



专业化整合融合 心怀希望 奔向共同的目标

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,既要做好本职工作,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

方中峰 马钢招标综合管理部副部长

推进业务协同,助力生态圈高质量发展

按照“三统一、一穿透”的整合融合要求,为确保疫情期间招标业务能够高效规范开展,有力支撑疫情期间集团各企业生产保供和投资建设,宝华招标和马钢招标全面推进业务协同,策划编制了远程评标实施方案。利用电子招标投标平台,结合企业微信、腾讯会议等视频会议工具,制定有效措施防范各环节风险,既减少人员聚集,又较好完成了招标项目。据统计,疫情期间马钢招标完成远程评标项目385项,中标总金额6.13亿元。

当前,宝华招标和马钢招标的专业化整合融合已走到关键阶段。在未来的两个月内完成人员、财务、业务等全面切换,实



现实质性整合融合。我们有信心、有能力、有把握,在中国宝武和宝钢工程的指导下,实现从整合到融合,再到化合的最终目标,为服务钢铁生态圈高质量发展贡献力量。

顾逸芳 宝武环科产业发展中心

发挥协同优势,促进价值创造

马钢固废资源综合利用专业化聚焦融合项目已是宝武环科聚焦融合之路上的第7个站点,更是宝武环科发展壮大至9个基地版图中的重要“拼图”。我作为运营管理对接牵头者,有幸全过程参与其中。每一次的聚焦融合历程都有着不同感触,而始终坚信的是业务融合带来的协同优势和价值创造会随着“拼图”的不断扩张而不断提升。

目前,宝武环科相关业务已占据了长江流域5个省市。马钢固废资源综合利用相关业务单元的加入,使宝武环科相关

业务行业话语权更大、定价权更加稳固了。例如,通过长三角地区内部协同,宝山、梅山、马鞍山基地协同调整营销策略,共享和优化客户资源,协同宝山基地将20%的水渣销量转移至江苏苏北地区,有效缓解了疫情期间的销售压力,保持市场容量平衡。

在聚焦融合过程中各基地差异化下凸显出的异地管控问题,也是需要深入研究思考解决的。后续将继续聚焦组织、流程、信息化三个方面,推进体系能力提升,支撑公司管控和各基地协同发展。

李建辉 武汉耐材采购中心经理

资源共享 聚量创效

两家耐材企业融合推进,对于采购业务的改善是很明显的,主要体现在两个层面。一是双方供应商资源的共享,扩大各自的供应商选择,提高了采购业务招标的竞争性,降低采购成本;二是双方定期交换采购行情信息,联合制定采购方案,甚至可以尝试在某些共有采购品上,进行联

合聚量采购。在下步的整合融合工作推进中,能够在集团支持下,大幅提升内部同类业务的占比,以帮助企业快速成长,进一步在本专业行业领域站稳脚跟,打造成为“最具技术及品牌优势的高温陶瓷材料综合服务商”。

宋志丹 马钢检修公司综合管理部副部长

打破“烟囱”,做好自我“三个革命”

整合融合让马钢检修站站在了新起点、担负了新职责、迎来了新使命。服务对象的扩展、服务内容的革新、服务方式的优化,要求我们必须站得更高,看得更远,以极致专业化的服务精神为亿吨宝武目标的实现提供“无忧式”服务。

对个人而言,打破固有思维、固有工作方式显得尤为重要,需要做好“三个革命”。一是学习的革命,通过理论与时间的学习,加快形成适应马钢检修高质量发展发展的政治素质、理论功底、管理能力。二是思想的革命,从中国宝武战略发展的横坐标和马钢检修高质量发展的纵坐标来思考领悟,做到态度非常鲜明、立场非常坚定、行动非常自觉。三是工作的革命,树立对标一流、争创一流的意识,在工作中不断提高主动性、



积极性和创造性,提升业务能力和水平。

在后续整合融合过程中,个人建议在做好顶层设计的同时,进一步加强培训,通过建立管理者课堂等形式加强对理论知识的宣贯教育,将中国宝武先进的管理理念同马钢检修实际结合,真正实现1+1>2。

杨决 华宝租赁业务五部项目经理

提升业务能力 争做优秀宝武人

很荣幸能够进入华宝租赁大家庭,在整合融合之后,最大的感受是发现自己距离一线的业务员还有很大差距,仍有非常多的功课要做,非常多的专业知识需要学习。

这半年来,我一直在加强自己的业务渠道拓展能力,根据公司“区域东移、层级上移”的战略方向,深度开发客户,对更高层次、更大体量的客户有了更多的接触和认知;积极参加公司组织的各类项目立项

会议和评审会议,每次会议都能够从同事和领导的交流中学到很多金融业务尽职调查的技巧和应当注意的细节,对当前的宏观经济市场也有了更多的认识和看法;积极学习撰写分析更为细致严谨,结构更加合理准确的尽职调查报告。

未来,我将继续加强业务技术的学习,加快融入速度,多多向公司前辈和领导请教,加强对风险的辨识能力,不断提升业务水平,争做优秀的宝武人。

郑德 马钢化工能源安环部部长

专业性强、计划性强、可实施性强

去年12月31日,我代表马钢化工参加了宝武炭材组织的安全生产夜会暨安委会。作为安全工作的传统项目,在长达近5个小时的活动中,宝武炭材各个基地的公司,一边回顾一年的工作和成绩,一边对工作中遇到的问题进行交流,使我对宝武炭材的安全管理工作有了一个感性的认识。同时,也深深感受到,大家都是危化品生产企业,在安全管理要求上有很多共同点,这是我们专业化整合融合的基石。

本次专业化整合融合,最大的体会就是专业性强、计划性强、可实施性强。从安全管理专业整合方面,在百日计划中明确了对主要安全管理制度制定修订发布计划;在危化

品登记及安全生产许可证换证等合规性工作方面,制定推进计划并定期给出建议和提示;在日常安全管理中做到快速覆盖,数据报表报送、文件传达等方面建立了双向交流渠道。当然,这过程中也会遇到一些坎坷,如管理流程的改变、制度的消化吸收等,都需要时间来磨合。

4月份,宝武炭材组织对马钢化工开展了为期十天的安全督导,加快了双方安全管理工作的整合融合步伐。在督导过程中,双方相互配合,以此次督导为契机,做到对问题不回避、不隐瞒,督导组和各级管理人员深入交流,对马钢化工的安全管理现状开展了一次较全面的诊断,也给马钢化工



的安全管理工作提出了很多宝贵的意见和建议。相信在公司上下的大力推动下,马钢化工一定能够快速成为宝武炭材的重要发展基地。

陈新 宝武炭材制造部

更有市场话语权,真正形成专业化竞争优势

立协同机制,针对马钢开展快赢项目提升效益;二是,有序快速建立任务清单,开展体系业务对接,围绕同一个制造标准,开展对接。

通过开展生产技术对标交流,对快赢项目及日常生产中的问题,进行深入探讨与交流,提出专业的指导和改善的建议,并给予相关提升生产效率的经验,帮助马钢化工快速提升专业化制造能力。同时,通过

对标找差,制定了马钢化工的阶段性优化目标,分阶段予以实现,持续降低成本、增加收入。

通过专业化整合融合,宝武炭材各个基地统筹协调生产,将使资源配置效率更高,市场话语权也更高。在整合过程中,把最好的优势发挥出来,既节约资源、降低成本,也使得专业化的生产能力更强,真正形成专业化的竞争优势。

王世标 马钢设计院副总经理

顶层合理,融合措施得当

对于本次专业化整合融合,宝钢工程顶层设计合理,思路清晰,融合措施得当,按照生产经营不受影响的原则,分步推进,特别是针对设计院管理特点和设计工作性质,针对性地制订了方案,实行了业务专项对接,做到人员上下互动,信息化管理全面接轨,管理制度逐步修订发布。市场方面能够做到上下信息互通,业务方面开展强强

合作,取长补短,提高了宝钢工程整体竞争能力。马钢院并入宝钢工程后,能够认同宝钢工程企业文化和发展愿景,以宝武品牌参与国内外市场竞争,员工自信心和自豪感得到了大大提升。

在深度整合融合方面,我们还需要共同努力。信息化方面,宝钢工程销产供财系统非常成熟完善,相关管理流程比

较成熟。但目前马钢院内部管理者 and 员工还需要加强熟悉和掌握,加快适应。原马钢院内部工程项目招投标标准与中国宝武不一致,希望后续加快形成统一的执行标准。职工网上培训工作,希望中国宝武考虑马鞍山地区企业实际,建立统一的学习平台和学习要求,便于职工学习培训以及网上自主学习的有序开展。此外,希望加快推进管理制度融合,最好能对相关制度文件进行梳理、汇编,让职工学习并逐步掌握。

水声文 马钢招标副总经理

平台更高宽,管理更规范

整合融合工作推进近半年来,我最大的感受是,中国宝武重组马钢,双方优势互补、抱团取暖,不仅为马钢发展带来新的机遇,更为全体马钢人带来新的希望。

就我所从事的招标工作而言,一是招标平台更加高宽了。因为宝华招标不仅是中国宝武的统一招标平台,又是央企招标的典范,更是国内知名招标代理公司。二是依法招标更加注重了。因为央企践行法律

法规的刚性,要求必须时刻把依法依规招标牢记在心。三是各项管理更加规范了。因为央企管理实践所积累的经验成果,要求必须时刻把防范各类风险摆在首位。

当前,在实现宝华招标“三统一、一穿透”目标过程中,尽管存在着一些这样那样的问题或障碍,但我并不担心与困惑,只要目标一致、相向而行,加强沟通、群策群力,迟早会把问题解决好的,把障碍破除掉的。



下一步,将主动抓紧与政治总部在制度、流程、业务等方面的进一步对接,主动了解和学其他单元的业务模式,寻求协同合作,以业务协同促进思想融合、感情融合和文化融合。在技术上和业务上相互学习、取长补短,快速提升品牌经营价值。协助政治业务单位与马钢集团相关业务单位做好互联互通工作。真正做好品牌经营与全产品营销前台的定位目标。

王美 政治云商马鞍山分公司综合管理部财务专员

同一家庭,奔向同一目标

随着政治云商与马钢国贸专业化整合融合工作的深入开展,我深刻认识到融合不仅是业务上的融合,更是思想上、文化上的融合。我们是同一个家庭、向着同一个方向、奔着同一个目标的合作团队。

半年多的整合融合工作成效显著,思

想认识上,团队合作意识更强,奋斗者的精神更加坚定;工作行动上,主动性更强,效率明显提升,服务意识更加突显;经营业绩上,我们的品牌经营业务量创历史新高,新的品牌经营合作单位不断拓展,品牌经营的辐射范围不断扩大。

我是原马钢(上海)融资租赁有限公司的一名普通员工。跟随马钢专业化整合的步伐,成为中国宝武旗下的华宝都鼎(上海)融资租赁有限公司的一员。作为专业化整合的亲历者,我倍感幸运,心怀感恩。

整合融合为我这样的普通从业者拓宽了职业发展道路。作为个人,我在整合之初也曾对于未来工作安排的不确定性

陶然 华宝租赁员工

为普通从业者拓宽职业发展道路

有所顾虑。但当有幸进入新的工作单位后,优秀的领导和同事让我很快打消了原有的顾虑,想更多的是怎样迅速提升职业能力,以更好地胜任新的工作岗位。新的工作是新的起点,也有新的挑战。“天下

武功,唯快不破。”在中国宝武这个更大的平台上,唯有不断磨练自己,在知识学习上快人一步,在技能提升上先人一招,通过整合融合,才能为自己的职业发展添加新动力。