



融合大家谈

协同 / 能力提升 / 文化融合

专业化整合融合 给我们带来了什么？

编者按

中国宝武与马钢集团实施联合重组以来，专业化整合融合工作深入推进。去年12月31日，按照“一企一业、一业一企”的原则，马钢专业化整合融合百日行动计划全面启动。第一批以13家平台公司为责任主体，开展对马钢22家单位和宝钢资源废钢业务的

整合，半年取得了初步成效。

无论是平台公司，还是马鞍山基地公司，在整合融合过程中，身处其中的干部员工，既要做好岗位工作，又要适应新形势新变化；既仰望星空，也脚踏实地……作为宝武大家庭的一员，我们拥有共同的事业。为了更美好的未来，我们不妨适时停下匆匆步伐，回望整合融合这半年，思

考并分析当下，储备更强的动力和激情，迈开新的脚步。

中国宝武报开设“融合大家谈”专栏，邀请业务相关单位干部员工结合实际，谈谈对整合融合的认识和感受、带来的变化，以及对下一步工作的设想、意见、建议等。也期待您的参与。邮箱：360739490@qq.com

俞能春 马钢嘉华新型建材公司当涂子公司安能环科副科长

制度体系不断完善，业务水平得到提升

首先，进入新的平台，制度体系基础工作不断完善。宝武环科制度体系全面细致，我们安环一系列制度经过梳理与对标，得到进一步完善。其次是业务水平得到提升。宝武环科尤为重视过程管理、PDCA循环，抓住了安全环保管理“七寸”，对我们业务水平有极大的帮助。第三是拓宽了视野。我们进入宝武体系后，最明显的感觉就是对标视野扩大了，受益匪浅。我们带着梦想融入宝武，将尽心尽力贡献力量。

杨必云 宝钢工程马钢设计院市政环保事业部副部长、规划所所长

制度规定细致全面，理念目标高屋建瓴

宝钢工程的制度规定更全面细致，让工作更有章可循。大到规范领导人员和管理者及其亲属、其他特定关系人经商办企业，小到纪念品管理方法等，工作更有章法了。随之而来的工作压力也增大了，以前不注意的地方，可以马虎凑合，现在不行了。

党建和经营生产有机融合比之前更具有可操作性。例如，所有党建活动全部上

网，做到资料详实、有据可查、及时跟进；登高计划将支部和党员的工作和生产经营紧密结合在一起。

工作理念和目标比以前更有前瞻性，更符合国家战略规划。陈德荣书记、董事长在马钢调研时提出，要把马钢打造成为助力城市生态文明的花园式绿色工厂和智慧制造的示范基地。这个工作理念和目标高屋建瓴，明确清晰，紧扣国家发展战略。

杨雷 马钢嘉华新型建材公司生产安环部部长

节奏更快要求更高，促使我们对标找差倍加努力

整合融合后，深感每月对标的内容可量化了，区域市场、原料及产品的价格协同起来了，专业化管理制度、绩效评价等诸多方面实现了资源共享。

从具体工作来说，我感觉工作节奏加

快，要求更高，需要留下的痕迹、资料多，对标的内容更加详细。同时也感受到同行在智慧制造、清洁生产、绿色工厂、人力资源优化等诸多方面非常值得我们学习借鉴，促使我们对标找差倍加努力。

何军 马钢股份能环部

学以致用，推进马钢固废综合利用工作

融入宝武后，我感受到了更先进的理念。而这些先进的固废管理理念也是我们今后工作的方向。

前段时间，我作为团队一员赴宝钢股份宝山基地、宝武环科考察固废资源综合利用工作。仅仅2天的交流收获颇丰，也准备把这次在固废返生产利用、固废资源化

认证等方面学习到的先进经验以及一些先进技术，更快更好地应用到马钢股份的固废资源利用工作上。

随着专业化整合融合的进一步深入，希望未来的资源分公司依托宝武环科专业化平台和强大的技术体系，与能环部共同推进马钢股份的固废资源综合利用工作。

陆国辉 马钢化工能源总经理助理

优势互补，实现利益最大化

疫情期间，虽然部分整合融合现场工作受到了影响，但整体进展受控，各相关单位积极策划应对，不断创新工作方式和沟通载体，利用线上视频会议、网络电话、微信等方式定期与宝武炭材、宝信软件等单位沟通交流，保障了百日计划目标不受影响。截至目前，马钢化工共完成18项任务，其中具有里程碑意义任务10项。此外，还完成了经济业务合同授权的修订及实施、2020年定岗定编的上报、智慧平台和泛微平台的建立及应用、82个管理制度的修订及发布等工作。

通过专业化整合融合，双方借助各自的优势技术、资源，共同攻克短板，更快推进现有的节能、产能提升、基建技改等项目

建设，快速见效益。马钢化工借助宝武炭材专业化平台，也可以最大程度解决资源的重复配置和内部同业竞争，破除重点产业发展障碍、降低内部交易费用、形成发展合力，实现利益最大化。

芮成 欧冶云商马鞍山分公司副总经理

加强马钢品牌推广和加工业务的支持力度

在专业化整合融合过程中，马钢国贸公司钢材业务板块和人员整体划入欧冶云商，并成立欧冶云商马鞍山分公司。欧冶总部立即安排分公司全体人员开展了为期3天的系统培训。培训内容包括欧冶企业文化、管理制度和产品介绍，内容详实全面，帮助大家迅速了解欧冶。总部各部门也积极与分公司开展业务对接和辅导。目前，分公司职工队伍过渡平稳，相关业务开展迅速。

相关建议：第一，加强品牌推广业务的

营销工作。制定在全国范围内推广马钢品牌，提高马钢品牌价值的营销方案。建议由双方人员共同组成工作小组，形成紧密的工作机制、协调机制和考核机制。第二，加强对加工业务的支持力度。相比于其他贸易企业，马鞍山分公司以马钢产线和品牌经营合作厂的产线开展加工贸易，生产销售马钢牌钢材产品，具有加工费低、品牌竞争力强的优势，但是在钢材采购环节，存在缺少“套保”等风险对冲手段，希望能够给予放开。

近半年来，宝武



已初步完成。目前，我们正在对马钢化工经营系统进行培训、覆盖。同时，宝武炭材管理驾驶舱、智慧排产系统等智慧营销项目也在加紧推进中。

高懿 宝武炭材销售部客户服务总监

建立信息共享及管理协调机制，形成合力

宝武炭材与马钢化工的营销体系专业化整合融合仅仅4个多月，但我们已共同平稳度过了疫情对市场、产销平衡的重大冲击。

早在尽职调查环节，宝武炭材就将马钢化工市场、客户、物流等重要营销因素进行了充分调研梳理。我们深深体会到：若没有便捷、清晰的沟通协调机制，就不能在瞬息万变的形势下产生合力。为此，早在专业化整合首日计划时，营销体系就率先建立业务沟通联络体系，建立集市场、物流、营销计划为主体的营销共享报表，并对

客户资源、市场份额分配、原料互供等重点部分进行集中协调。

信息共享及管理协调机制在本次疫情期间起到了极大的作用，一是我们的营销共享报表，作为市场信息传递、生产平衡及经营决策的载体日日更新，指导产销共同做好业务衔接；二是通过管理协调机制，各基地产品原料错峰实现共享，形成内部互供的良性循环，通过宝武炭材总部与各基地协同，及时解决了马钢化工产品突发账库问题。

宝武炭材与马钢化工的营销体系融合

陆凯峰 宝武环科人力资源部(党委组织部)

推进人员对接交流，助力融合“快、顺、稳”

团队赴马钢区域调研；5月，马钢区域派出职能业务团队来上海本部交流学习，实现了“对上人头、接上业务、连上感情”。

我们也一直在探索可复制推广的、高效便捷操作性强的对接模式以满足融合“快、

顺、稳”的要求。通过制定“标准+α”的对接公式，开展既符合区域特点又满足整合融合总体要求的对接活动，持续改善、完善方法与模式，不断提高对接质量，助力体系能力提升，促进整合融合化合。

徐晶晶 欧冶商业保理有限责任公司风控经理

整合融合需要每一分子的努力

整合融合工作推进半年来，我扮演了马钢保理风控人员和欧冶保理风控人员的双重身份。两家公司制度不同、业务模式也有差异。例如，马钢保理无纸化线上办公还未成熟，线下审核业务材料是工作

必须方式。而沪马两地业务融合、系统对接后，基本实现了业务审核、信息共享等系列流程全线上化的办公方式。这就需要自己尽快适应具体业务的开展，提升学习能力。

整合融合开始时，我们有顾虑、有担心。顾虑的是：欧冶云商是电商平台，与我们原先的品牌经营及钢材加工不同，业务能否融合？担心的是：欧冶云商的员工年轻化、素质高，我们会不会被边缘化？

顾虑的同时，也有期待。陈德荣书记、董事长说过，通过互联网的方式，把无数“小蚂蚁的客户单子”在平台进行整合，由

范映 欧冶云商马鞍山分公司综合管理部副总经理

消除顾虑与疑惑，从我做起勇挑重担

融合互通的完整体系下的专业化生产，实现“既精细、又有效益”的规模批量生产，以最低的成本，达到最高的效能。钢铁产品线上交易将是必然趋势。

欧冶云商的融合工作是马钢相关单位

起初在整合融合工作推进时，我也曾经迷茫过。整合后薪酬模式对我有什么影响？我的工作内容会有什么变化？我能适应这样的组织变革吗？但是随着整合融合的持续推进，我对新的组织逐渐有了认同感，这些疑惑也通过沟通有了答案。整合需要每一分子的努力，需要上下沟通，信息畅通方能解除所有的疑惑。

中最早的、最高效的一批，深切感受到工作的有序、高效，也感受到欧冶云商对马钢品牌的重视。融入欧冶大家庭，我们也感觉到肩上的重担。从我做起，勇挑重担，为中国宝武共建高质量钢铁生态圈贡献应有的力量。

胡新华 宝武水务副总经理，欣创公司董事长、党委书记

在更大范围、更高平台上优化资源配置

此次整合融合对欣创环保而言，是一个宝贵的战略机遇，技术、市场、人才可以在更大范围、更高平台上优化配置。

自2020年1月1日至今，宝武水务一直在积极推进整合融合工作，总体进展顺利。虽然过程中我们也遇到了一些问题，但随着整合融合工作的深入和对中国宝武、对宝武水务战略定位认识的加深，我们推进此项工作的信心更加坚定。接下来，还将进一步加快推进文化融入、管理覆盖和管理对接工作；以马钢六汾河深度

水处理项目为切入点，推进整合融合工作，为绿色发展、长江大保护积累经验；充分发挥欣创环保在大气治理和运营方面的优势，助力宝武水务大气治理业务市场拓展；利用大数据、云计算技术，整合内部相关资源，打造以提升环境质量为核心的服务于客户和社会的新商业模式；进一步加快推进大气污染治理领域核心技术与产品的研发攻关，为宝武水务实现跨越式发展、为中国宝武打造高质量钢铁生态圈贡献力量。

吴斌 宝武清能晨马氢能源公司营销部

打造专业领域的“单项冠军”

半年来，宝武清能与晨马公司积极推进专业化整合，发挥协同效应，以极致专业化追求极致高效率。作为其中一员，我对整合融合的认识逐步深入。

目前，氢能已经纳入我国能源战略，是我国优化能源消费结构和保障国家能源供

应安全的战略选择。宝武清能将驱动钢铁能源结构优化，缓解能源约束，促进可再生能源消纳，支撑主业低碳冶炼，助推国家氢能发展与低碳社会构建，是中国宝武“绿色、精品、智慧”发展战略的重要体现。这为我们晨马公司未来发展提供了很好的平台

去年8月，我通过招聘进入晨马公司生产部，开始参与焦炉煤气变压吸附提取高纯氢项目筹建。之所以选择晨马，是对氢能产业的前景充满期待。通过专业化整合融合，晨马公司将成为宝武清洁能源战略发展的重要一环，也必将迎来更加广阔的发展空间。

赵飞 宝武清能晨马氢能源公司生产部

必将迎来更加广阔的发展空间

清能公司与晨马公司专业化整合融合工作深入推进。在不断学习总部的有关管理制度和要求的过过程中，我对中国宝武的管理理念和企业使命逐渐认知、认同，切实感受到了宝武大家庭“一家人”的良好氛围。

整合融合需要持续发力、久久为功，总

与机遇。

我们应该抓住契机，在极致的专业化能力的基础上实现平台化，打造专业领域的“单项冠军”，追求亿吨宝武的价值最大化，共同为中国宝武“成为全球钢铁业引领者”的目标而奋斗。作为晨马公司销售人员，我将沉下心来，做好深入细致的市场调研，为公司投产产品快速打开市场奠定基础。

