

坚守一线绘初心

——记宝钢股份钢管条钢事业部制造管理部高级主任工程师刘绍锋



记者 夏玮

笨重的钢管、繁琐的数据、枯燥的现场……然而这一切，在刘绍锋眼里却是有趣而可亲的。2006年，刘绍锋从西安交大机械设计及自动化专业研究生毕业后进入宝钢，15年来坚守一线，参与到宝钢气密封特殊扣产品设计、制造、应用的最前线，使镍基合金特殊扣油套管产品实现了中国制造。



近年来，刘绍锋荣获中国钢铁工业协会颁发的冶金科学技术奖一等奖，参与的项目五次被评为集团技术创新重大成果。今年，他还被授予“中央企业优秀共产党员”称号。

迎难而上 打破国外垄断

刘绍锋清晰地记得，2006年他刚进宝钢的时候，国内油田开采主要使用API标准油套管产品，该产品主要用于油井及低气压井的开采，而用于超深井、高温高压、高含硫及二氧化碳等腐蚀介质气井开采的镍基合金油套管，当时全靠进口，售价高达80万元/吨。“作为宝钢人，作为共产党员，我们在与用户交流时，看到了用户期盼的眼神，也看到了用户对我们的信任，深感自己责任重大。”刘绍锋说。

2006年，宝钢开发出第一代气密封特殊扣产品，刘绍锋作为现场技术人员，投入到第一代气密封特殊扣的加工制造。在现场，他孜孜不倦，刻苦钻研。当时的高合金油套管就是加工第一代气密封特殊扣，高合金油套管螺纹和密封精度要求高，高合金材料加工难度大，刀片寿命极低，产品合格率低、产量低、加工成本高。刘绍锋迎难而上，除了睡觉，脑子里想的都是

如何提高刀片寿命，提高合格率，有了灵感就和工人一起试验。他还利用业余时间查阅专业资料，学习高温合金产品的加工知识，然后设计加工工艺，反复进行试验、跟踪、改进。经过不懈努力，使刀片寿命不断提高，从刚开始一片刀做不了一件完整产品，到最后一片刀能加工十几件合格产品，加工合格率达到99%，最终实现了高合金油套管产品的国产化，且价格只有国外产品的三分之一。2020年，宝钢镍基合金产品还首次实现了向国外用户出口，2021年出口量首次超过国内需求。

攻坚克难 实现持续创新

“技术创新没有休止符，而是持续一生的事业。”回顾15年来特殊扣产品的研发路，刘绍锋体会尤深，“是国家实力的不断提升、企业的不断进步，给我提供了良好的发展平台。”

2017年，根据新的国家能源环保政策，石油开采天然气比重增大，气密封特殊扣油套管的需求也越来越大。宝钢特殊扣产品从2006年年产几百吨到2019年的30多万吨，成为宝钢无缝产量最大的产品。2012年，刘绍锋作为技术骨干参与宝钢第二代气密封螺纹接头开发工作。第二代气密封螺

纹接头对当时世界上最先进的VAM公司主流特殊扣，产品设计需要通过当时行业内最严格的四级评价试验。在产品开发初期，刘绍锋与团队成员一起参与研讨设计方案、研究样品加工制造、跟踪试验评价、跟踪现场批量试制，不断改进。产品推向市场后，向用户介绍特殊扣产品使用方法，跟踪用户使用过程，不断完善技术和工艺，顺利度过了产品磨合期，赢得用户的一致认可。

如今，刘绍锋负责的第三代特殊扣开发项目，产品部分规格已通过最新标准评价，向市场推广。

服务用户 赢得广泛赞誉

作为与油气开采相关产品，处置问题快速有效是极其重要的。石油开采涉及的工艺、流程非常复杂，任何一道工序处置不当，就可能造成安全事故，甚至重大损失。每一次产品更新迭代，来自油田用户的数据必不可少。

平时，只要是用户有问题咨询，刘绍锋都会第一时间给予解答。2017年，苏里格项目都有几口井在使用中出现了大量油管粘扣问题。当时正值“五一”长假前夕，接到信息后，他马上出发，当天晚上11点到达榆林，然后坐

汽车，于次日凌晨赶到现场。他连夜与油田技术人员一起了解油管失效情况，去井上调查油田开采工艺流程、作业情况及记录。回来后，他针对该区块作业特点，专门制订工艺，从而降低了使用过程中的损坏率。

2017年，中石油西南用户发来几张上扣曲线，让刘绍锋帮忙确认。他一看，马上通知对方供整改，第二天就飞到成都，然后坐火车、换汽车，赶到井上。油田用户认为宝钢产品有问题，刘绍锋等人就和油田技术部门进行了交流，指出下井作业过程中的问题，并提出解决方案。之后，从该批次油管取样到第三方进行分析，最终确认宝钢油管质量没问题。由于处理及时，让油田避免了一场重大事故的发生，宝钢产品再次赢得了用户的信任。

“我不在现场，就在赴油田的路上。”2018年至2019年，这成了刘绍锋的常态。当时，前期供货的部分高合金产品在用户端使用问题集中爆发，造成安全隐患，影响作业效率，导致用户对宝钢产品信心动摇。为了尽快找到根本原因，刘绍锋重新梳理设计、制造、生产、检验及辅料等各个环节，对现场生产记录及用户下井记录进行系统分析，并做了大量的验证试验，以及现场生产跟踪。最终，解决了用户端的问题，提升了用户满意度。

刘绍锋以实事求是、勇于担当的职业精神，为宝钢产品争取了市场口碑。



一线班组

风雨无阻的“强兵劲旅”

□李沙沙

这是一群特别能吃苦、特别能战斗的队伍！不论白天还是黑夜，不论炎夏还是寒冬，只要生产需要，他们都会紧握手中的方向盘，为企业坚实的桥架起一座安全畅通的运输“桥梁”。他们就是武钢集团扬光公司包装分公司货运班的师傅们。

“当天的货物再晚也要安全送到位！”这是货运班的师傅们时常挂在嘴边的一句话，也是长久以来养成的良好习惯。他们深知每运输一车货物，就是给公司多争创一份效益。本着这份信念，在他们的概念里没有下班和休息时间，只有马不停蹄地在时间这条“跑道”上风雨无阻、日夜兼程。

货运司机岗位危险系数较高，货运班的师傅们始终把安全行车作为工作核心。在日常工作中，他们特别注重细节把控，每天上岗前的第一件事就是检查、维护车辆，如果哪台车出了毛病，他们会及时送

去维修点，杜绝车辆“带病”上路。在他们爱车惜车以及精心维护保养下，每车货车制动效能良好。十多年里，货运班创造了累计行车百万多公里零事故的佳绩，为公司安全管理营造了一片蓝天，是大家公认的“强兵劲旅”。

特别是在近期包装分公司搬迁至武钢云谷·扬光智造园的过程中，货运班当仁不让地挑起了所有设备、物品等转运工作的“大梁”。面对设备多、物料多、送货量多的局面，他们看在眼里急在心里：怎样才能安全高效地打好这一仗？如何在有限时间内保证搬迁、送货两不误？他们深知没有捷径可以走，更没有理由退缩，为了降低搬家成本，只有自己一件件搬、一车车运。那段时间，他们几乎放弃了休息，全身心投入搬迁工作。严格按照搬迁计划和进度要求，安全高效地完成各项工作，做到了搬迁、送货无缝衔接，为公司安全运行筑起了坚实的堡垒。

同事有难，帮！

□余顺利

前段时间，在中南钢铁鄂城钢铁炼钢厂，连铸车间员工工程正权办理请假手续时面容显得很憔悴。连铸车间党支部书记刘长洪关切地询问情况，详细了解得知，程正权的妻子突发疾病，病情危重，已经转院至武汉协和医院重症病房治疗，每天承担着高额的医疗费用。

程正权的家庭原本就比较困难，妻子突发疾病让这个家庭雪上加霜。在得知消息的第一时间，连铸车间党支部决定伸出援手，帮助程正权一家度过难关，同时以

党支部名义发出“爱心捐款倡议书”，组织“爱心捐款”活动。活动得到了车间全体员工的响应，工友们纷纷伸出援助之手，积极参与“爱心捐款”。在外自主创业的同事得知消息后，也通过线上转账方式献出自己的一份爱心。

点点爱心汇聚成河，短短两天时间，连铸车间员工总捐款19960元。日前，连铸车间党支部将车间员工的爱心捐款送至程正权的手里，程正权一时感动得说不出话来，工友们纷纷给他打气，为他带来战胜困难的勇气。

成长之路

做最好的自己

□文彦

今年夏天，我怀着对未来的美好憧憬，来到中南钢铁韶钢松山，成为营销中心产品销售部的一名新进员工。虽然入职仅仅20多天，但是在师父和单位前辈的悉心指导下，我学到了很多课本外的知识，对销售的理解也深刻了许多。

在这里，我学到了很多基础技能，如开钢材发货物清单、查询合作方的公司报告、拟出一张简洁的钢材销售合同请示等。其实，我做的这部分工作只是前辈们工作内容的凤毛麟角罢了，经过我日常观察，销售一线的员工最常做的事情除了完成开单量的指标任务，还要全流程跟踪订单、挖掘并维护客户、维护下游渠道等，以保证韶钢的品牌声誉，并监控市场动态。

除了在板材销售室学习相关业务，在师父的安排下，我也会参与电商室的日常工作。电商室作为管理科室，日常工作既繁杂又重要，他们为各销售科室提高工作效率不断优化管理举措。

师父还特地安排我参与每日早会，并在他的指导下撰写早会纪要。对于我这个刚进公司的“小白”来说，早会纪要的撰写让我能快速了解产



品销售部的管理流程、市场信息、经营重心、日常重要事项和客户关注的问题等等。这个早会既是让大家统一思想的平台，也是日常经营作战的决策平台，更是培养业务骨干的平台，让我收获满满。

产品销售部的工作地点在广州，销售业务员大多在韶关安了家，但他们为了工作，远离自己的家庭，将大部分精力都放在了工作上。有位室主任曾笑着对我说，他每天早上一起睁开眼，就开始围着“产销平衡”四个字转。我发现，无论多苦多累，产品销售部的业务员们始终面带微笑，自信又从容。因为他们知道，面对客户，他们代表的是韶钢的形象，唯有做最好的自己，才能对得起韶钢的重托。

每天跟充满活力、信心满满的“战友们”一起共事，我觉得自己也变得比入职前更有冲劲，希望再经过一段时间的学习磨练，我也能像他们一样冲锋在钢材销售的第一线，能够独当一面。期待这一天能早点到来，加油！

情满中秋 暖心又走心

太钢集团

□樊大林

这个中秋节，太钢集团为驻外支撑员工及家属送去关怀和温暖。太钢不锈钢冷轧厂党委以“协同创效、情暖中秋”为主题，走访慰问驻外支撑员工家属，叮嘱他们遇到困难要及时找组织，厂党委会尽心尽力为他们排忧解难。员工家属表示将一如既往地照顾好“小家”，助力太钢这个“大家”发展得更好。太钢炼钢二厂购买了山西的



本土月饼送到宝钢德盛，把家乡的味道带到支撑员工手中，使大家感受到大家庭的关怀和温暖。大家纷纷表示，将以更加饱满的热情投入宝钢德盛的生产经营建设，圆满完成援建工作。

宝钢资源

□智远

9月17日晚，宝钢资源领导班子，以及派驻总部的沪外员工、新进员工等欢聚一堂，共度月圆人和的欢乐时光。宝钢资源领导寄语员工在“资源报国、二次创业”的新征程中，继续心怀梦想、富有激情，在市场开拓、技术创新、管理改革等各个领域以热情和活力谱写新的篇章。



活动现场贯穿有歌唱、舞蹈、乐器演奏、小品、配音、工作服走秀等，给现场观众带来了一场视觉与听觉的享受。现场还穿插了“助推你我他”游戏，员工们热情高涨。

宝钢包装

□杨波

近日，宝钢包装举行外派员工和先进员工家属“感知宝钢、感知包装”活动，通过交流座谈、参观荣誉墙和iPrinting展示厅，增进家属对宝钢包装的了解，并通过“云连线”向外派员工致以节日问候。目前，宝钢包装外派员工分布于国内12个生产基地和海外4个生产基地。外派员工常年奔波在外，但他们义无反顾，坚守在新建项目和生产经营、设备管理、物流、



销售等岗位上，干事创业，以实际行动践行公司“走出去”发展战略，助力宝钢包装的国际化发展。宝钢包装通过制度化开展“感知宝钢、感知包装”活动，凝聚各方力量，积极营造同一个大家庭的浓厚氛围。

马钢集团

□曾子欣 刘府根



近日，马钢集团团委、工会女职委联合开展了“情满中秋 转角遇爱”联谊活动，吸引了来自马钢集团及马鞍山其他企业50余名单身青年参加，现场共有4对男女青年牵手成功。联谊活动为马钢集团与马鞍山其他企业青年搭建了互动、交流平台，马钢集团团委也将以此为契机，进一步拓宽青年沟通渠道，为打造后劲十足大而强的新马钢贡献青春力量。

宝武智维

□智伟



近日，宝武智维组织工会员工开展“浓情中秋 幸福相伴”——手工月饼制作主题活动，并将月饼送到一线员工手中。食堂师傅指导大家一起制作月饼，工会员工忙得不亦乐乎。此次活动还邀请技术专家走近员工，将精心制作的月饼送到基层一线员工、单值员工和新进员工手中，营造了快乐祥和的节日气氛。



中南钢铁重庆钢铁

□李超群 甘泉

近日，中南钢铁重庆钢铁举办了一场温馨愉悦的中秋迎新主题活动。活动现场精彩纷呈，不仅有乐队献唱、美食品尝活动，还有猜灯谜、投篮等互动游戏，员工才艺展示，“钢好有你”抽奖则将活动推向高潮。伴着江上月月，大家度过了一个难忘的美妙之夜。

重庆钢铁领导希望新进员工快速转变角色，充分发挥年轻人思想活跃、敢闯敢干的特点和优势，在创新中挑战自我、突破自我，为实现企业的愿景目标贡献智慧和力量。

宝武环科

□刘向捷 王佩



中秋节前夕，宝武环科开展了形式多样的活动，进一步增强员工的幸福感、获得感和归属感，增强公司的凝聚力、向心力。

资金公司举办“快乐运动过中秋”羽毛球赛，华欣环保开展“快乐工作 健康生活”主题迎中秋国庆趣味运动会，工业环境部组织投篮、踢毽子等趣味活动，营造了暖心、健康的氛围。宝武建材组织开展“好事发生 美味暖心”手工DIY活动，宝发环科开展“迎中秋、诵经典”暨青年员工座谈会，激发青年员工的工作热情，为公司发展贡献青春力量。