



中国宝武全球首发新型耐磨钢 BW400QP

助力国产自卸车更“瘦”更强更快！



■记者 张 犀 通讯员 倪红旭 报道

本报讯 近日,由宝钢股份与中集集团合作的重点项目——“自卸车用新型耐磨钢研发与应用技术”取得突破性进展:采用宝钢股份全球首发产品 BW400QP 新型耐磨钢制造的两款半挂自卸车新品正式下线,创下中集集团从研发设计到生

产下线的最快纪录。

新品半挂自卸车成功实现减重 700 公斤的同时,载重量得到提高,具有强度更好、装卸更快、耐腐蚀等特点,为下游物流运输产业链加快复工复产,实现节能减排与绿色发展注入强劲动力。

近年来,随着国家在环境友好及限重减排领域相关政策的不断出台,国内自卸车市场轻量化趋势明显,对薄规格耐磨钢需求不断扩大。继宝钢股份与中集集团合作研发搅拌车新型耐磨钢 BW300TP,并成功引领搅拌车行业用材和产品升级换代后,2020 年伊始,为进一步推进中国宝武、中集两大集团在钢材领域的高质量合

作,宝钢股份热轧产销团队针对中集集团自卸车产品轻量化需求,不断研发、优化并大力推广新型自卸车耐磨钢 BW400QP,致力于再次引领自卸车行业的更新换代。

后续,热轧产销团队将保持与用户技术团队的紧密联系,跟踪每一批材料的加工使用情况,并针对板型及规格拓展问题进行攻关优化,为后续批量生产及用户推广打下

坚实基础。同时,充分发挥宝钢股份生产基地的地域分布优势,加快推进产品的基地间移植,为未来产品辐射全国用户提前布局。



简讯

集团公司举办固废法修订解读及土壤污染防治培训

日前,结合当前固废管理与土壤污染防治热点,集团公司举办固废法修订解读及土壤污染防治培训“环境日”宣教活动。集团总部、各分子公司相关管理者及技术业务人员共 817 人在现场或通过网络视频参加活动。

《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》(以下简称新固废法)将于今年 9 月 1 日起实施。集团公司能源环保部特邀河北环境工程学院(原中国环境管理干部学院)曹晓凡教授详细解读了新固废法修订内容,并介绍新固废法下企业应承担的责任以及钢铁企业固体废物及危险废物管理关注重点的变化等。此次培训立足企业实际需求,紧贴国家环保政策,对企业的固体废物管理和场地环境污染防治做了全面而深刻的讲解,理论结合实践,实操性强、干货满满。

(张勇)

上海钢铁交易中心产品推介会在互联网云端举行

日前,由欧冶云商旗下上海钢铁交易中心主办的“订单交易产品推介会”在互联网云端举行。

会上,上海钢铁交易中心介绍了交易中心经营情况以及实物交割、衔接期现货市场等平台,希望与用户共同努力,打造钢铁产品的区域价格指数。宝钢股份、马钢股份、鄂城钢铁、重庆钢铁、宝钢德盛、八一钢铁等单位代表作了交流发言。

(杨波)

宝钢股份宝山基地冷轧厂 1730 单元年修项目圆满结束

宝钢股份宝山基地冷轧厂 1730 单元年修项目于 6 月 5 日实现一次性热负荷试车成功,标志着为期 9 天的年修圆满结束。本次年修常规检修 697 项,在线技改 6 项,主控项目 11 项,其中高危项目达 100 项,负重重,难度大,风险高。冷轧厂高度重视此次年修项目,从前期物料准备、检修方案和技术方案等“八大准备”方面入手,认真细致开展各项工作,确保“平安、绿色、有序”年修总目标实现。此次 1730 单元年修的顺利实施,为冷轧厂 9 月的 2030 单元、11 月的 1420/1550 单元年修管理积累了宝贵经验。

(张勇 张军)

梅钢公司原料码头智慧环保料场封闭示范工程开工

日前,宝钢股份梅钢公司原料码头智慧环保料场示范工程开工。

梅钢原料码头智慧环保料场因使用年久,4 个转运站及 14 条输送带皮带机通廊钢结构腐蚀。为减少漏料扬尘,提高环境保护,项目对该料场所有输送带皮带机通廊及转运站实施封闭改造,实现智慧化环保。封闭工程由中冶宝钢施工,现场指挥部、标准化管理等设施已提前就位,开工当天启动皮带机通廊封闭,后期陆续启动土建基础设施及钢结构制作安装等。工程计划 12 月 31 日前全面竣工。

(陈兴梅)

抢市场 拼服务 确保经营业绩国内最优

宝钢股份为“三抢两确保”接单专项竞赛先进授奖

■记者 张 犀 通讯员 经洁 报道

本报讯 全面复工复产后,宝钢股份营销一线员工积极投身“三抢两确保”接单专项竞赛,全力支持公司国内行业业绩最优地位不动摇。6 月 10 日,宝钢股份党委书记、董事长邹继新等来到营销中心(宝钢国际),向贡献突出的热板与工程材料销售部颁发专项奖励。

今年,在国内外市场持续低迷的情况下,营销中心(宝钢国际)迅速开展“三抢两确保”接单专项竞赛,抢订单、抢发

运、抢回款,确保公司产销平衡,确保公司经营业绩国内最优。营销系统各级管理者、广大员工积极行动,开拓市场,多接单、接好单,在最困难的四月、五月仍然超额完成接单任务。其中,热板与工程材料销售部顶着市场断崖式下行的巨大压力,在石油储罐、钢结构工程、桥梁等行业主动出击,走访战略用户。前 5 个月,热轧产品完成年度预立案的 45.7%,均销量再创新高;4 月热轧当月产能预售成交 44.67 万吨,创月度成交纪录;厚板产品则完成年度预立案 44.1%。

邹继新向营销一线广大干部员工做出的努力表示感谢。他指出,“三抢两确保”专项劳动竞赛很有意义,营销系统为宝钢股份经营业绩做出了很大贡献。下阶段,营销系统要确保宝钢股份国内业绩最优的目标不动摇;以客户为中心,以市场为导向,从产品销售向产品经营转变;高端产品要站稳脚跟、引导消费,打造和树立明星产品;要加强与各生产基地的协同,加强与集团公司范围内相关成员单位的协同,深化钢铁生态圈建设。

学习贯彻党的十九届四中全会精神
打造新时代的“宝武之治”

引领产业园区业 繁荣钢铁生态圈

武钢集团党委书记、董事长 周忠明

打造最具竞争力的大宗材料物流资产公司

宝武物流资产党委书记、董事长 吕 军

▶▶▶ 阅读全文请关注今日二版

“找麻烦”催生农商互联大平台

中国宝武消费扶贫助力罗田供应商提升能力



■记者 王 磊

不久前,湖北黄冈市罗田大自然食品有限公司董事长徐德宁与记者电话连线时,正在急匆匆的下乡路上。

“没想到啊!今年的贡米销售势头这么好,680 多户贫困户在内的所有贡米都已经收购完了。我要多跑几个村,和大家商量明年如何扩大种植面积,搞产业园大规模种植呢!”

大自然公司是一家集农产品种植、养殖、加工、仓储、销售、物流配送于一体的省级农业龙头企业,也是罗田县最大的农产品销售企业,去年承接中国宝武消费扶贫订单近千万元。自从和中国宝武对接了消费扶贫业务

后,大自然公司和县里 26 个贫困村、680 多个贫困户签订了采购协议,收购他们的农产品,深加工后通过各种渠道销售,很大一部分“走上”了中国宝武员工的餐桌。

“去年供货程序比较简单,我们农产品清单发过去,中国宝武各家子公司选定品种后下订单,我们照单发货就完事了。但今年麻烦多了。”这个“麻烦”,正是中国宝武给他找的。今年,中国宝武加大了消费扶贫的力度,通过引入市场机制等方法,倒逼供应商提高产品质量和服务,做大消费扶贫的“蛋糕”。在中国宝武的支持下,一批中小型农产品加工企业纳入了消费扶贫供应商网络中。

王成超 摄

“这就促使我们思考,如何进一步提升农产品的竞争力”。徐德宁做的第一件事,就是升级销售端。4 月下旬,公司的微信小程序商城总算上线了。宝武员工可以直接到商城里选购,送货上门。线上销售的火热出乎了他的意料。昨天,通过线上商城就发了好几卡车的货。徐德宁说,过去线下销售,渠道还是窄了。在销售端升级的同时,徐德宁现在还有“农产品产后商业化”“冷链配送”“冷链仓储智能化升级”三个升级项目在筹建。这些项目建成后,能进一步提高农产品的多样性和附加值。“受益最大的,还是贫困户和广大的农户。”

“这个麻烦找得好啊!”让徐德宁感触最深的是,通过与中国宝武的对接,不但是贫困户受益了,大自然公司的管理和业务也上了一个台阶,直接催生了罗田县的产业升级。他刚透说,已经向有关部门建议,打造一个罗田县农商互联大平台,建设产业链,形成共有品牌和统一标准,让大山里的农产品飞入寻常百姓家。

王成超 摄

中国宝武引入全国首批“氢能源”半挂牵引整车

■记者 杨 波 报道

本报讯 中国宝武践行绿色发展战略又有新亮点。日前,宝武物流资产引入全国首批“氢能源”半挂牵引整车,努力打造节能环保绿色物流名片。

当下,我国在大力发展纯电动车的同时,也在着手氢燃料电池汽车的推广。氢能是公认清洁能源,作为低碳和零碳能源正在脱颖而出。

此次宝武物流资产在宝武清能协助下引入的“氢能源”半挂牵引整车采用最先进的“氢燃料电池”,其最大牵引质量为 33.3 吨,续航里程突破 300 公里,不仅在安全性方面强于常规电池,而且在节能环保上有着先天优势。相比传统石化燃料,氢燃料电池采用电化学反应,在提供能量的时候,只会产生水和热,不会产生诸如一氧化碳、二氧化碳、碳氢化合物、铅化合物和粉尘颗粒等对环境有害的污染物。据统计,“氢能源”半挂牵引整车每辆车每年能实现二氧化碳减排 85 吨。

直播解惑 抖音助力

欧冶采购打造供应商服务新模式

■记者 杨 波 报道

本报讯 “直播解惑!”欧冶采购打造供应商服务新模式又有新突破。近期,欧冶采购在“欧冶云商”抖音号面向供应商连续开展直播培训,便捷新颖的模式受到供应商的一致好评。

自新冠疫情爆发以来,限行限流限聚,许多供应商在欧冶采购平台操作过程中,往往会遇到一些操作问题,如果得不到及时指导,可能会错失商机。为了让广大新入驻的供应商尽快熟悉掌握平台操作流程,更好地与采购组织开展网上业务合作,欧冶采购于今年 4 月初开始通过抖音直播方式面向供应商开展线上集中培训,快速高效解决采购双方后顾之忧。“我们根据采购组织网上业务的实际需求,并结合供应商咨询的常见问题,来设计培训内容。”欧冶采购的工作人员介绍说。

截至目前,欧冶采购通过“欧冶云商”抖音号已经开展 10 场培训,累计观看直播观众 3646 人。培训直播形式加强了远程互动和沟通,不仅提高了采购组织供应商网上业务导入期或系统升级期的工作效率,而且降低了呼叫中心客服电话咨询量。