

## 绿动牵手 高质量钢铁生态圈再扩容



■通讯员 陈立新 陆路水 轩

本着互利共赢的原则,中国宝武各单位连日来与生态圈伙伴积极开展多层次多方位合作,携手打造高质量钢铁生态圈。

### 韶钢松山与深铁建材

#### 建设绿色智慧精品地铁

7月14日,中南钢铁韶钢松山与深圳市建材交易集团有限公司(简称深铁建材)签订战略合作协议。双方将通过精诚合作,实现优势互补、互惠互利,朝着打造“绿色、智慧、精品”深圳地铁项目全力迈进。

深铁建材是深铁集团下设成立的全资子公司,深铁建材的成立是深铁集团在探索多元化“轨道+”生态圈、推动轨道交通与城市发展深度融合的一项重要举措。

多年来,韶钢松山与深铁集团有着密切合作,为深铁集团在深圳地铁4号线、5号线、6号线、8号线、11号线、13号线、14号线、16号线等城市

轨道交通项目提供钢材。深铁建材与韶钢松山携手合作,共同打造直采供应体系。通过早期介入,在深圳地铁先期设计阶段共同交流,推进高强度钢筋运用,达到节约材料用量、降低采购成本、提升双方效益的目的;利用韶钢数智营销平台,双方系统对接,实现数据智联与共享;通过商务合作模式创新,引入供应链金融模式,利用双方区域优势、资源优势,实现产业链健康发展。

双方坚信,签订战略合作协议,必将创造更大的价值和发展空间,增强核心竞争力和行业影响力,为双方高质量发展、助推区域战略发展目标实现贡献新的力量。

### 宝武碳业与中林时代

#### 建立“碳伙伴”战略合作

近日,宝武碳业与中林时代携化工宝数科与中林云信,共同签订战略合作框架协议。

为认真贯彻落实习近平总书记对中国宝武关于碳达峰碳中和的重要批示精神,宝武碳业紧紧围绕碳业务发展路径,结合自身碳排放特点,提出基于“一总部多基地”管控模式下的“碳伙伴”碳全生命周期管理,实现从碳核查、碳计算、碳策

略、碳交易的碳资产管理闭环平台化管控。

宝武碳业通过与中林时代建立“碳伙伴”的战略合作关系,打通从碳消费至碳供给的合作流程,探索基于碳中和、碳交易的新合作模式,达成从碳消费到碳供给的数字化战略合作伙伴关系。双方将充分发挥各自优势,深化国企改革和企业数字化转型,共同促进碳排放、碳中和的生态闭环发展,积极探索碳消费与碳供给的业务模式和国际化合作,推动各自工业互联网平台公司,创新基于碳资产生命周期管理,从碳排放到碳交易的服务新模式。

借鉴宝武碳业智能制造和数字化转型的实践与经验、化工宝数科的工业电商平台和数字化供应链经验,结合中林时代的需求和实践,双方将共同推动行业数字化转型,成为“双碳”战略的实践者和创新者。

### 宝武水务与华南理工大学

#### 开展水、气治理项目研发

7月16日,宝武水务与华南理工大学环境学院签订产学研合作框架协议,这是宝武水务打造开放式、网络化、高起点、高质量科技创新体系的又一重要举措。

华南理工大学环境学院现有国家级实验室3个,省部级实验室9个,环境工程专业在国内具有一定影响力。宝武水务作为中国宝武水、气治理专业化平台公司,拥有强大的技术转化、工程实践、运营管理能力。双方合作,必将快速提升新技术从研发到工程应用的转化效率以及技术升级迭代的速度,为新技术从实验室小试到企业中试,再到市场推广应用创造良好的条件。

华南理工大学环境学院希望双方在水、气治理领域开展深入合作,充分发挥学院的国家级科研平台优势,聚焦企业的技术需求,以问题为导向开展科研合作项目。同时,希望宝武水务为学院学生实习及就业提供平台和机会,期待华工师生能成为宝武水务发展壮大的见证者、参与者和贡献者。

签约双方将围绕工业水、气治理方面的前瞻性技术创新、技术攻关、核心装备开发、科技成果转化、高端人才培养等开展合作,尤其聚焦难降解工业废水处理、废水零排放中的高浓水处理、脱硫废液处理、碳减排碳中和等技术领域,针对企业痛点问题提供高质量解决方案,助力宝武水务成为世界一流的水、气治理整体解决方案提供者。

## 基层动态

### 宝信软件获评宝山区“数字化转型场景建设生态联盟企业”

■通讯员 宝芯

本报讯 近日,宝山区以“数字科创、数绘宝山”为主题召开宝山区城市数字化转型推进大会,宝信软件被授予“数字化转型场景建设生态联盟企业”。

当前,宝山区正在大力推进城市数字化转型,加快建设上海科创中心主阵地,书写“北转型”的新篇章。宝信软件致力于成为“智慧城市的创新者”,作为上海领先的数字化转型解决方案提供商,正在积极参与上海市的数字化转型建设。基于宝山罗泾产业园,宝信软件紧随国家“东数西算”的战略布局,打造了“宝之云”云计算中心,当前已交付机柜30000个,为上海市乃至东部地区提供了高等级的数据服务中心。宝信软件自主研发的工业互联网生态平台xIn3Plat,为城市/企业的数字化转型提供了互联互通的创新载体,当前已服务企业近8万家。

### 宝武智维跨基地同工种对标劳动竞赛成效初显

■特约通讯员 翁蔚

本报讯 宝武智维开展“精轧工作辊磨削连续无差错”对标劳动竞赛半年以来,工作辊无差错磨削数较去年同期大幅提升。

今年以来,为激发广大职工认真钻研、精益求精、昂扬向上的“极致化”精神,在各领域创造“极致化”纪录,促进跨基地同工种同业务深度融合交流,宝武智维组织南京分公司、热轧事业部在宝钢股份梅山基地热轧两条产线和宝山基地热轧三条产线的磨削间开展“精轧工作辊磨削连续无差错”专项劳动竞赛。竞赛项目确立以后,南京分公司和热轧事业部围绕项目策划、立项、实施等环节,紧密协同,层层落实,根据两个基地间设备不同、管理不同、用户需求不同等差异点,确定竞赛点和可行性方案。竞赛方案确立后,在员工中大力宣传贯彻竞赛具体内容,有关要求和推进措施,细化分解年度目标至班组、个人,并与个人绩效考核挂钩,切实加强劳动竞赛全过程管理。半年来,通过跨基地团结协作,补短板、提技能,固化磨削成果,减少轧辊磨削消耗,打造了良好的业务、技能融合创新环境,逐步达成阶段目标。

### 西藏矿业在财务公司开立结算账户

■通讯员 蔡轩

本报讯 近日,西藏矿业成功在财务公司开立结算账户,并开通财务公司财企直连及网银服务。

财务公司积极践行“中国宝武的疆域拓展到哪里,财务公司就服务到哪里”的要求,在西藏矿业上线标准财务系统过程中,迅速组织客户经理和结算条线业务骨干,成立专业服务团队与西藏矿业进行对接,为西藏矿业本部及下属分子公司的财务人员提供账户开立、银企直连、财企直连等业务服务支撑。下一步,财务公司将持续积极为西藏矿业及下属分子公司提供安全、高效的资金集中结算服务。

## 戈壁荒滩变身钢厂的“采摘园”



■通讯员 巴轩

### “职工菜园”走红 工作之余享“丰收”乐趣

向日葵、甜瓜、茄子、西红柿、辣椒、黄瓜……近日,走进八钢公司巴州钢铁基地烧结厂的采摘园,郁郁葱葱的蔬菜长满了整个园子,职工们纷纷采摘着自己种的新鲜蔬菜,忙得不亦乐乎,吃着自己培育的西瓜,脸上洋溢着幸福的笑容。

巴州钢铁的“采摘园”已经名闻遐迩。从巴州钢铁烧结厂原料东侧公路上放眼望去,昔日的戈壁荒滩不见了踪影,漂亮的厂房周围建起了小菜园;茂盛鲜嫩的蔬菜把土地遮得严严实实,西红柿、辣椒、黄瓜新鲜欲滴,成群的蜜蜂在花丛中哼着小曲儿,一对对蝴蝶在菜花

中翩翩起舞,一条柏油路嵌入其中……仿佛一幅浑然天成的田园画。

### 企业践行绿色发展 职工自发开垦荒滩

这一喜人变化得益于巴州钢铁践行绿色发展理念,加强环保工程建设。原本烧结厂球团工序和原料工序厂房周围多为戈壁荒滩半盐碱地,加之附近还有原料厂,每年春秋两季,漫天大风卷着沙土和料灰肆扰着职工,吞噬着这块戈壁荒滩上仅有的几根青苗。职工们曾种过小树苗、花卉,但都被大风和盐碱地摧毁了,于是这块戈壁荒滩便一直闲置着。

今年以来,巴州钢铁按照“绿色发展,低碳经营”的总思路,积极构建高效、清洁、低碳、循环的绿色制造体系,累计投资近10亿元实施近20项绿色低碳发展项目。特别是“气膜料场”的投用,大大降低了粉尘污染,让“绿色制造”进程迈上了一个新台阶。区域空气质量不断向好,环境大大改善,巴

州钢铁成功入选国家第二批绿色制造示范单位。

巴州钢铁环境好了,职工们又开始对戈壁荒滩动起了脑筋。烧结党总支积极带头,坚持“不花钱、少花钱、自己动手”的原则,努力创建“花园式实业部”。职工依利哈木·牙合甫利用休息时间,用自家拖拉机将自家牛羊粪拉到戈壁荒滩上,与职工们利用空闲时间翻地、施肥,再次种下希望的种子。

这一次,种子没有让大家失望,快速出苗茁壮成长!职工们下班后就钻进菜园子里拔草、浇水、整理。依利哈木更是对菜园精心打理,被大家亲切地称为“菜园子大叔”。在他的带领下,大伙全力打造鲜花盛开、瓜果飘香的绿色工厂,让企业有“颜值”更有“气质”!



■通讯员 兴武

本报讯 今年上半年,武钢集团新签合同663份,租赁签约40万平方米,招商业绩喜人。其中,租金总收入同比增长62.2%,租赁面积同比增长110.8%,上半年增加33万平方米。

成绩源于坚持不懈的努力。自2020年6月30日组织架构调整变革以来,武钢集团正式迈入聚焦发展产业园区业的新征程,实现了资源总量、运营增量和园区质量的快速提升。立足引进来、稳得住、走出去的招商导向,采取以钢招钢、以链补链、同城挖商、平台招商、线人引商等一系列招商举措,实现立体招商,产业导入开新局。

**打破层级、全员上阵,招商格局正在形成。**从董事长、总经理等公司领导到部门长、普通职工,只要有商可招、有市可寻,人人都是招商员、人人肩扛指标、繁荣生态、多点开花,招商影响逐步显现。紧扣钢铁生态圈“以钢招钢”,强化园区主题链“以链引链”,扩大产业朋友圈“以商招商”。因地制宜、精准施策,招商模式日益成熟。组织项目公司赴上海、北京、深圳和武汉本地30多个园区考察学习产业招商工作机制。针对每个园区推行“定制化招商策略”,打开合作新局面。灵活多样、靶向发力,招商质效稳步提高。通过开创“三价合一”独有定价模式,推进提质增效。同时,将“吃透政策”转为“招商优势”,发挥园区运营经验为企业谋实惠。提升服务质量,推进平台赋能。打造安全本质化、设施人性化、服务标准化的卓越服务体系,成体系、多维度的提供360度全方位服务。

据武钢集团项目发展业务部负责人介绍,武钢集团现有优质客户资源达1050家,商会协会达60家,中介机构达37家,合作商户协会达60家,招商营销策划机构达40家,形成了信息对外发布矩阵,引入欧冶华中、艳阳天、希尔顿、小鹏、湖北开放学院等优质资源。

## 整合中加快融合 追求企业价值最大化

### 太钢专业化整合全面进入实施阶段

■通讯员 薛华

本报讯 近日,太钢集团召开专业化整合工作启动推进会,标志着太钢专业化整合工作全面正式进入实施阶段。

按照“一企一业、一业一企”的原则,太钢集团在中国宝武的领导下,思想认识高度统一、方向目标高度一致,积极稳妥有序推进专业化整合各项工作。

通过专业化整合,太钢集团将集中精力聚焦不锈钢产业,推进产业布局、产品结构调整、镍铬资源掌握、成本竞争力提升,全力建设全球最具竞争力的不锈钢全产业链企业;依托中国宝武专业化平台公司的规模化、专业化优

势,降低管理成本,提高管理效率,创造协同价值,实现效率和效益最大化;促进多元产业共享技术、市场等资源,提升企业竞争力,突破企业发展瓶颈,使企业和员工获得更大的发展空间。太钢要求各部门、各单位切实提高政治站位,增强思想自觉,充分认识专业化整合的重要意义,坚定不移地推进专业化整合工作,稳健经营、严肃纪律,稳妥有序地实现整合目标,为协同共建高质量钢铁生态圈做出积极贡献。



## 安徽省首批两业融合试点出炉

瑞泰马钢榜上有名

■通讯员 孙俊毛杰雅

本报讯 近日,经各地推荐、第三方评估论证,安徽省确定16个区域、24个企业为首批先进制造业和现代服务业融合发展试点单位,马钢集团瑞泰马钢榜上有名。

作为全国重点耐火材料生产企业、中国耐火材料行业协会副会长单位,瑞泰马钢积极响应国家政策,顺应科技革命、产业变革和消费升级趋势,率先开展先进制造业和现代服务业融合发展工作。着力打造节能环保型智能化绿色工厂,全力建设国内最先进、高水准的“节能环保型钢铁高温

材料智能化制造基地”,创建“冶金高温材料创新中心”等重大新兴产业工程。目前公司销售位居安徽省耐火材料行业首位,RH精炼炉用尖晶石不烧砖和滑板砖等主要产品国内市场占有率领先。

先进制造业和现代服务业融合是顺应新一轮科技革命和产业变革、增强制造业核心竞争力、培育现代产业体系、实现高质量发展的重要途径。瑞泰马钢将持续深耕技术创新与服务升级,引领行业发展,充分把握此次试点机遇,探索新思路、新方法、新路径,形成可复制可推广的经验,为推动全省两业融合贡献力量。

## 广州JFE钢板职代会暨工代会发动全员——

### 建设全球最好的单流程钢铁企业

■记者 张屏 通讯员 刘洋

本报讯 日前,广州JFE钢板职代会暨工代会发动全员以习近平总书记新时代中国特色社会主义思想为指导,深入贯彻落实习近平总书记视察调研中国宝武重要讲话精神,为把广州JFE钢板建设成为全球最好的单流程钢铁企业而不懈努力。

去年,面对突如其来的新冠肺炎疫情,广州JFE钢板上下同欲,努力克服不利因素,坚持“直面挑战、聚焦市场拓展和业务建设中的重点难点问题,有针对性开展形式多样、内容丰富的活动,并进一步遴选人才、发现人才,促进人才快速成长和担当重任。

年利润总额完成年度挑战目标的137%。

下一阶段,广州JFE钢板将围绕“成为全球最好的单流程钢铁企业”的发展目标,以提升精品生产能力、绿色、智慧制造能力、高效管理能力“三个能力”为宗旨,以安全环保三年规划为引领,不断提升管理水平。通过持续深化高效协同,实现最优产销新平衡;坚持以百年质量工程为目标,打造“双优”工程;深层次推进对标找差,推动公司高质量发展;不断查漏洞、控风险,推进公司健康可持续发展;进一步加强信息化建设,加快智能制造进程;以人为本,多措并举,提升公司凝聚力;做好当下,着眼未来,做好专业化规划,打造全球最好的单流程钢铁企业。

## 为平台代言,为梦想发声!

### 欧冶工业品举办“我是欧贝,我是发言人”演说比赛

■见习记者 姚乐

本报讯 “加入欧贝的一小步,是您企业的一大步”“欧贝采购是您业务发展的舞台,欧贝销售是您人生澎湃的海洋”……近日,一场语言与智慧碰撞的演说比赛在欧冶工业品精彩上演,充分展示了欧冶工业品致力于打造工业品供应链数字化平台新生态的勇气与决心。

此次比赛旨在贯彻落实2021年欧冶工业品各项目标和重点工作

计划,进一步推动全体员工深入理解和参与欧贝平台开发和运营,发掘员工潜能,提升员工业务技能,充分调动广大干部员工干事创业的主动性、积极性,为公司全面推进平台市场拓展、业务推广做储备,支撑公司的战略和业务发展。

大赛自今年3月启动,共有900人先后参加学习,最终7名选手脱颖而出进入最终角逐。商城中梁新秀以别出心裁的“推介会”模式,化身主持人,向大家推荐欧贝平台;

平台运营中心王昭卫接连提出十余个设想,为大家描绘了一幅互联网采购新画卷;设备品类中心张婷用各国语言录制的欢迎视频,让大家感受到了欧冶工业品的诚挚与热情。最终,王昭卫获得第一名。

下一阶段,欧冶工业品将继续结合发展实际,聚焦市场拓展和业务建设中的重点难点问题,有针对性开展形式多样、内容丰富的活动,并进一步遴选人才、发现人才,促进人才快速成长和担当重任。