



钢铁荣耀 筑梦百年

2020

中国宝武报

BAOWU 2020年11月20日 星期五

我的宝武故事



【愿做一颗“螺丝钉”】

上海宝翼制罐·秦雅君

我与宝钢同龄，从小随父母支援宝钢建设来到了上海。随着搬家一同带过来，我印象最深刻的是妈妈亲手绣制的一个枕头疼，上面绣着“做一颗永不生锈的螺丝钉”……

24岁，我进入了上海宝翼制罐有限公司财务部。到了上海宝翼制罐才发现，原来我爱喝的可乐罐子就是这里生产的，深深觉得这是一种缘分，也更加激发了我对上海宝翼制罐的热爱。在财务部我虚心好学，一路由现金出纳员、银行出纳员晋升到销售会计再到成本会计。2012年，可以说是玩了次跨界，我由财务部调入销售部。

光阴如梭，回忆当年，我要感谢当时销售部经理，他认为销售部应该有一名懂财务的人员来充实上海宝翼制罐的销售队伍。于是，我开始了新的职业生涯。刚到销售部后我负责内勤工作，一年多之后开始跟着师傅们学习做业务。刚跟客户接触的时候，我忐忑、紧张，自己心里也在打鼓，不知是否能把这些话讲好。好在有我足够的耐心与韧劲，每周的客户拜访，我不仅去采购部，还要去生产、计划、物流、品控等部门，我的身影经常出现在他们的产线、库房、甚至是食堂和每一走廊。用客户的话来说是，他们经常看到我，感觉我就像他们公司的员工一样。渐渐地，我和客户也成了朋友。记得有一年上海申美召开年度供应商大会，大会上将现场投票评选年度最佳供应商和最佳服务之星。我还是按照惯例，早早到达了上海申美拜访各个部门的人员，当我来到其中一个客户那边，她得知我等等要参选，又看了看素面朝天的我，立马拿出了自己的口红让我涂上，为我加油。这一刻，我被深深地感动到了。

2017年，我被提拔为销售部主管，在旺季易拉罐供应最紧张的时候，我需要内外兼顾，对内做好各项沟通协调工作，对外要保证客户不停产，按时到货。2018年夏季源非常紧张，当时上海申美金桥厂易拉罐的灌装时速为8万罐/小时，上海宝翼制罐的易拉罐出罐时速为10万罐/小时，算上装运、来料检验放行时间，金桥厂很有可能停产。于是为了保证客户的连续生产，凌晨四点多赶进公司，督促装车发货赶进度，在温度达40多度的车间和大棚下的装车点与生产线员工、叉车驾驶员并肩作战了17个小时，直到晚上九点多，确保客户的生产都跟得上了，方才松了一口气。

做财务工作是求实、谨慎的，做销售工作虽然经常面对不同的客户、不同的人，经常处理不同的突发事件，但又何尝不是求实与谨慎的呢？在销售岗位的这几年来，在公司领导和同事们的支持与帮助下，我负责的客户在销量、供货比例上都是连年增长、超越目标。这些年来，公司的产品和服务7次荣获浙江太古“年度最佳供应商”、申美可乐“年度最佳供应商”、王老吉“年度最佳质量奖”等荣誉。我的工作也得到客户的认可，曾获浙江太古“年度最佳协调员”和2次申美可乐“年度最佳服务之星”。

如今，我和宝钢包装山分公司宝翼基地的销售团队并肩作战，继续为宝钢包装的客户提供优质服务。回首来时路，感谢在公司的所学、所得，更感谢公司对我的培养，努力做一颗永不生锈的“螺丝钉”！



【自我挑战的成长之路】

武汉宝钢包装·黄慧花

依稀记得2004年的元宵刚过，我背着充满岁月感的双肩包，提着两个蓝黄条纹相间的行李袋，在丈夫的不舍和孩子的哭声中踏上了绿皮火车，来到北京，这个对我来说极其陌生，但是又吸引我的城市。

不懈努力和不甘平凡是我成长的驱动力量。来北京不久，奔波于各个招工现场，最终作为收料工进入了一家民营企业。我作为一名普通工人踏入了金属包装行业，在随后的几年里，通过自身不懈的努力，从零基础开始到熟练掌握数据统计和整理技能，能力的提升也令我有机会从生产现场转到了业务部门，为日后的职业发展打下了良好的基础。2010年，我进入了宝钢包装北京分公司，开始了我与宝武的故事。

挑战自我和不计得失是成长的必由之路。北京分公司的生产数据统计工作一直不太顺利，公司希望我去从事复杂程度高且工作量很大的统计工作，考虑片刻之后，我毅然接受了这一挑战，初衷是为了不辜负公司的信任，同时也将这次转型作为检验自己能力的契机。工作技能和能力的不足也只有遇到挑战时才显得更加明显，这次没有同事的帮助、没有经验可以借鉴，只有根据各方的需求和生产实际，一点一滴去反复修改再修改，直至满意为止。在我的记忆中，那时没有朝九晚五的规律、没有周末的休闲，只有需要不断完善、保证及时性和准确性的数据。经过一段时间高强度密集的攻坚克难，统计工作逐步进入到正轨。而我也通过此次挑战，极大提升了自己对制造企业的理解，开阔了自己的眼界。

不断自我调节和反省是我成长的方式。2013年，宝钢包装武汉宝钢印铁公司成立，我受命前去担任销售主管，这是一个全新的尝试，是地域与岗位的同时转换。在多年的工作经历中，我一直给自己鼓励“别人能干的，我也可以！”，这次也不例外。在武汉宝钢印铁创业前期，和同事们一起摸着石头过河，每晚睡前都会想一想今天的工作是否需要特别注意的地方，或者有无需要优化的环节——只有所有的思路都打通了，才能睡个安稳觉。新公司的销售业务开展并非如想象中那么轻松，经常要面对客户苛刻的要求和挑战的态度，有时感觉分分钟秒都有可能崩溃，甚至夜深人静时独自擦擦不争气的泪水……工作经验与能力便是如此逐步地磨练出来，内心也由此逐步变得强大。

风雨之后见彩虹，现在在公司里看着同事们忙碌的身影，望着满载而去的货车，回首过往的点点滴滴，从普通一线工人，到现在的销售主管，也见证了武汉宝钢印铁现为武汉宝钢包装从基建到发展，心中便充满成就感和荣誉感。

未来的宝钢包装必将蓬勃发展，我期待自己也是一样，勇于向自我挑战、不断砥砺前行！



【青春十年】

武汉宝钢制罐·刘波

2010年的5月，我跨出校门，登上了武汉宝钢制罐这艘新的“航船”，开启我职业生涯第一个十年的“航程”。这是挥洒青春的十年，从刚毕业的懵懂少年到如今的沉稳青年，从操作岗位到作业长，从身为孩子到孩子的父亲，收获了很多、成长了很多。当年，刚出校园的我们，青春勃发、斗志昂扬，当时武汉宝钢制罐刚刚“诞生”，公司组织我们先去兄弟公司——河北宝钢制罐接受现场培训，再回来投入自己的岗位。武汉宝钢制罐当初是引进的二手制罐线，同时也是宝钢包装生产制罐之外的首条铝罐线。我们对老旧设备进行清洁、除锈、安装、调试、联机，2011年春节前夕，终于生产出了宝钢包装的第一只铝质易拉罐，现在回想起来都很激动！

在刚开始的几年里，由于二手设备本身存在问题，加上我们都是缺少经验的一线操作人员，吃过很多苦，甚至有放弃的念头，有时也叩问自己“别人能坚持下来，我为什么不行？”就这样坚持着，经过不断摸索总结经验，加上师傅们不遗余力的帮助，慢慢整条生产线越来越顺了，干起来也得心应手了。

这一路走来，自己也改变了许多，以前做事总是毛躁、急于求成，有些细节问题考虑不周、导致事与愿违，经过师傅们的指导及一线摸打滚爬，我在沟通协作、处理问题上不断积累经验。记得原来在倒班的时候只要出现了质量问题就在微信群里面求救，有一次厂长就在群里面问：“受影响的产量有多少？出现在哪个环节？有没有去检查相关设备？有没有做相应测试去排除问题点？”这一下子把自己问懵了，一问三不知。从那以后，对于生产现场出现的问题都会冷静思考，事先问自己几个“为什么”，多找些产生问题的可能性，主动解决问题，确实搞不定了再去“求救”。2017年后我开始上长白班，负责各项生产事务的安排，身上的担子也越来越重，虽然有时觉得苦和累，但更多是觉得有更宽广的平台来锻炼自己，有更多的机会和能力来服务公司。而我自己也在不断的磨练和挑战中逐步成熟，收获成长。

我始终坚信，今天的努力就是明天的收获，只要扎根岗位，认真探索、用心学习总结，就会在岗位上做出应有的贡献。希望未来的我，不懈追求与奋斗，无悔昨天的选择！



鸣谢：

感谢参与宝钢包装“美丽家园 最美光影”摄影大赛的以下同仁提供插图：盖苏、雷刚、梁达富、梁国宇、秦超、郁杨、修泽霖。

绽放梦想 引领未来

近年来，面对国内金属包装行业产能过剩、市场需求增速放缓的形势，宝钢包装制罐事业部强化与战略客户的深度合作，积极开拓市场，2016年至2019年连续四年产销量保持国内行业第一。面对未来，宝钢包装制罐事业部将瞄准行业发展新趋势、对标行业标杆，发掘市场变革性增长的机会，围绕客户与市场，以创新培育公司未来竞争力。

以客户为中心，以需求为导向，持续提升市场占有率。随着国内啤酒及饮料行业的消费终端升级，消费者对差异化、个性化产品和包装的需求呈快速增长态势。二片易拉罐行业曾经的330ml、500ml两种罐型“打天下”，自2016年开始有了很大的变化，Sleek、Slim、瓶罐等差异化罐型陆续上市，为满足品牌客户需求，制罐事业部快速响应、奋起直追，在短时间内推出了多种新罐型，迅速实现了与市场的无缝对接，此举得到了战略客户的认可，进一步巩固了市场地位。针对海外市场需求，制罐事业部不断延伸市场触角，抓住美洲易拉罐紧缺的商机，实现海外市场供应，提升盈利空间。同时，为了满足终端用户多样性选择和参与设计的个性化需求，宝钢包装引进全球首套饮料罐数码印刷设备，实现了“一罐起印、千人千面”，打破了大批量、大订单的传统生产模式，并以国内首个个性化定制服务平台积极探索商业模式创新，拓展发展空间。持续优化“一总部多基地”管理模式，推进一体化管理。如今，宝钢包装国内二片罐业务已形成东南西北中10个生产基地（含在建）的全面布局；未来，我们仍将不断拓展国内战略版图，并通过增加罐型、增设柔性生产线、集中生产碎片化订单等措施拓宽“赛道”，进一步增强客户黏性，巩固和提升市场占有率。深化“一总部多基地”管理模式，加强各生产基地的市场、生产、供应链的一体化协同，不断追求整体营运的极致效率。大力推进智能制造和智慧管理，为未来竞争优势奠定先机。2020年9月哈尔滨工厂复线的投产，标志着“智能制造V1.0”初步落地，下一阶段随着兰州宝钢制罐、安徽宝钢制罐的进阶版智慧工厂的陆续投产，将进一步实现产品结构规划智能化、生产过程智能化、供应链智能化、服务模式智能化“四化”目标；同时，CVM客户价值管理系统、MOM制造运营系统、供应链管理系统、智慧排产系统、设备管理系统和安环能源等系统的智慧管理项目的陆续上线，采用云计算、5G移动应用、AI智能算法，实现对生产和业务的数字赋能，有效促进管理流程优化和效率提升、成本降低。竞争格局倒逼转型升级，以智能制造与智慧管理推动“自我升维”，是抢占未来竞争“高地”的先机。

绽放梦想，引领未来！ 适逢中国宝武130年、宝钢包装成立10周年，制罐事业部迎来了新的发展机遇，我们将积极融入“双循环”新发展格局，助力宝钢包装高质量发展！

回首十年创业 对标挖潜再出发

上海宝钢制盖·蒋斌

随着宝钢包装二片罐业务的不断发展壮大，为给配套内部罐盖供应提供更有力的保障，上海宝钢制盖于2010年10月成立，至2013年10月三期项目投产，已形成6条全自动制盖线、年产60亿片铝质易拉盖的供应能力。十年间，上海宝钢制盖累计产量已突破400亿片，产品为可口可乐、百事可乐、王老吉和百威、嘉士伯、青岛、喜力、雪花等饮料啤酒知名品牌客户所用。

近年来，国内金属包装行业产线持续扩增，导致产能过剩，供需失衡。目前国内独立制盖厂商集中度提高，行业兼并收购力度加大，纷纷在具备下游市场基础的前提下加快整合，优势企业将凭借其领先的技术水平，提升研发水平、扩展产品类别，不断做强做大。在竞争日益激烈的制盖行业中，上海宝钢制盖将积极围绕“对标找差创一流”开展与行业标杆企业的对标分析，取长补短，深入挖掘潜力，持续提升公司综合竞争力。

一是加快推进轻量化盖型技术改造，降低铝材单耗。由于行业内竞争激烈、成本控制及环保等多方面要求，轻量盖在国内正在兴起，比较传统B64盖型铝材单耗可以减少约13%，在成本方面也更加具有竞争优势，预计未来将会有非常广阔的发展空间。上海宝钢制盖计划在2021年对现有3台四通组合机进行轻量化盖型的技术改造，改造完成后3条产线将具备202B64盖型与202CDL轻量盖型的生产切换能力，以满足客户不同的需求，进一步增强市场应变能力。

二是持续扩大智慧制造应用范围，提升生产效率。在上海宝钢制盖在成立之初即作为国内行业内首家引进机械手应用于前段工序，在此基础上，2019年公司新增2台平衡机械手成功接入生产系统，目前产线后段工序中的人工收倒盖环节已全部完成以机械手替代人工的技术改造，促进了生产效率的提升。后续公司将进一步扩大智慧制造应用范围，如成品盖自动收盖，码垛无人作业，废铝压块、码垛、打包无人化作业等，通过推动智慧制造项目应用，实现对部分人工作业岗位的替代，进而改善3D岗位作业环境、提升安全本质化水平。

三是扎实提升材料利用率，多措并举降成本。在与国内行业标杆对标中，我们发现在拉环材生产单耗上还有提升空间，目前公司大力推广SOT减薄拉环材的使用，同时将结合对拉环模具的技术改造，提升材料利用率，经测试，材料单耗得到明显降低。其次，由于铝材成本占据易拉盖变动成本比重极高，通过建设配套、完整的产业链，降低铝材涂布加工费是未来降低产品成本的途径之一，融入中国宝武钢铁生态圈，借助内部完善的产业配套能力，可以为有效降低涂层铝材的采购成本创造先决条件。

上海宝钢制盖的十年，是见证宝钢包装快速发展的十年，是中国宝武130年辉煌历程的一片浪花；展望未来，上海宝钢制盖将继续守初心、担使命，巩固优势、创新发展、再创佳绩！

2020年，一场疫情突如其来，受市场、能源和原材料价格波动等因素影响，印铁市场需求衰退，整个行业不同程度地出现了风险增大、成本上升、效益下滑的形势。

宝钢包装印铁事业部各分子公司严格落实宝钢包装疫情防控方案，加快推进复工复产，围绕“全面对标找差，创建世界一流”的管理主题，积极开展对内对标争先、对外对标改善，聚焦短板寻求解决之道，同时提前谋划部署、分解目标责任，扎实推进落实，确保“千斤重担人人挑、人人身上有指标”，切实有效提升印铁事业部及各分子公司的体系能力与管理水平。

紧盯目标充分发挥产能。根据陈德荣书记、董事长提出的“最好的降本措施是增产，极致的产能发挥才是最好的降本”精神，印铁事业部不断强化现场人员责任意识，扎实做好生产计划优化、质量过程管控、员工绩效考核等各项工作，开足马力、高效运行；对各生产单元的安环、产量、质量、成本和效率各方面深入分析，制定措施、狠抓落实，充分发挥内部挖潜与横向协同优势。同时，围绕年度生产经营目标，严格执行设备点检保养要求，保证设备稳定性，不断优化各项生产管理流程，有效促进产量稳步提升。截止10月底，印铁事业部克服疫情影响，产量纪录不断突破，彩印效率同比提升5.4%，降本增效降低生产成本161.4万元，完成产量11.99万吨，提前完成全年预期目标。

以技术创新驱动高质量发展。印铁事业部加快推动智慧制造项目落地生根，现场技术人员积极开展工艺革新、流程再造，通过实施涂料托盘自动清洗、远程供料系统、马口铁扫码进出库等3个智慧制造项目，实现高效生产，不断培育新的竞争优势。依托中国宝武覆膜铁材料的优势和技术创新资源，宝钢包装深度融入中国宝武钢铁生态圈，建成首条具有国内先进水平的覆膜铁罐科研实验制造线，印铁事业部积极参与覆膜铁应用产业化市场化，聚焦贫困地区优质农副产品包装升级，在云南、西藏和青海等地推动产业扶贫，积极助力中国宝武扶贫工作，践行社会责任。

坚持绿色发展。印铁事业部及各分子公司高度重视并大力推进环保工作，坚决落实中国宝武“三治四化”要求，通过一系列技术创新、环保改造等举措，实现源头治理、标本兼治。各分子公司全部成功完成蓄热式环保炉RTO项目建设，2020年通过绿色改造，降低危废处置共计61.22万元，各分子公司顺利通过了当地清洁生产审核。

未来，印铁事业部将继续在宝钢包装“超越自我、跑赢大盘”的目标引领下，全面对标行业标杆企业，聚焦效益、效率和竞争力。一是量化指标，重点对标产品质量、生产效率、成本单耗等关键指标，抓重点、补短板、强弱项。二是提升信息化水平，开发数据平台系统，实现所有数据指标在平台“一键获得”，避免数据孤岛，提高生产效率与决策准确性，打造高效运营体系。三是深入推进绿色发展和智能制造，促进流程再造与管理变革，提升公司综合竞争力。

管理者说

对标找差 持续提升竞争力

印铁事业部·张毅

内外联动 推进国际化发展

越南宝钢制罐·刘刚

2020年以来，全球暴发新冠肺炎疫情，越南疫情防控形势日趋严峻，越南宝钢制罐认真落实宝武宝武疫情防控防控工作部署与要求，第一时间成立疫情防控应急小组，落实各项疫情防控措施，切实做到措施可行、有效落地。公司在确保员工健康、做好疫情防控的基础上，同心协力紧抓生产经营，确保生产经营井然有序，未造成一天停工停产，3、4月平阳、顺化两家工厂更是屡破生产纪录，取得了比2019年同期更优的成绩。越南宝钢制罐的各项工作获得了当地政府的肯定，在10月举行的越南顺化省海关总局总结表彰大会上，越南顺化宝钢制罐荣获“2019年度海关守法纳税先进单位”。

九年海外创业，不断拓展市场空间。回首越南宝钢制罐自2011年成立以来的摸索与耕耘，面对早已布局的国际制罐行业巨头的竞争，公司积极开发东南亚市场，以优质的产品和服务赢得了战略客户的肯定。在成功走出初创困境并实现经营业绩的快速增长之后，结合国家“一带一路”倡议，于2015年在越南中部的顺化省成立在第二个制罐基地——越南顺化宝钢制罐，进一步立足越南、辐射东南亚。

技术先行提质增效，市场导向服务客户。越南两厂生产的罐型品种复杂，公司参考行业标准自主研发设计Stubby250ml罐型，经不断优化改善，目前最高线速达到1900CPM（罐/分钟），稳定速度1850CPM，已成为成熟罐型。为提升产线效率，经过实施一系列技术改造，大幅降低了罐型转换时间，实现Slim250ml罐型的转换时间从36小时/次缩短到16小时/次，单线日均产量也由180万罐/每天提高到230万罐/每天。在客户服务方面，越南宝钢制罐积极应对行业巨头“围剿”，聚焦客户“痛点”，首创“24小时技术服务响应”。在客户免费技术培训，在客户服务上下足功夫，赢得了客户的认可，巩固了市场地位。

随着宝钢包装“内外联动”战略的稳步推进，马来西亚宝钢制罐于2020年进入实质性筹建，拓展在东南亚的第二块海外版图，相信未来宝钢包装将不断优化海外布局，不断提升海外市场份额。同时，不断加强跨文化沟通交流，继续利用现有的海外社交媒体平台做好宣传工作，展现央企在海外的良好风貌，为宝钢包装国际化经营厚植文化根基。

面对当前的国际形势，越南宝钢制罐将更加密切关注全球行业新技术的发展趋势，结合中国宝武“全面对标找差，创建世界一流”的管理主题，不断寻找与国际业内标杆企业的差距，勇于变革创新，在不断推动国际化发展的同时，构建更有利的竞争格局，为宝钢包装的海外发展再谱新篇章！

全面对标找差 创建世界一流