

全面对标找差 创建世界一流

宝钢金属: 取势明道 专注聚焦 推进改革促发展



集团公司领导点评商业计划书

陈德荣:

宝钢金属近几年通过拆分、整合,业务边界清晰,投资能力提升,应尽快成为轻量化领域的新材料龙头企业,目前高营收高增长、中位利润的优秀企业还有差距,需加快发展。在保证风险可控的前提下,要加快推进资本运作,提升现有业务效率,扩大市场占有率。存量资源同样有潜力,增量并购及存量效率提升,以存量增量是宝钢金属重要的战略任务。

胡望明:

宝钢金属除了做好存量资产的生产经营外,更重要的任务是做好资产的经营工作。气体股权进一步处置,新公司收购,新项目建设都关系到新材料业务的发展,要高度重视并作为一项战略行动加以落实,在过程中要注意风险防范,实现投资价值高效。要积极推进混合所有制改革,通过股权模式的突破,把与轻量化低相关及低效的资产进行剥离,最终投入混改范围,要尽快落实改革方案,争取早日获批并加快推进。

程中要注意风险防范,实现投资价值高效。要积极推进混合所有制改革,通过股权模式的突破,把与轻量化低相关及低效的资产进行剥离,最终投入混改范围,要尽快落实改革方案,争取早日获批并加快推进。

宝钢金属干部员工访谈

贾观林(宝钢金属有限公司董事长、党委书记)

过去,宝钢金属以中国宝武“诚信、创新、协同、共享”核心价值观为指引,积极践行“勇于负责、变革创新、诚信协同、创造价值”的企业精神,持续成长。十年以来市值复合增长率超过23%,年平平均回报率超过16%,形成了“以品质为基础,战略一体-体系全面发展”的组织优势。2019年宝钢金属大力实施降本增效,大抓供应链精益改善,大抓大舍转型发展,平稳有序完成换股重组,优化产线经营和资产经营,立志成为轻量化领域的“单打冠军”,为中国宝武“国之重器、国之宝贝”贡献力量。

一是加强党的领导,改进党的建设。增强党组织参与决策的机制,提升党组织的领导力、影响力和号召力,确保党组织“把方向、管大局、保落实”落到实处;二是推动国企改革,以改革促发展。通过混合所有制改革,重点优化公司治理,建立权责对等、运转协调、有效制衡的决策、执行、监督机制,深入推进三项制度改革,健全市场化经营机制,强化约束激励机制,积极推进骨干员工持股。

三是全面对标找差,争创世界一流。优化完善对标体系,建立对标机制以“三高两化”为指引,细化对标指标找差距,跟踪对标落实情况;大力改善海外企业经营绩效,强化能力共享,打造中国宝武海外制造标杆企业。

四是夯实产业平台,提升体系能力。推动骨干重大并购整合项目,快速成为新材料业务领头羊;深入推进产线转型升级业务,推进智能制造、FISH 业务,加大海外计划,阿米巴经营,大监督体系等一系列能力提升举措。

三之所启,尤愿弗庸。宝钢金属将以快速行动,方能超越对基本业务的渴望,对价值的孜孜以求。

祁卫东(宝钢金属有限公司总裁、党委副书记)

宝钢金属作为中国宝武一级子公司,以“卓越的轻量化综合解决方案的提供者”为愿景,肩负“协同共创绿色生态,成为为中国宝武新材料的主力军”的使命。我们的战略突出两个关键词:“轻量化”和“新材料”。在轻量化领域,深耕合金产业业务,积极争取集团公用领域任务,在碳纤维、铝、镁等领域有所准备;在宝武业务外方面,通过贴身建设和收购并建,做大做强轻量化材料的供应;在黑金钢合金业务,适度横向扩张,纵深发展在技术创新方面,强化自主创新能力的提升,并深化与社会资源合作,打造有一定国际知名度的技术中心。

我们的战略目标?丹纳赫成长的案例可以为我们做很好的参考样本。丹纳赫被称为“赋能式”的并购之王,是全球最成功的实业并购整合企业,与宝钢金属的商业模式高度类似,他总结的并购整合原则以及形成的“DBS”体系,对宝钢金属具有很好的借鉴意义。我们努力打造宝钢金属可能广泛的并购后整合体系(BSI),第一,推动企业文化的全覆盖;第二,企业文化蕴藏于制度和行为准则中;第三,强化人力资源管理和人才感召,感召志同道合的人才加入;第三,强化技术创新体系建设,打造国际知名度的研发体系;第四,强化过程管控体系建设,引入一些切实可行的管理工具,塑造出宝钢金属的业务管理体系。

如何在不太长的时间内,实现我们

向浩宇(北京冷型铸钢总经理)

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面贯彻党的十九大以及十九届历次全会精神,以“拓市场、降成本、控风险、创一流”为工作主线,以改革为动力,以创新驱动发展,同心聚力,奋力创造江北冷型铸钢。第一,扩大市场份额,与客户协同发展,提高市场占有率,继续面向铁路、汽车、建筑机械、港口、工程五大市场;第二,加强生产组织,提高小产量,提高生产效率和,加快新研F100轻量化高规格冷弯产线项目建设,深入推进精益生产,完善优化TBM一级点检可视化健康管理及其他检查评价机制;第三,融合再融合,提升再提升,继续推进铸钢业务一体化工作,继续学习和吸收宝钢金属先进的管理理念和管理手段,完成相关制度的修订和对接,不断通过对标中国宝武安全体系,优化安全体系建设,夯实安全基础管理,筑牢风险防范屏障与治理。

人成立设备材料筹备组,深入探索国内市场行情及客户需求,发挥我厂高炉原料开发的优势,通过与宝钢集团工程技术中心专家联合研发试轧,加快国内高规格铸钢产业化建成,填补中国宝武铸钢功能材料产品空白;第三,进一步细化产品质量和技术服务,以客户“多品种、小批量”的个性化需求为前提,开发定制化产品,提升客户对产品品牌粘性。

严涛(江苏宝武精密铸钢有限公司总经理)

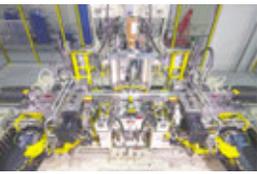
对供应商进行优化、整合,清理“僵尸”供应商,加强对供应商的管理协调,增加公司收入,提升采购效率;加强预算管理,强化数据监控,细化原因分析,充分发挥预算的控制功能,在两管控方面,加大财务的监督力度,有效控制成本的增加;推行并完善员工绩效激励机制,合理评价员工工作业绩,充分调动员工的积极性;加强新客户、新产品的开发力度,提升高规格产品产销量及比例,加强应收账款管理,进一步优化资金管理,降低原料和库存,减少占用资金,做好战略路产品的开发和产品品质保证;推进安全、质量自主管理制小组工作的发展,推进各作业区联合一体、全流程质量管理,规范危化品、废弃物处理,降低危险源辨识。

任强军(宝钢集团南通铁材制品有限公司总经理)

第一,持续深入优化客户结构,扩大



海外市场占有率。联合广州华德进行高强度、耐疲劳材料开发和验证,配合广州华德做好日系的认证和申报工作;重点配合江开研发一汽大众平台系列车型的耐蚀性能,从而实现提高中高端弹钢销售占比,供应合资品牌占比超过50%的目标。同时,充分利用宝武云平台,重点开发欧洲市场,争取2020年出口量达到500吨。第二,研发新产品,从行业细分需求转换为行业领先者。通过开发2100MPa及以上息架弹钢产品,进一步优化2100MPa产品的开发,以满足江开 MCB 平台和华德业务对耐疲劳性能要求;进一步夯实体系,完成一汽丰田准入;在桥梁用重卷钢产品方面,重点开发2100MPa/7mm、2100MPa/5.4mm、2060MPa/6.0mm 桥梁用重卷钢产品,提升桥梁用重卷钢三元叠层耐蚀的研发,以满足高端市场需求。第三,加强授信管理,降低应收账款风险。通过信用管



纯冷钢产品线上,协同宝钢股份条钢及特钢长材,持续提升产品品质,优化服务响应速度和售后服务,不断提高客户满意度,扩大市场占有率。积极开发新产品,如高强合金钢、稀薄钢、高强度紧固件用自动焊、桥梁用自动焊、息架用自动焊包,减轻员工工作强度,提高劳动效率,降低安全风险。

秦国民(南京宝武铁制品有限公司总经理)

围绕协同共建绿色生态,贯彻集团公司绿色发展理念,推动公司持续健康发展。积极融入集团公司钢铁生态圈,在传

