

创新求变 降本潜力无限

今年以来，复杂的国内外经济形势和严峻的疫情形势，对宝武生产经营各方面提出了更高的要求和挑战。为此，集团公司对“三降两增”专项工作提出了具体要求。当前形势下的降本增效，是宝武实现“稳字当头、稳中求进”的基石，是保持长久竞争力的根本。时不我待，只争朝夕。“三降两增”需要全体宝武人凝聚共识、加快行动、勇于突破、深入挖潜，在参与“三降两增”行动项目中、在自己岗位上体现价值、创造佳绩。本版“大家谈”栏目推出“我参与我行动”专题，请各单位干部员工谈一谈在立足岗位开展“三降两增”行动中的认识和实践体会。



自我挖潜

勇于突破传统思维

宝钢股份梅钢炼铁厂党委书记、厂长 张正联

成本控制是钢铁企业生存发展的核心基础，是企业竞争力的根本体现。铁水成本占整个钢铁生产成本的70%左右，整个炉料占到铁水成本的80%。近年来，原燃料资源日趋紧张，优质资源越来越缺乏，而获得资源的代价越来越高，产品利润空间不断下降，市场给企业生存带来了巨大的冲击。集团公司指出，在采购端挖潜比在现场挖潜更容易得多，能挖出的效益也

要多得多。国外企业倡导“使用经济的原燃料、立足当前的设备生产最好的产品”，完全颠覆了我们所谓的“用先进设备和高品质原料生产高档产品”的传统思维。放开原燃料控制标准和采购标准，降低结构成本，大量使用经济炉料势在必行。我们在总结梅山矿全部自用的经验基础上，进一步围绕烧结配矿，从跑赢市场、品种结构优

化、品种替代及物流优化等维度策划实施协同降本，深入推进采购融合，开展策略采购，提高现货使用比例。我们持续完善现有标准，根据市场资源变化情况，逐步放开原燃料控制标准和采购标准，降低结构成本、掌控资源成本，大量使用经济炉料，寻找非主流矿替代梅精矿，研究不同配矿条件下的烧结冶金性能对生产的影响，加强烧结过程控制和工艺参数调整，研究制定烧结矿质量变化的高炉应对方案，推进高炉生产模式的转变，保持高炉生产稳定。

创新模式显成效

宝武重工马钢起重机设备保障部副部长 刘多鹏

宝武重工马钢起重机积极响应集团公司“三降两增”工作要求，将此作为二季度和全年的重点工作予以推进。设备保障部是马钢起重机设备物资采购部门，今年以来围绕材料采购不断跟进“三降两增”工作，前五个月采购降本取得一定成效。一是创新采购方式推进钢材降本。钢材采购是主要降本环节，采购部门通过市场研判，发挥集体智慧，独创性地采用了固定服务费采购新方式，扩大了直采直供采购方式。固定服务费采购中，面对市场钢价波动和贸易市场价不均衡的状况，以订单锁定钢铁贸易平台某一市场某一钢厂出厂价为基本价，进行固定服务费采购，对成本进行了有

效控制，以量带价，钢材采购方式从贸易商采购转变为零库存的固定服务费采购，同时为营销承揽任务提供成本支撑，此方式相比市场贸易型采购每吨降本200至300元；直采直供即对于需求周期较长的材料，直接与钢厂签订直采合同，直采价比市场贸易型采购价每吨低300至500元。在此基础上，将直采比例较以往扩大20%。今年1-5月，两种采购方式运用后，共计降本230.6万元。二是辊类粗加工精细化降本。马钢重机每年的辊类粗加工品种多，零星加工服务采购频次高，加工费居高不下。采购部门细化辊的加工成本构成，依据各种辊的类型，划分出毛坯重量、粗加

成型后重量、加工台时费、加工刨花屑等成本构成要素，精确测算环节成本，进行年度协议制招标，据统计前五个月辊类粗加工降本132万余元。三是竞价销售增效。加工过程中产生的刨花铁屑和合金余料，以往惯例直接按普废处理，价值较低。采购部门开辟宝华拍卖和循环宝拍卖两条竞价销售途径，对刨花铁屑和废旧合金实行竞价销售，刨花屑价格较之以往提高75.1%，合金余料价格提高44.5%，预计长期增效价值可观。材料是企业的成本大户，控制好材料使用，降低材料不必要的消耗，对于“三降两增”有着极其重要的意义。我们既要立足于内，多在细化管理、加强厉行节约上下功夫，又要眼睛向外，创新采购模式，建立牢固的供应链，聚沙成塔，集腋成裘，为马钢重机优质高效发展贡献力量。

以竞赛推动专项工作落地扎根

宝武环科宝钢建材工会干事 盛志国

在集团公司“三降两增”总体要求指引下，宝钢建材深入开展“全面对标找差，创建世界一流”劳动竞赛。竞赛项目中既有“成本削减”“运营效率提升”“矿粉产线提质增效”等通用性项目，也有结合宝钢建材特色的“长江大保护”“超低排放”等个性化项目。劳动竞赛是开展“三降两增”

行动的具体化。作为工会工作者，要发挥好桥梁纽带作用，激发广大职工在“三降两增”行动中有所作为，发动职工积极参与劳动竞赛，将竞赛作为“三降两增”行动的落脚点和开展日常生产经营工作的行动指南，主动出击，精准发力，确保全面实现竞赛目标；深入挖掘身

边的降本增效潜力，找准降本“切入点”和增效“突破口”，通过“献一计”活动建言献策；带动职工积极践行“双碳”行动，通过宣讲、展示等，强化节能减碳、绿色发展意识，践行绿色低碳的生产和生活方式，养成良好的行为习惯；鼓励职工用“创新”创造效益，发挥各个创新工作室的示范引领作用，组织开展好职工岗位创新活动，加快创新人才队伍建设，加强职工创新成果向专利、技术秘密的转化，提高创新成果的“含金量”。

发挥自身优势助力低成本运行

宝钢金属江北冷弯型钢生产技术部 朱成松

作为一名技术人员，见证了公司装备优势、产品优势在降低运行成本方面所发挥的作用。先进的固态高频设备，使焊接效率得到了质的提升，功耗降低20%以上，焊接废品损失成本降低大于50%；先进的冷、热锯锯设备，提高了

生产速度，生产效率提升10%，同时端头锯切质量废品率降低为零，生产制造成本降低了20%；智能自动收集、自动打包设备对收集打包的改进，让员工劳动强度大大降低，人员得到优化，人工成本至少降低了50%。

近几年，公司先后开发了出口建机、交叉升降机、高强度轻量型汽车材等高质量系列产品，得到客户充分认可，也相应地降低了公司生产运行成本。今后，我要在本职岗位上做好设备的维护管理工作，确保先进装备工作效率得到最有效发挥；要充分利用装备优势，研发更多高、精、尖新产品，为推进“三降两增”而不断努力。

追求卓越

打造低成本高质量产品

宝钢股份湛江钢铁冷轧厂连退工艺技术主管 王彦辉

集团公司提出的“精品化指数”为我们工作指明了前进方向、提供了根本遵循。作为一名基层技术骨干，深感“钢铁强国”责任重大、任务艰巨。凭借1750冷轧高端装备、高新技术优势，我们持续在产品研发与制造领域取得新突破，这也激发出挑战

高耐蚀、良涂装、高级表面自主品牌动力。我们要抓住新工艺的开发研究“强弱项、补短板”，着力突破超高温牌号高强度钢水雾冷却等“卡脖子”核心技术制造技术，实现产品全球首发目标，同步实现质量优、价格低、新品种的竞争优势，提升市场竞争力。“追求卓越”是冷轧厂一贯以来

秉承的工作方针。作为湛江钢铁主要成品厂和盈利大户，冷轧拥有坚实的生产经营发展基础、较强的创新实力和较高的绿色低碳发展水平，我们有信心汇聚出万众一心渡难关的强大合力，进一步增强市场意识、竞争意识、成本意识，加强生产过程控制，优化生产工艺，创新操作方法，降低生产成本，发掘设备潜力，打造更多低成本、高质量的“卓越产品”，追求精品增效，为公司贡献更多制造力量。

全力推进绿色低碳技术攻关

八钢双碳办公室主管技术专家 季书民

我认为基层技术工作者要深刻领会，切实扛起绿色低碳节能减排政治责任，全力推进绿色低碳技术攻关，为节能减碳降本提供技术服务和支持。

技术人员要确定清晰且明确的目标，强化低成本理念，围绕“三降两增”全力推进绿色低碳技术，要勇于做八钢降本增效、绿色低碳发展的践行者和推动者，始终立足现场，坚持问题导向，采取有效措施，不断推进八钢的能效提升，推进节能减碳技术的突破；要不断贯彻减碳目标，弄清“低碳问题”“技术问题”和“经济问题”之间的关联关系，通过适宜的技术路线实现八钢绿色低碳成

本运营及可持续发展。相关技术人员要积极参与富氢碳循环高炉的三期生产实践，通过项目化管理，聚焦细节，紧盯目标，立足于既有的高质量存量长流程高炉流程资产，不断探索炼铁高炉工序对于使用“经济炉料”的适应性，在保持高炉稳定顺行的条件下，不断推进技术攻关，努力打通富氢碳循环高炉富氢还原低碳高效冶金的全流程工艺技术，为完成减碳的预期目标、实现节能减碳降本提供支持。

用好新装备也是节能减碳

中南钢铁鄂城钢铁物流管理部铁运车间主任 张炜

作为铁运车间主任，铁水罐加盖项目是我负责的重点项目，同时也是鄂钢今年全力推进的重点项目。全体员工克服疫情影响，让项目如期全面投入使用，在集团内第一个实现了敞口罐加盖全覆盖，为减少铁水罐温损失提供了有力支撑，也契合了集团公司节能减碳降本的要求。

从5月份与2月份的数据对比分析来看，在覆盖剂减半、废钢加入量增加2吨的情况下，铁水温降损失基本持平，同口径计算减少温降损失21℃，节约成本300万元以上，达到了预期攻关目标。项目能为公司降本增效作出贡献，我感到十分自豪。后期，我们将与制造管理部、炼

铁厂、炼钢厂一起针对生产过程发现的问题，继续优化生产组织方案，做到应盖尽盖，延长保温时间，提升保温效果。同时针对新装备的运用，我们开展了一轮专项安全风险辨识活动，提高设备运用的安全性。我们积极发动职工开展岗位“献一计”活动，从5月份献计汇总来看，很多职工针对新装备的运用提出了很多好的建议，后续我们将逐步落实，积极开展革新，减少铁水温降，为完成鄂钢降本增效目标任务作出新的努力。

提升能力 比学赶帮超

宝武智维韶钢工程机床主操 李书红

今年以来，面对诸多挑战，韶钢工程设备制造事业部辊样车间积极践行、落实集团公司“三降两增”总体要求，以“三岗”活动为平台，严控成本，精细管理，不断深化班组建设，提高班组自主管理能力和创新能力，激发员工创先争优的内生动力。

在修旧利废的基础上，车间积极引导、带动各班组成员，开展比安全、比操作、比质量、比支降耗、比现场精细化管理，促进相互交流、切磋技艺，使员工的业务素质不断提升，培养了一批知识丰富、素质过硬、技术全面的青工岗位能手，班组成员之间营造出勤学技能素质的

良好氛围。我们倡导“维修废旧设备就是增收、材料合理再利用就是增效”的理念，聚焦报废备件仓库，通过重新组装，让躺在角落的废品重新恢复了原有的性能，许多零部件拆卸后成为备件备件，被赋予了新的价值。下一阶段，我们将在维持现有交货准点率及创新成果的基础上，持续推进降本工作，为公司持续贡献力量。

实力护航

以自动化技术促主业降本

宝信软件信息化事业部项目总监 塔巍

近期，宝信软件收到宝钢股份厚板事业部发来的感谢信，对信息化事业部、智能装备事业部表示感谢。4月份，厚板事业部宝山基地轧制产量达19.79万吨，创下厚板单元2005年投产以来单月轧制产量新高。这是厚板人攻坚克难、勠力同心的结果，也是宝信人勇于担当、敢于创新、助力钢铁主业“三降两增”的见证。

因前期的疫情防控，厚板事业部宝山基地加工作业人数到岗率不足50%，多次面临现场生产组织跟不上轧钢速度的风险。宝信软件信息化事业部MES软件事业部积极响应现场需求，第一时间召集团队核心成员，采用远程会议和线上集中办公模式，与厚板核心技术人员齐心协力，加速投运了自动排程等功能。该功能

通过计划集中推优、热送优化等模型的应用，提高了热送热装效率和板坯整体装炉效率，一线员工的劳动负荷降低了50%以上，为厚板事业部宝山基地产能创记录发挥了重要作用。我们将再接再厉，发挥宝信人的专业特长，努力把握和应用大数据、云计算、人工智能、5G、工业互联网等前沿技术，勇于拼搏、敢于创新，做到“召之能战、战之必胜”，为宝武“三降两增”实力护航，推动制造业向数字化、网络化、智能化转型升级。

数字化技术手段，为钢铁产成品极速匹配、钢材生产现场到用户使用现场“端到端”不落地服务的一次有力尝试。上海疫情导致宝山基地周边仓储及汽运资源极为紧张，我们进一步努力，开展24小时交货模式，异地交付销售，5月16日异地投放并成交近四千吨，实现了100%异地销售成交，为宝山基地的保产疏运发挥了重要作用。世上无难事，只要肯登攀。在后疫情时代，我们将继续深挖用户需求，完善交易产品功能建设，以差异化服务满足用户，将钢厂的生产现场与用户的使用现场连接得更为通畅。在“三降两增”的路上，我们一定可以做得更好、更好。

苦练内功，打造极致服务能力

欧冶工业品智慧物流中心物流经营部总经理 李奎

推进“三降两增”是多元产业助力集团公司全年绩效目标完成的重要抓手，是后疫情阶段迅速恢复并提高经营业绩的有效举措。我认为，要做好这项工作，加强采购供应链建设必不可少。作为宝武规模化工业品供应链服务的专业平台企业，欧冶工业品积极通过开展“三降两增”工作，努力优化采购供应资源布局，加强供应链建设，全面强化、提升采购供应系统应对各种风险、各类挑战的体系能力，为钢铁主业顺利完成全年生产经营任务贡献力量。物流是供应链建设中的“生命线”，没有畅通的物流网络体系和强大的线上线下物流能力，供应链保障就无从谈起。高效畅通的物流服务，将能为宝武各基地和企业用户降本增效带来重要价值。以此

次疫情保供为例，面对封控的挑战，如果不能打通物流的“最后一公里”，供应链正常运转、企业生产经营、城市民生保障都将面临很大困难，其间所产生的巨大经济和时间成本也不可想象。基于对供应链服务保障和物流能力建设的高度认识和重视，欧冶工业品一直致力于通过线上线下服务能力培育，打造工业品电商物流服务平台。我们积极立足自管基地仓储资源，努力拓展外部运输能力，不断拓展供应链服务水平。依托分布于上海、南京、武汉、重庆、昆明、乌鲁木齐、湛江等12个城市的219个(361个库区)自管仓库，形成了强有力的保供仓储配送网络，结合各基地实际实施联储联备以及紧急物料移转中转等措施，在有效保证钢铁基地以及

多元子公司的工业品物料需求的同时，不断降低总体库存水平，减少库存资金占用。我们积极引入并整合社会运力资源，逐步建立干线运输网络，并努力推出物料供应的“上门揽”服务，通过多种运输方式组合优化，进一步丰富和健全物料供应方法，减少或消除因自然灾害、疫情管控等因素引起的运输波动，提高物料保供计划兑现率，为钢铁基地的稳产增效加一道保险。4月上旬至今，及时打通了南京、马鞍山等多条中转运专线，制定了陆运、铁运、水运的灵活物流解决方案，有效保障了宝武股份及多元子公司所需工业品物料的准时、准点达到，实现了物料保供的“零”延误。我们将继续苦练物流服务能力，在供应链物流的各个环节体现专业价值，为合作伙伴提供增值服务，为宝武工业品供应链竞争力的进一步凸显作出应有贡献。

满足个性化需求

欧冶云商电商交易事业部大客户部总经理 程晓斌

作为服务宝钢股份的窗口单元，电商交易事业部一直致力于为宝钢股份发现中小微客户、提升资源销售的广度与深度，体现平台服务的价值创造。年初，我们在宝武工业大脑项目——“预测式组织生产模式研究及应用”中，配合宝钢股份开展一系列算法及生产销售模式研究，从需求预测、资源匹配、热装热送、节能降碳、差异增值等方面进行了尝试与推进。1-4月，四基地按预测数据产

短交期产品近2万吨，成交转化率为85%，销售周期压缩至平均2.5天，取得了有目共睹的成效。近期，我们在与宝钢股份合同物流部、热轧室紧密合作的过程中，感受到了宝钢股份对客户体验追求极致的严格苛求精神。尤其是4月初，项目组深挖市场热销资源需求，进一步优化预测算法，推出了产能预售24小时交货模式，将短交期产品的准发期压缩到了1天，这也是我们充分运用