

# 搭建五大平台 促进学术交流

## ——宝钢股份首席师研修会活动综述

■记者 罗耀华

宝钢股份有个被首席师们亲切称为“首席师之家”的首席师研修会，去年在人力资源部、人才开发院和企管协会的支持下，开办《大家讲坛》，组织专题技术交流，带领大家走出厂区与用户交流产品技术、创新思路，与同行交流智能制造……

这个研修会是群众性组织，但每次下发动通知，都会得到首席师们的积极响应，大家挤出时间踊跃报名参加。这个活跃的研修会缘何有如此强大的凝聚力？

### 全方位交流的平台

在宝钢股份，有200多位首席工程师、首席研究员，涵盖数十个专业。他们分布在宝钢股份各制造单元、中央研究院和营销系统，从事新产品研发、现场技术和营销等工作，是宝钢股份的中坚力量。首席师都有各自专业，分管一摊工作，虽然平时有其它形式的交流活动，但大多数是本专业或本部门的交流。随着市场和用户需求的变化、业务的拓展，宝钢股份技术创新正在从“跟跑”逐渐转向“齐跑”“领跑”，许多重点、难点问题往往涉及多个部门、多个专业、多个工序。宝钢股份希望首席师们在解决难题上发挥更大的作用，研修会应运而生。

首席师研修会在宝钢股份有关部门的支持下，在原宝钢股份冶炼、轧制、设备三个专业的“首席师专业学术研修会”基础上于2016年组建，其宗旨是为首席师搭建跨部门、跨专业、跨工序的学习交流平台，营造良好的学术氛围，促进知识的共享、传承与应用，不断提升首席师的学术水平，更好地发挥首席师的专业特长和整体合力，为公司生产经营发挥更大的作用。

去年，研修会共策划了四期《大家讲坛》，每期三个主题报告。另外，研修会还会上发布了6个专题。专题报告内容涉及城市钢厂、智能制造、技术降本、设备技术攻关、产品质量、用户服务机制及多基地互动等，这些专题都是宝钢股份关注的重点、热点和难点问题。

“研修会策划的专题紧扣公司生产经营重点。”宝日汽车板首席师王鲁说，这些课题都是公司正在推进的，也是首席师每天关注的，有些首席师还直接参与，非常

接地气。把不同专业、不同部门的首席师召集在一起，探讨共同关心的话题，听听各自对这些问题的理解、看法和解决问题的办法，对每个人的工作都很有启发。通过研修聚焦，为大家正在开展的工作提供思路和方法。许多首席师对活动高度重视，每次发布前都会认真准备，课题和发布质量非常高。研修活动展示了宝钢股份技术、产品、质量和服务，让首席师深入了解公司的重点工作，同时也展示了首席师正在开展的工作和取得的成果。

炼铁首席师俞樟勇说，原先仅关注自己点上的工作，对公司整体情况了解不多，来到这个平台上，可以从众多首席师工作中了解到公司推进的重点。宝钢股份的产品、技术及技术人员都堪称行业翘楚，交流之后感到非常振奋，更激励自己立足岗位，把工作做好，发挥一名首席师应有的作用。

### 信息共享的平台

研修会把各专业的首席师请来，搭建了一个信息共享平台，分享各自研究成果。无论是《大家讲坛》的市场、产品、质量、用户专题，还是与用户交流的研修，帮助首席师了解了非专业的信息，对大家工作具有指导意义和帮助。如以“市场”为主题的《大家讲坛》，营销中心蒋丽、张国祥、鲍平三位首席的报告，将聆听者带到了市场前沿，更多了解了市场信息，宝钢股份产品在市场应用情况，了解了宝钢股份在做什么、能做什么、未来挑战在哪里，拓宽了首席师的视野。过去，首席师局限于自己的工作，如今，获得了市场动态，拉近了与市场的距离，对市场有了更多、更深的认识，增强了以市场为导向的企业运行机制的意识。

营销中心品牌首席师耿琦参加研修会后体会颇深，她说，与这么多首席师们开发的好多产品，其质量和功能都很好，有很好的市场前景，这为她今后开展品牌宣传找到了很好载体。为此，要与首席师们加强沟通，把宝钢股份产品更好地推广。

### 学习提高的平台

首席师是宝钢股份的专家，但他们依然保持着虚心好学的态度。尽管他们工作很忙，但都尽可能挤出时间参加。

听报告是学习，其实作报告也是在学习。专业报告往往技术性很强，外行听了会感到枯燥。汽车板首席朱晓东作的《冷轧马氏体钢板的特点及其应用》的报告，从大家熟悉的汽车入手，再加上绘声绘色的语言，使原先冷冰冰的话题变得生动有趣。朱晓东说，你要把发布的报告让人听得懂，让人觉得听你的报告不是在浪费时间，那你就得事先做好功课，把自己研究的课题，转化为大家都听得懂、能理解的信息，特别是让非专业的人能接受，而且愿与你开展交流。这个过程就是自己再学习再提高的过程。

热轧首席师单旭昕说，研修会把首席师们组织起来，开展各类技术交流活动，意义非同一般。自己从事自动化专业工作，通过研修活动，可以同其他专业首席师开展交流，或多或少可以学到相关领域一些有益的知识，对自己的工作有促进和启发。为此，即便平时工作繁忙，每次有活动还是会挤出时间参加。朱晓东说，现在大家手头都承担一些项目，涉及跨部门、跨专业，能有机会与非专业人士的交流，有助于帮助自己开拓思路，对自己工作很有裨益。

### 沟通合作的平台

研修会为首席师们搭建了很好的沟通和合作桥梁，许多首席师从中受益。俞樟勇说，原先交流局限于本专业，很少与非专业首席师交流与合作。为此，尽管在一个大院内，由于缺少交流渠道，其他首席在做自己不知道。参加了研修会活动，与不同专业首席开展交流，确实收获很大。前期，炼铁区域通道盖板需更换，到底是选碳钢的还是不锈钢的，一直没有定下来。在与中央研究院厚板所首席交流后，更深入了解了宝钢股份轧制复合板的特性，认定这些材料就是我们所需要的。于是，请他们专门为我们开发了防滑花纹复合板，应用后效果很好。其防滑效果和强度比过去碳钢板好，不仅使用寿命延长，美观，而且大大降低了检修成本，提升了设备的本质安全性。

前期举行的一次研修活动再次吸引了众多首席师。蒋丽说为了参加此次研修，她推掉了两个出差机会，现在想来还是值得的。她在听了炼钢首席蒋晓松《提高度钢比炼钢的探讨》、热轧首席张伟《热轧

薄板带技术及产品发展方向》的两个报告后，马上与两位首席开展深入交流。她说，这些课题都是她作市场分析时需要的依据。过去市场分析想要点数据和材料，不知道找谁，现在得来全不费工夫。

### 创新引领的平台

研修活动既是工作交流的平台，也是展示首席师能力和担当的舞台。无论是《大家讲坛》上发布的12个报告，还是研修总结会上发布的6个课题，都体现出了首席师们的研发能力、对未来工作的思考和担当。制造部首席师董金刚说，自己所处的岗位就是要对企业负责，没有人要求自己怎么做，但作为首席师必须站在企业的角度去思考，去策划。他策划的《四基地制造能力评估》课题，把四个基地各产线制造能力展现出来，有数据、有分析、有建议，为各基地如何提升制造能力提供指导意见和建议，得到公司领导的肯定和重视。

为了避免活动流于形式，研修活动中，首席师们会带着问题与思考，提出解决问题的方案和建议。如针对四个基地制造能力提升，首席师们认为，相同或类似的工序、工艺、装备很多，应该围绕产品质量和产能进行专项研修，而不是简单的对标；从最基础的标准入手，最终实现四个基地协同能力的提升。面对目前智能制造和设备智慧管理工作的全面展开，现场的专业和管理力量明显跟不上，需要必要的力量补充和适应性的基础性专业培训。城市钢厂问题需要深层次多领域进行探讨，重点放在炼钢工序之前，建议组织包括技术、管理人员在内的若干个专题组，从环保技术的应用、限煤政策下的生产组织、固废废弃物的处置三个方面展开研究。围绕技术降本、引领技术这一话题，朱晓东认为，开发低成本高强钢、水淬超低成本双相钢和湛江钢铁强力水雾冷却技术等三大降本举措及热轧薄带钢技术的应用，有信心让宝钢股份的汽车板产品在较长的时间里持续领先。

2018年研修会活动已经展开，相信首席师们将立足岗位，牢记使命，围绕宝钢股份“五个核心能力”扎实开展工作，为宝钢股份竞争力持续提升、实现创新引领发挥更好作用。

# 梅钢确立技术创新五要素

## 立足于现场 着眼于市场

■记者 杨波 报道

本报讯 今年，梅钢公司技术创新工作将聚焦市场和现场，以规划为引领，重点围绕制约现场生产的关键工艺技术、产品质量技术、环保技术等开展研发工作，力争通过科研、技术推广等举措积极推进先进工艺技术、智能制造技术等，进一步提高制造能力，提升梅钢产品的竞争力。

去年，梅钢技术创新工作取得较好业绩，实现科技创新效益35615万元，完成目标的118%。其中，开发新产品33个，新产品试制量达到51.51万吨；申请发明专利189件，创历史新高。

今年，梅钢将聚焦技术领先、技术降本、产品开发、智能制造、城市钢厂等关键能力，以项目为载体，大力推进技术创新工作，助推高效率、低成本、可持续发展，促进制造技术能力和市场竞争力提升。为此，梅钢进一步明确了技术创新的重点工作，即产研紧密融合，实现产能突破；加速技术研究，促进技术领先；推进产品研发，实现同品种覆盖；提升环保技术水平，支撑“城市钢厂”建设；协同智能制造，促进转型升级；推进技术降本，提升价值贡献；完善创新机制，提升创新能力。

梅钢提出，要高度重视技术创新工作和人才队伍建设，立足于现场，着眼于市场，以“高附加值、高技术含量、低成本、绿色制造、稳定实现”等五要素为目标，推进产品开发工作；要聚焦专利质量、新品盈利能力、科技成果转化质量等短板，持续改善，提升创新能力；加强资源利用，环境保护类新技术的调研和分析，注重实效，快速应用；做好知识传承，促进人才成长。

# 黄石公司今年重点推进八项工作

■记者 张岸 通讯员 洪梦琳 报道

本报讯 日前，黄石公司以绩效对话暨管理研讨会形式，深入分析当前生产经营、项目建设中的短板及不足，发动全员认清形势，增强紧迫感与危机感，树立“一切成本可降”的理念，不断提高企业盈利能力和综合竞争实力，圆满完成今年挑战性经营目标，确保新港项目建成并早日实现“四达”。

今年，黄石公司将继续贯彻以销售为龙头、财务为中心、生产为后盾的经营理念，深入推进工作思维和方式转变，促进管理和效率提升，夯实公司经营和持续发展的基础；以“精度、后劲”为目标，以“标准+责任”为抓手，坚持大部制改革的“道路自信”，坚持保持产品经营的“理论自信”，坚持标

准化管理及标准化作业的“制度自信”，坚持践行“宝钢人的知与行”的“文化自信”。

为确保今年生产经营目标的实现，确保新港项目如期建成投产，早日实现全员认清形势，增强紧迫感与危机感，树立“一切成本可降”的理念，不断提高企业盈利能力和综合竞争实力，圆满完成今年挑战性经营目标，确保新港项目建成并早日实现“四达”。

今年，黄石公司将继续贯彻以销售为龙头、财务为中心、生产为后盾的经营理念，深入推进工作思维和方式转变，促进管理和效率提升，夯实公司经营和持续发展的基础；以“精度、后劲”为目标，以“标准+责任”为抓手，坚持大部制改革的“道路自信”，坚持保持产品经营的“理论自信”，坚持标

# 加快融合转型 构建竞争优势

(上接第1版)

宝信软件信息服务事业部员工侯庆伟认为，员工只有站在公司角度，力求与公司共同成长，才能和公司一起在充满竞争和变化的商业大潮中独占鳌头。“我们部门从事的云计算是目前行业内比较热门的领域。公司给我提供了一个贴近行业前沿的工作机会，我也想通过自己的工作业绩，展现自我，实现价值。”他表示，要坚持立足岗位，把工作做好、做到位，保证云计算系统的稳定运行，赢得用户的信任。同时，通过各种机会，积极向同行和客户介绍宝信云计算，让更多人了解宝信软件，在业务需要时能想到宝信软件。

2018年，宝信软件融合宝钢工程技术集团将进一步有序推进。宝钢工程技术集团党委书记、执行董事、总经理宋世伟表示，今年，宝钢工程技术集团将突出“保效益增长”和“抓改革融合”两条主线，为建设一流智能制造、智慧城市服务提供商不懈奋斗。在做精做专三大业务板块、推进企业可持续发展方面，宝钢工程技术集团将坚持“一基五元”战略导向，按照专业化、平台化、市场化的要求，转型发展成为行业内专业化公司的佼佼者。工业智造板块将融合中国宝武发展新模式，联合上下游客户，推进实施EPC、EMC等运营模式，拓宽外部市场空间。智慧城市板块将依托中国宝武资源、技术、市场及管理协同优势，致力于为中国宝武提供全面信息化实施及咨询服务；在市政信息化、民用信息化、制造业信息化等领域，成长为重要的设计、部署、运营整体解决方案提供商。软件产业将瞄准产业前沿，以信息化咨询与解决方案、软件开发、软件外包、系统集成及运维的业务板块拓宽内外市场。

### 节能环保服务：加快推进专业化平台建设

集团公司明确要求：节能环保领域，宝武环科作为重要的专业化平台公司，要在做好钢厂固废、危废处置，内部专业化整合的基础上，加大技术研发和引资引智，形成资源综合利用方面的独有领先技术，积极争取城市资源开发处置业务，力争实现快速增长。

宝武环科高级业务总监兼产业发展中心主任夏盛表示，在内部业务整合融合方面，要在去年下半年已初步完成的金资公司业务整合融合的基础上加快催生协同效应和效益。同时，按照中国宝武要求，加快落实中国宝武内其它相关业务的整合工作。在“产城融合”业务拓展方面，着力聚焦城市(固)危废资源综合利用，尤其是发挥好利用钢厂设备协同处置的桥梁与平台作用。在促进发展举措方面，大力推动能力建设，推动技术创新、商业模式创新和体制机制创新，进一步激发员工活力，为企业发展提供持续动力。

宝武环科产业发展中心业务总监李科表示，针对成熟型业务，要提升产能，扩大规模；针对孵化期业务，要提升能力，积极外拓。要全力做好湛江钢铁高性能永磁铁氧体磁粉一期等项目建设工作；发挥湛江钢铁转底炉项目的示范作用，以多种方式积极参与其它钢铁生产企业转底炉项目的投资、建设和运营。加强市场开拓，提升资质等级，延伸产业链条，大力推动土壤修复业务能力提升和规模扩张；加快推动城市危废处置“小微平台”的正式运营，并持续完善商业模式，提升盈利能力，适时进行复制推广；大力提升城市(固)危废的协同处置运营服务能力；积极推进宝山区“五违”建筑废弃物处置及资源化利用工作。

宝武环科财务部高级经理潘烁表示：“作为一名财务人员，紧紧围绕公司发展规划，检验每一项数据的科学性，做好每一次预测、强化过程控制，实现更加准确的核算是我的首要责任。新的一年，我要进一步改进工作方法和态度，学习先进的操作办法，提升在防范和应对外部环境变化下的工作能力，为公司全面完成新一年的财务预算目标任务而努力奋斗，为宝武环科成为更加专业化的产业子公司贡献自己的一分力量。”

# 韶钢营销中心 掀走访高潮

■特约通讯员 陈立新 通讯员 肖冬宜 报道

本报讯 为了解客户需求、把握市场一线信息、开拓营销渠道，韶钢营销中心采购、销售、物流团队日前加大客户走访力度，掀起营销走访高潮。

韶钢营销中心通过制订走访计划，开展走访汇报、走访可视化等工作机制，把业务员推向营销一线和客户现场。此轮营销走访以特钢营销职能调整为起点，韶钢领导率队前往宝武长材厂调研特钢营销业务切割，并率特钢营销团队走访华东地区13家特钢使用和出口大户，促进深化交流合作，同时率物流团队走访南宁铁路局，探讨深化合作。营销中心各线密集走访、多点开花：采购团队深入废钢市场走访客户，交流和掌握最新信息，拓展新的废钢采购渠道；板材、棒线材及特钢产销团队深入深圳、桂林等地，共同解决产品生产过程中的问题；物流团队深入码头、港口与合作伙伴开展交流，共同研讨如何提升作业效率，加快发运速度，优质保产保销。

韶钢营销中心通过深入走访，促进产销协同，及时调整营销策略，为打赢营销攻坚战打下良好基础。



日前，宝钢特钢钢管厂东区设备维护团队，协同配合、快速处置，通过对已有电磁网的改进来替代原进口产品，顺利解决了KPW-50高速冷轧机主离合器故障，确保了生产正常进行。

据悉，KPW-50高速冷轧机是上世纪八十年代中期国外进口的无缝钢管高速冷轧设备，此前该轧机主离合器电磁网由检修人员自行折修，此次因电气配件的缺乏已无法恢复原有的功能，团队人员通过对工作原理、技术参数的分析，对已有的电磁网进行改进、调试，成功替代了进口。

图为设备维护人员在现场调试。

记者 施琮 通讯员 陈涛 摄影报道

# 宝钢工程技术事业本部稳步推进业务转型发展

■通讯员 龚技 报道

本报讯 日前，在宝钢工程技术事业本部党委理论学习中心组学习扩大会上，炼铁事业本部作了题为《能力提升，技术领先，树立“高质、高效、可信赖”的炼铁团队新形象》的主题交流，重点介绍了本部门在非高炉炼铁和智慧环保型原料场业务领域的转型发展策略与实施步骤。

今年以来，为进一步提升支撑中国宝武建设都市型钢厂的专业能力，工程技术事业本部要求各产品事业部基于对自身能力优势和短板的分析，对未来业务转型发展方向开展“自下而上”的梳理，明确转型发展业务方向和策略。

经梳理，工程技术事业本部确定了非高炉炼铁、无酸除磷机组、薄带连铸等26个转型业务，范围涉及智能制造、智能装备、智慧物流、城市服务等。事业本部还制

定了年度专题发布计划，借助事业本部党委理论学习中心组学习平台发布转型业务的总体策划、实施路径及进展情况，有效加强了各部门的信息交流与经验共享。同时，事业本部选派了9名专家，积极配合宝钢股份环境共同编制宝钢股份四大基地的城市钢厂规划，为每个基地制定有针对性的清单和方案，努力承担好中国宝武设计院肩负的使命和职责，为钢铁工艺设计的变革发展和中国制造2025作出贡献。

### 封路通知

因中冶宝钢技术服务有限公司承建的宝钢股份环境部宽厚板循环水机清平流池池瓦斯泥浆清理项目施工需要，于2018年3月28日至4月20日，对宝钢四十九路封闭占路，特此通知。 宝钢股份环境部

### 遗失

宝钢股份运输部不慎遗失宝钢股份厂区社会货物运输车辆专用进厂证(证号:099),声明作废。

宝钢股份运输部运营室