

坚定信心无惧挑战，

发挥潜能攻坚克难



今年以来，复杂的国内外经济形势和疫情形势，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，请各单位干部职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。

坚决行动

“节”尽所“能”增效益

中南钢铁鄂城钢铁焦化公司生产技术室高级主任 李自仁

钢铁行业今年以来的经营发展形势非常严峻，我们牵住降本增效的牛鼻子，从每一个人做起、从自身岗位做起，经营上算细账、节约上见行动，并将之转化为工作中主动自觉的行为，共同为企业保持长久竞争力付出努力。

焦化公司动员和组织广大职工在设备管理、生产工艺等各个方面推进“节能降耗，降低成本”的工作举措，最大限度保障生产安全稳定运行，降低备件费用，千方百计压缩各项生产成本。

我们狠抓关键设备管控，加大现场的生产设备管理，保持设备内外整洁，保证各个部位不漏油、不漏气；严格遵守安全操作规程，不超负荷使用设备，保证设备安全生产防护装置可靠，定期检查，消除不安全因素。全员参与查找、消除设备隐患，延长设备使用周期。通过台账清理，定期盘点库存，减少备件储备和消耗。在工艺方面，加强焦炉炉体维护，确保炉体密封性，杜绝焦炉煤气的散失，并做好煤气管道的检查和疏通工作，保证管道的畅通。同时，立足配煤结构优化，开展配煤试验，采取措施稳定焦炭质量，降低用煤成本。

我们积极开展“献一计”活动，定期收集职工提出的“好点子”，激励职工围绕节能等方面献计献策，同时，在班组、车间中开展节能降耗劳动竞赛，让全体职工把节约、懂节约、会节约的理念固化到日常工作中，形成了“点点滴滴降成本，分分秒秒增效益”的浓厚氛围。

坚持差异化精品拓展思路

马钢营销中心市场营销室销售室经理 张世欣

今年以来，在国内国际经济环境和疫情双重影响下，钢材生产成本大幅上涨，钢铁行业生产经营面临困难。作为营销战线的员工，“树立过紧日子的思想”体现在岗位和业务上的对标找差，坚决快速落实各项稳增长举措。

我们时刻强化横向对标，从内部找短板、从外部找差距，努力克服疫情、原材料价格上涨带来的困难。通过能力挖潜，追求极致高效，进一步围绕 QCDVS 等 27 个差异化精品增效项目寻找小切口，全面推进“差异化精品”“专业化整合”和“差异化服务”工作。

我们坚持“差异化精品”思路，深入开展市场研判、品牌运营、外购钢坯等重点，为公司形成了新的利润增长点。积极强化市场研判水平，在市场行情下跌前，适当预接订单，加大各品种接单力度，增加锁价订单比例，减少积压库存，坚持款到发货，增加公司现金流。营销中心通过合理配置产线分工和销售资源，降低综合成本，提高整体运营效率，为目标客户提供精准营销服务。结合产线资源排产情况，按月度资源计划量合理分配外购钢坯计划，通过高效组产、快进快出方式，热轧商品材、长材资源得到有效补充。通过快速响应市场扩大出口，产销联动等举措，1-5 月累计完成差异化精品销售 272 万吨，差异化精品销售占比达到 39%，累计同比上升 2.4 个百分点，1-5 月份累计增效 8860 万元。

业务深入挖潜 促进产融双赢

财务公司国际业务部业务经理 简文珊

面对国际国内不容乐观的经济形势，结合所在的国际业务部工作实际，精打细算、持续挖潜是王道。在外汇业务上，对内夯实自身基础苦练内功，加深市场研究，创新开发金融产品；对外为集团和成员单位做好智囊参谋和专业服务，以适应新形势下国际化战略的金融服务需求。

外汇交易是国际业务的重点业务品种之一。银行间外汇市场会员和集团外汇衍生品平台的双重身份，是财务公司做好外汇交易业务的先天优势。尽管集团整体呈净进口付汇，但各单位国际化经营特点并不相同，既有矿石进口的购汇，又有设备出口的结汇，为了充分发挥内部银行的功能，减少成员单位各自与外部银行成交的交易成本，财务公司将交易业务向前延伸，从跨境收付汇需求开始跟踪，重点从扩大交易业务覆盖面、丰富外汇交易产品出发，力求提高成员单位结、售汇需求在财务公司成交的规模，实现“经济炉料降本”。今年前 5 个月财务公司代客结售汇规模创历史新高。

同时，我们还进一步加强对市场的研究与分析，帮助成员单位加深与市场的沟通，4 月中下旬人民币汇率下探之前，我们发出购汇时间窗口的提示，多家成员单位及时续作远期购汇，做好汇率风险管理，实现了产融双赢。

对标挖潜

平凡岗位要有非凡之举

太钢天津太钢天管质检部技术员 黄海涛

当前严峻的市场形势，“过紧日子”是企业度过难关的重要举措。作为一名产品技术管理人员，我结合自身岗位特点及现场实际，在“减少质量损失”“提高成材率”和“差异化精品”等方面努力，配合各机组技术负责人结合机组及产品情况，提出问题、解决问题。同事们也针对各类问题建言献策，积极讨论，深入交流，对标挖潜。最终经过反复讨论，我共梳理出各类质量及成材率提升项目 15 项，其中跨部门攻关 3 项、差异化精品项目 3 项。对于各项问题制定了详细提升目标，持续跟踪项目进展情况。

公司生产经营各方面面临着更大的挑战，对我个人也提出了更高的工作要求，督促我将降本增效等工作积极落实到岗位，明确职责及改进方向，切实实现减少产品质量损失、提高成材率和差异化精品的目标，在平凡岗位上为公司全年经营指标的完成和高质量发展贡献力量。

打造技术实力提升竞争力

宝武碳业宝方炭材党支部书记、董事长 陈 宾

宝方炭材积极贯彻宝武碳业和集团公司要求，树立过紧日子的理念，研究讨论方案，分秒必争地推进落实。我们以研发大规格超高功率石墨电极，特别是 Φ800mm 超高功率石墨电极为契机，努力提升公司竞争力，实现降本增效。

大规格超高功率石墨电极在国际上虽有研发，但是由于其生产工艺复杂、技术要求高，仍未形成产业化发展。我们通过“揭榜挂帅”等方式，重点对 Φ800mm 超高功率石墨电极进行研发。打破传统大规格石墨电极高消耗、高折损的瓶颈，极大提高大容量超高功率电弧炉炼钢的经济效益。同时，我们积极采用经济性配料，以国产针状焦替代进口针状焦，通过工序间精细化组织，达到品种间的产能组合最大化，预期可年产 1000 吨，与常规电极品种对比，增加单位效益约 6000 元/吨。

我们将不断攻坚“卡脖子”问题，占领技术高地，凭借不断创新，努力对国内炭素行业的结构调整和地区经济转型发挥重要作用，助力钢铁主业“双碳”目标实现。



自我加压 为生态圈伙伴创造价值

欧冶工业品平台运营中心副总经理 傅晓耕

全力以赴提升效率效益，是钢铁企业应对严峻市场形势的重要举措。作为宝武智慧板块的一份子，我们要坚持对标找差，自我革命、自我加压，为生态圈伙伴创造价值。

作为平台销售端的员工，我认为要让平台产品发挥生态圈优势，为客户创造最大价值。对内我们要助力宝武数字化采购步伐不断加速，对外我们积极开拓市场，提升市场占有率、产品渗透率，整合生态圈资源，打好内外兼修组合拳。

为做好全面承接宝武内客户“应上尽上”的网上采购服务，欧冶工业品平台运营中心在 2021 年末对宝武内单位数字化采购的现状总结与分析的基础上，2022 年持续对各用户单位进行贴身服务及深度推进。上半年已完成集团除“应整尽整”以外的全部 306 家单位的网上采购情况调研，并针对每家公司提出了一“客一档”的平台应用方案。我们以“询价 100% 上平台、合同 100% 电子签署、全流程 100% 协同、大数据 100% 集中”为三年总体目标，致力于宝武内部各兄弟单位创造最大协同价值，实现采购降本增效。

为加强销售人员的销售能力，上半年我们对新进人员及大区销售人员开展了多轮销售培训，包括销售策略、产品介绍、实施操作方法等专题。同时严格落实销售人员 CRM 打卡制，完成所有公司下发钢铁客户触达工作。对于存量客户，不断推动产品渗透率，通过引导客户深度应用，增加客户黏性。根据市场的反馈，收集分析客户需求，不断设计打磨产品，提高产品核心竞争力。

心无旁骛

同心协力 克难奋进

宝地资产工程管理部技术质量经理 代 磊

作为多元板块的一员，我们应该积极应对市场环境的变化，综合施策，力争为集团公司全年目标任务的完成作出更大贡献。我要结合所在的工程建设领域，苦练内功，发挥积极性、主动性、创造性，降低成本、提高效率。

针对宝地资产建设规模不断扩大，产品种类不断新增的新形势，去年以来，我与同事们在已建项目的基础上，对标同行先进经验，总结归纳并适当提出先进标准，先后制定了《宝地资产工程管理部技术质量经理手册》《工程项目质量管理办法》《2022 年度工程项目质量管控策划方案》等系列实操制度，首次统一了宝地资产范围内的建设标准和相关管控要求，有效提升了各建设工程管理效率。此外，在节能减碳的大环境下，今年以来，积极开展建筑脱碳研究工作，对外积极对标同行先进经验，对内开展工程探索，除了传统意义上的优化设计降低能耗外，积极引入光伏发电、高性能钢材、轻量化镀锌钢板为基材的内饰板，通过超低能耗技术、被动式建筑外围护保温节能技术进行全生命周期的绿色低碳、数字化、智能化等技术的示范应用。

追求资管业务高质量高效率

华宝证券资产管理业务总部合规专员 周 琦

应对经济和市场严峻形势，要坚定信心、迎难而上，方能度过难关。今年 3 月份以来，资产管理业务总部坚持疫情防控与展业“两手抓、两不误”，共克时艰，紧抓业绩目标不动摇。

我们将继续秉持“提高生产效能，降低运行成本”的工作方针，打通业务运作关键节点，在多个业务运作节点上实现突破。在集团内业务落地过程中，资管总部响应迅速，组成由产品、合规、风控、运营骨干组成的专项小组，提前梳理预判可能存在的难点，力争以最快速度服务项目需求的目标，保证业务落地效率。同时，强化合规、风控管理，保障业务高质量发展。坚持对标找差，对业务运作现状存在的风险点及规范性进行深入分析，持续完善部门制度及业务流程。坚持定期针对相关合规风险点进行培训，持续强化合规展业意识。

3 月中旬，资管总部以最快速度为集团公司完成了 18 亿元委托资金受托产品的设立工作；5 月初，完成了公司和头部银行理财子公司合作的首单资管计划的设立，开启了与头部银行理财合作的新篇章。“稳字当头，稳中求进”，立足岗位，倍感重任在肩。我将继续以“三降两增”为抓手，与同事携手并进，持续推动公司资管业务以高质量高效率方式发展，不断提升核心竞争力。

凝心聚力 添保障

宝武环科新材料事业部海门生产作业部党支部副书记 张金龙

今年以来，在严峻的市场环境下，作业部在主营业务上，以“空压机大功率设备的能耗管控”项目降低能源成本，以“原材料木托板回收利用”项目节约消耗，以“国产铁红替代进口铁红生产高附加值产品”降低原料成本，并通过减少外部仓储租赁、减少专项费用等持续推动降本增效，打造极致效率和效益。

作为作业部党支部副书记，我更有责任以党建优势凝心聚力，让大家树立过紧日子的思想和意识，养成良好的工作习惯和作风，保障企业各项业务稳定发展。今年以来，从“一中心、双引领、三保障、四提升”方面开展党建工作，聚焦中心工作，稳步推进“6 号线产能扩建”和“软磁粉智能工厂”项目，保障人才培养、创新提升，持续为群众办实事三项目工作，提升基础管理、安全生产、降本增效、设备检修四方面能力。通过党支部“对标超越”行动、党员责任区、党员攻坚克难任务、党员登高计划等发挥每一位党员积极性、主动性、创造性。

我相信，只要大家心往一处想、劲往一处使，一定可以精神抖擞应对市场挑战，以更大的工作动力为实现企业高质量发展奠定坚实基础。