峨口铁矿链篦机、回转窑系统集中润滑分配器有 40 台,一套分配器有 4 个防尘帽,此次改造仅仅用了 20 元的材料费就完成了所有防尘帽的更换,更重要的是小举措的实施为设备运行质量提供了坚实的保障。

(峨口铁矿 赵冬梅)

热心“保姆”

彭全香有着乐观开朗的性格,她爱岗敬业、助人为乐,凡是工友拜托她的事,自己能做到的绝不推诿。常年如一日地帮助智障工友理发、打理卫生。她始终怀揣一颗“热爱”之心——热爱生活、热爱工作、热爱身边的每一个人。

彭全香是福利总厂新厂区保洁组一名普通保洁员,可人们都习惯称她“保姆”。保姆的原意是指受雇为人照管儿童、病人或为人从事家务劳动的妇女。企业里怎么能有如此雅号?莫非彭全香在照管工友?别说,还真让你猜对了。



彭全香确实照管着两位工友,他们不是普通工友,而是自理能力较差的智障职工。

话还得从一年多前说起。那是2014年6月,彭全香调到新厂区保洁组。保洁工作比较简单,每天定时定点清理好厂区环境卫生,工作间隙大家伙儿就聚集在工房,天南海北地聊一气。彭

全香发现每到这时,组里两位智障职工就躲在角落,默默无语。起初,她并没有太在意,可时间久了,也就发现了其中的一些缘由。原来智障职工自理能力差,不注重个人卫生,尤其是到了夏天,难免受到工友的排斥,久而久之,他们也就知趣地躲着大家。直肠子的彭全香看不惯了,一天,彭全香执拗地把两位智障职工拉到大伙中间坐下。保洁组的人相互说着、逗着、笑着,一片和谐气氛。可不一会,人们就纷纷站起身离去,只剩下彭全香和那俩智障职工。彭全香看着他们,不知道说什么好,屋里寂静的连根针掉在地上都能听见。忽然之间,彭全香数落起了两位智障职工:看你们灰头土脸的,快去澡堂洗一洗。



不一会儿,俩智障职工就光眉俊脸地来到彭全香面前。她看着他们,道:回家再把你们的衣服换换,脏成啥样了还穿?俩工友知错似地点着头。可第二天,他们衣着照旧,彭全香没好气地说着,他们一个劲地点头应允着,可第三天他们依然如故。这次,彭全香彻底无语了,可她又不甘心失败,便利用午休时间,自己把两位智障职工的工装洗了。

俩智障职工头发长了,彭全香说了几次也不管用。无奈之下,她又花了150元买了个剃头推子。彭全香并不会理发,她硬按住丈夫,在他头上学手艺……现在,彭全香不但给保洁组俩智障职工清洗工装,还理发、刮胡子。他们的个人卫生大为改观,而彭全香也被工友们亲切地冠了个“保姆”的雅号。

(福利总厂 贾振华)

感受这个“寒冬”里最温暖的力量

业务单元之间能否有效协同，直接影响着工作效率。在钢铁行业面临严冬之际，复合材料厂职工面对当前铝板生产任务，同心协力、加班加点、忘我工作，业务协同能力在逐步提高。

数九寒天，天寒地冻。进入复合材料厂加工作业区挖补车间，有这样的一个铝板包装小组，十几名工人各司其职，个个干的热火朝天，他们卯足了劲，似乎做好了要打一场攻坚战、持久战的准备。



已经是晚上九点了，其他作业区职工几乎都下班了，车间外面显得格外安静，但是加工作业区挖补车间却被一道道焊接弧光照的

通亮。这里有着一群可爱的人,他们为了能够顺利完成铝板包装任务,保证交货期,加班加点奋战在生产一线。他们有的细致地操作着抛光机,有的认真地在进行吊运作业,有的拿着角磨机打磨着钢板表面。站在一旁做记录的我从口袋里拿出纸和笔,车间里似乎透着一股股风,让我感觉有点冷。此刻我看了一下在锯床边进行切割作业的安师傅,豆子大的汗珠一滴滴从他的额头滑到了钢板上,他丝毫没有感觉到,眼睛只顾盯着锯条下的钢板,不敢有一丝懈怠。看看旁边的吊运工,他们正认真地吊着钢板,交叉作业的同时又不忘提醒旁边的工友注意钢板的摆放位置,吊运时尽量避开其他作业人员,他们一个个互相监督,互相照应,让人看了真是心生暖意。再看看正在修磨钢板的人员,他们弯下腰认真查找着钢板表面缺陷的同时,又不忘拿着记号笔勾画,一个压坑,一个磨痕,一个不平整的地方都不允许遗漏。

车间里一个个忙碌的身影你来我往,凸显一番热火朝天的大干景象。切割钢板的声音、吊运指挥的声音、工人兄弟们加油鼓劲的声音,此起彼伏,让我感受到的是一个虽无硝烟却热烈无比的战场。

有人说,这个冬天特别冷,经济形势不景气,企业面临发展困境。但你难我难大家都难,这个时候,最需要两样东西:一是信心,坚信“办法总比困难多”,我们才有继续拼搏的勇气,才能渡过难关向着美好迈进;二是温暖,温暖是一种满满的正能量,是相助的力量,也是团结的力量。这个小组让我感受到了信心和温暖,即便寒冬,也能感受到暖意融融,嗅出春天的味道。

在同一片蓝天下,在这片充满热心的爱土上,让我们一起努力,共渡难关,战胜“寒冬”。

(复合材料厂 丰子玲)

一张安全检查表

文章通过“一张安全检查表”，说明了具体工作中“落实”二字的重要性。我们现在最缺的不是好的制度、标准，而是脚踏实地认真落到实处的精神和能力，如果每个人每天进步一点点，那对于整个企业来说将是一个多大的进步啊！

清早上班，在签到表的旁边发现贴了一张表，“废钢料场作业区管理人员每日安全检查情况”赫然眼前，表格里有“日期、检查人、不符合项、整改措施”。一开始，我还在心里犯嘀咕：“该不会又是走走形式吧？就这么张表还真成了把安全挂在墙上了，能解决啥问题？”。可是随着时间的推移，我对这张表的看法慢慢地转变了。

接下来的日子，每天都能看到相关人员时不时地填这张表，没几天，这张表就填得满满的，我看到在不符合项中既有像设备安全隐患大的方面的，还有工房照明底座脱落这样的小问题，好多平时大家不在意的问题都在这张表上体现出来。真是不看不知道，一看吓一跳，原来在我们身边还有这么多需要解决和提升的地方啊！每天查违章和隐患渐渐成了一种习惯，整改措施和整改效果因为有了大家的监督变得快速和有效。真没有想到，这小小的“检查表”的作用还真不能小觑啊！

当前公司“三反”活动正在如火如荼地进行，活动的目标就



是要培养职工从小事做起的执行力。只有踏踏实实把小事做好、做到位,才有可能成就大事。“一屋不扫何以扫天下”、“不积跬步无以至千里”说的都是这个道理。

就是这张“检查表”,让我目睹了同事们从自己做起的改变,感受到了坚持的力量,看到了今日事今日毕的成效。想想自己开始对这张表的不以为然,它也让我看到了自己思想和行动上的不足。我要感谢这张检查表,在今后的工作中,自己也要给自己一个检查表,每天检查不足,每天进步一点点!我相信,只要我们每个人都能做到天天进步,天天成长,企业的明天一定会更好!

(加工厂 李 萍)

曹师傅“学徒”记

常怀谦虚之心,主动学习、认真工作。正是因为有这些尽职尽责的好员工,我们的企业才能够在困难的时候突出重围,向着既定的目标前进。

曹师傅大名
叫曹秀生,2012
年因工作需要从
临钢援职来到尖
山铁矿选矿部磨
选作业区天车
班。由于性格和
善,班组的人们
亲切地称他老曹。



老曹其实不老,今年才45岁,在临钢吊了二十多年的钢水。曹师傅到了我们这儿后,一点也没有因为自己在临钢开了二十多年天车、吊了二十多年钢水包并取得天车技师而骄傲,而是仿佛刚入厂的学徒工一样,一切从零开始,虚心地向其他职工请教,很快就掌握并熟悉了新的环境和新的岗位,新的作业条件也使这位新来的老工人焕发出了新的光彩。

刚来不久,曹师傅看到天车操作室里地板的绝缘胶皮比较破旧,就请示班长从作业区里领回几卷绝缘胶皮,和另一位同事一起,把磨选厂房六部天车操作室里的废烂绝缘胶皮清除干净,重新铺上崭新的胶皮,使大家有了一个安全整洁的操作环境。



大家对曹师傅的举动拍手称赞,没想到他对工作的细心更令我们惊奇。由于我们这儿天车的维护都是自主实施点检,平时我们拿着拖布,看看表面,有没有开焊的地方呀,有没有螺丝松动的地方等等。曹师傅就不一样了,天车的每个角落他都不放过,这不,他清扫点检天车的时候,发现主钩卷筒中间的几圈钢丝绳比别的钢丝绳亮,他凭经验判断肯定有与钢丝绳摩擦的地方,因此就顺着钢丝绳往下看。不看不知道,一看吓一跳,钢丝绳竟把小车滑轮处的加强筋磨出两道深深的壕沟。他赶紧汇报并拿出了处置方案,消除了一项重大隐患。

天车上的液压推动器是一般损耗用品,更换下来的就直接进了废品库。因为曹师傅是天车技师,对液压推动器损坏的原因十分了解,因此他主动向班组提出要修理废旧的液压推动器。从此以后,天车班的休息室成了他维修液压推动器的场所,我们也不再没有向库房领过新的液压推动器了。

(尖山铁矿 王五民)

沟通让生产更顺畅

“用户至上”是公司的核心价值观之一。用户不仅是指外部客户,还包括内部用户。厂与厂之间、上下工序之间,本质上都是用户关系。在日常工作和生产中,加强沟通交流,在相互理解、相互支持中实现协同,是提高效率和效益的关键,也是践行“用户至上”核心价值观的应有之义。我们希望,这种沟通交流能够常态化、制度化,推动各单位在共同的目标下,增进理解,形成共识,发挥协同效应,为公司创造更大价值。

前不久,炼铁厂“迎”来了一批穿着太钢蓝的“客人”,这是来自焦化厂的管理和技术人员。他们这次主动上门到炼铁厂进行工序走访,目的就是希望通过面对面沟通,更好地解决工序的衔接问题。

其实,这样的面对面沟通,并不是什么新鲜事。炼铁厂是焦化厂最大的用户,如何生产出满意的焦炭,真诚服务好下工序,一直是焦化厂追求的目标。这次,乘着“质量月”的东风,两个厂的领导及相关部门、作业区负责人再次聚到了一起交流解决问题。在



这之前,梳理问题、收集数据、整理资料……双方都做了充分准备。显然,这次走访就是要讨论和解决好问题的。

今年以来,煤价不断上涨,煤价高了,双方降成本都受到了不同程度的影响。交流一开始,问题很快集中到了喷煤比上。为控制成本,焦化厂配煤调整比以往频繁了不少,这让下工序的炼铁厂有些不适应。此前,配煤比的调整都是通过双方的生产调度来沟通,再由调度来告知生产科和作业区。但炼铁厂认为,这样的沟通层次过多,容易造成传递延缓,影响生产组织的及时调整。

围绕炼铁厂提出的意见,双方开始了讨论。讨论中,焦化厂提出,可否在两个厂的相关人员间建一个微信群,这样信息可以直接迅速地传递,生产也能快速调整跟进。大家都认为这个办法简单、直接、可行,同意以后就这么办!

炼铁厂还提出,最近几个月出现了焦粉粒级不均匀的情况,铁水质量虽然没有受到影响,但容易对烧结辊造成磨损。针对这一问题,焦化厂相关负责人做了认真解释,并详细说明了面临的一些实际困难,表示要竭力加以改进。听了上工序的诚恳解释,炼铁厂在给予理解的同时,表示要加强协同合作,最大限度减少烧结辊磨损。

双方还就最近一段时间以来焦粉量增多等问题进行了深入沟通交流。通过这次座谈,双方都深切感受到,沟通让生产更顺畅了。有了沟通作桥梁,上下工序之间就能更好地相互理解,有了理解就能换来相互支持,有了相互支持,就能产生合力,这样两个厂就能一起提质降本增效,为后部炼钢打好基础,这才是最重要的。

(新闻中心 申文丽)

安全面前没有“情面”

“严是爱，松是害”，安全工作只有处处抓紧不放松，时时从严不讲“情”，敢于制止、敢于批评、敢于得罪人、敢于做下一个不讲情面的刘师傅，才能对自己、对他人、对家庭负责，不安全才会离我们越来越远。

“你这怎么回事，作业工具中有梯子，危险因素中没有对应的危险辨识，而且安全措施中没有相应的防护措施，这个表你们是怎么填的？”刘师傅的脸拉了下来，语气中带着“火药味”。

电工小张拿过来一看，一拍脑袋，“哦，忘了，马上改。”说着，赶忙趴在旁边的桌子上补了起来。

“《班组日常作业安全管控确认卡》填写不完整，安全防护措施不全面，考核现场负责人 30 元，班长连带考核 50 元。”刘师傅说着，在随身携带的本子上记了起来。



“哎,刘师傅,我已经补上了,下回保证不错了,刘师傅,别呀……”小张拿着补好的单子央求着刘师傅,可似乎一点用都没有。刘师傅转身在笔记本上写下了今天的检查内容,身后的小张



垂头丧气地说:“粗心大意被考核了,还连累了班长……”

这是在能动后勤部水电作业区看到的一幕,自《班组日常作业安全管控确认卡》使用以来,类似的场

景并不少见,管控卡填写过程中的作业危险辨识不全面、安全管控措施不到位、互保协议填写不全等等,任何一点小小的“瑕疵”都会被眼尖的刘师傅“揪”出来,员工们笑称:“咱们部的刘师傅最不讲情面了。”

刘师傅名叫刘永锐,是能动后勤部的安全管理员。生活中的刘师傅是个老好人,但在工作中,却是个兢兢业业、铁面无私、不讲情面的人。从表面上看,刘师傅的不讲情面,会让人觉得他“六亲不认”,但事实上,通过严查严处,不仅有利于职工自觉养成良好的作业行为,有利于及时消除各类隐患,更有利于保护职工的生命安全。

(岚县矿业公司 孔维敏)

产品质量就要较真儿

认真对待工作中的每一个环节、每一道工序,脑海里要刻着“质量”二字去干好每一项工作,在工作实践中加深对它的理解,确保每一个订单、每一个品种都能保质保量完成。如果每名职工都能拥有像焊工张明这样的工作态度,我们企业的产品质量必能越做越好。

“空套马上就要停车啦!”冷轧硅钢厂原酸作业区主操牛三军打开操作室的门对着焊机处喊道。

不远处,焊工张明仍然守在焊机前认真做着调试工作,目不转睛地盯着焊枪走过的痕迹。

“哧……”机组在炉子切断的信号声音中停止了运转。

十几分钟过后,机组又重新恢复起车,继续平稳地运行起来。张明向操作室走去。一回到操作室,大家都迫不及待地上前询问:“为什么要停车?”

原来,是焊接过程出了些状况。由于焊接间隙过大,导致焊缝的焊接质量不过关。焊缝间隙太大了也不行,太小了也不行。为了将问题解决好,张明不停地调试焊接。费了一番功夫,总算是调好了,但整个过程却耽误了些时间,导致套量不足,机组被迫停车。

这个停车的缘由在班里很多师傅眼里看来似乎有些小题大做。“停车次数”是班组考核标准中的一项,为了在生产竞赛中

不落后，每个班组都力争将停车次数减到最少。大家觉得，仅仅因为调试焊机这么一桩小事，就给班里增加了一次停车有点



冤。大伙跟张明打趣道：“差不多起车就行了，何必这么较真儿。”

张明却说：“那可不行！前面焊不好，后面万一断带了咋办？”他一脸严肃地给大伙分析，焊机的位置处于作业区的头道工序，正如同“入口的咽喉”，如果焊缝质量不过关就放行，后面的环节中极易出现断带情况。

断带不仅会造成大量的废品，而且会投入大量的人员进行处理。质量问题增加了不说，无意之中可能还会带来安全隐患。他坚定地说：“这种情况，宁可停车也要保证焊缝质量。一次停车换来产品质量和生产安全上的保障，这个做法才叫值得！”

张明的一席话说完，大家沉默了，仔细想想真是这么个道理。要想保证产品质量，就不能存在侥幸心理，疏忽一次，闯过去是幸运，可万一出了问题，付出的代价比仅仅一次停车要大得多。回顾公司出现的质量案例，有很多就是在侥幸生产下导致的，如果大家都能真正将质量意识贯穿于生产中的每个细节，定会减少许多废品量的产生。

（新闻中心 张晓鹏）

一场安全故事会

通过讲述亲身经历的安全故事,在别人吃“堑”自己长“智”的基础上去吸取教训,不断提高安全意识,以此达到警钟长鸣,安全永驻的目的,可谓是一举多得,受益匪浅。

近期,某钢厂工人在地沟下工作时,发生了一起多人伤亡的安全事故,针对这起事故,作为从事类似工作的炼钢二厂连铸三



作业区清地沟外协人员一个不少地坐在一起,由班长张志恩主持召开了一场特别的“安全故事会”。

张志恩说:“今天,把大家召集到这里,通过吸取某钢厂工人在地沟下工作发生的多人伤亡的重大事故教训,让每位员工谈一谈自己亲身经历的关于安全方面的故事,希望我们每一位员工时刻树立安全意识,高度警惕安全事故的发生。”

“作为安全员,我先给大家讲一个我亲身经历的事。”安全员

陈富荣抢先站起来发言,“有一次我在现场工作时,当时没系紧安全帽带,突然一阵强风,安全帽被掀起,吹到了很远的地上。在我小跑着去捡安全帽时,不小心滑倒了,幸亏当时没有发生其它意外,虽然是一个很小的细节,可是我们大家仔细想想,穿戴好劳动保护用品是很重要的一件事。”

“有一次,我站在地沟边沿用撬棍清理积渣时,由于用力过猛身体前倾,突然坠落到地沟里,幸好当时系好了安全带,没什么大碍,不然后果不堪设想啊!”清理工程四清说,“回想起当时的情景至今还有点后怕。”

“下地沟时脚蹬的爬梯经常开焊,有几次脚差点蹬空。大家下地沟时一定要注意,一旦发现爬梯开焊,要及时联系作业区有关人员修理好。”

.....

听完大家讲述亲身经历的故事后,张志恩问道:“为了避免安全事故的发生,在清理地沟过程中我们有哪些注意事项呢?”

“进入地沟要时刻注意周边环境、戴好安全帽”;“要注意脚下是否有空洞”;“工作前要做好安全交底、安全防范”;“时刻绷紧安全这根弦、时时敲响安全警钟”;“下地沟必须保证两人以上、互相照应好”。

大家你一言我一语,不知不觉中,一堂生动的安全教育课在边分享自己的亲身经历边提建议中结束了。

(炼钢二厂 曹万庆)



清车皮的大力士

时代迅速发展，似乎知识型人才才会受到重用，事实上，只要敬业爱岗、只要责任心强，每个人都会成为一个行业的行家里手，“大老白”便是很好的一个例子！

在炼铁厂双翻车机区域，一提起清车皮的活儿，人们就头皮发怵。因为这个活不光费体力，还要配合生产要求的快节奏，必须在规定时间内按要求清理完所有的车皮，才能高效率地满足原料保供的要求。



由于清车皮的工作量太大，所以时常需要厂里其他人员的配合与支援，这一次轮到机关工作人员去支援。一到现场，借着新鲜劲，人们马上投入战斗。为了保证质量、提高效率，储运作业区派出了指导清车作业的几位“专家”，“大老白”就是其中之一。



一提起“大老白”，铁厂负责原料保供的人们都知道，大家都说“大老白”粗人一个，生性耿直，却因多年从事原料供应，熟知各种原料特性不说，还力大无穷，清理车皮作业时常常能以一当三。关车门时需要用到8号铁丝，别人都得用手钳子拧铁丝，还得左右反复至疲劳折断，他则完全凭手劲

就可以将8号铁丝“咔、咔、咔”地折断一截，效率比别人提高了好几倍！

清车皮作业的确辛苦，才几分钟时间，惯于用脑的机关人员都已大汗淋漓，大家挥动铁锹的速度有所减慢，但仍坚持不懈地努力着，尽量跟上节奏。一个车皮一个车皮地巡视清车质量的“大老白”，看到哪个车皮内人们清理的速度略显滞缓，便沿着梯子三步并作两步地跨上车皮，从其中一个人手中拿过铁锹，朝着角落里紧紧扒在车皮上最难清理的矿粉就动起手来，只见他“刷刷刷”几锹就将矿粉倒到车门口，再“刷刷刷”几铁锹就把矿粉送到车皮外，然后二话不说又快速到另一个车皮内了，真不愧是位大力士。说他是检查质量，实际上成了大家的好帮手，许多节车皮内的清理作业中都留下了他辛勤的汗水。

好一个大力士“大老白”！

（炼铁厂 安瑞珍）

温班长的“计谋”

作业区 5S 评优主要是作业区督导,班组加强管理,其中班组日常维护靠的是岗位每一位职工,作为兵头将尾的班长尤为重要,采用什么方法、“计谋”是推动职工全员参与关键,班长带头,奖惩分明,就路子对了,只有路子对了,“计谋”才能得逞!作业区的 5S 工作才能达到评优的要求!



在班组会议上,温班长一边翻着他的小本本,一边对着四值班组安全员说:“根据《标准化班组建设规定》以及工段要求,今后工作中要加强 5S 改善提案和

安全改善提案的工作,要量化到岗位,每个月每个岗位都要上交两份提案。”话音一落四值安全员坐不住了,“哪里有那么提案可报?”“报上去好多安全提案都不能得到有效解决,又有什么用?”温班长淡定的听着,不动声色,待大家都不说了,开口道:“不管怎样,我只要结果,完不成按照规定进行考核。”说罢散会,留下四位安全员坐在那里直挠头。

会后的第一个月,上报提案的日子到了。温班长看到有两位

安全员上报数量不足,问其原因,回答说:“岗位人员没有发现可上报的项目,怎么报?”温班长想了一下:“首先你要让员工到现场去,其次就是抬头看、向下看、向左看、向右看,只要看到任何看不下去的内容你都可以给我报上来。”

到了第二个月上报提案的日子,温班长发现,提案数量有了明显上升。打开提案看内容发现:墙角有堆积灰清扫一下报了上来,设备安装时钢架上原先吊装临时焊接的钢件也报了上来,常年未能处理大家都不理会的缺陷也报了上来,检修搭架后捆绑在钢架上的铁丝清除也报了上来,高处管道上掉落的一块棉纱清除也报了上来,很多举手之劳的项目都报了上来。温班长看后笑笑并未说什么。

第三个月亦是如此……

第四个月亦是如此……

第五个月,再一次班组会议,几位安全员聚在一起,“这个月找个项目报提案好难,看来这个月数量不够了。”“我们值的也不够,岗位上说就连大半年没处理的管道保温缺失,前两个月上报后,在上回停炉检修时也给处理了。想偷个懒都找不到项目。”“谁说不是,我那个值有个岗位连续上报清理厂房墙角两个月了,这种没技术含量的项目我都不好意思拿出手了,你们别说现在墙角地面基本都没有积灰,确实比以前干净多了。”这次会议温班长没有提起提案数量问题,也没有下达考核通知,让大家诧异不已。

到了第七个月,在现场找点 5S 整改项目和安全整改项目似乎越来越难了,看着机房内的变化,大家暗自揣测:老温的“计谋”似乎又得逞了。

(能源动力总厂 宋人杰)

让库存备件“活”起来

今年的公司“两会”明确提出,要提高资产管理水平,加大对低效无效资产的处置力度,积极盘活存量资产,提高资产利用效率。采取有效措施,调剂使用好机旁备件,就成为设备物资采购部的着力点。他们通过完善制度、加大激励力度等,引导各单位积极行动起来,盘活机旁库存备件,取得了可喜成效,成为公司降本增效中的一个亮点。

机旁库存备件是指存放于现场各区域的各种相关备件,目的是为提高设备应急效率。在我公司,由于设备种类繁多、规格型号不一,给备件有效管理和利用带来了许多困难。同时,由于这些备品备件占用着大量资金,如何最大限度地盘活利用,就成为降本增效的重中之重。

王凯,热连轧厂 2250 天车作业区机械点检员。他说,现在经营形势困难,公司倡导机旁库存备件调剂使用,点检员岗位责无旁贷,不能图省事、怕麻烦。

一次,他在点检中发现作业区里的电动平车不像往常一样运行平稳,仔细一查,需要更换减速机。

王凯是个有心人。他想起在与同学偶尔的一次聊天中,得知焦化厂也用减速机。他立即给焦化厂的同学打电话确认。回答:有!

心里有了几分底的王凯,赶忙坐到电脑前,进入公司 ERP 系统,在焦化厂机旁库中查到了他想要的减速机。

备件是有了,但能不能用,他还是不放心。王凯心急火燎地来到焦化厂现场查看。经过一番仔细分析,他确认,能用。在填报了公司统一定制的《调剂使用机旁备件明细表》后,焦化厂的减速机顺利地调回了热连轧厂。

没有等电动平车“罢工”,王凯就让它重新焕发了生机。

减速机厂际间的调剂,要得益于公司今年推出的调剂使用机旁备件规定。“以前,我们手头没有备件可又着急要用时,兄弟厂之间也会‘借’,但是有‘借’就得有‘还’。有了调剂使用的规定,我就可以顺理成章地拿来用了。”王凯高兴地说。

但是,也有人不那么顺当。

刘士彬,热连轧厂二机动作业区点检员。今年3月份,他负责的设备需要更换平衡阀。他先进入电脑系统中的设备物资采购部库房里查,没有查到;又进入二级厂的机旁备件库里查,发现炼铁厂有。通过与厂相关人员联系,他迅速办好了调剂手续。



但到了现场才发现，这个平衡阀的型号与自己需要的设备型号仅一个字母之差，但却差之千里。前期的工作都白干了，刘士彬只得申报新采购计划。

王凯和刘士彬，付出的都不少，但一个成功了，一个失败了。记者问：“这样折腾来折腾去，你们有没有觉得麻烦？”

“降成本不能怕麻烦。”王凯和刘士彬说，“查询机旁库备件的过程确实很麻烦，但是现在得过紧日子。虽然辛苦，但是一方面自己能快速地拿到备件，不影响正常生产；同时，还可以减轻公司库占资金压力。这样做，对自己、对厂和公司都有好处，再麻烦都无所谓。”

今年以来，公司厂际间相互调剂使用机旁库存备件降成本成效显著。同时，公司还实行了厂际间机旁备件共同储备机制，以进一步有效减少采购资金。

新常态要有新气象。热连轧厂两位点检员的事例告诉我们，只要全员行动起来，降本增效的目标就一定能够实现。

（新闻中心 石 鹰）

班组里的“小抠门”

“勿以善小而不为”。在公司当前力促降本增效,提高效率的形势下,全体干部职工都应该学习“抠门精神”,把应该“从哪抠儿”、“怎么抠儿”、“为谁抠儿”搞得清清楚楚明明白白真真切切。

白班一接班,太钢鑫磊公司破碎作业区中细碎班组夜班人员跟副班长卢玉东汇报:“除铁器上发现两条断的齿板螺栓,我给扔了。”卢玉东赶紧追问:“螺栓扔哪儿了,上边有垫片吗?”

开完班前会,卢玉东就出了屋,不声不响地走了,笔者纳闷,就跟到他后边,只见他在垃圾堆里拨拉了一会儿,找见了螺栓,把垫片卸下来,一手拿垫片,一手拿断螺栓掉头往回走。笔者



迎上去问：“玉东，废螺栓还往回捡？”他嘿嘿一笑：“有用，你看垫片没有缺损变形，还能重新用，螺栓也能作废物回收，一举两得。”我笑他：“你真抠门，这点东西能值几个钱？”

听到这里，他停下脚步，“我正准备在今天的班后会说这事呢，既然你问起来，那就先给你说道说道，我先给



你算算账，一个新垫片价格是 50 元，每天节省一两个，积少成多，算下来也是一笔不小的费用呢，现在钢铁行业不景气，咱们得过紧日子呢，能省点是点，咱们多省一点，成本就降低一点，说大点，咱们也算是为公司降本增效呢。”

朴实无华的话语，道出了一名普通职工的心声。在经济严峻的大环境影响下，钢铁企业正处于“寒冬”阶段，我们每个人都从小事做起，点点滴滴就能汇成江河湖泊。集腋成裘，聚少成多，一个人的力量虽小，但只要我们行动起来，树立长期过苦日子的观念，增强勤俭节约意识，修旧利废，物尽其用，就一定能为公司“保生存、谋发展”出一份力！

（太钢鑫磊公司 王志刚）

付出总有回报

客户的任何需求,恰是我们成长的机会。热轧厂立足长远价值,紧紧抓住商机,发挥“高端”能力,付出“高端”辛苦,干出“高端”产品,从而赢得了高端客户的认可。这份市场眼光和不懈坚持,让热轧厂人变得自信而强大。

2015 年的一天下午,不锈钢热轧厂技术员宋志飞匆匆地来到总工的办公室,来不及敲门人就已经站在了杨明永的办公桌前。



“杨总工,刚才接到一位老客户的来电,有一单合同问咱们能不能接。”

“啥情况,说清楚点。”

“40 多吨的合同,可是提出一大堆的技术要求,成分、腐蚀、铁素体、低温冲击和权威机构见证等方面都有很高的要求,特别是冲击功需单独提供试样寄送指定机构检验。”

“这批钢板具体有什么用途？谁来用？终端用户对钢板的质量需求是什么？为什么会有这么严格的要求呢？”杨总工带着满腹的疑惑。

来不及多想，几乎没有片刻迟疑，两个人短暂沟通后就分头开始工作。一方面与厂家进一步接触，对钢板用途做详细了解，便于针对应用特点把握产品性能要领；另一方面针对诸多技术要求，与技术中心、营销部、制造与质量管理部沟通，同时比对热轧厂生产能力，确定拿下合同有多大把握。

第二天一早，由杨总工主持的技术工作会上大家正热烈地讨论着。经过了解，这批特殊要求的钢板用于国外知名品牌设备制造，在此之前该牌号产品全部由国外进口，基于该客户与热轧厂多年的合作与信任，才有了此次合作意向。大家筹划着，如果这批产品干成了，用户将完全认可我们的能力，下一步替代进口，获得高端用户和进入高端行业就有希望了。

但要得到高端用户的认可，打入高端行业，那就得具有“高



端”的能力,干出“高端”的产品,付出“高端”的辛苦,这个道理大家都明白,也做好了准备。

高强度性能和超薄规格要求都给热轧厂几十年的老轧机提出了挑战,按照常规轧制套路肯定行不通。大家集思广益,在轧制工艺技术和轧制路线上反复探讨尝试,最终利用技术优势提升了设备能力,完成了高强度薄规格产品的生产轧制。

克服了自身设备的生产困难,面对成分、腐蚀、铁素体、低温冲击和权威机构见证等一大堆的技术难题,他们只好求教技术中心相关专家。经过反复试验,最终确定了生产工艺技术参数。

从接到合同到寄送试样,仅有二十多天的时间,技术员宋志飞在每个环节间争分夺秒。他来不及在失败面前顿足,直到把一块 15cm 见方的试样拿在手中时,才长出口气,像个孩子似的看了又看,舍不得放手。可能是付出了太多辛苦,小宋对这个“心肝宝贝”寄予了太多的感情,他找来砂纸,把切口打磨得光滑漂亮,用记号笔在钢板一面工工整整地写下了相关信息,最后又不甘心地找来标签纸,把一样的信息再写一遍,贴在了钢板的另一面。看着大家异样的目光,他腼腆地解释说,这样能保证信息准确无误,即使一个信息看不清了,还有另一面可以比对。

漂洋过海的“漂亮宝贝”最终给小宋带来了好消息:产品表面质量及性能良好,各项技术条件全部符合用户要求。付出总有回报,不到半年时间,热轧厂又陆续收到了两笔该钢种的订单,虽然尺寸规格有所不同,但两批产品均用于该知名公司设备制造,由这天开始也标志着热轧厂生产的该牌号中板可与进口产品竞争,真正进入了高端行业。

(企业文化部 杨林汇)

特殊的“保洁员”

在平常的工作中始终保持一颗“平常心”，默默奉献，亲力亲为，真正展现出了作为新时期“四讲四有”合格党员的标尺和特质。

盛夏踏着火热的脚步向我们走来，这个季节，清凉是最让人向往的，而洁净的清凉更令人愉悦舒适。保持环境的优良，人人爱护少不了，但保洁员的辛勤付出更令我们尊重。在教培中心，我遇到了一个特殊的“保洁员”。

六月下旬，平常的一天，天空晴朗，气温炎热。我因为参加一个培训早早来到了教培中心，楼层在二层，八点开始培训，现在还早。等待期间，见楼道里有一个人在擦地，双臂挥动，有力匀称，边边角角，擦得仔细认真。这个人，应该是这一层的保洁员吧，来得这么早，干得这么尽心。一般女同志做保洁的多些，因为女同志比较细心，爱干净，做得效果好。这个保洁员就只顾低头擦好地，从背影看上去少了女性的柔美，多了力的健硕。这个保洁员倒着走，边走边擦，到了我身边时，我紧走几步让开路，他抬起头来冲我笑了笑：“谢谢。”竟然是个帅气的男同志，戴了一副眼镜，挺像一个大学生，头上冒的汗流到脸上，怪不得有劲儿呢。心想，这教培中心就是文化地儿不一样啊，连保洁员都有个性，



男的,文绉绉的。不过干得倒还是挺像样,地擦得挺干净,清清凉凉的,让人感觉很舒适。这个保洁员擦完了楼道拿着拖布推开了党群管理室主任的门,开始擦主任办公室的地了。我心想,男同志做保洁就是粗心,怎么不先擦擦领导办公室的地再擦楼道。

课间休息,我找老师借一支笔,我自己带的笔芯油用完了。老师说“好”,一摸上衣口袋,“哟,忘在领导办公室了。”转身去拿,我跟了去。老师推开党群管理室主任的门,“领导,我的笔忘在你这儿了吧?”“是吗?找找看。”坐在桌子后边的那个领导答话,并对我也点点头,是那个早晨擦地的“保洁员”。

拿了笔,我问老师,“这是你们领导?”“是啊。”老师回答。“他擦楼道?”“是啊,我们领导来早了常干,我们来了,他已经擦完了。怎么了?”老师问。我笑着说了声“好”。“来,我们重新开始吧。”培训又开始了,我轻快地走进了教室。

(型材厂 李向青)

他们用实践证明“5=1650”

自动化公司的职工用自己的行动生动诠释了“把太钢的事当作自己的事”这个道理的深刻内涵。遇到困难,没有囿于现有的解决模式,而是将备件의 通用适宜性与电商的快捷性相结合,快速找到解决办法。“想方设法、全力以赴”,这正是新常态下我们应倡导的工作作风。

自动化公司维护作业区运行一组立足岗位,响应降本增效号召,集思广益,潜心钻研,仅用5元就成功解决了热敏小票打印机易损件难题,并在40多天的时间内,快速修复了25台热敏小票打印机。截至目前8个月时间已修复了73台打印机,累积降本增效减少公司外付费费用达12万多元。为提高计量效率,减少物流堵塞做出了积极的贡献。

热敏小票打印机是远程计量系统的关键设备,平均一天需要至少打印500多张计量票据。现场设备使用长期处于高频率、高消耗状态,打印机经常出现故障,在备件费用紧张且采购周期较长的情况下,为了不影响正常计量,承担运维任务的运行一组,临时采用故障打印机备件互换的方法暂时缓解,但时间长了,大家感觉这个方案还是不够经济,除了易损部件相互间可利用外,其余部件取之无用弃之可惜,故障还是不能彻底解决。

为从根本上解决设备故障,小组人员利用QC管理中的鱼刺图、排列图的方法对设备故障进行了分析,发现因搓纸齿轮造

成的打印机故障比率占到了 90%以上,最终确定打印机故障的关键原因是塑料齿轮严重磨损导致。问题找到了就快速处理。联系齿轮厂家定做,厂家提出定制齿轮设计模具需要 8 千元,并且定制量至少达到 3 千个才接受订单;调拨新打印机,一台 1650



元,以最初的故障机 25 台计算需花费 4 万多元。无论是定做还是调拨费用都太高,怎么办?

“公司的事就是自己的事,决不能让设备就这么瘫痪。”小组人员没有气馁,坚持不放弃,决定对市场上现成的齿轮进行改造,这样造价低且制作周期短。职工石岩对市场上成千上万的齿轮进行比对筛选,最终决定试用一款造价低、起订量小的产品,齿轮的费用仅需 5 元钱。备件到货后,他们立即组装试用,经过无数次的比对、现场测试和验证,设备完全能够满足现场计量需求,确保了生产的正常运行。

自动化公司维护作业区运行一组, 仅用 5 元钱就恢复了 1650 元的设备,他们用自己的实际行动践行了“双良精神”。

(自动化公司 马妍 谭毓礼)

板材的“整形师”

在大家共同努力下，通过一次次改进和技术革新，太钢的加气码产品外观越来越漂亮，内在质量越来越优秀，如今“太钢的产品质量就是好”已经成了客户和同行的口头禅。综合利用公司的“整形师们”用辛勤的汗水和一丝不苟的工匠将神，默默地践行着太钢“没有最好，只有更好”的质量承诺，为公司的发展贡献着自己的力量。

又是一个周一，开完早会，综合利用公司 20 万加气码作业区的作业长老孟和工艺主管小李心里是又高兴又担心。高兴的是今年板材的销售较去年有了大幅度提升，早会上，经理宣布又接下了一笔大订单；担心的是，随着加气码板材的销售量增加，客户对产品质量的要求也越来越高，如何提高板材质量成为了生产的关键。



老孟和小李马上召集作业区的技术骨干、点检员、班组长进行研究,从各自的岗位经验、操作技能出发认真讨论。经过讨论研究,最后提出了“流程精细化、规程严格化”十个字的生产要诀。

针对加气砼板材生产面临的板材凹凸槽棱角不整齐、切割过程粘连破损、蒸养后板材端头产生裂纹等的主要问题,作业区从原料、设备、工艺配比、操作流程上进行了全面改进。首先,对于进厂原料严格检验,并将板材所用原料单独磨细处理,确保原料的细度、有效氧化钙含量、消解时间、消解温度均在控制工艺要求范围内。其次,在工艺配比方面,以质量改进为核心,对原来的配比、浇注参数进行全面调整。小李和配料组的职工经过几十次的不断尝试,终于找到了最佳配比,形成了稳定可控的生产方案。最后,在产品入釜蒸养过程中,作业区在温度、湿度、压力方面严格控制,对于蒸汽压力波动幅度大的情况,作业区制定了详细的解决预案,确保板材蒸养“零缺陷”。

“工欲善其事,必先利其器”。为了保证成品切割精度及光洁度,小李要求员工在切割前将刀具进行打磨、保养,并对出釜后的板材坯体进行余料的清理,确保养护成型的加气砼板材外观整洁。功夫不负有心人,在作业区全体职工的共同努力下,新出釜的加气砼板材在质量方面有了质的飞跃,客户纷纷竖起了大拇指。

世间的美有很多种,加气砼板材的生产过程其实就是一个制造美的过程,当然,20万加气砼作业区的工人师傅们就是加气砼板材的“整形师”,他们用辛勤的汗水和精湛技能创造了美丽,为我们的城市建设贡献着自己的力量。

(综合利用公司 白燕妮)

一个默默的实践者

默默奉献的人最可敬。时间紧、任务重、难度大,这些在黄晓蓉眼里都不算是什么,毫不犹豫地接下重任,默默无闻地高标准完成任务,这正是李双良精神的生动演绎。

“下班了,你还不走?你们先走吧,我再干一会”,这样的对话,同事已经很熟悉了。自从今年3月公司启动碳排放的盘查工作以来,作为这个项目的联系人和具体负责者,加班加点、节假日不休息已成为能源环保部综合监督室黄晓蓉的一种常态。

碳排放的管理工作对于国家、政府部门和企业来说都是一个新生事物,没有任何可以参考的经验,如果要清晰地了解公司碳的排放情况,需要掌握生产组织、部门和单位的职责分工;各单位能源消耗设备清单、计量设备清单及检校记录及其符合



性信息；各种能源入库、消耗、盘库记录及数据；收集机车、运输车能源活动水平数据；掌握各类产品、原料等数据。

公司责成能源环保部具体落实，考虑到这项工作责任重大、时间紧迫、工作量繁重，在分配这项工作确定具体工作联系人时领导还有些犹豫，开始时只是商量的和她沟通，但她毫不犹豫地答应了。有些人和她谈，“你傻呀，你孩子今年要高考，家里还有80多岁的母亲需要照顾，干好了，领导无非说你个好，又不给你多一分钱，干不好呢，不是给自己找麻烦吗？”可是她却说，“太钢每月给我发着工资，干工作是我应该的，干的好坏我不去评价，但我会尽最大的努力去做。”

焦化、炼铁、热轧、冷轧等各个工序生产，她深入现场掌握实际的情况；烟煤、电极、汽油、镍铁合金、石灰石、天然气等原料、能源的购买使用她去不同的单位去核实确认；根据同一排放源的产品下线量、交库量、结算量，原燃料的采购量、过磅量、结算量、入炉量等不同统计口径进行了充分的了解和考虑，进行交叉验证；对公司现有的统计体系和国家要求提交报告中的统计单位不一致的方面进行了重新统计和核算。一组组数据、一份份报表、一张张表格经过她的汇总、计算、核对、确认后报出了，各个工序、每个分厂、公司总的碳排放量的家底摸清了，政府对公司要求的任务也顺利完成了。

当领导和同事们对她表扬和赞誉时，她只是推了推戴着的眼睛，脸上露着微笑说到：“幸不辱使命。”

（能源环保部 刘跃军）

敢于向困难亮剑

尽善尽美既是一种工作态度和方式,更是一种工作能力,也是我们应对困难挑战的强大武器。只要勇敢面对困难,主动应对挑战,开动脑筋,集思广益,想方设法,就能够将困难转化成为勇气和动力,将压力变成能力,在艰难困苦中让自己更高更强!

“嗯,没问题,表面性能良好。可以包装出厂了。”不锈热轧厂的技术员们快慰地出了口气。看着这批经过严格质量检验后的高等级化学品船用不锈钢板,不锈热轧厂的技术员们不禁想起了刚接到订单时的情景。

一年前,公司营销部就就把这批合同交付到了不锈热轧厂,这是太钢第一次签订万吨级化学品船板合同。然而第一次,就遇上了对产品表面质量及性能要求近乎苛刻的合同。

话分两头说,有的干总比没得干强。在如此严峻的形势下,营销部能争取到这样一批订单是幸运的,且不说他们背后付出的努力和汗水,这批订单不仅能盈利,更是公司拓宽市场的宝贵良机。虽然是宝贵良机,但是这类产品的生产技术一直都被国外的钢厂垄断,对于生产这类型钢板,厂里并没有任何的经验。就不锈热轧厂当时的技术工艺来说,要满足客户要求几乎是不可能的事情。

对于这样的情形,厂领导跟大家说:“既然客户找到了我们,

咱们就绝对不能让客户失望啊！这个订单我们不能丢，别人不干的，咱干，而且还要干好，干成！”



面前的对手不是别人，正是自己。摆在不锈钢热轧厂面前最大的难题，是如何保证要求如此之高的钢板按时供货。经过反复的研究探讨，大家一致认为必须要在关键技术上突破，管理细节上狠抓才可以达到极限要求。

说干，咱就干！

不锈钢热轧厂的技术员，从设备，工艺参数，再到详细的方案制定，一步一个脚印研发出了新一套抛丸工艺，克服了生产难题。但光能生产是不行的，还得提高效率如期交货啊。这不，在关键技术突破的同时，还确定了与现有设备相匹配的酸洗工艺，大幅度的提高了生产效率。

问题解决了，但这对于卯足了干劲的不锈钢热轧厂职工们还仅仅是个开始。为了进一步满足顾客要求，他们还就重点难题与制造部、炼钢二厂、技术中心等部门和单位协调，进行了更进一步的改进，28项关键管控要求、22项设备参数经过改善全部达到要求。

干，就要干好，就要干到精益求精！产品，完成了，完全满足客户要求，客户竖起大拇指点赞！自此，太钢开启了这类高端钢板的稳定供货，打破了国外钢厂的垄断，实现了高等级化学品船用不锈钢板的国产化！

（新闻中心 申文丽）

身边的闪光点

一块玻璃的“洗心革面”

一块锈迹斑斑的玻璃,一套改制的打磨工具;一名普普通通的岗位工,一份一心为公的坚定和执着。透过涅槃重生的玻璃,展现在我们面前的是——“把太钢的事当作自己的事”的主人翁形象。正是有许多杨德龙式的职工,他们用勤劳和智慧共同缔造了新常态下降本增效的不朽传奇。

在当前严峻的降本形势下,每一个设备零部件的价值都不可小觑,作为设备稳定运行的基础,它可以牵一发而动全身;而作为一个部件材料,也可能价格不菲。这里所要说的是一名普通职工的工匠精神带来的降本效益。



峨矿焙烧作业区链一回-环系统是热工高温作业系统,回转窑内部温度高达千度以上,其它部位也高达几百度。窑头观察孔用来观察窑内焙烧气氛的0.1平米的耐高温玻璃,不到两周就要进行更换,否则就“面目全非”,完全不能满足观察需要,而更换一块需要3000多元钱。“节约就是降



本,修旧就是增效”,在成本压力下,该作业区多方发动征集办法。

杨德龙是该作业区一名环冷机操作工,曾经是响当当的钳工,作为一名 50 多岁的老工人,他主动担起了这份差事。没事爱琢磨研究的老杨师傅经过不断的试验,研究出了一套让旧玻璃“洗心革面”的好办法,氧化亚铁、牙膏都成了他的试验品,布砂轮、打磨机是他的好助手。功夫不负有心人,一块“面目全非”的玻璃经过他的“整容”,变得光亮如新!

之后,链算机机头、环冷机堆角及平料砣多处观察孔及摄像头玻璃都经过了相同的处理,原来每周更换一次玻璃,变成了两月以上更换和调换使用,节约下来的可是一笔不小的费用,老杨师傅的工匠精神着实创造了大效益。

(峨口铁矿 刘艳云 赵冬梅)

用户的声音就是命令

用户的声音就是命令,用户的肯定就是动力。郭光宇同志用实际行动诠释了担当,满足用户的需求和维护太钢的荣誉,更是他义不容辞的责任和义务。



2015年,对于包括太钢在内的钢铁行业是极其艰难的一年。然而,就在这一年,型材厂型材、快锻和径锻三条生产线全面盈利,这给艰难跋涉中的太

钢注入了强大的动力。

这条路虽然曲折坎坷,但为了生存,型材人义无反顾地开始了破釜沉舟、背水一战的艰辛历程。

这不,年初的一天,型材厂厂长郭光宇就与营销部人员带领着厂里的几位技术骨干开着他自己的私家车去走访市场和客户了。在走访完山东地区客户后返回的途中,一位营销人员提到,河北原本有一家太钢的高端客户,但由于出了几次质量问题,好

几年人家都没有再订咱们的货,一个大客户就这样丢掉了,真是可惜。说者无意,听者有心。郭光宇对失去这样一个在相关领域里颇具影响力的客户惋惜不已。还有挽回的可能么?我们能不能以现在的实力争取再次合作?既然都出来了,多跑一家也不在乎,我们去试一下吧!不行,也可以了解一下市场。郭光宇当即决定,直奔河北这家企业。

河北这家企业的老总是一位干练的女强人,看到厂长亲自带队前来,她说:既然你们这么有诚意,又这么有把握,你们可以先生产一小批产品发过来,让我们试试。

郭光宇他们明白,这位客户所订的产品是要发往国外的。这么大的鱼,这一次,无论如何也不能再放回海里去。回来后,他立即组织攻关团队,经过一段时间的努力,终于,按时发货了……就在这时,客户那头回话了,态度强硬地要求退货。

什么?退货?到底是哪里出了问题?

郭光宇立即组织会议进行研究,他和技术人员一道,细致地查遍了整个工艺流程、生产过程和实物产品,终于找到了问题原因——是对方在后续的使用加工过程中出现了问题。

他立即就要前往河北,大家都说,晚些去也不迟。他却说:



“不行,用户的声音就是命令,马上出发!”

一见面,对方毫不客气:“你们太钢怎么回事?你们太钢干的这是什么

产品？你这厂长是怎么答应的？”

女老总的声音越来越高，让郭光宇的脸又红又烫，这让随行一起来的几个人也都有些坐不住了。郭光宇向同伴使个眼色，让大家沉住气。他要认真地听对方的抱怨，把客户退货的理由搞清楚。当对方的声音终于低沉下来，郭光宇知道，对方已经把该说的说完了，现在，该让她听听太钢人的说法了：

“第一，您和我们太钢的合同上明确的产品性能指标是 A，对吧？”“是又怎样？”对方不冷不热地应道。

“第二，我们太钢给您的产品，性能指标也是 A，没错吧？”

“是，照你们的意思，那是我们在加工的时候出了问题？”

郭光宇微微一笑，“问题确实是出在你们后续的使用加工过程中，但所有的一切都请放心，加工难的原因我们帮您分析，加工过程中的技术难题我们帮您解决，加工过程中的工艺标准我们帮您改善。”

郭光宇的一连串“帮助”让女老板由原先的激动，逐渐变成了感动。她终于发现，大企业就是大企业，真不一样，与这样的企业打交道，踏实、牢靠。

经过重新调整、优化加工方案，产品全部合格。这位女中豪杰不仅没有再提退货的事，反而又续上了更多的合同，还痛痛快快地说：“以后我就订你们太钢的货啦！”

（型材厂 程 峰）

“一会儿也不行！”

安全生产责任重于泰山，责任落实如果出现盲区，工作就会落实不到位。自“三反”歼灭战活动开展以来，复合材料厂从宣传、监督两方面入手，要求职工从安全帽的佩戴、劳动防护用品等细微环节做起，在生产中树立“安全无小事”的意识，真正将安全工作落到实处。

五月初的一天上午，复合材料厂技术员小王接到科长电话，要他陪两个远道而来的复合板客户去加工车间见证复合板生产过程。小王接完电话，按往常一样，随手从办公室安全帽架上拿了三个安全帽，快步奔向现场。

在加工车间门口，小王把安全帽递到客户手里。他在自己戴安全帽的时候，还礼节性地提示了客户一下。

在以前，一些客户进入现场前，总是拿起安全帽随意往自己头上一扣，也懒得系下颏带，陪同人员也不好意思提醒。这样的习惯性违章已经被安全管理单位确立为立即整改的范畴。如今，自从厂里打响了“三反”歼灭战以后，厂里明确要求，只要进入工作现场，无论是本厂职工，还是复合板客户、提货司机，必须严格遵守，小王把这些实实在在记在心里了。

“小王，稍等一下。”小王看着两位外来客户系好安全帽下颏





带下扣，正要带领客户进入车间，远处传来加工作业区值班人员张俊华的喊声。

张俊华从作业现场一路小跑着来到门口，小王急忙迎上去问：“张师傅，啥事？”张俊华说：“今天车间里有挖补焊接任务，粉尘和噪声大，你们带了防尘口罩和耳塞没有？没有的话，严禁进入作业现场。”

小王从上衣口袋里摸出了自己随身带着的防尘口罩和耳塞，随即一拍脑袋，啊呀一声说：“刚走的着急，忘记给客户准备了。”

小王把张俊华拉过一旁说：“张师傅，你看客户都到这了，我就陪他们进去看看，在里面呆不了多长时间，一会儿就出来了。您看……”

“一会儿也不行。现在全公司都在开展‘三反’歼灭战，你说咱们以客户为借口，带头破坏制度，让基层职工怎么看，再说按规定穿戴劳动保护用品，对客户也负到了安全责任。这样吧，你先跟客户先解释一下，让他们稍等，我这就联系我们作业区的劳保用品管理员，让他们送两套防尘口罩和耳塞来。”说着张俊华就掏出手机联系起来。

小王转身歉意地向客户说明了自己的疏忽，还进一步跟客户示意了门口醒目的佩戴耳塞和防尘口罩的提示标志。

不一会儿，加工车间劳保用品管理员跑着送来了两副耳塞和防尘口罩，小王又指导他们规范戴好。

一位客户在进入现场前竖起大拇指说：“这些年，我们同很多企业打过交道，你们公司的安全管理是最棒的。”

（复合材料厂 白旭峰）

球磨机“肚下”显身手

精湛的技艺从无数次的打磨中锻炼,平凡的工作因为每一次尽责而有价值。只是一个日常工作的小缩影,留给我们的却是感动和无尽的思考……

这天是尖山铁矿磨选作业区系统停车检修的日子。系统检修可以说是磨选工序的家常便饭了,作为电工班的一名职工,我跟随电工师傅检修各个电气设备,时时刻刻感受着他们忘我、积极向上的精神。

令我感动最深的还是电工们球磨机“肚下”的同步机检修工



作……

在磨选主厂房的各个系列同步机以及有关低压设备停车以后,电工班全体职工在班长的安排下开始进入了检修状态。他们先是对球磨机接线检查,所谓球磨机接线是指球磨机“肚下”同步机的三相出线与电源线的连接,所处的环境狭窄、光线昏暗。由于 L15 同步机接线之前就有一相电缆出现发热现象,针对这一隐患,两名电工细心地将同步机接线的绝缘剥开,发现发热现象是由于连接螺栓松动导致电源线铜线鼻子烧坏引起的。为了避免再次发热,确保球磨机正常运行,他们将原来的线鼻子进行了更换。由于工作环境大约只有 1.4 米高,人站在地面上拿着液压钳压接螺栓时弓着腰仰着脖子,时不时上面设备的油污还会滴落下来,滴到电工师傅们的安全帽上,流到脖子里,因为他们只能保持着一个姿势,所以那个难受劲儿真是没法说。但是他们全然不顾,不急不燥,一个螺栓一个螺栓地拆装,直到将接线紧密地连接在一起进行完美的绝缘包扎,不让事故有任何发生的机会。



这仅仅是磨选电工们检修中的一个小故事,也是他们平时所干的工作。他们的工作虽然平凡,但用电工师傅们的话说,在体现自身工作价值的同时,更多体现的是工作的收获和喜悦。

(尖山铁矿 童小君)

“啃下这块硬骨头!”

热轧人凭借“绞尽脑汁地想,竭尽全力去做”的工作理念,苦练内功,敢于闯盲区涉险滩,勇于啃硬骨头,不达目的誓不罢休;千难万难攻坚克难就不难,生死存亡之际,只有绞尽脑汁、拼尽智慧、尽善尽美,方能实现浴火重生!



今年1月不锈钢热轧厂的经营分析例会不像往日那样平静,技术员们你一言我一语,争得面红耳赤:“开什么玩笑,这种订单不能干。”“怎么不能干,这可是高附加值产品。”“高附加值?说的好听,这种订单从来就没有干成过,要是赔了钱谁负责……”原来呀,是营销部接到了用户的询单需求,问热轧厂能不能干。

虽然产品附加值高,但这种产品不仅对表面质量要求十分严格,在产品性能方面的要求更是极为苛刻。以不锈钢热轧厂现有的工艺装备条件,从来没有生产成功过。

热轧厂总工杨明永心里明白:现在是淘汰性竞争的时候,好吃的肉早就吃光了,只有啃下这块硬骨头,我们才能活下去。于是,他主动走访公司领导,反复到技术中心进行前期技术沟通,不断与制造部、炼钢厂协调生产计划,在得到公司各方面的理解和支持后,热轧厂与用户签订了首批供货合同。

合同就是命令。杨明永迅速召集几位技术员落实分工方案,炼钢厂、技术中心、热轧厂纷纷行动起来。大家 24 小时在单位待命,办公室、实验室、模拟车间、生产现场,技术人员来来回回不知跑了多少次。实验、失败、再调整、再实验,技术中心一点点取得突破,现场调试一次次接近成功。很快,首批材料到达了用户手中。

正当人们欢天喜地准备庆功的时候,用户传来消息:产品试用后,材料性能不完全符合要求。眼看交货期要到了,用户又直接发来公函:“逾期交货每延迟一天扣除总货款的 3%”。现在公司经营形势严峻,这要是晚几天交货,别说挣钱了,就是赔咱也赔不起呀……想到这里,技术员浑身直冒冷汗。

就在这时,杨明永总工站了出来,“我们必须吞下这块硬骨头,不吃就只能等死,大家都问问自己,我们有没有‘绞尽脑汁地想,竭尽全力去做’?这点困难在我们热轧厂算什么?”就这样,大家又开始忙碌起来,比对数据、观察操作、点检设备,到了轧制的关键时刻,大家都瞪大了眼睛。“总工、总工,我们成功了!”几经波折,不锈钢热轧厂终于啃下这块硬骨头,所有产品顺利生产,全部订单按时交付,用户非常满意!

(企业文化部 崔双龙)

手机“搬家”记

事实上,随着科技和生活水平的提高,手机已经成为人们不可或缺的一种电子产品,对人们的衣食住行有着至关重要的作用,越来越多的人对手机的依赖变得越来越强,有时专注于手机,很难全身心地投入工作,这就给安全生产埋下了隐患,所以规范手机使用安全管理,势在必行。

“今天是个好日子,心想的事儿都能成,今天明天都是好日子,赶上了盛世咱享太平。”化验工平平拿着手机一大早就开心地哼着歌,走进了值班室,欢快的歌声把大家都吸引过来,急切地想与她分享喜悦。

“我的手机要搬新家了。”原来是乔迁之喜,倒是值得庆贺,还没等大家商议去哪里庆贺,平平接下来的话,让大家都吃了一惊。

“不光是我的手机,以后你们大家的手机都要搬到新家,每人一个单间,环境干净整洁,最关键的是很安全,只要一上班,铁将军把门,



谁也别想把手机拿走。”

话音未落，大家就炸毛了，“凭什么，这不是限制我的自由吗？平时我们一会儿看新闻，一会儿发微信，一天下来，忙得连喝口水、上个厕所的功夫都没有，这要锁起来，那不急疯了。”

“就是就是，工作之余，我还要玩玩游戏，看看小说，权当课间十分钟了，把我手机拿走，那可不行”。大家你一言我一语，争个不休，都是不愿意、不理解，怨气冲天。

这时，安全员小张走进来，打断了大家的争论，“我还是给大家讲几个故事吧，等你们听完，你们再来继续讨论刚才的话题。”

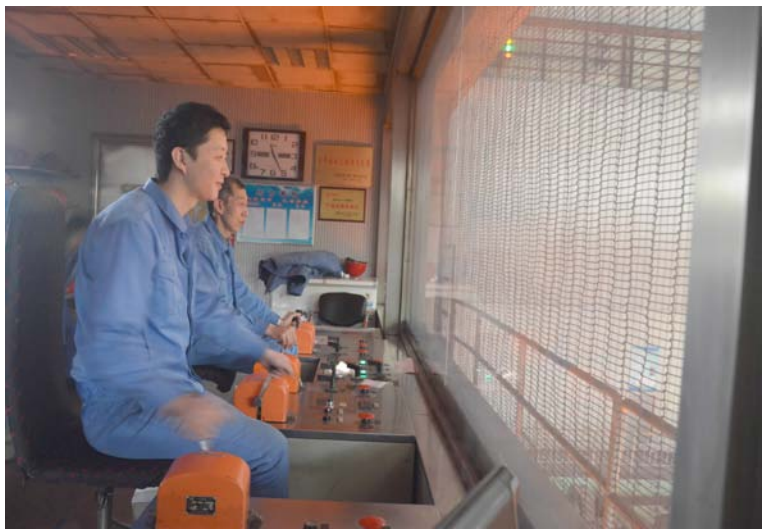
2015年12月29日20时许，一名女子因专注看手机，未注意河边情况一脚踏空，掉入河内溺水死亡；2016年11月22日深夜，一名女子低头玩手机过马路，被一辆行驶的轿车撞飞；近日，上海公安局交警总队公布10月份交通死亡事故数据，其中开车打手机、玩微信等引发事故的占到了29.6%；就在前不久，我们的职工竟然在用坩埚钳从马弗炉中夹取试样时，一直接打手机，万幸的是没有发生伤害事故。

这么一听介绍，大家都安静下来，觉得手机“搬家”很有必要。不禁为自己的小心眼感到内疚。原来平平说的“搬家”，真的不是为了束缚大家，而是为了大家生命安全和企业的安全生产。心中的芥蒂消除了，手机开开心心地搬进了“新家”，用实际行动支持小张的新举措。

（岚县矿业公司 张淑霞）

用心就没有解决不了的事

有人说：“认真工作只能把事情做合格，用心工作才能把工作做优秀。”只有尽职尽责、尽善尽美、用心做好目前的工作，才能使我们一步一步突破自我，做出好的产品。型材厂轧钢作业区的职工用心为打赢生存保卫战做出了贡献。



目前钢铁行业进入前所未有的困难期，不仅订单减少、合同复杂，且客户要求高。

一天，型材厂轧钢作业区接到一份特殊的合同，规格要求极为苛刻和严格，要求公差控制在 1-2mm 且不能出现弯曲、脱方、



裂口等明显表面缺陷。型材厂原来轧制钢坯的公差范围是从 5-8mm，对于初轧机来说，轧制小规格可不是一件容易的事，规格公差难控制不说，坯料长还容

易从辊道间钻入地沟内。怎么办？这可愁坏了轧钢的师傅们。可是，不干，就丢了这来之不易的订单；如果干好了，说不定会打开这个市场的门。

轧钢作业区上下统一思想，一致认为“功夫只要下到，事情就能做好，不留退路，就有出路”，他们下定决心放手一搏。全作业区上下齐心协力开始工作，按照用户需要的规格，从轧辊孔型修改设计，定时调整轧辊辊缝、水平，量热尺尺寸，到后工序冷缩量尺等，专人轧制、专人量尺，保证每支钢都有专人“守护”。

可是生产过程中，突发的问题无法控制，以致在第一批生产试制中成材率不尽如人意。作业区面对这样的情况，并没有气馁，而是出台针对性措施，认真整改；再有就是勤量尺，支支量尺，观察坯料是否正常……这样步步严格监控，发现问题及时调整，最终轧制出的第二批坯料完全符合用户的要求。

（型材厂 董晓华）

刘彦斌的“宝典”

在任何一个领域,简单的事情重复做,重复的事情认真做,你就有可能成为该领域的“专家”。刘彦斌也不例外,靠着每日的记录,他积累了大量经验,短短一年时间,他就掌握了涂层技术,遇到更换生产牌号或涂液时,他会有条不紊地将电阻值快速调节到用户需求的范围,再也不用手忙脚乱了。

据说,在冷轧硅钢厂退火二作业区涂层间记录台上,有一个被大伙翻阅了无数次的笔记本,起初它是丁班涂层工刘彦斌的“宝典”,后来被挖掘出来,成了整个作业区的财富。这天,笔者来到该作业区,找到了这个珍贵的笔记本。

这是一个并不起眼的笔记本,上面记录的是一些日期、符号、数据等。“这些是我当班期间记录下的涂层机工艺参数、班



里的涂层质量、涂层设备检修情况等。单独看这些数字没什么用,但联系起来看,里面有一些统计学规律。”刘彦斌说。

两年前,冷

轧硅钢厂进行品种结构调整,新的退火线改造完成。在新线的涂层工序,如何利用好新的进口涂层设备,是作业区亟待解决的难题。由于是全新的设备,没有



现成的方案,一切都是从零开始。要了解设备的使用方法,首先要读懂全英文的使用说明书,其次涉及涂层的各项参数纷繁复杂,客户的需求范围广而杂,要想把涂层参数依照每个客户的不同需求快速调整到精准范围,光了解设备的使用是远远不够的,它需要更多的经验和技巧。

涂层工是对操作技术要求高的一项工种,涂层的厚薄决定产品的电阻大小,它直接关系到硅钢产品性能的优劣。如何掌控好涂层的厚薄,是当时这个作业区技术员的攻关难题。

作为涂层操作工,每次遇到更换生产牌号或涂液时,刘彦斌和工友们都要根据用户需求调整涂层电阻值。没有现成的调整工艺,每个班的涂层工要多次调节预喷涂的供液量、取液辊的转速,测量计量辊和取液辊之间的间距,来回在上下涂层机之间往返十几次,还要与质检工联系确认涂层质量,大家工作起来十分辛苦,即便最后调整好了,效果往往也不理想。

刘彦斌看在眼里,急在心上,如何才能提高工作效率呢?抱着试一试的态度,刘彦斌用最“笨”的办法:每次涂层电阻值调整后,就将涂层电阻值相关的各项参数记在本上,如果再遇到相同牌号、涂液及用户要求的电阻值时,就能直接用记录好的各项参数进行调整。这样可以使复杂的问题变得简单,也算是一个

“捷径”吧。

这个“笨”办法,刘彦斌一做就是一年多。每次当班,他都重复着这项简单而枯燥的工作。渐渐地,本子越记越厚,甚至每个涂层机的运行情况他都记录得清清楚楚,涂层工序出现了哪些问题总能在笔记本里找到答案。其他工友遇到难题,也会拿起刘彦斌的笔记本参阅,这个笔记本成了班里的“小宝典”。

刘彦斌还是坚持做着记录,靠着一股耐心和执着劲儿,日复一日,光记录本就用了厚厚两大本。

刘彦斌的笔记本,也让作业区受了益。技术员将他一年多来记录的各条涂层机组的调整参数进行数理统计,找到了一套使涂层电阻快速达到目标值的有效方法,完善了涂层工艺,不仅提升了产品质量,还提高了效率,降低了成本。现在,作业区已将统计结果增加到《硅钢退火涂层机工艺执行范围》中,下发到四班执行。

(冷轧硅钢厂 岳九成)

亦师亦友亦兄弟

在炼钢二厂的维护现场,红色安全帽和银白色安全帽是一道亮丽的风景线,点检员与外协人员在作业中相互配合,相互学习,相互促进,亦师亦友亦兄弟的他们共同为实现百年太钢梦并肩奋斗。

俗语“打虎亲兄弟”,比喻同心同德彼此信任的兄弟并肩作战渡过难关,取得胜利。在炼钢二厂就有这么一个亦师亦友亦兄弟的群体,他们是点检员和外协十三冶职工,虽说隶属不同的单位,但他们奋战在一起,互相学习,互相促进。

平日的点检工作总能看到“红帽子”与“银白帽子”并肩同行,他们遇到问题一起动脑筋想办法,共同动手除隐患。入厂不久的小赵是一名点检员,谈到与他配合的十三冶职工,他满是溢美之词:“这些师傅现场经验丰富,动手能力强,对于我这样一个大学生而言,他们就是我现场最好的老师,以前自己用个扳手、找个螺丝都需要认真比对,而他们一眼就能看出要多大的螺丝、用多大的力道就可以保证紧固的强度,跟着他们我也慢慢地掌握了这些技能,特别感谢他们!”

转炉中修,提前好几天就看到十三冶职工与点检员们一起为中修做准备的场景。从新炼钢投产就在北区服务的十三冶职工胡师傅说:“在这里工作,从来没有把自己当外人,做什么都是尽心



尽力。点检员们也是我们的好老师,他们知识水平高,理论知识扎实,判断问题有条不紊,对我们增强解决隐患的能力也有很大的帮助。”

正是这样一个亦师亦友相互尊重的兄弟组合,依靠亲密无间的配合,优势互补、同心协力,共同保证了炼钢二厂设备的稳定有效运行。

(炼钢二厂 赵丽鹏)

省下的就是挣下的

只要有心,许多工作都能再改进。炉前的一个闸板改造,就顺利完成了红渣、水渣的自如切换,还大大节约了工人们的劳动强度,真是小改造解决了大问题,这样的改造太值得提倡了!

4350 高炉炉前, 白班班长刘太林接到红渣倒水渣的指令后, 安排人员指挥天车吊起分流闸板, 渣水顺着渣壕流向炉前水渣处理系统, 红渣、水渣平稳地实现了切换。

而以前炉前从出红渣切换到出水渣, 却完全是另一番景象。

之前, 每次放红渣都需要几个炉前工一起作业, 大家先用 6-7 袋捣打料配加沙子埋置沙坝, 捣实烤干后方可使用, 红渣倒水渣时再将沙坝按要求捅干净, 劳动强度高且不说, 炉前人员作业危险性大, 材料消耗也大。

“以前, 在没有使用分流闸板前, 大家都不愿意干捅沙坝的活儿, 因为这个活不好干。捅的快了的话, 渣流不顺畅, 红渣沟有可能被漫;



而捅的慢了,红渣溢出渣锅的话还会造成漫道事故的发生。”刘太林这样说。

根据流程需要,4350 高炉需要为矿棉生产提供红渣,所以必须进行红渣、水渣切换。可是怎样才能做到红渣、水渣切换自如呢?

由于出红渣是公司特色,没有先进经验可以借鉴。炉前的师傅们通过自己想办法,想出了一个切实可行的方法:他们按照渣沟的尺寸自行设计制作了分流闸板,开口前安放,使用完毕随时去掉,既便于操作,又大大减轻了炉前工的劳动强度,还可降低作业危险。



4350 高炉炉前作业长王银耀说:“闸板改造可是解决了炉前的一个大难题!出完红渣后吊起闸板,瞬间就可以切换到水渣,减轻了作业人员的劳动强度,杜绝了事故的发生,材料消耗也减少了许多。现在出一炉红渣,只需消耗少量的沙子、1 袋捣打料和 1 小袋水泥,比以前确实节省了很多材料。”

省下的就是挣下的,一个小改造,解决了大难题!

(炼铁厂 安瑞珍)

转不停的“齿轮”

大家知道,要想长期取得领导和同事的认可和信任是十分难能可贵的。点检员任志宏之所以在同事中有良好的口碑,离不开他过硬的技术和踏实肯干的良好工作态度。



“叮铃铃……”手机又一次急促地响起,电话那边是焦急的声音,电话这边,一个人迅速利落地背起工具袋一边与手机那面急速地对话,一边匆忙地奔向了现场,这个人就是型材厂电气自动化作业区的任志宏,他负责

维护型材厂径锻区域锯机的正常运转和热线辊道的畅通。

说起任师傅,他只是电气自动化作业区众多电气点检员中的普通一员。电气点检的工作本身就很让人“头疼”,一方面面对世界先进的生产线,要不断学习掌握先进的电气自动控制相关

知识,以适应当前的岗位需要;另一方面还要对各种设备的材料备件进行科学统计,合理地计划调拨周期,对废旧的材料备件进行修旧利废,努力降低维护成本。就在这种重压之下,他还兼任着作业区的工会主席。

任师傅为什么愿意肩挑重担呢?和他的性格有很大的关系。他为人十分热情,爱帮工友处理各种各样的问题,但同时自己又十分好学,这种性格使他成为了工友心中不停转动的“齿轮”。在作业区技术人员中虽然他的年龄不是最大,经验不是最丰富,学历不是最高,但他一定是那群人中间最勤奋的。在现场你总能看到他的身影,在他的工具袋中你总能找得到图纸和记满各种参数的小本子,在学习活动中你总能发现最认真的就是他。他这样日复一日的工作、学习,工友和领导看在眼里、记在心里,同事都愿意将重担交给他,交给这样一个值得信任的人。

几年时间下来,任师傅手里的笔记本在不断地变厚。记得那年的冬天,刚下了场雪,凌晨锯机出现了问题,辊道不动了,这下可急坏了值班的人,所有历史的故障都没有出现过类似的现象,是个新问题。得到这一消息,任师傅立即离开温暖的被窝,从家直奔厂里,随身还带着他的笔记本。在一阵了解情况、监控程序、对比信号后,终于找到了原因,应该是安全继电器出现故障了,然后他迅速跑到库房,找到零件,更换后,一切正常了。后来问他排除故障的思路怎么这么清晰?他说是他笔记本上有过类似的情况记载,虽然故障不一样,但处理思路应该是一样的,果然是这个本子帮了大忙。

他就是这样用学习、经验、热心“润滑”着自己,让勤奋的“齿轮”一直这样转不停,转动自己,带动他人。

(型材厂 石磊)

让“我能”成为一种信念

5 吨的合同量,也许很多单位会不在意;客户如此“麻烦”的要求,也许有很多理由可以不生产;但是,热轧厂人以不畏困难、敢于担当、团结协作的可贵精神,以开动脑筋、勇于创新、破解难题的顽强毅力,让看起来不可能的事情变成了可能。挑战不可能,彰显的是一份责任、一份担当、一份自信。

去年的一天,公司营销部向不锈钢热轧厂提出,有一个客户提出需要一个仅为 5 吨的中厚板产品,产品要求很严格,看厂里能



不能干,并把客户的具体要求一同发给厂里。不锈钢热轧厂技术人员看了用户的合同需求,一下子就愣了:合同量小不说,具体要求真可以用“五花八门”来形容:尺寸超出了厂里的常规产品规格,产品检验项目一下子就翻了好几倍,交货要求一个月以内,更大的麻烦是,厂里现有的生产流程

不能满足要求,需要单独设计流程,还得专人跟班生产才行。

干还是不干? 厂里技术人员确实也有些犯愁:干吧,量小也难干;不干吧,这还是个出口产品,效益也不错。尽管量不大,但是如果我们的产品能够进入国外高端客户,说不定还能给厂里打开一个新市场。大家最后决定这单子啊,能接!

时间不等人,说干就干。他们一边积极协调制造部安排生产计划,一边与营销部协调签订合同。别看这次的合同难度高,可热轧厂人的字典里没有不可能这几个字。生产流程不满足?全厂相关工序就在技术人员的带领下,齐心协力,按照客户要求,从坯料设计、工艺优化、流程设置、系统排产到产品检验、发运,对该合同进行了个性化的“私人订制开发”。客户要求高?无论白天还是晚上,产品走到那里,他们就专人盯到那里,一个工序一个工序解决问题。

在实际生产的过程中也有好多看起来难以完成的任务。由于坯料与成品材无法对应,在产销一体化常规系统中无法设置,一上来连订单都下不成。技术人员就找到制造部、营销部的相关人员进行协商。最后大家决定特殊情况特殊对待,一个单子拆成两次下,中间由系统管理人员更改设置。由于产品规格较薄,厂家提出必须制作专用托架以防止钢板压弯,并对托架设计图要求审核。热轧厂技术人员又从图纸设计、厂家审核到托架制作每个环节都紧密安排,确保工期不被耽误。

接下来的问题也是一个接一个,由于产品尺寸超标,现成的吊具派不上用场,他们采用专门的钢丝绳来进行吊运;为了保证产品质量特性,客户要求检验缺陷的介质从水换成了油,他们就专门从其它作业区调用专用油料。此外,由于产品要从海上运输,为防止海水腐蚀,客户要求必须用防锈油涂刷产品,而厂里又没有专用防锈油,要买也来不及。技术人员赶紧凑在一起想办法。这时候有人说:“冷轧硅钢厂应当有这样的防锈油。”一联系,还真有!在冷轧硅钢厂的支持下,防锈油的问题也得到了解决。就这样,他们集思广益,齐心协力,克服一个又一个困难,把一个个不可能变成了可能。

(企业文化部 杨林汇)

是金子在哪儿也发光

是金子到哪里都会发光,只要你干一行,爱一行,干一行,钻一行,任何困难都不是问题,任何挑战都敢于接受,因为“理想因其远大而为理想,信念因其执着而为信念”。

虽然只是一名普通的 90 后复转军人,但凭着坚忍不拔的意志、一丝不苟的精神以及对矿山的热爱,迅速成长为作业区岗位人才,他就是尖山铁矿磨选作业区岗位工郑永生。

2008 年郑永生从部队转业分配,干了半辈子矿工的父亲对他说:“是金子走到哪儿也会发光。”带着父亲的嘱托,好胜、懂事



的小郑走进了父辈为之奋斗的尖山铁矿,走进了磨选作业区,成为一名“矿二代”。

一到班组,跟着学技术的他,看着师傅倒泵操作专注、麻利,暗自急迫起来。他迫切地想和师傅

一样成为作业区的岗位能手,为父亲争光。“我的徒弟不好当,可别给我丢脸”,师傅很严厉,但教得也上心。小郑暗下决心,一定要学出个样子来。每天他很早到岗,给设备润滑加油、点检清扫、自主维护,每次师傅干活的时候,他都寸步不离,用心观察,揣摩求教。工余时间,别人闲聊,可他不是一个人蹲在泵坑上观察泵坑液位,就是揣着流程图,打着手电对照管网四处查看矿浆和水路的来龙去脉,了解磨选系统的生产工艺。

功夫不负有心人,别人用半年才掌握的岗位操作技能,小郑只用三个月时间就学会了,提前出徒。

2015年8月,磨选作业区在全矿率先实行班组操检一体化改革,成立新的班组。一直以来新系列运行不稳定,现在泵工岗位要实行单人双系列操检,一个人要操作的泵是其他两个班的总和,许多老泵工都望而却步。老班长在第一时间想到了小郑,但小郑内心十分纠结:“不去吧,对不起师傅兼班长多年的培养,去吧,新系列工艺不稳定,岗位操作难度大,是一块难啃的硬骨头,自己心中也没底”。在师傅和父亲的鼓励下,他决定放手一搏。

过程注定是艰辛的。泵坑溢矿,小郑一个人在上下工序间奔



走,调频率、冲筛面、清积矿;盘根用不住,他认真观察维修工解体拆泵的细节,自己动手安装支撑环、压盖,工具不称手自己制作,生产工艺理论知识不足主动向技术员请教……有一段时间,他连下夜班躺在床上休息的间隙,都像过电影似的在脑海里思量着每一道作业过程,怎样调整液位,控制浓度,如何保证泵的工作效率,如何延长过流件的使用周期……凭着比常人多一分的艰辛,凭着一次次痛苦的坚持,凭着那股永不服输的劲头,一年下来,小郑所在的岗位成为班组最放心的岗位,本小组球磨机利用系数、精矿质量指标连续几个月成为作业区三个班组的领跑者,小郑奉献岗位的精神也赢得了作业区领导和同事的一致认可。

如今的小郑变得更加沉稳。他回想着8年前父亲对他说过的话,也回想着这些年自己饱尝的甘苦,他的心中无怨无悔,有的只是自己作为“矿二代”的岗位情结,有朝一日成为“泵工匠才”的人生理想!

(尖山铁矿 李志锋)

协同的力量

能够站在服务市场与客户这个角度上看问题，而不是从自己的角度看问题，用户至上、全员营销也就真正落到了实处，再大的困难和问题也能迎刃而解，相互之间会更加信赖、更加融洽、更加和谐，这就是协同文化的效应。

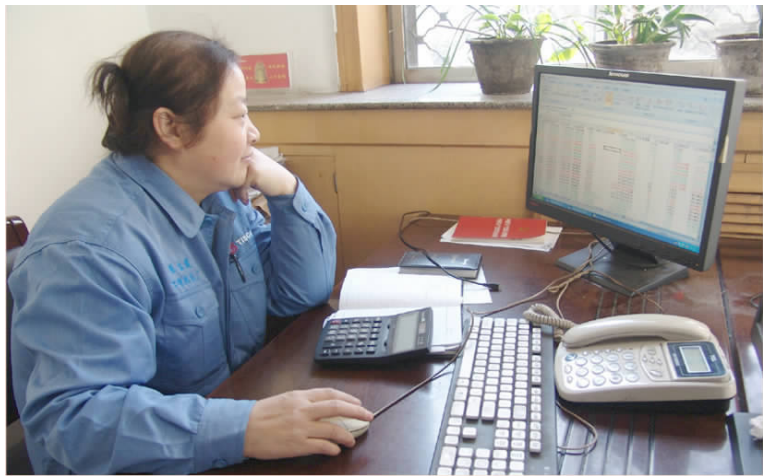
1+1 等于 2，这连小孩子都知道。可你要说能不能让 1+1 大于 2 呢？接下来我要讲的故事就和这个有关。

去年年初，在一次走访用户的过程中，公司营销部的营销人员无意中得到一个消息，说是某公司一直使用的一种进口高端模具钢，现在为了降低成本，想用国产钢材代替。听到这个消息他心里一动，咱们太钢在进口产品国产化方面探索多年，积累了丰富经验，这不正是个机会吗？于是，营销人员赶紧联合技术中



心和不锈钢热轧厂的技术员找到这家公司，具体了解情况。

在商谈过程中大家得知，用户只能提供大概的成分，并不能准确提供钢种，确定具体数据。不锈钢热



轧厂技术人员判断应该可以干,但具体是什么钢种,还需要技术中心进行检测化验。不过还有一个问题可就棘手了,由于这种磨具钢板较厚,只能用专门的锯切设备才能切,而不锈钢热轧厂并没有这种锯切设备。在不断的商谈之下,用户权衡再三,答应太钢毛边交货一批试着用一下。

回来以后,技术中心第一时间组织人员做了化验,核定准了钢号,在技术中心的快速响应和支持下,不锈钢热轧厂的新产品试制工作顺利进行。经过反复试验,第一批钢板发往用户手中。然而好景不长,客户在自己切割的过程中,不断反映锯切损耗太大,使用收得率较低,希望太钢能够想办法帮他们解决。收到用户的反馈,不锈钢热轧厂的技术员们一碰头,也觉得该帮助用户解决这个问题了。之前一直忙着试制产品,没顾得上进一步想办法。这边部切割损耗大,一锯一锯切走的可都是钱啊,用户那是真心疼。解决了这个问题,后续的订单也不用愁。可要是解决不了,前几个月的辛苦也全都白费了。于是,几个技术员开始动起脑筋来,从哪儿找这种锯切设备呢?这时候有人说了:“这一个人

的戏可不好唱,咱们找找兄弟单位,看他们有没有这样的锯子。”

说干就干,几个技术员开始行动起来,对太钢各单位的锯切设备进行了摸底调查,可巧,型材厂的锯切设备能行。他们很快找到型材厂的相关负责人员,希望型材厂伸出援手帮这个忙。可那段时间正值型材厂合同任务紧张,锯切设备经常不得空闲。“你说,人家能答应吗?”这几个技术员心里也没底。但型材厂却一口答应下来,“咱们都是兄弟单位,你的事,我的事,不都是太钢的事嘛。”双方商定,只要型材厂设备有空档,不锈钢热轧厂的技术员就跑过去配合型材厂的操作人员切几块。就这样在不影响型材厂作业的前提下,两个厂交叉作业,不断累积工作量,大约十多天时间,一单合同的钢板全部切割完毕送到用户手中。

看到之前毛边钢板变得直溜光滑,用户非常满意,并表示要继续合作,向太钢订货。对此,不锈钢热轧厂技术人员深有感触地说:“这得多感谢型材厂的大力支持,还有技术中心、营销部等单位 and 部门的积极配合,我们才能稳稳拿下这一订单,才实现了1+1 大于 2,这就是协作的力量。”

(新闻中心 张晓鹏)

文件袋很小,3600元并不算多,可乔春燕愿意去想、主动去做。罗马不是一天建成的,实现百年太钢梦我们每个人都有一份属于自己的责任田,只有主动作为、敢于担当,一棵棵秧苗才能茁壮成长,才能擎起摩天大厦。

“唉!我们又要被扔掉了!”躺在保密柜中崭新的文件袋们在窃窃私语,而在一旁忙碌的机要员并没有听到这些。

从事机要工作已经近七年了,每天面对着文件、资料,日复一日年复一年重复着单调的工作,乔春燕丝毫不觉得累。因为她知道,机要人员的工作,在一般人看来是一件非常简单、非常容易的事,只是收收发发、传传递递,一不要动脑筋,二不要费力气,无论谁都可以管理好。可是只有从事了这份工作的人才会深刻地体会到,机要工作具有很强的政治性和保密性,需要一份耐心与细心去完成。

机要文件的收发、登记、流转、督办、查询和保管,文件的定期清退销毁,归档上缴,这再熟悉不过的流程小乔都做得井井有条。在当前钢铁行业低迷、生产效益不景气的情况下,怎样才能从自身工作方面为企业减轻负担,哪怕是一点点负担,都是让她兴奋的。看着保密柜里一摞摞分装好的文件,乔春燕突然有了主意,为什么文件袋不能重复使用呢?这个想法和文件袋“不甘被



抛弃的小心思”撞个正着。

乔春燕进一步想到,只要在使用过程中尽量把文件袋保存完好,通知二级单位定期交回,在文件袋上标注的信息改用铅笔标注,这样文件袋就可以重复利用,虽然使用时需要随时更改会辛苦些,但能降低工作成本,避免不必要的浪费是最

重要的。小乔拿出笔来算了算,保守估计,机要工作涉及 43 个二级单位,每年所下发的机要文件与内部刊物要用掉 1500 多个文件袋,每个文件袋的费用是 0.8 元,公司一年就要花费 1200 元,积少成多,也是一笔不小的数目啊!说做就做!

就这样,机要工作近两年没有再订文件袋,每年减少 2000 个文件袋,为公司节约了 3600 元。保密柜中的文件袋也发现老朋友越来越多,开心不已的同时叹息声再也听不到了!小乔更开心,节约文件袋为公司降本增效的同时还保护了树木!

其实太钢就是我们的大树,如何让这棵大树更加茁壮地成长,是我们每个人都应该思考的,只要我们想了,做了,就一定能为大树输送营养,就一定能让这棵大树枝繁叶茂!

(企业文化部 杨林汇)

状元炼成记

成功没有捷径,执着的钻劲、内在的干劲、勤奋的工作态度加之坚韧不拔的精神,才可炼成真正的岗位状元。

“三百六十行,行行出状元。”在太原市第十届职业岗位技能

大赛中,一位刚入职三年的大学生获得了氩氧炉操作工状元,吸引了我们所有人的眼球。他就是炼钢二厂冶炼三作业区的氩氧炉操作工王茂林。

2012年,王茂林大学毕业来到炼钢二厂工作,从最初的辅助工到后来的合金工又到现在的氩氧炉主操,

他一步一个脚印,踏踏实实地走到今天。能成为这次氩氧炉的状元,既是惊喜,似乎又是预料之中的事。

记得刚到冶炼三作业区时,由于是新入职的大学生,没有工作经验,所以当班的师傅让他从最简单的辅助工、合金工做起。



王茂林并没有因为自己是大学生就不愿做这些简单的工作,而是虚心向师傅学习,把这些简单的工作做好。不仅如此,他还利用业余时间查阅大量书籍,从设备的性能、工艺参数、故障处理到冶炼的工艺知识等,他都逐一进行钻研。他的勤奋好学、刻苦钻研被师傅们看在眼里,也在实际操作中得到了回报,实习期刚满,他就成为一名氩氧炉操作工。为尽快进入角色,他将从书本中学到的理论与实践相结合。对于不懂的,他就向师傅和相关技术人员请教,并做好笔记。就是这样不停地琢磨,反复地练习、实践,没过多久,他就将氩氧炉的工艺参数和工艺流程“吃透了”。提起他,周围的师傅们无一不说:“年纪轻轻,有股钻劲。”

王茂林在钻研技术方面被师傅们称赞,在对工作的热爱和执着上也是令人佩服的。上班三年,他只是在实习的时候回过一次老家探望父母,其它时间都坚守在岗位上。当问起他:“难道你不想家吗?”他却说:“想,但是我热爱这份工作。这三年,正是我了解新知识、学习新技术的最佳时候,我不能放弃这样的学习机会。”他把太钢当成了自己的家,在个人与工作的天平上,他把重心放在了工作这一边,也正因如此,他收获了别人没有的成功。三年的时间,让他收获学会了如何操作、如何发现故障、如何排除故障;三年的努力,让他从一个默默无闻的氩氧炉操作工成为了职业技能大赛上的状元。

众人拾柴火焰高,他深知只是自己的技术过硬,是炼不出好钢的,大家的技术都好,才能炼出精品,所以在他学习的同时,还将自己的所学毫无保留地传授给周围的同事。他把操作要点归纳总结,讲给同事们听,把笔记整理分类,传阅给大家看,还在现场用实例给大家讲解,让大家共同进步,共同为企业做贡献。

(炼钢二厂 靳娟)

营销状元的“心经”

“耐心、细心、专心”是雷刚的“心经”。雷刚带着他的“心经”，带着我们太钢的品牌，在太原市的建材市场奔波着，他用自己的汗水和心血为客户和企业建起了沟通的桥梁，让更多的人知道了太钢建材、了解了太钢建材，从而选择太钢建材。

挺拔的身姿，略显消瘦的脸庞，标准的微笑，整个人看上去很斯文。文质彬彬的他，是综合利用公司营销部的一员猛将，销售业绩连续五年蝉联本公司冠军，他就是综合利用公司营销部的营销员雷刚。说起雷刚，就要说说他的“心经”。在工作中，他把“耐心、细心、专心”作为自己工作的要求。

耐心——开启友好合作模式的金钥匙

随着气温的回升，太原市各大房地产工地陆续开工，加气砼的销售量猛增，公司现存的产品规格一时无法满足客户的需求。面对这种情形，客户经常催货，电话经常在晚上或者凌晨打进来，雷刚无论什么时间接到电话，总是认真耐心地和客户沟通协商，了解客户工地的实际情况，为客户提出合理的解决方案，直至客户满意。在销售工作中，会遇到形形色色的客户，有的客户一再压价、有的客户要求赊账、有的客户要求短时间送货等等，雷刚总是耐心地应对，对客户晓之以理，动之以情，站在客户的角度去思考，说服客户。对于新客户，他从专业的角度为客户耐



心讲解，通过与同行业产品进行对比来突出我们太钢产品的优势；对于老客户，他则是强调服务和合作，从产品的资质、品种、质量、数量以及运输时间等各方面入手，解决客户的后顾之忧。

细心——坚固客户合作的基础

说到细心，这几乎贯穿雷刚的整个工作过程，从售前到售后，他注重每一个细节。去年6月份，有一位客户在产品使用的过程中需要部分试块做检验验收，但负责运输的车辆却忘记随车带过去。货送到后已是深夜，客户发现没有试块，非常着急，怕影响第二天的检验验收。雷刚接到电话后，问清楚对方检验的时间和地点，在第二天清晨将试块第一时间送到了客户的工地。在日常的工作中，雷刚随身的手机记事本里总会分类记录客户的需求和疑问；在手机的相册里，他存着近百张的票据图片。对于客户的需求，他都做了详细的分类，对客户进行全面的了解，搭建公司和客户沟通的有效渠道，让公司更加准确知道客户对产品的认识和反馈。这些信息如同一张网，覆盖了营销工作的各个

环节,雷刚风趣地把这张信息网称为自己的“关系网”。

专心——提升自己能力、提高公司知名度的利剑

新常态下,公司面临严峻的市场形势,作为营销员,雷刚更是感到责任重大。在近期公司组织开展的“信心·危机·行动”大讨论活动中,雷刚对自己有了新的定位,那就是专心做营销,需要不断地学习。在每天的深夜,他总会安静地坐在书桌前,打开电脑,学习营销专业知识,从营销心理到营销案例,从思想认识的提高到营销技巧等方面,他总是认真学习钻研,把这些理论知识运用到自己的实际工作中。他说:“在客户眼里,我就是公司的代言人,不好好充充电又怎么能代言好公司的产品呢?”

(综合利用公司 白燕妮)



做一名质量工作的“凿料工”

爱岗敬业、踏实苦干是每一个“凿料工”的真实写照，他们在平凡的岗位上敲打出优美动听的人生篇章。



型材厂连铸圆坯库南端的物料处置架上，一炉连铸圆钢整齐地摆在上面。物料看似表面光洁，细看之下，却能发现每一支端部都有些许火焰切割的残余物，我们称之为渣瘤。工人师傅一手拿着锤子，一手拿着凿子，伴随着一下一下的金属撞击声，渣瘤一块块掉落，物料表面最终呈现出了真正的光洁。

检验员的工作跟这用凿子去除渣瘤何其相似，只是一个是无形的、抽象的，一个是能看见、能听见。我所要面对的缺陷超标、长度超标、圆度超标、弯曲度超标等等，不正是一个个渣瘤吗？如果它们隐藏在物料中，出厂之前不被发现的话就会到了用户手中，最终产生质量异议，造成经济损失，损坏企业形象。我把它们查找出来，它们就能被及时处理掉，这不正是一个“凿”的过程吗？工作思路在脑海中变得清晰起来，我顿时茅塞顿开。首先，我得去“凿”。我得勤于现场，埋头物料中仔细检查。“喊破嗓子，不如甩开膀子。”渣瘤不会自己掉下来，正如缺陷不会自己跑到眼前来一样。其次，缺陷并没有想象得那么多。正如物料上可见的几个渣瘤一样，一支物料又能有多少不合格的地方呢？冷静下来分析这些常见缺陷，什么钢种、什么规格、什么工艺容易产生什么缺陷，原来并不是无迹可寻，通过数据分析，能找到很多规律，工作一下子变得有了针对性，事半功倍。最后，要做好本职工作。我们行业的特点就是流程长、工序多，加上辅助性单位、服务性单位、第三方等等组成一个非常庞杂的系统。但是，每个流水线上的点都是一个“凿料工”，每个岗位都把自己眼前的“渣瘤”处理干净了，最终产品也就光洁了。

涓涓的细流，可以汇成壮阔的大海；平凡的脚步，可以走完伟大的行程。每一天，当耳畔响起这熟悉的叮叮当当声，就像在提醒我，去做一名合格的质量工作“凿料工”。

（型材厂 崔瑞星）

“用不锈钢一定还选择太钢的！”

急用户所急,想用户所想,把用户的事当作自己的事办,是用心践行公司核心价值观“用户至上”的具体表现。

2012年10月,四川的一个钢材经销商贸通过营销部向不锈钢热轧厂订购了一批船舱用不锈钢中板。签订合同、组织排产、按时交货,一切都非常顺利。

可是仅仅交货几天,这位经销商就通过电话向营销部客服中心和不锈钢热轧厂反映,“你们太钢生产的产品出问题了!我们用你们太钢这批材料制作了4条货运船舱,完工试水后,没想到船舱内壁的表面竟然出现了一个个的凹坑,眼看马上要交货了,这可怎么办?”用户急得是团团转。

用户的抱怨就是命令。营销部与不锈钢热轧厂一商量,决定立即派人前去了解情况。

第二天一大早,不锈钢热轧厂技术员李姚兵就和营销部的相关人员奇迹般地





出现在造船厂的生产现场。船厂人员看到后,惊讶的说:“我们昨天才打电话反映问题,你们这速度也太快了吧,太钢为服务用户、解决问题的态度真是没的说。”李姚兵回应道:“问题原因不清楚,我们心里也不踏实,事关公司的信誉,马虎不得,咱抓紧时间。”

在造船厂的生产现场,李姚兵仔仔细细的把船舱内外的表面都观察了一遍。他发现:所有船舱内壁的凹坑均出现在焊缝周围,每个凹坑深度达3-4mm,而船舱外壁的表面却没有任何缺陷。这同一批材料一个钢板上下两个表面怎么会有这么大的差别?李姚兵皱紧了眉头,他很疑惑,这么多年来从来没有见过这样的产品质量缺陷。再仔细一看,他发现,焊缝的周围残留了大量的焊渣。李姚兵豁然明白:“问题不是在钢板的生产过程产生中,而是在用户的加工使用过程中出现的。”于是,他和用户进行了进一步的沟通,并得到了一个重要的细节,船舱完工后,内壁灌入海水进行打压,打压后表面出现凹坑。李姚兵判定:一定是这些焊渣在作怪。他分析:由于焊接工人操作不规范导致焊缝的

周围残留了大量焊渣,海水灌入船舱,焊渣与海水接触发生了局部腐蚀,在海水的压力作用下,就形成了船舱内壁上的凹坑。为了验证判断,李姚兵和营销人员带着一块样品返回了太原。经公司技术中心检测,印证了他的观点。

这个时候,李姚兵完了工作任务,而船厂也意识到这次问题与太钢没有任何关系。就在故事要画上句号的时候,万万没想到,热轧厂的领导却不肯放手。他们认为:既然客户提出问题,无论责任在哪一方,我们都应该积极主动进行沟通,这是一种态度,同时,我们更应发挥专业优势,提供技术指导和解决方案,用心帮助用户解决问题,这其实也是在帮助我们自己。

于是,就焊接问题,热轧厂又专门请教了技术中心的焊接高工王秋平,并得到了技术中心的大力支持。王秋平马上赶到了造船厂,对焊接工艺进行了技术指导,并给出了修补凹坑的方法。用户按照要求方法处理后,再次进行海水打压,船舱内壁表面再也没有出现任何凹坑。完成打压的那一刻,用户紧绷的脸一下子乐开了花,竖起拇指说道:“今后我们使用不锈钢一定还选择太钢的!”

(企业文化部 孟 坚)