

铜陵有色报



TONG LING YOU SE BAO

2015年8月4日 星期二 农历乙未年六月二十 第3662期
国内统一刊号:CN34-0047 邮发代号:25-52 总第3979期



铜陵有色金属集团控股有限公司主办 E-mail:tlysb@tlys.cn 每周二、四、六出版

桐国秀水大酒店

桐国水碗 美食传奇

优惠多多 惊喜不断

惊喜一: 享受全单18%的返利=全单8.2折(含酒水、海鲜)
惊喜二: 推荐客户预订宴会成功5桌以上, 赠送500元现金储值卡

订餐热线: 0562-6801777 地址: 铜都大道中段3998号

铜冠铜材公司生产销售保持良好态势

上半年销售收入33亿元 同比增长247% 超额实现全年盈利目标



本报讯 今年以来, 铜冠铜材公司面对宏观经济形势的新变化和建设铜加工企业发展的新特点, 紧紧围绕年初制定的方针目标, 沉着应对各种困难和挑战, 积极推进公司各项工作, 生产经营状况实现良好态势。1至6月份, 该公司共生产铜杆98371.81吨、铜丝24207.834吨; 共销售铜材89373.35吨, 其中国内销售88873.35吨, 国外

销售500吨, 加工铜材9693.143吨, 实现了产销平衡; 上半年实现销售收入33.32亿元, 相比上年同期增加19.82亿元, 同比增长247%, 并超额实现了全年盈利目标。

为实现上半年产销计划, 该公司坚持加强生产组织管理。编排制定各月生产计划, 提升连铸连轧生产线自动化程度。通过一年来的摸索, 员工的操作熟练程度有很大提高, 生产成品率始终保持在99%以上, 有效降低了成本, 提高了产量。在抓好设备日常点检的基础上, 认真做好检修前的计划统筹安排, 真正做到检修的针对性, 实

现设备检修与生产的有机结合。

在加大市场开拓上, 该公司做了诸多努力。由于该公司利用高品质原料优势为铜箔提供高品质原料, 受到了铜箔、电线电缆、电磁线和汽车线四类产品的青睐, 已经成为南亚铜箔的优质供应商。8毫米铜杆成为远东集团高压电缆指定铜材, 铜冠电工高速漆包机使用量也在逐步扩大, 汽车线客户正稳步增加。随着该公司产品销售范围不断扩大, 除了作为主要市场的华东以外, 华南、华中、华北作为补充销售区域也在不断扩充。随着铜陵周边地区线缆企业资金好转, 逐

步增加周边地区供货量, 日均销售铜杆达到500吨, 铜丝100吨左右, 市场已处于稳步开拓状态。

为加强现场管控, 提升产品品质, 今年以来, 该公司不断强化内功, 加强现场管理, 提升员工操作水平和工艺技术掌控能力, 实现了“质”与“量”的同步提升。在质量管理上, 强化“三关”管理, 修订了《质量奖惩办法》、《客户投诉处理流程》等制度, 加强了在制品质量的管控力度。1至6月份, 公司产品质量综合成品率达到99.6%以上, 售后服务方面, 特别是质量和磅差处理做到快速反应, 及时解决客户需要。 本报记者 王红平 实习生 许曼

领导干部要勇于担当

□王松林



在集团公司2015年年中工作会议上, 集团公司董事长、党委书记杨军讲话中强调, 领导干部要真正做到忠诚、干净、担当。总经理龚华东在报告中指出, 部分党员干部一定程度上存在不敢担当、不愿担当现象。

敢于担当的人, 就是勇于接受并承担责任。敢于担当是一种精神境界和人格修养, 是一个优秀企业管理者必备的素质。大凡能成大事的人, 一定是勇于干事、敢于担当。面对机遇和挑战, 面对错综复杂的矛盾和困难, 不能迎难而上, 关键要看一个管理者有无私“事不避难、克难而进”的干事勇气, 有无冲锋在前、奋勇开拓的精神风貌, 有无“知其难而为之”的执著精神。

德国思想家马克思·韦伯认为, 有的人之所以愿意为工作献身, 是因为他们有了一种“责任感”, 他们相信自己所从事的工作是神圣事业的一部分, 即使是再平凡的工作, 也会从中获得某种人生价值。

敢担当的责任意识是优秀管理者的第一素质, 是管理者立足现有岗位、开展一切工作的基础。责任意识, 决定认识的深度、工作的态度、落实的力度。责任意识不仅是一种品德, 更是一种能力。优秀管理者对自己有很高的责任感, 对自己负责, 对自己所做的一切负责。

企业管理者作为企业工作活动的指挥者, 其个性品质不仅关系到其自身的自主性、能动性、创造性的发挥, 同时也能影响到自己下属的凝聚力、战斗力的提高, 甚至关系到整个企业运作的成败。勇于担当是个性品质其重要的体现。

无论担当什么, 首先担当的, 应该是一份责任。一名优秀的企业管理者必须将“责任”植根于心中。作为一种力量, 成为他头脑里的一种强烈意识, 那么当遇到严峻的挑战和难以克服的困难时, 他首先想到的是自己肩负的责任, 因为身后还有那么多人, 他们还要工作、生活。这是责任。惟有责任, 才会将压力变为动力, 自然也就有了战胜一切困难的勇气和力量, 就会无所畏惧地迎接挑战, 想方设法克服困难。在困难和危机中减少损失, 可以在失意和颓势中不乱方寸, 才可以在瞬息万变中抓住新的机遇。

别样的“一带一路”安全危害分析法

日前, 冬瓜山铜矿在推进和深化工作危害分析法中, 做到因班组而异、因岗位而别、因环境而变。充填区工友们把这种注重班组实际和强化作业过程安全管理新思路, 称之为别样的“一带一路”式安全危害分析法。

因班组而异。眼下正值盛夏高温季节, 往年区里在开展防暑降温活动中, 虽然也设置了井下公用“清凉小药箱”, 但有职工反映少数职工存在“公用品不用白不用”的心理, 使得夏天还没结束, “清凉小药箱”里的人丹、风油精等防暑降温药品已所剩无几。今年在给各班组配备“清凉小药箱”时, 区里提前对职工信息登记表, 将年龄结构、健康状况, 以及岗位工种等因素一一进行“把脉”, 发现有些班组存在年龄偏大现象, 有些班组职工是因前期身体不适, 修养康复后上班的。于是区里按照这一“会诊”结果, 把各班组的“清凉小药箱”分别交由年龄偏大职工和充填放砂口高温岗位人员共同保管与分发使用。这一因班组而异的防暑降温工作, 充满着一种无限关爱, 得到全区广大职工点赞。

因岗位而别。拆移和搬运充填管道施工作业, 原本是维修岗位的分内事, 但由于充填区井下采场充填中段多、施工范围广, 维修班组每天担负着顶帮板支护、老区防汛、充填支管安装与巡护、采场排水等繁重任务。区里在开展工作危害分析时, 明确规定: 当有施工岗位遇到人手不足生产难题时, 相邻区域施工岗位必须立即给予援助。井下负670米中段45线采场充填准备工作, 涉及泥浆泵安装、巷道照明架设, 以及管道改装和现场环境排查等繁重的施工任务。维修班组在安装施工中, 当班相邻区域的充填生产一班职工刘宝华和工友刘义没有“事不关己, 高高挂起”, 而是利用下井间隙, 主动协助维修班组将管道、泥浆泵等笨重设备运送到位, 不仅减轻了维修人员的劳动量, 也为安装施工赢得了宝贵时间。

因环境而变。井下负670米中段主充填管道刷漆防腐施工, 因其属于主运输巷道, 而且管道设想也与上部中段不尽相同, 存在交叉作业、施工繁琐等难题。充填副班长丁六五带领工友按照区里制定的《井下管道刷漆与环境防护分析》, 首先对沿途管道进行了重新加固和杂物清除, 并且每天提前下井, 尽量与车辆运输错开作业时间。同时, 根据巷道通风不变时, 根据巷道通风不变时, 有效减少油漆气味对过往行人的影响。

别样的“一带一路”安全危害分析法, 使全区职工充分意识到开展工作危害分析既不能凭空想象, 也不能因繁就简, 必须切合实际、共同分析和对症下药, 才能够提前做好作业过程中人的不安全行为控制和物的不安全状态排除, 确保各项安全生产工作有序运转。

汪为琳



岗位之星

——冬瓜山铜矿选矿车间浮选工袁缘



袁缘是冬瓜山铜矿选矿车间的一名浮选工。在长期的浮选操作中, 他掌握了独到的浮选操作方法, 选铜回收率平均高于其他班次的1.1个百分点, 全年大约为矿山生产铜料93.5吨。

去年, 他发现磁选机卸料冲洗水的方向不利于卸料, 向车间建议把磁选机卸料冲洗水的方向调整为垂直向下与滚筒侧面相切。结果显著提高了磁选机滚筒上高硫铁精矿的卸料效率, 提高了磁选作业回收率3个百分点, 每年增加高硫铁精矿产量25000吨左右。

今年, 他发现浮选机的进风管经常因为矿浆结钙而堵死, 大大降低了浮选机的工作效率。他用一根钢丝挂住一个钢球与锥形铁件焊接在一起的下坠物下探到浮选机进风管的中空轴里去疏通风管。这种方法操作简便, 行之有效, 每年为矿山减少经济损失120多万元。

王松林 钱庆华

铜冠黄铜公司加大管理提高服务质量

本报讯 铜加工企业面对的市场竞争主要表现在产品质量和顾客服务上, 产品质量成为铜加工企业提高竞争力的根本途径。铜冠黄铜公司从提高客户服务质量和生产过程管控提高产品质量入手, 狠抓质量管理, 增强竞争力。

洞察客户个性需要, 提供“一对一”服务。针对产品个性化要求, 客户使用产品的异议, 及时反馈给生产系统, 从而使工艺技术人员能够快速组织分析, 找出改进方法和对策。今年以来多次组织召开产品质量分析专题会, 针对客户提出的异议, 进行原因分析, 拿出纠正预防措施。通过

设备技改和操作改进, 基本上解决了产品加工件表面抛光、铆接需求、自然裂纹、平直度等问题, 客户得到了满意。

严格过程质量管理。生产管理通过集中管控, 规范工艺操作流程, 不断纠正生产过程中的偏差。实行车间主任带班制, 深入班组机台进行指导, 在不断加强工艺的同时, 严格执行操作标准化, 注重流程管控。在客户管理上, 不断提高产品售后服务质量工作。对客户投诉的反馈, 原则上三天之内完成, 重要客户提出异议时, 与商务、生产部门技术人员及时赶到客户加工现场, 进行业务沟通和现场解决, 最大

化满足客户要求, 提高客户使用率, 降低产品退货率。

从原料源头严把进场质量合格关。加强金属原料验收, 使用的日常管理工作, 杜绝以次充好的物料进入公司, 降低原料成本。同时加强进厂原料的计量、检测和验收的监督管理工作, 提高防范意识。5月份, 该公司进入一批废杂铜原料约35吨, 现场发现实物与样品不完全相符, 且杂物较多, 为确保生产铸锭原料成分质量, 及时组织相关人员进行现场鉴定评审, 判定不能使用后予以退回, 从源头上杜绝了因原料质量造成的产品缺陷。

王松林 钱庆华

建安钢构公司安全培训大家来找“茬”

本报讯 “这张图片我知道, 是安全帽带没系好”; “这张图片我知道, 是氧气、乙炔表玻璃损坏”……日前, 在有色建安钢构公司的安全培训课上, 学员们看着屏幕上播放的图片, 你一言我一语, 争先恐后的指出图片中的安全隐患及违章行为。

这是该公司开展的安全大家来找“茬”培训活动, 与以往安全培训不同的是, 此次培训没有文字、没有说教, 而是以员工说图为主。专职安全员将员工以往作业过程中发现的安全隐患

及违章行为的图片进行收集整理, 编制成图片教案, 通过视频播放及现场互动的方式, 由员工自己指出图片中存在的的海安全隐患及违章行为, 并结合本岗位实际, 对作业过程中如何做到安全作业进行点评。培训课上, 视频每播放出一幅图片, 员工们都积极主动抢答, 兴趣浓厚, 现场气氛活跃。

自“安全环保, 意识先行”活动开展以来, 该公司一直以提高员工安全意识为安全管理工作重点, 不断推陈出新安全培训形式, 将安全帽、安全带

等劳动防护用品正确佩戴方法在每周的安全会上、新员工入职前进行现场示范演练, 并让员工亲自参与示范。推行“大家说安全”活动, 在每天的派班会上, 由班长说安全、员工说安全。在车间和现场设立临时安全员制度, 让违章人员担任临时安全员, 一周内查到不安全行为或不安全隐患再上岗。该公司通过一系列新颖的形式, 将安全管理由被动的监管变为员工的主动参与, 提高了员工的安全意识。

陈 潇 谢玉玲

集团公司举办青工纪念抗战胜利70周年演讲比赛

本报讯 8月1日, 集团公司“铭记历史·圆梦中华”青年职工纪念抗日战争胜利70周年演讲比赛, 在公司主楼四楼大会议室进行。

“为纪念抗日战争胜利70周年, 广泛深入开展‘爱学习、爱劳动、爱祖国’主题教育活动, 教育引导广大青年职工牢记历史、不忘过去、珍爱和平、开创未来, 为企业深化改革贡献力量。根据省国资委工委要求, 集团公司团委决定联合集团公司关工委举办了这次的青年职工演讲比赛。”集团公司相关负责人介绍道。各二级单位积极参与, 经集团公司团委和关工委评定, 最终确定了11名选手正式参加比赛。

比赛过程中, 参赛选手们个个精神

饱满, 声情并茂, 慷慨激昂, 精湛的演讲技巧和真挚的情感流露不时赢得在场观众的阵阵掌声。参赛选手们还结合岗位工作实际, 道出了在深化企业改革、转型升级的过程中, 大力弘扬万众一心、艰苦奋斗、百折不挠、敢于胜利的伟大抗战精神, 打造国际化多金属资源企业集团新业绩的决心与信念。

经过激烈角逐, 依据评委现场打分结果, 动力厂丁颖获得一等奖, 金威铜业公司晏雨霞、金冠铜业分公司徐子娟获得二等奖, 冬瓜山铜矿涂晓亮、金泰化工公司汤娟、稀贵金属分公司何娜获得三等奖。集团公司组织宣传部部长王守林、副部长王新疆、余三保现场为获奖选手颁奖。 本报记者 傅大伟

技术中心环环相扣完善顾客关系链

本报讯 领导层走访、市场调研、顾客满意度调查、现场服务, 技术中心在开拓市场、建立客户群体中从最初的客户了解顾客需求起, 环环相扣, 形成了完善的顾客关系链。

在收集了客户需求和期望后, 该中心将市场信息用于管理和生产。通过因子分析、聚类分析以及专家打分等方法, 对客户的期望及差异点进行评价, 并对客观的需求进行评价。同时, 区别不同客户, 从价格、质量、进度、业绩、态度等方面整合资源, 采取不同的营销策略, 为客户提供满意和有针对性的服务。

在良好顾客关系的建立中, 该中心建立了查询、服务、投诉平台, 确保及时、有效传达信息, 使顾客随时根据自身需要, 选择最便捷、有效的接触方式。同时, 注重客户满意度管理。

在顾客满意度的测量中, 该中心制定实施了《顾客满意度调查管理制度》, 针对不同客户采用多种方式对客户开展满意度调查。为获取竞争对手和行业标杆顾客满意度信息, 该中心上门走访、会议交流, 有意识收集。通过加强整改服务跟踪, 重视客户反馈; 通过电话、定期走访等方式了解顾客的意见和建议, 并进行整理、改进和反馈。该中心设计每月派人走访重要客户, 及时掌握和反馈第一手信息, 遇到问题加速改进。

该中心将客户的不满意项进行分类, 反馈到各单位直至个人, 落实责任, 逐一整改。同时, 年度定期召开顾客满意度分析会, 评审调查方法, 了解优势和不足。改进存在的问题, 调整服务策略, 提高市场竞争力。此外, 举办客户座谈会, 及时了解并解决客户需求。朱莉 张蓓



7月31日高温炎热, 被誉为“老兵班”的安庆铜矿动力车间维修班的4名退伍军人在检修井下深部排水泵。据了解, 该矿有80多名退伍军人在不同的岗位上, 他们守纪律、能吃苦、业务精、敢拼搏, 成为矿山在急难险重工作中的生力军。 杨勤华 摄