

刘国胜在宝钢党委书记研修班暨第九次党建论坛上，提出——

通讯

高炉边有一群“首席谈心人”

——不锈钢炼铁厂开展人文关怀活动纪实

从去年底 750 高炉停炉到今年 6 月一次点火开炉成功, 不锈钢事业部炼铁厂员工经历了一段不寻常的日子。然而, 在这个过程中, 炼铁厂员工队伍不乱, 人心不散, 士气不减。该厂以人文关怀的形式, 建立了“首席谈心人”制度, 形成了“倾听+疏导+解决=人文关怀”的有效模式, 不仅稳定了职工队伍, 还加强了广大员工在危机时刻主动为企业分忧的主人翁意识。

■记者 王 磊

搭建沟通的渠道

不锈钢事业部炼铁厂曾经设立过“谈心角”、“心语小屋”等沟通载体, 深受员工的欢迎。去年下半年金融危机以来, 炼铁厂党委结合员工队伍的稳定工作, 进一步加强了人文关怀, 推出了“首席谈心人”制度。

据炼铁厂党委介绍, 这个“首席”可不是什么职称, 不拿一分钱工资奖金。炼

铁厂要求“首席谈心人”必须是员工的“第一知情人告人、第一关心帮助人、第一带动责任人”, 所谓“首席”就是指这三个“第一”。在平时的工作中员工不可能三天两头跑去找领导, 设立这样一种制度, 目的就在于为基层员工建立一个解决思想问题的渠道。在炼铁厂 50 余名“首席谈心人”中, 既有分厂的支部委员, 也有基层作业长、班组党小组长。目的很明确, 就是要走进班组, 靠近员工, 解决员工关注的热点、难点问题, 当好员工的“贴心人”, 将矛盾化解在一线。

解开心中的问号

去年金融危机爆发后, 不锈钢事业部调整经营策略, 实施低负荷生产, 750 高炉需要停炉。停炉前, 员工们的心态很不稳定, 轮岗、退养等小道消息满天飞。高炉分厂支部书记王惠民等“首席谈心人”在与员工交流过程中了解到, 许多员工对停炉很不理解。一位老员工说: “我进厂 20 多年, 还没碰到过哪座高炉在炉役中停产过, 停炉后我们这些人干什么呢?”

面对员工的困惑, 高炉分厂组织了“宣讲团”, 深入分厂各作业区开展形势任务教育, 并组织员工进行大讨论。“首席谈心人”则与员工一对一、面对面进行答疑解惑。将“市场好, 750 高炉为宝钢作贡献; 市场变了, 750 高炉减负荷也是为宝钢作贡献”、“750 高炉停产, 员工技能不停步”等理念潜移默化地灌输给了员工。高炉分厂党支部在停炉前就制订了《减负荷停产人员培训计划》, 停炉后, 高炉分厂结合岗位实际和员工需求, 组织多专业、多批次

的技能培训, 做到了“不让一名员工闲着”, 很好地回答了“停炉后我们干什么?”这个员工心中最大的问号! 员工们“怪话”少了, 理解多了。今年以来, 炼铁厂新增高级技师 3 人, 19 人通过了技师考评, 22 人通过高级工考评, 还有近 70 位员工技能等级得到了提升。其中, 高炉分厂有 9 人通过了技师考评, 10 人通过高级工考评, 还有 39 位员工技能等级得到了提升。员工们感慨地说: “没想到坏事还真能变成好事, 真的要感谢这些谈心人啊!”

搬走心头的“石头”

降低铁水成本是今年不锈钢事业部最重大的一个管理项目。炼铁厂承担了艰巨的任务。集团公司相关专家在 2500 高炉现场指导, 并提出了以“高风温、高顶压、大矿批、低料速”的方法来保持炉况稳定、提高喷煤比, 实现铁水成本下降。

可是此时, 炼铁厂的“首席谈心人”却同时向厂领导传递了这样一个信息——员工们对此心中没底, 压力很大。

原来, “首席谈心人”通过与基层员工的交流了解到, 这种方法对炼铁厂的操作人员而言, 是一个颠覆性的改变, 过去大家都习惯了“小矿批、高料速”的操作, 对这种新的操控思路, 谁的心里都没底。员工们压力一大, 思想也就波动起来。有员工甚至提出, “我们以前也尝试过大矿批、低料速的操作, 可是结果都以失败告终, 难道还要走一次回头路?”

通过“首席谈心人”的工作, 炼铁厂有效掌握了员工的思想动态, 并采取了针对性的措施。高炉分厂组织相关专家、技术人员、操作骨干, 举行了多次公开辩论, 在听取各方意见的基础上, 不断完善实施方案, 并组建了由党员领衔的技术、生产、设备等六个攻关团队, 边争论、边实践。随着一道道技术难题的破解, 员工们心头那块沉重的石头慢慢被搬走了, 大家的士气越来越高涨。今年 1 到 7 月份, 高炉喷煤比始终稳定在 160 千克/吨, 比去年同期提高了近 60 千克, 提前实现了预定目标。其中 5 月份, 高炉喷煤比达到了 184.58 千克/吨, 创开炉 10 年来的最好水平。

管理创新, 支撑大跨度发展

(上接第一版)

一个观念的传承: 不断突破

对一个现代化的钢厂来说, 如果没有一个与之相适应的管理体系和“生态环境”, 再先进的技术设备, 生命力也会被窒息, 效率也会被消蚀。为此, 热轧厂的管理改革从投产之初就启动了, 一直以来紧锣密鼓。

要使引进的管理软件不会“水土不服”, 要使新的管理方式在热轧厂生根、发芽、结果, 观念的转变十分重要。不墨守成规, 勇于传承和突破, 是热轧厂管理不断创新之魂。

——以“生产组织保证、质量保证、设备保证、思想政治保证”为主要内容的四大保证体系, 成为当时公司加强基础管理的典型经验。在此基础上, 热轧厂不断深化其内涵, 先后实施推进宣传教育、目标分解、措施落实、责任考核“四到岗”, 树立“产品、服务、设备、环境、行为”五大形象等。

今天, 热轧厂以“无缝协作、促进各条产线的安全、顺行、稳产、高效, 实现产线效益最大化”为目标的“和谐产线”的建设, 也是对这一现场管理的发扬、拓展和突破。

——以动态管理, 激发员工潜力。在热轧厂实行业绩排行、吨钢计奖的时候, 当时的社会氛围还是“你好我好大家好”。打破“铁饭碗”, 捧上“瓷饭碗”, 不仅需要突破藩篱, 还要有大刀阔斧敢于创新的勇气。多年来, “排行管理”在热轧厂不仅得到了很好的传承和延续, 还不断注入着新的内涵。从个人业绩排行, 到班组、作业区、分厂排行, 从产量、质量排行, 到成本指标、技术创新排行……

一个追求的目标: 精干高效

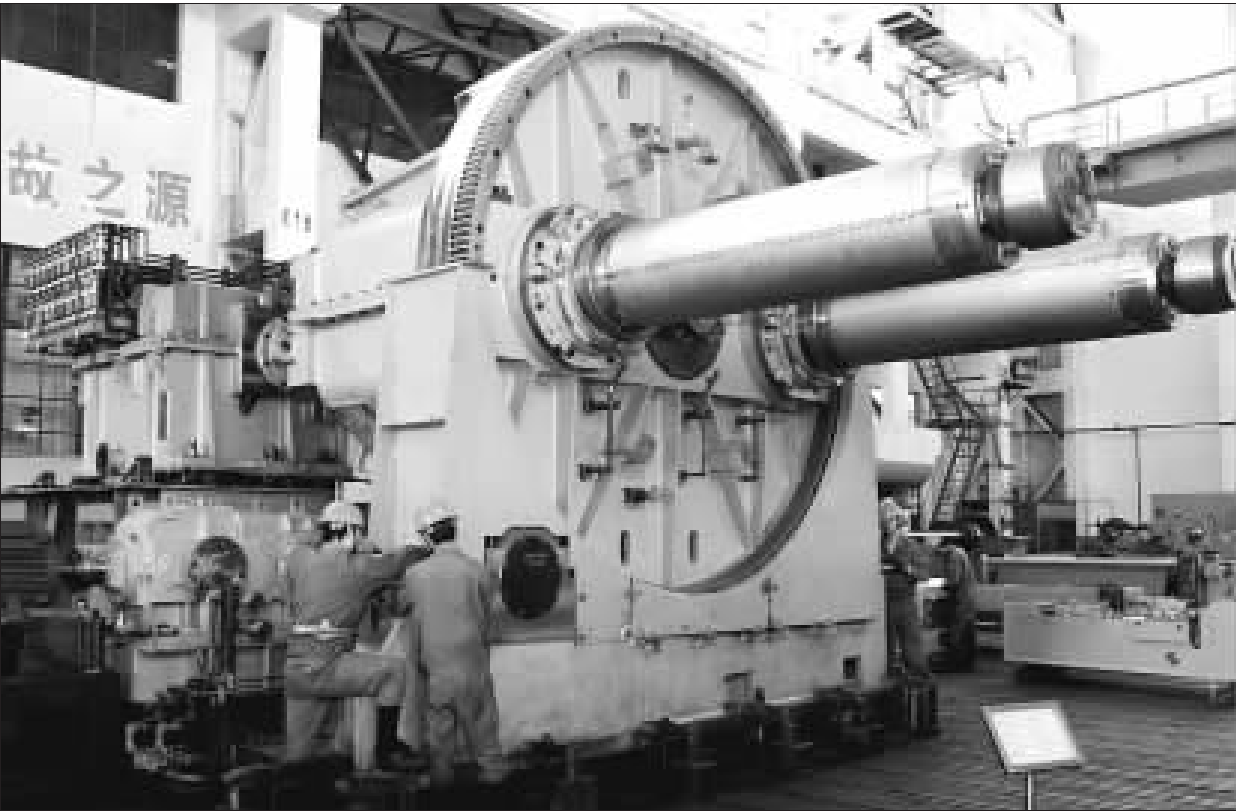
热轧厂的管理创新, 涉及企业管理的方方面面, 但追求的目标是一致的, 那就是: 精干高效, 促进生产, 促进可持续发展。

工欲善其事, 必先利其器。六西格玛精益运营, 就是提高热轧运营效率的一把“利器”。当初, 有相当一部分员工感到, 热轧厂的管理和操作水平已达到先进水准, 再向前跨一步很难。然而, 六西格玛精益运营的理念、方法和工具的引入, 使员工转变了观念, 看到了自身的不足。

如原先热轧换辊时间要 16 分钟, 通过秒表测量、数据分析、头脑风暴等手段, 找出了管理和操作中存在的问题, 使换辊时间降低到 10 分钟。这短短几分钟效率的提高, 给企业带来了丰厚的效益。又如 1580 轧机作业时, 轧制过程中前后两块钢板存在较长的间隙, 这是一种浪费, 通过生产、设备等有关方面的团结协作, 1580 轧制节奏明显加快, 产量、质量大幅提高。

如今, 六西格玛精益运营的成果在热轧厂得到了有效的固化, 产能利用率、一次合格率、产品精度、能耗等指标持续改善。

优化组织体制, 实现精干高效, 使热轧厂始终“轻装上阵”, 充满活力。2007 年, 热轧厂磨辊业务划转到宝钢检测公司。去年底, 宝钢股份在热轧厂开展组织机构优化试点, 共撤销、合并了 3 个分厂、19 个作业区、41 个班组。热轧厂不仅为公司的管理变革先行探索, 提供参照, 而且自身肌体更加强健。目前热轧厂的定员仅 947 人, 劳动生产率达世界一流水平。



上半年, 工程技术公司宝菱重工通过形式多样的培训, 职工技能和劳动效率明显提升。其中, 原来实行委外的生产任务实现了内部消化, 劳动生产率同比提升 8%。图为职工正在现场精心安装卡塞罗尔卷曲机。 记者 陆非然 摄影报道

以典型引路 发挥双带作用

不锈钢机关党委评选“最具影响力党员”

■记者 王 磊 报道

本报讯 日前, 不锈钢事业部机关党委开展了“最具影响力党员”评选活动, 以典型引路, 充分发挥党员的双带作用, 引领全体员工争当最佳实践者。

今年, 不锈钢事业部机关党委将“最具影响力党员”评选活动作为推进党员登高计划、争当最佳实践者活动和党员

学习教育的一个载体, 从党员先进性、示范性和党员“双带”要求等角度, 开展了《“最具影响力党员”标准征询》工作, 在初步提出了 20 条标准的基础上, 组织广大党员学习讨论, 最后归纳形成了 10 条评选标准, 涵盖了敬业精神、个人修养、业务能力、廉洁自律、团队意识、创新能力等方面的要求。

经过各党支部的讨论提名, 共产生

了 16 位“最具影响力党员”候选人。不锈钢事业部机关党委汇总整理了候选人事迹, 下发各党支部并组织党员进行投票评选。同时, 又制作了“最具影响力党员”候选人事迹宣传展板进行了宣传, 号召机关全体党员要以“最具影响力党员”为榜样, 为完成今年不锈钢事业部提出的减亏、扭亏目标作出应有的贡献。

综合 短波

工程设备部管理者绩效评价全面展开

本报讯 日前, 宝钢股份工程设备部管理者上半年绩效评价工作全面展开。本次全员测评涉及以凝聚力、学习力、执行力等为内容的 50 个条目。

作为学习实践活动的延续, 今年以来, 工程设备部将体系能力和员工综合素质提升作为工作目标, 不仅认真落实全员系统培训, 还将提升管理者管理能力纳入年度重点项目。部党委牵头, 各室管理者代表和员工代表组成核心小组, 首先拟定了《管理人员绩效评价管理细则》, 将该部各大项目经理、经理作为评价对象, 以管理人员的工作业绩、行为素质、能力素质和诚信协同四方面为评价方向, 以自评、员工民主测评、同级互评、上级领导评价等为评价方式实现全过程管理。据了解, 工程设备部党委还将对管理者逐一进行面对面的绩效辅导。

(苏文辉)

特钢事业部能耗因子辨识取得显著成效

本报讯 上半年, 特钢事业部能源环保部聚焦生产制造过程每一个工序和环节, 重点开展了能耗因子的辨识工作, 实施节能降耗项目 120 项, 累计节约 9835 吨标煤。

近年来, 能源环保部先后对各级能源管理员及分厂厂长、作业长进行了能耗因子培训。在各部门员工共同努力下, 上半年共辨识出能耗因子 214 项, 相应的能耗因素 689 项。通过能耗因子的辨识, 能环部确立了节能降耗实施项目 120 项, 制订管控措施 693 项, 创经济效益 2731 万元。

(郭琳)

热轧厂改善在线检测系统环境成效显著

本报讯 近期, 宝钢股份热轧厂质检站表面检测系统维护团队联合设备室和二热轧分厂等部门, 对在线检测系统环境进行了整治, 取得成效。

近年来, 热轧厂 1580 产线在线检测系统水花飞溅、积水以及检测缺陷图片数量多等问题严重困扰了一线操作人员。为此, 热轧厂多部门协同对在线检测系统进行深入检查, 确立了更换水嘴、优化层流冷却集管模式、切割侧喷水区域挡板等 7 个改进点。目前已有 5 个改进点完成了整改, 水花飞溅、积水的现象得到了一定遏制, 同时降低了缺陷图片的数量, 提高了缺陷分类准确率, 降低了一线操作人员工作负担, 为提高热轧产品质量、杜绝不合格品流向用户创造了有利条件。

(白小波 王铮)

工程技术公司精炼事业部强化员工培训

本报讯 上半年, 工程技术公司精炼事业部通过“走出去”、“请进来”等形式, 不断强化员工业务培训, 先后举办各类培训 21 期, 528 人次受训, 提高了员工的业务素质。

精炼事业部先后邀请宝钢股份、工程技术公司相关精炼专家, 围绕精炼工艺、设备、三电等方面进行业务知识培训。其中, 宝钢股份炼钢厂首席马志刚所作的《典型精炼工艺设计方案, 典型钢种冶炼》讲座, 系统地阐述了当前精炼设备存在的缺陷, 以及一些典型钢种的冶炼工艺, 并对员工提出的相关问题进行了现场解答, 使员工受益匪浅。(李大伟)



宝钢监理杯新闻摄影比赛

为提升青年员工技能水平, 近期, 宝发展上海开宝印刷分公司制订了员工“走出去”学习和以老带新等措施, 全力提高青年员工的操作技能, 受到了青年员工的普遍欢迎。图为青年员工正在专心学习相关技术。

记者 姜为强 摄影报道



我们自己培养的“SV 专家”

——记宝钢股份硅钢部首席操作张荣康



赵颖 摄

■记者 赵 颖

在钢铁企业, 提起 SV 专家——工程建设中专门负责设备及工艺调试的人员, 人们总会想到蓝眼睛、高鼻梁的外国人。而在宝钢股份硅钢部, 却有一位响当当的“国产 SV 专家”, 他并非科班出身, 却凭自身的经验与勇气, 在宝钢最重要的取向硅钢产线上边学边做, 永气不馁, 带领团队完成了取向硅钢

一条核心机组的设备及工艺调试任务。他就是硅钢三分厂首席操作张荣康。

在生产准备阶段, 张荣康根据机组的功能特点, 和大家一起边自学边摸索, 逐渐成为机组设计、设备选型、设备安装监理、调试方案、调试计划的主导者。设备调试中, 每次解决完调试中的设备问题, 张荣康都仔细地画下故障部位, 标出故障点, 并记录下问题的原因、解决对策和措施。这样的笔记本, 张荣康有七八本, 所有记录无不工整清晰, 让人一目了然。就这样, 他和同事们一起在无数个“探索、失败、再探索……”的循环中成长, 其中也体验了不少险情。

最危险的一次莫过于机组首次通氢时出现的意外。当时, 离产线投产只有一个星期, 对首次担当工艺 SV 的张荣康而言, 那就像毕业前的最后一场大考。当通氢工作开始后, 能介人员按照送氢方案一步一步地操作, 一切都还正常。可当氢气送入机组主管道时, 突然, 传来“砰”地一声巨响。接着, 气体受挤压而产生的尖利噪声越来越响。多年的经验告诉张荣康, 一定是氢气在通过高压气体管道时发生泄漏, 情况十分危险。最直接的方法就是切断氢

气来源。张荣康立即奔出百米以外, 一口气沿着扶梯爬上平台, 再冲向 200 多米处的总阀。按照先降压后切断的顺序, 张荣康分两次关闭了阀门。响声终于停止了, 张荣康转身撤离时, 发现头顶上方 20 多米处有许多加热器和照明灯, 如果氢气没有及时切断, 后果不堪设想。事后, 在张荣康的建议下, 设备人员将氢气管道所有的膨胀节更换为另一种硬管, 有效地防止了意外的再次发生。

在同事们眼中, 张荣康这个“国产 SV 专家”责任感是相当的强。当大家发现机组炉子气密性不佳时, 他第一个爬上脚手架, 展开地毯式搜索; 当机组隔离装置由于设计问题无法安装时, 他带着同事钻入炉内, 蹲在狭小的空间里, 打着手电一点一点检查, 忙活到凌晨一点多。在机组设备调试过程中, 张荣康共解决了重要问题 50 多项及重大疑难问题 10 余项, 并总结了 6 项技术秘密和 2 项专利。

硅钢群英谱



行业动态

钢铁业上半年整体扭亏
大中型钢厂6月赢利35亿元

■据信息资源网 中钢协公布的最新统计数据显示,在经历了连续亏损8个月后,国内71家大中型钢铁生产企业6月份首次实现盈利35.45亿元,仍有8家企业亏损,与5月份相比,亏损企业减少12家。盈亏相抵扣,1至6月份大中型钢厂整体实现利润17.25亿元。而进入7月以来,国内大钢厂相继大幅上调钢价,分析人士认为,三季度,我国钢铁行业的赢利能力将逼近去年历史高点,业绩“拐点”已经出现。

业内对此评价指出,尽管钢铁生产企业赢利能力有所提高,但扣除企业投资收益和资产减值损失转回两项因素后,钢铁生产企业主业仍为亏损。数据显示,上半年,500万吨规模以上的24家钢铁生产企业中有2/3处于亏损状态。而10家1000万吨规模以上的钢铁企业有6家亏损。上半年钢铁生产企业的主营业务亏损116.35亿元。

凌钢上半年亏损2556万元

■据信息资源网 凌钢股份日前发布了2009年中报:该公司在上半年亏损了2556万元,同比降幅为负105.26%。不过二季度以来,凌钢股份涨幅已达到104%。

凌钢股份上半年实现主营业务收入42.11亿元,比上年同期降低16.74%,与全年营业收入100亿元相比,完成计划的44.2%。

公司预测,虽然从二季度以来钢材市场已开始好转,但诸多不确定、不稳定因素依然存在,公司预计三季度将实现扭亏为盈,但同比将下降50%以上。业内人士认为,在目前钢价不断上涨中,行业的拐点已经有所显现,下半年公司的业绩有望超出预期。

中报显示,上半年,凌钢共生产钢140.8万吨,同比增长21.2%,与年产钢300万吨目标相比,完成计划的46.93%;铁136.6万吨,同比增长23%;钢材144.5万吨,同比增长18.8%。

华菱安赛乐米塔尔汽车板
合资公司将缩减投资

■据信息资源网 虽然金融危机并没有影响华菱钢铁与安赛乐米塔尔公司计划中的合资汽车板公司的成立,但投资额却还是进行了缩减。

近日,华菱钢铁发布公告称,公司拟与华菱集团和安赛乐米塔尔签署《华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司合资经营合同修订协议》,对合资汽车板公司的投资总额和注册资本等内容进行修订,其中,汽车板合资公司的投资总额将由人民币50亿元调整为人民币45亿元。

去年6月,华菱钢铁与安赛乐米塔尔签署了汽车板合资公司《合资经营合同》,合资公司注册资本为20亿元,将新建汽车板冷轧和热镀锌生产线,年产能达120万吨,计划在2010年底投产。如今,随着投资总额的缩减,汽车板合资公司的注册资本也由人民币20亿元调整为人民币15.3亿元。

此前,华菱集团董事长李效伟曾表示,虽然面临金融危机,但华菱与安赛乐米塔尔成立的汽车板合资公司和取向硅钢合资公司在今年都将全面铺开,另外还将新建厚板、钢轨等工程。他希望通过“弯道超车”,实现“在低谷时搞建设,高峰期挣大钱”。

我国上半年汽车销量达609万辆,暂为全球产销第一

中国成为跨国汽车公司全球增长热点

■据新华社信息 最近几天,全球主要汽车大国和跨国汽车公司纷纷公布了上半年业绩。除中国、德国和巴西少数几个国家外,美国、日本、法国、英国、加拿大、俄罗斯等国的汽车产销均出现大幅下滑。

丰田、通用、福特、大众、本田、日产、现代、标致雪铁龙等跨国汽车公司上半年的全球业绩均出现了负增长,只有在中国取得了良好业绩,中国市场成为跨国汽车公司全球主要增长热点。

在国际金融危机冲击下,全球汽车产业遭遇重创。从去年下半年开始,全球车市萎靡不振,汽车销量大幅下滑。虽然各国政府都采取了拯救车市措施,但今年一季度全球车市继续下滑,第二季度才开始止跌回稳。上半年全球汽车市场需求总体萎缩近18%。

美国是世界最大的汽车生产国和汽车市场,金融危机对美国汽车产业的冲击也最为严重,三大汽车巨头有两家破产重组。今年上半年,美国汽车销量只有480万辆,同比下降了35.1%,拱手将世界汽车产销第一的头衔暂时让给了中国。

日本是世界第三大汽车市场,今年上半年汽车销量萎缩到218万辆,同比下降21.5%。英国、法国、加拿大、意大利、西班牙上半年汽车销量同比下降也都在两位数。俄罗斯作为一个新兴的汽车消费大国,受经济环境影响,上半年乘用车销量只有76万辆,同比下降了49%。

在德国政府以旧换新补贴政策刺激下,上半年德国汽车销量达到218万辆,同比增长20.9%,成为汽车销量惟一增长的发达国家。但是也有人担心,这种提前消费可能会影响今后的德国车市。

今年以来,在中国政府一系列扩大汽车消费政策推动下,中国汽车产销两旺,销量达到609万辆,同比增长近

18%,暂时成为全球最大的汽车生产国和汽车市场。上半年609万辆汽车销量中,乘用车占了74.3%。而453万辆乘用车销量中,跨国汽车公司投资的合资企业占了七成左右。

迅速发展的中国汽车市场,给了众多跨国汽车公司用武之地。借助于中国和德国本土市场的良好表现,今年上半年大众汽车集团全球汽车销量达到310万辆,同比仅下降5%,成为仅次于丰田和通用的世界第三大跨国汽车集团。

上半年,大众汽车集团(中国)及两家合资企业——上海大众和一汽大众在中国内地与香港的销量达到65.2万辆,同比增长22.7%。中国超过德国本土,成为大众汽车最大市场。

在破产重组中挣扎的美国通用汽车公司上半年实现全球销量355万辆,同比下降21.8%。但其在中国市场却大有斩获,通用汽车(中国)公司及旗下合资

企业上半年实现汽车销售81.4万辆,同比增长38%,再次创下通用汽车在半年销售业绩的历史新高。

福特汽车上半年全球销量大幅下滑,却在中国市场取得了14%的高增长,创销售历史新纪录。克莱斯勒在中国销售的进口汽车,也比上年同期有所增长。标致雪铁龙集团上半年全球业绩大幅下滑,但在中国市场则取得了18%的增长。日本本田、日产尽管在美国和本国市场表现不佳,但在中国市场仍然取得了两位数的增长。

跨国汽车巨头十分看好未来的中国汽车市场。尽管面临重重困难,但在“精耕细作”中国市场上毫不懈怠。今年6月,福特汽车将亚太和非洲区总部搬迁到上海,加强对中国市场的开拓,新组建的通用汽车公司则把国际运营部总部也设立在上海。

通用汽车(中国)总裁甘文维表示,

业内人士认为:

超出了市场预期,综合吨价指数已超过4000元大关,1个月累计涨幅达到每吨520元,创今年以来单月最大涨幅。有交易员说,钢厂上调出厂价的频率之高、幅度之大,“堪比2008年初的盛况”。

据分析,国内建筑用钢的产能释放或已达到阶段性顶峰。相关信息显示,最近2个月内,国内主要钢铁企业开工率达90%以上,中小型民营钢铁企业基本满负荷开工。目前国内内钢等产品的产能利用已经接近顶峰状态,产能进一步释放的空间已经有限。估计8月份建筑钢材重点生产企业的排产计划将呈继续增长趋势,但鉴于目前产能释放较为完全,后期增长幅度也不会很大。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

专家认为:

■据新华社信息 据国内有代表性的建筑钢材营销平台“西本新干线”提供的最新分析报告称,目前国内建筑钢材产能释放已达阶段性顶峰,钢筋等产品的供给增长空间已较为有限。从今年上半年来看,钢材需求强劲主要得益于国家刺激经济增长计划的带动,这种需求的可持续性还有待观察。随着主导钢厂轮番上调出厂价,市场钢价目前已进入敏感区间,上涨过程中出现回调并不令人意外。

据监测,在整个7月份内,国内建筑钢材价格呈单边上扬走势,

新通用下一步将全力发展在华业务,未来5年在中国的销量将要翻一番,达到200万辆的规模,同时致力于产品研发能力的培养。

有别于其他跨国汽车公司在华的优异表现,丰田汽车今年上半年在华业绩仅仅保持不升不降。但与全球汽车销量下降26%相比,丰田在华表现已算不错。正是由于在中国市场的表现,丰田才能以356.4万辆的全球销量,险胜通用汽车355.27万辆的业绩,保住了行业老大的位置。

7月上旬,丰田汽车新社长丰田章男刚刚上任,他的首次海外之行选择了中国,到了天津、吉林等地,拜访中国的合作伙伴。由此可见丰田对中国市场的重视。标致雪铁龙集团新任首席执行官菲利普·瓦兰日前也表示,将进一步扩大对华投资,准备在中国成立第二家整车合资企业。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

新通用下一步将全力发展在华业务,未来5年在中国的销量将要翻一番,达到200万辆的规模,同时致力于产品研发能力的培养。

有别于其他跨国汽车公司在华的优异表现,丰田汽车今年上半年在华业绩仅仅保持不升不降。但与全球汽车销量下降26%相比,丰田在华表现已算不错。正是由于在中国市场的表现,丰田才能以356.4万辆的全球销量,险胜通用汽车355.27万辆的业绩,保住了行业老大的位置。

7月上旬,丰田汽车新社长丰田章男刚刚上任,他的首次海外之行选择了中国,到了天津、吉林等地,拜访中国的合作伙伴。由此可见丰田对中国市场的重视。标致雪铁龙集团新任首席执行官菲利普·瓦兰日前也表示,将进一步扩大对华投资,准备在中国成立第二家整车合资企业。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看,上半年钢材需求强劲主要得益于国家经济刺激计划的实施,同时市场资金的充裕程度也较高。但这种需求的可持续性尚有待观察。从上海市场来看,最近2个月内建筑钢材的需求释放总体并不很强,8月份的销售总体可能还会延续相对弱势的格局,当然这其中存在一些不确定性。

据分析,虽然目前市场的看涨心态在趋于一致,但中间需求的囤货和炒作现象也十分活跃,这可能会成为后期价格震荡调整的不确定因素。当前,建筑钢材价格已进入敏感区间,上涨过程中出现回调是完全正常的。不过,由于宏观经济面的整体向好,后期价格暴跌的风险并不大。

从市场需求来看

是“噱头”,还是“必读指南”?

横看成岭侧成峰

■王明宇

职场路标

■张 迅

适者才能生存

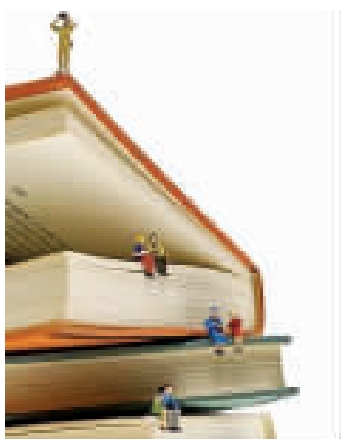
■侯 彬



话题茶座

近年来,《杜拉拉升职记》、《圈子圈套》、《无言以退》等一批职场小说在畅销书排行榜上轮流坐庄,《浮沉》刚面世,便被奉为“职场必读指南”。有人把其当作职场实用手册;也有人认为这只不过是“以“眼球”为导向阅读的职场脱口秀,缺乏广泛的社会阅读价值。

本期“话题茶座”特邀了三位嘉宾,畅谈他们对于职场小说的理解和看法。



本期嘉宾>>>

王明宇:梅山矿业公司员工

张 迅:化工公司员工

侯 彬:宝钢股份硅钢部员工

“横看成岭侧成峰。”立在不同角度去观察同一个东西,会得出完全不同的结论。其问题在于,我立于何处?如立于政府机关或老牌国企,你就会发现,《浮沉》里的故事情节与多数人的经历相去甚远。因为,在那充斥着名片、咖啡与英文字母的工作环境里,人与人的关系就是一种市场规律式的竞争,即为优胜劣汰,很少有“七大姨、八大舅”式的裙带关系,也很少有“面子能使鬼推磨”的酒桌和会桌文化。因此,此职场非彼职场,所谓职业宝典,不过是遥远的那座写字楼里的一个故事而已。

其实,理想决定心态,心态决定判断。当一个人追求商业上的成功,渴望能在职业生涯上有所成就时,他就会觉得《圈子圈套》是“为白领阶层量身定做的职场必读指南”;相反,如果只想“等下班、等工资、等退休”地混日子,就可能觉得书中描写的境界不过是电影电视里的一个镜头,仅供消遣罢了。所谓职场如战场,是对于奋斗者而言的。

也有人说,成功与否,取决于你对“潜规则”的认识和把握,《杜拉拉升职记》就被认为是一部关于白领职场“潜规则”的书籍,这也正是该书畅销的秘诀。问题是,很多人并不希望这些“潜规则”大白于天下,被众人所模仿——没有一个老板或经理人希望自己的下属不精于心业务,却在“潜规则”上下功夫,而他们自己也在不自觉地运用着“潜规则”来保证自己的职场地位。这就构成了一对矛盾。惟一能讲的就是,存在就意味着合理,但合理未必合情,合情未必科学。而只有科学的,才是最值得倡导的。

近年来,在幻想世界尽情畅游的人们仿佛突然醒悟——现实生存比自在幻想更迫切。于是,那些教人们如何生存和打拼的职场小说便开始迅速风靡起来。

有些读者觉得,这样的文学作品可能会导致功利、实用化的阅读倾向。然而,作为文学的一种形式,在譬如玄幻、武侠小说等文学作品中,我们对角色的感受往往是拟态的、理想化的,这样的文学游离于我们的生活之外。但职场文学不同,虽然其内容不无虚构,但作者大多以自己的亲身经历为基础。比如,《浮沉》作者崔曼莉有过国企、知名外企从业经历,现为某高科技公司执行总裁。因此,职场小说所描写的就是我们真实生活的一部分,我们每天都在遇到类似的事情。可以说,其中的人物角色在我们生活中随处可见。职场文学作为一部分人对社会现实的把握、观察和体验,将文学又拉回到了为现实和读者服务的位置。

我觉得职场类书籍的畅销其实是一个时代精神的需要。现代社会的激烈竞争,使得职场中人与人之间的关系变得微妙起来,没有永远的朋友,也没有永远的敌人,只有一个目的,就是生存下去,并以一种约定俗成的“潜规则”来规范这种竞争。而“潜规则”层面的东西不可能通过企业内正规渠道获得,所以白领们只能“礼失求诸野”。

虽然,在这些作品中,还缺乏对人性的深刻解析以及对现实的批判,然而,它们却不失为初入职场者的一块路标,指引我们前进的方向,使我们的职场之路越走越宽敞。

在市场经济条件下,企业从自身利益出发,为力求获得更多的市场资源而竞争,而市场竞争势必会引发企业内部的职场之争。因此,“优胜劣汰”是事物发展的必然规律。

那么,在竞争日益激烈的今天,如何提升我们的个人优势呢?我认为,职场方面的书籍可以为我们打开一扇窗,提供一些可以借鉴的“生存法则”。比如,我们可从中学习主人公战胜困难和挫折的勇气、处变不惊的镇定,以及精益求精的敬业精神。此外,团队协作精神也是必不可少的,只有依靠团队力量,才能达到个人最佳目标。一个人能力再强,如果只盯着个人利益,没有团队精神作依托,他迟早会以失败而告终。

然而,这些所谓的“宝典”并非就是金科玉律。要想真正赢得职场之战,关键还在于你自己的定位和努力。职业好比鞋子,合适的才是最好的。就拿我来说吧,两年前由于工作的需要,我从宝钢股份冷轧厂调入现在的硅钢部质检站,开始的确很不适应,对工作感到茫然,脑海中一直思索着这样一个问题——我是否能胜任新的工作。其实,人的适应能力是非常强的,目前我已经成功地转换角色,适应了现在的工作岗位,工作业绩也得到了领导的认可。

在生活节奏越来越快的今天,淡泊而简单的生活似乎成为一种奢侈,取而代之的是激烈而残酷的竞争。然而,机遇总是为那些有目标、有自信、有能力的人而准备的。职场如战场,如果你在工作中没有必胜的信念、准确的定位,以及“天下事,必做于细”的态度,那么,下一个被淘汰的可能就是你。

直言快语

宽容也是一种投资

■张 清

“金无足赤,人无完人”,任何人在工作中都难免会犯错误。“海纳百川,有容乃大”,一个明智的企业需要一颗宽容的心,它既是一种美德、一种修养,又是一种坦荡、一种豁达,更是一种鼓励、一种投资。西汉末年,刘秀大败王郎,攻入邯郸。在王郎宫殿,刘秀部下在检点伪王朝公文时,发现一些官吏、绅士、富户、豪强奉承王郎、辱骂刘秀的信件。部下将信件交给刘秀,刘秀看也不看,便当众将信件付之一炬。刘秀的宽容赢得了人心,很多人都来归顺。经过十余年的战争,刘秀终于平定了割据势力,成为东汉开国皇帝。

故事虽已久远,但其中的道理却能启迪今人:因为有了宽容他人的过失在先,才会有巨大的回报在后。有位名人曾说过:“人心不是靠武力来征服的,而是靠爱和宽容大度。”如今,员工高层次的心理和精神需求越来越重要,足以引起企业的高度关注。笔者认为,若要抚慰人心,不妨从“包容”二字上点下功夫。只要员工的过失不是太严重,企业就应当给予其适当的宽容。这样,员工便会对企业心怀感恩,会将无穷无尽的力量回报到日常工作

中,并从过失中汲取经验教训,获得继续发展的能量。如此这般,最终受益的还不是企业自身?

“人才是一条理性的河流,哪里有土壤就往哪里汇聚。”企业里人才济济,可有些人虽然有才华,但性格却比较孤僻,犯了错后极易情绪低落。对待这样的员工,企业非但不能强求,而且还要适时、中肯地针对他的过失提出好的建议,为他分担过失的压力,使其早日走出过失的低谷,品尝成功的喜悦。反之,如果企业没有一丝宽容之心的话,员工就会变得谨小慎微,工作激情和创造力也会全被抹杀。不和谐的工作氛围,久而久之,不仅会造成企业人才的大量流失,而且会对企业发展构成严重的威胁。

因此,企业在严格管理的基础上,只要无碍企业的发展大局,就不妨宽容一些,把宽容当作是一种投资,去创造比较宽松的员工成长环境。而我们也坚信:任何一个正直的员工都会懂得感恩,明白宽容过失并不是纵容过失。员工会从不过失中找到自己的定位,不断提升个人能力,为企业作出更多贡献。

才艺我来晒



■展示者:宝信软件郭岩

■才 艺:演讲

我一直是一个演讲爱好者,在中学时期就多次获得各类演讲比赛一等奖。去年,在集团公司的职工文化艺术节中,我参加了“我心中的宝钢”演讲比赛。其中的一幕幕至今仍历历在目。

记得当时共有 16 名选手进入了决赛。虽然我在比赛前两天就开始熟悉稿件,并进行了一些细微

的调整,但还是被现场选手给“震”了一下——其他选手个个身着正装,精神饱满。一开始,我比较紧张,时而闭目默背讲稿,时而到场外“透气”,尽量不让更多选手的发挥打乱我的节奏。所幸的是,上场后,我完全投入到了对讲稿的演绎状态中,台下的观众与我的眼神交流也非常好,这让我越来越兴奋。

生活处处有演讲

其实,生活中处处都有演讲的舞台。我们与客户沟通,与上下级交流,都是广义上的演讲。而演讲本身也是一场综合实力考验,因为你需要在较短的时间内通过自己的声音、表情与动作吸引听众,带领他们走进你的讲稿。因此,具备一定的演讲能力,能在很大程度上提高个人的工作能力。

比赛结果揭晓,我十分幸运地获得了第一名,也创造了公司在此项比赛中的最好成绩。

比赛让我提高了自己的演讲水平,更结识了一群志同道合的演讲爱好者。其实,进步是永无止境的,只有在日常的生活和工作中不断积累,不断体会,才能持续提高自己的综合能力。

员工走笔

谨防“情绪中暑”

■何靓谊

炎炎夏日,气温连着几天都达到了 37℃。单位的安全员一边不断地发着盐汽水,一边提醒大家要注意防暑降温,而且严肃重申:“中暑可是重伤啊!”然而,我们在谨防身体中暑的同时,是否意识到情绪也会“中暑”呢?

据专家统计,人的情绪跟外界环境有着密切的关系。当遇到持续高温天气时,人的精神就会产生波动,不仅会给人带来身体上的不适应,还会对人的心理和情绪产生负面影响,以致于会出现情绪烦躁、脾气暴躁、记忆力下降等现象。

医学人士指出,当气温超过 35℃,日照超过 12 小时且湿度高于 80%时,气象条件对人体下丘脑情绪调节中枢的影响就明显增强。此时,人容易情绪失控,频繁发生摩擦或争执的现象,这就称为“情绪中暑”。而在正常人中,大概有 16%的人在夏季会发生“情绪中暑”。尤其是当天热而饮

食量有所减少、出汗增多时,人体内的电解质来不及新陈代谢,就会影响到大脑神经的活动,使人烦躁不安、大动肝火。所以,天气炎热时,我们发现大伙好像都变得“脾气坏了”,有时会为一些微不足道的小事,与家人或同事闹意见;有时觉得头脑糊涂,不能静下心来思考问题;甚至有时情绪低落,做什么事情都提不起劲……

如今,进入盛夏,也是“情绪中暑”的高发期,我们千万不能忽视了它。为此,我们在工作生活中一定要懂得克制自己的情绪,千万不要意气用事,凡事都要多加思考。日常饮食中更要注意多补充富含水分、维生素和无机盐的食物,尽量避免在最炎热的时间段外出,晚上不要熬夜,一定要保持充足的睡眠时间。就让我们一起用良好的习惯来安全而且有效地避免“情绪中暑”吧。



面对危机,我能为企业做什么?

全力以赴 释放潜能

■李晓林

随着世界经济整体下滑,我们需要思考:面对一天的工作,你是尽力而为还是全力以赴?

对于人的潜能发挥而言,“尽力而为”和“全力以赴”有着本质的区别。其实,人本来是有很多的潜能,但是我们往往习惯为自己找借口:“管它呢,我已尽力而为了。”事实上,尽力而为了远远不够的,尤其是现在这个竞争激烈的年代,每位员工都要全力以赴地将自己的潜能发挥出来,全身心地投入到岗位中去。只有这样,从我们手上生产出的产品才会成为经得起市场考验的精品。

在严峻的市场形势面前,怎样才能做到全力以赴呢?首先,我们要认识到产品质量的重要性。产品的质量就是企业的未来,是

企业的生命,关乎着企业的存亡。如果产品质量得不到保障,消费者将丧失对该企业的信任。所以,我们在生产过程中要做到精细化,严格按照工艺参数生产,对产品质量要严格进行监控,不能错放一个。只有质量有了保证,企业才有市场,才有将来。

其次,在现场生产中,每位员工还应积极发挥自己的创造力和发散思维能力,做到善于学习、善于思考,并在工作中保持良好的协同性和凝聚力。相互之间默契配合,取长补短,对于异常情况学会正确快速处理,将损失降到最低限度,为提高成材率而努力。此外,各个班组可以利用业余时间,在节能降耗方面开展讨论,积极提出自己的建议,以实现成本最低、质量最优。

协力之星

钱良:宝发展冷轧作业四部冷轧厂热镀锌机组甲班班长。



乐在其中忙不停

■宋 翔

自从来到宝钢股份冷轧厂那一天开始,钱良就把自己融入其中。只要是对工作有帮助的,他都积极、主动去做,整天忙个不停,并乐在其中。他常说:“其他岗位员工的工作忙不过来,我作为一名班组长,应该多替他们做点事。”平时,就连区域内的清洁卫生以及工具器具的摆放等工作,都成了钱良“关照”的重点。

一次,钱良的母亲在医院做紧急手术,钱良一直在手术室门口等待母亲做完手术后才离开,那时已经是早上 5 点半了,父亲让他请假,他却毅然地回答:“不行啊,作业长不在,我就是他们的家长,我不能缺席。”一个小时候,他已经充满活力地来回于机组的各个岗位。下班后,他又直接坐车赶去了医院,在车上他想起全天颗

粒未进,这才感到饥肠辘辘。这样的情况持续了好多天,他的兄长见到他疲惫的神情,心痛地说:“请好好休息几天吧。”钱良却摆了摆手,笑着说:“几个小时的休息时间,足够了。”

钱良不仅工作积极努力,而且勇挑重担。他除了参与班组管理外,还负责吊辊和送样工作。由于班组内的岗位都是一人一岗,为了给组员安排正常的轮休时间,他便向作业长提出安排自己的多岗培训。短短几个月,他便熟练掌握了班组内相关岗位的操作。

领导评语:

钱良在岗位上默默无闻地做着自己力所能及的事情,任劳任怨、一丝不苟。