诚信 协同 创新 共享

“50后”管理者变身“10后”创业者

——欧冶采购总经理张文钢的“创业”故事

故事概要：

说到创业，很多人认为应该是年轻人去冒的险。在欧冶云商，有位59岁的创业者，他就是欧冶采购总经理张文钢。

在第三方企业采购电商领域，B2B注定是个内行人的竞技场。与“懂行”相伴的，必然是阅历，这就难怪他一个“50后”国企管理者转身一变成了“10后”互联网创业者。

一纸任命 变身互联网创业者

那是2015年9月9日的下午。直到今天，张文钢依然清晰地记得，窗外雨劈里啪啦地下着，通过内部办公系统，他收到一份公文，56岁、时任宝钢股份资材备件采购部副总经理的他，被正式任命为“欧冶采购筹备组组长”。尽管这位钢铁老将是有心理准备的，但这一刻真的到来时，对新身份、新责任的认识更真实了几分。

张文钢站起身，临窗望向楼下的路，这位老宝钢人、老党员的耳边不禁想起了那句被创业者改编的诗句“既然选择了互联网，便只顾风雨兼程。”

早在2015年2月，为推动“互联网+钢铁”发展战略落地，原宝钢集团整合内部原有钢铁电子交易相关资源和社会资源成立了欧冶云商股份有限公司，构建集交易金融、仓储、运输、加工配送、数据、技术、资讯等综合服务为一体的第三方生态服务体系。

在这场大变革面前，像张文钢一样需要“破茧成蝶”的体制内创业者不在少数。特别是对在宝钢股份工作了大半辈子的他们，从原来确定看好的预期走向了一个无法预知未来的新领域。

问及为什么接受任命，张文钢坦言，“家人、同事、朋友虽不赞成但他们理解，组织选择了我们，欧冶选择了我们，必须接受。开干吧！”

2015年12月28日，欧冶采购——一家专注于第三方工业品采购的电商平台公司成立了。张文钢总结到，“欧冶采购通过提炼宝钢股份采购电子商务和采购管理的优秀实践经验、优势采购资源等，形成第三方工业品采购电商平台的内核竞争力，再将采购平台和管理体系输出到钢铁同行，以及煤炭、新能源、化工、医疗、汽车等上下游产业，打造工业品采购生态圈。这就是我们欧冶采购的创业初心。”

二次创业 争当新时代奋斗者

业界人士评价，起于2012年的宝钢二次创业将引领中国钢铁业转型，而打造欧冶“互联网+钢铁”产业链平台是其“从制造到服务”转型的主战场之一。

过去，“宝钢”、“采购管理者”、“有魄力”、“有想法”……这些都曾是张文钢这样的国企管理者身上的光环，可这些标签并没有给他们的创业路开“绿灯”。对于从“体制内”转型成为“体制外”的欧冶创业群体而言，褪去甲方光环，并作为乙方直面激烈的市场，所要做的就是要用敢闯敢创的心态为欧冶打开新局面、为自己闯出新天地。

中国宝武成立后，进一步加大了阳光采购的力度和深度。以原宝钢集团文具采购平台业务整体迁移至欧冶采购平台为例，在计划初定到功能上线的四个多月里，项目成员处于无休状态。

为了河北地区10余家钢厂采购业务上网，欧冶采购地推人员两班人马不是在这家钢厂，就是在去那一家钢厂的路上。

张文钢也和欧冶大部分创业者一样，“几乎没有周末，把一天分成上午、下午、晚上三个半天，每天工作‘12+’小时。但大家并不觉得累，像重新回到了年轻时代。”

三年坚持 认准一个道理

不像B2C，B2B需求市场才刚刚启动，商业模式还不成熟。从什么样的品类适合做B2B，到哪种模式具有普适性，再到B2B应该垂直化还是平台化，还有如何盈利、该不该收费，定位中小型还是大中型客户，销售驱动还是产品驱动，做平台还是单点深入等问题，也都在试错中。

“在B2B市场，如果你不解决问题，客户是不会掏钱的。”对这个观点，张文钢深以为然。他笃信，“围绕客户提供服务，替客户解决问题”，这就是自己和欧冶创业群体一直在寻找的一个基本道理。

替客户解决问题，前提是要“理解客户”。在这一点上，50后、60后、70后创业者反而显示出了优势。“不仅有甲方经历，我们这个年纪和60后、70后没有代沟。”张文钢得意地说，我们面对的市场最主要的需求方恰恰就是60后、70后。

“明年我就退休了，从来没有想过自己会成为一名创业者。但创业三年是一场极有收获的历练，我期待看到欧冶更大的成就。”张文钢这句话，真实地道出了所有欧冶创业者的心声。

创新创业，面对的是无法预知的未来，然而张文钢和每一位欧冶人身上折射的，是破茧成蝶的勇气和敢闯敢创的心态，伴随着他们取得更大的成就。

欧冶云商举行首届四次职代会

■记者 杨 波 报道

本报讯 日前，欧冶云商举行首届四次职代会。面对风云变幻的市场环境和产业互联网的激烈竞争，大会号召全体员工以破釜沉舟、攻坚克难的气概，以客户为中心，以奋斗者为本，齐心协力、不忘初心、志存高远、艰苦奋斗，坚定不移地向着钢铁新时代的梦想、向着生态圈的美好未来前进。

今年是欧冶云商从战略投入迈向价值实现的关键一年。欧冶云商努力适应环境变化、优化调整业务模式、持续改善管理体制，坚持以客户为中心，加快创新突破，业务规模和生态圈不断拓展、组织效率稳步提升、盈利能力显著改善，基本完成了半年度经营目标。上半年，欧冶云商GMV交易量同比增长65%，完成全年目标的50%；服务收入同比增长29%，利润总额同比大幅减亏，有望完成全年的预算目标。

欧冶云商明确下阶段的五项重点工作，即围绕交易服务产品加快提量，优化资源配置、协同创新，确保年度绩效目标的完成；围绕供应链增值服务协同，提升生态圈物流、金融服务产品创新和运营能力；围绕营销管理，强化整体组合营销策划和服务能力，提供综合解决方案；围绕综合运营效率提升，持续推进集中运营与人力资源优化工作；围绕资本运作目标，加快推进重点投资项目落地等工作。

宝华招标持续提升服务质量

■记者 杨 波 报道

本报讯 今年以来，宝华招标持续关注客户需求，多渠道了解客户诉求，持续提升服务质量，打造“高质、高效、可信赖”的企业形象。

一段时间以来，在与客户日常工作交流中，宝华招标发现电子招标系统中与用户对接的功能模块有进一步优化的空间。为此，今年以来，宝华招标通过完善购标页面中开票信息和邮寄信息，有效减少了客户退票以及发票遗失的现象。同时，为适应当前互联网支付的需要，宝华招标在原有现金、POS机、电汇三种购标付款方式的基础上，新增微信和支付宝两种付款方式供客户选择，为用户提供了资金支付的最大便利。此外，为持续提升服务质量，宝华招标进一步优化和完善了内部系统，退票和冲账的情况均有大幅度减少。公司发票能够迅速送达到客户手中，既减少了公司内部无效的工作，提高了工作效率，又提升了客户的满意度。

员工走笔

我们究竟想要什么

——《人类简史：从动物到上帝》读后感

■李 锐

《人类简史：从动物到上帝》是以色列新锐历史学家尤瓦尔·赫拉利的一部重磅作品。本书是一部从十万年前有生命迹象开始到21世纪资本、科技交织的人类发展史，但它不是陈述史实的历史书，而是一本观点性、哲学性的书籍。作者从远古生物进化讲到农业革命，从帝国主义讲到资本主义，一段段历史娓娓道来，并在不同的人类发展阶段加入了作者自己视角，剖析分解，在很多方面都能给人以耳目一新的感觉。

读过这本书后，在我看来，人类想象力的产生是人类文明能够取得今天成就的基石。约七万年前，智人在身体和大脑容量上与其它人类物种相比还不占任何优势，突然某一天脱胎换骨，灭掉了其它人类物种包括当时强大的尼安德特人；四万年前甚至越过了海洋，匪夷所思地抵达了从未有人类居住的澳洲大陆。使智人做到这些突变升级的力量就是想象力。而正是因为想象力的虚构，从而实现了大型的合作体系，并且创造出“文化”。从此之后，智人便开启了一条采用“文化演化”的快速道路。走上这条路之后，智人的能力一日千里，远远甩掉了其他所有人类和动物物种。正应了那句“你所坚信无非想象”，但想象并非虚无，各种各样的想象深刻地影响着人类的生活和历史的发展，是人类得以发展的支柱，同时也带来麻烦与苦难。

另一个基石就是以数学为基础的承认自己无知的科学体系。最近几百年，人类的发展可谓是突飞猛进，最近几年简直是暴力加速，这一切都要源自几百年前开始的“科学革命”。科学革命并不是“认知的革命”，而是“无知的革命”。真正让科学革命起步的伟大发现，就是发现“人类对于最重要问题其实毫无所知”。这和之前的宗教类恰恰相反，宗教是假设世上所有重要的事情都已经为人或神所知。这个体系在帝国主义和资本主义的互相成就之中爆炸性发展，取得了空前的成绩。

书中其它观点也让人印象深刻。比如作者认为，农民的生活比采集者更加辛苦而且饮食更差。人类以为驯化了植物，其实是植物驯化了人类。但也正是农业革命，使得人类有了多余的食粮，从而养活了政治、战争、艺术与哲学，为科学革命打下了基础。同时作者也表达了对科技发展带来的担忧。科技革命之后人类实现了太多的不可能，登上月球，创造可以毁灭地球的核武器。作者的立场更多的是悲观，并不认为时代的发展是人类的进步。人类的智能化、基因化可能最终会把人类带向新的毁灭。无论是科学怪人的预言还是人类永生的预言，都是走向极端之后的另一种颠覆。下一段历史改变不仅是关于科技和组织的改变，更是人类意识与身份认同的根本改变，这些改变触及的会是人类的本质。如果智人的历史即将谢幕，我们这些最后一代的智人，或许该花点时间回答最后一个问题：我们究竟想要什么？

第七届宝钢学术年会会议指南

主要活动

大会报告

时间：2018.10.30（星期二）**9:00-12:00**

地点：宝钢股份中央研究院(富锦路655号)管理楼4号厅、2号厅

语言：中-英同声传译

参加者：全体代表

中国宝武众研平台发布仪式

时间：2018.10.30（星期二）**12:00-12:10**

地点：宝钢股份中央研究院(富锦路655号)管理楼4号厅、2号厅

网址：http://rd.baosteel.com/

参加者：全体代表

分会场报告

时间：2018.10.30（星期二）**13:30-17:00**

2018.10.31（星期三）**9:00-12:30，13:30-17:00**

地点：宝武管理学院(宝山区四元路19号)北楼及北辅楼

参加者：全体代表

墙报展示：宝武管理学院北楼及北辅楼分会场区域

工厂参观

时间：2018.10.31（星期三）**13:30-15:30**

乘车(出发)地点：宝武管理学院(宝山区四元路19号)主楼前

线路一：宝钢股份(宝钢历史陈列馆-智能化仓库-高炉集中控制中心)

线路二：吴淞口创业园(吴淞口创业园展厅 - 特钢展厅 - 与创客代表交流)

参加者：感兴趣的外部参会代表

会议议程

主会场议程

10月30日，9:00-12:10

地点：宝钢股份中央研究院4号厅、2号厅

大会报告—上半场

主持人：储双杰

9:00-9:10 开幕致辞

宝钢股份党委书记、董事长：戴志浩

9:10-9:40 钢铁工业绿色智能发展

中国金属学会理事长、中国工程院院士：干勇

9:40-10:10 智能制造与资源效率

世界钢协总干事：Edwin BASSON

10:10-10:40 新日铁住金应对全球环境问题的努力

新日铁住金代表董事及执行副总裁、研发总监：井上昭彦

10:40-11:00 茶歇

大会报告—下半场

主持人：储双杰

11:00-11:30 钢铁产业颠覆之举

美国大河公司总经理：Dave STICKLER

11:30-12:00 以技术革命推进钢铁生态圈绿色发展，再启中国宝武新征程

中国宝武党委书记、董事长：陈德荣

12:00-12:10 中国宝武众研平台发布仪式

技术分会场议程

一、分会场名称：炼铁与原料

1.细分领域：炼铁与原料

交流主题策划：低碳炼铁技术、炼铁原料与制备工艺、焦炭与炼焦工艺、炼铁智慧制造技术

二、分会场名称：炼钢与连铸

1.细分领域：炼钢与连铸

交流主题策划：炼钢高废钢比/短流程及智慧制造、炼钢夹杂物控制技术、连铸无缺陷坯制造技术

三、分会场名称：轧制与热处理

1.细分领域：热轧

交流主题策划：热轧短流程和控轧控冷技术、热轧先进轧制技术

2.细分领域：冷轧

交流主题策划：冷轧技术

3.细分领域：热处理

交流主题策划：带钢热处理核心技术

四、分会场名称：表面与涂镀

1.细分领域：表面与涂镀

交流主题策划：表面涂层工艺与技术、热镀工艺与技术、包装用材

五、分会场名称：薄板产品

1.细分领域：汽车板

交流主题策划：AHSS & PHS、氢脆、成型、连接

2.细分领域：电工钢

交流主题策划：电工钢用户使用技术、先进电工钢制造技术

3.细分领域：热轧产品

交流主题策划：热轧过程组织调控、热轧过程析出调控、热轧高强钢使用技术

六、分会场名称：厚板产品

1.细分领域：厚板产品

交流主题策划：高性能防护用钢、极端低温环境用钢、能源用钢

七、分会场名称：钢管与长材产品

1.细分领域：油井管

交流主题策划：油井管

2.细分领域：管线管

交流主题策划：管线管

3.细分领域：长材

交流主题策划：线材产品、工艺及应用技术，棒材产品、工艺及热处理技术

八、分会场名称：不锈钢与特钢

1.细分领域：不锈钢

交流主题策划：不锈钢的开发与性能研究、不锈钢的开发与应用

2.细分领域：特钢

交流主题策划：特钢工艺技术及应用发展

九、分会场名称：智慧制造

1.细分领域：智慧制造

交流主题策划：智慧制造、智能制造及供应链优化、质量能量协同优化、电磁冶金智能化控制、机器视觉检测、设备智能维护与增材制造、冶金产线智慧制造、数字化工厂

十、分会场名称：绿色制造

1.细分领域：绿色制造

交流主题策划：低碳节能技术+钢铁产品生态设计，大气、水污染防治与资源化利用，冶金固体废物处理与高效利用

日前，宝钢发展源康物业公司举行以“党建引领，廉政先行”为主题的知识竞赛(如图)，进一步调动了该公司全体党员深入推进“两学一做”学习教育的积极性。

记者 杨 波 摄影报道