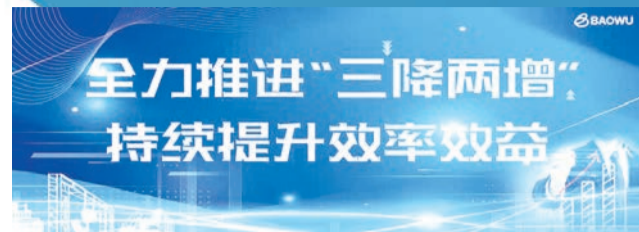


大处着眼、小处着手，创造岗位价值

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。



点滴改善 身体力行

宝武资源武钢资源程潮矿采矿工 吴少恒

作为一线采矿工，我在“三降两增”行动中树立“一点一滴皆可降”的理念，从岗位入手、从身边小事入手，点点滴滴降成本。我时刻绷紧“安全出矿”这根弦，每天提前半小时下井，班前先对出矿掌子面的顶板进行安全确认，严格检查铲运机车辆状况，及时排查隐患，确保人车安全。通过总结26年出矿经验，我摸索出一套“铲矿准、装矿满、运矿稳、倒矿快”的采矿方法，并给自己立下了“井不满不下班”的目标，今年一季度我个人出矿2.53万吨，被评为采矿分公司“采矿之星”。

在节能降耗降本上，我坚持每班随身携带检修包，做好铲运机的点检维护，对铲运机车辆油管回路

接口进行仔细检查，查找更换有漏点的油管，及时紧固松动的油管对接头，杜绝铲运机跑冒滴漏现象，一年下来至少节约2桶抗磨油，可降本5000元。同时，我还沿路查看出矿巷道各处拐角包角的完好性，对损坏、缺失的包角进行恢复，减少巷道对铲运机拖拽电缆的磨损，通过各种作业细节的优化，年可提升铲运机设备运行效率2.72%，降低维护成本3.52万元。

一个人的力量是有限的，降本增效工作需要人人参与，聚沙成塔。作为一名共产党员，我要把降本经验分享给工友们，相互学习借鉴，为完成全矿成本削减目标共同努力。

扎根一线 追求卓越

宝武碳业宝山基地技能大师 徐新华

作为一名生产技能大师，我要扎根一线，努力挖潜，追求卓越。一方面，要落实绿色低碳生产，持续优化操作和技术改进，确保两套苯加氢装置粗苯加工成本比2021年再降8元/吨，保持国内同行业领先水平；另一方面，要通过智慧制造手段，提升管理水平，达到降低成本的目。

今年以来，我与团队一起围绕“数字化”“智能化”“一体化”三个维度，站在“大数据”和“人工智能”的角度，优化现场生产制造流程，解决数字化技术应用“短

板”。在成功实现“新一期苯加氢自适应生产信息系统”和无人化自动装车智慧制造技术创新的基础上，规划设计并搭建“苯加氢智慧作业区”数字化平台，试点建立智慧平台APP；形成任务PDCA一站式的推进机制，运用数字化手段，结合流程再造，缩短各环节距离，大幅降低人与人、事与事之间的交流成本。通过全数据的采集及智能统计分析，全面降低风险、事故和隐患，实现监管效力最大化，提升现场智能化管理水平，为公司提质增效、降低成本作出积极贡献。

在工艺和质量上下足功夫

中南钢铁鄂城钢铁制造管理部产品工艺室主任 张渊普

我们产品工艺室主要负责鄂钢板材、条材新产品开发、产品质量一贯制管理、新产品项目管理，以及轧钢系统主要技术经济指标管理。按照公司“三降两增”要求，我们持续开展对标找差，加强技术降本，积极协同各二级生产单位做好生产工艺、技术方面的降本工作，并取得较好成效。

在工艺优化方面，今年，在与生产厂的高效协同下，我们成功优化了部分钢种成分，实现小规格钢材合金成本降低70元/吨；推进了高强度工程机械钢合金替代，2月份实现吨钢降本218元/吨；实现了相关

高建钢厚板的热装，钢板外观质量、性能均符合标准，为品种钢厚板热装的推广打下了坚实的基础，在实现降本增效的同时，促进了能耗降低。在质量提升方面，我们通过优化热处理工艺，提升了相关钢种表面质量；通过开展钢板裂纹攻关，普碳板坯质量得到大幅提升，裂纹比例同比2021年下降了62%；通过小改小革，改造钢板火切设备为双枪头，解决耐磨钢待温火切问题，为高级别耐磨钢生产创造了条件；加强连铸过程和异常坯管理，严控汽车钢精整车削问题，保证了质量，提升了用户使用鄂钢产品的信心。



让旧设备焕发新活力

宝钢金属江北金属制品制造管理部质量主管 阮琴

一季度，公司在原来老旧设备基础上，通过自主改善，成功试制出了床垫用弹簧钢丝，产品家族又添新丁，这也是我们推动精品增效的有力见证。

当前，江北金属制品正处于产品结构调整转型的阶段，原有的小规格拉丝机生产的产品类型单一，设备开动率不足30%，部分车台处于闲置状态，设备老化严重。要让老设备提高开动率，就要根据其特性，导入新产品作为增量，开发碳素弹簧钢丝就成为重中之重。

从产品研发的初期开始，公司主张营销部向外开拓市场、走访客户，深入了解碳素弹簧钢丝的市场需

求，技术、制造部门共同探讨工艺、设备的可行性及解决方案。经过4个月的多部门联合推进，顺利生产出了让客户满意的床垫用弹簧钢丝，并批量生产。值得一提的是，设备人员在不借助外力的情况下，通过自己摸索，对拉丝机的传动、冷却、润滑等进行了卓有成效的改善，并针对客户的反馈，自己动手进行局部改造，如加装防抖装置、防表面刮擦装置、风冷装置等，使之适用于新产品的生产，让闲置老旧设备焕发新的活力，既节约了对设备的投入，又提高了设备利用率，让企业产品多样化发展得到保证。

开发低碳产品 创造新的价值

宝钢工程宝钢钢构安环生产部部长 贝贝

作为安环生产部管理人员，我深刻体会到“三降两增”的重要性。在绿色建筑节能减碳方面，根据中国建筑节能协会数据，建筑运行阶段的能耗占全国能源消费总量比重为21.7%，“双碳”目标下建筑节能减排势在必行。

BIPV(光伏建筑一体化)代表绿色建筑的发展趋势。宝钢钢构积极探索，成功开创了独有的绿色建筑光伏一体化(BIPV)产品，结合建筑材料的使用功能与光伏材料的发电特性，可直接作为工业厂房屋顶建材使用，是一种集安全、美观、轻量化、易安

装、高投资收益于一身的新能源建材发电产品，新建及存量屋顶均可完全替代，不需要额外的支架，减少投资成本。

今年初，宝钢钢构成功取得建筑施工总承包一级资质，目前已先后中标绍兴柯桥碳纤维原丝项目和陕西乾县垃圾焚烧电厂施工等总承包项目，均运用了宝钢钢构独有BIPV产品。同时，宝钢钢构正在加速从单纯钢结构制造安装企业向绿色建筑工程技术服务企业转型，我们将持续开展绿色建筑部品部件的探索和创新，服务产业生态圈高质量发展。

树立大局观稳中求进

财务公司结算运营部业务总监 黄祎文

作为公司财资服务及运营中台实施部门，我们上下齐心，把“三降两增”作为部门的重要工作指引，以稳促进、以进求稳。受疫情等影响，部门制定远程办公方案，疏通结算合作行清算渠道，不遗余力保障日常基础工作稳定运行。同时，常态化与同业及兄弟公司开展对标工作，从系统、全局角度策划推进“三降两增”：一方面，坚持技术创新，科技赋能，通过智慧工具应用等措施实现人效的稳定提升；另一方面，优化组织管理，打造结算及运营一体化中台运作体系，形成属地标准模式与一体化集控作业模式双

管齐下，促进一总部多分支业务高效运转。以全局协同思维指引部门工作。结算方面，部门推出“省钱系列”产品，在为成员单位提升结算合作行处理优先级的同时，实现账户、支付、直连、平台等多方面费用减免。通过对成员单位内部结算的推广覆盖，进一步减少成员单位在不同金融机构间资金划转中的财务费用损耗。运营方面，以中台标准化模式推广为抓手，体系化推进运营共享，通过先聚焦再扩散的策略，实现多业务线与多区域的人员减负，为公司实现“三降两增”目标贡献力量。

“共享”也能创效

欧冶云商上海钢铁交易中心服务产品部产品高级经理 叶晓欢

作为共享产能钢坯专区设计者及产品全程运营参与者，共享产能在实际运营过程中能够有效给予参与各方带来明显的效益提升。通过生态圈多年的建设，逐步建成钢坯品类交易平台“钢坯专区”，可满足集团拥有富余轧机产能的基地集中寻源及采购钢坯。

我的设计初衷是利用共享产能产品的平台化设计理念，有效嫁接原料、产能、成品之间的联系，建立以市场为导向的“共享产能交易平台”，本质就是寻求并有效利用有价值的闲置产能，使其效益最大化。

实操过程中，共享产能钢坯专区则是整个环节的第一步。首先，钢坯专区的设计开发借助了生态圈的力量，有效地将社会闲散的钢坯资源整合成专业化的钢坯交易平台，为集团内各基地提供钢坯的集采服务及渠道；其次，专区同时配套设置了成品专区，为集团内钢厂提供多模式定价方式，将采购价格进行联动，实现成品发售同时锁定原料，促成原料与成品的量价联动机制，有效规避了因市场波动带来的价格风险；最后，集团内钢厂可以利用自身富余产能，通过无风险加工模式实现进一步的效益提升。

产融量化研究助推策略购销

华宝证券绿色产业研究部总经理 张锦

华宝证券2020年以来融合产业研究和金融工程量化研究两方面的资源优势，积极开展面向生态圈的大宗商品量化研究，并与兄弟单位合作研究量化工具在铁矿石策略性购销方面的应用。

形成的量化择时系统模型，成功实现多轮低价采购、高价销售、库存管理等购销活动，把握住了市场波动，在获取较大收益的同时降低了成本。未来，华宝证券研究团队将借助在铁矿石量化研究上的经验，进一步与更多兄弟单位合作，把量化择时模型延伸到其他大宗商品领域，为宝武降本增效贡献华宝智慧。

内外兼修 提升能力

宝武环科温州环发副总经理 周祥雷

“三降两增”的专项措施，我结合实际进行细化分解，全面落实。

我倡导实行节能降本七步法，即通过采取提升规模、惜油如金、滴水归产、智能管理、精益生产和黑灯行动，实现刀刀向内，深挖节能降耗潜能。温州环发参与了协同处置太钢集团宁波宝新冷轧油泥，在高质量钢铁生态圈建设中，发挥了强功能、补短板、促融合的示范作用，助力钢铁专业化整合，这对提升温州环发在危废处置行业的综合能力和影响力也起到促进作用。

降本突破重在合力

宝武碳业苏州宝化工艺首席师 沈翰

竞争在市场、竞争力在现场。公司要在日益激烈的市场竞争中取得优势、不断成长发展，靠的是每个员工都能在各自岗位上创造价值。

今年以来，炭黑原料油价高量少，生产成本持续上涨，给企业创效带来影响。为此，我凭借多年的炭黑生产和研究经验，带领技术人员开展技术降本，推进乙炔焦油从燃料到原料的转变，不仅满足了生产运行的原料需求，一季度还创造直接经济效益157万元。

由于近年炭黑市场供大于求，产品同质化严重，

行业内无序竞争激烈，我们努力寻求技术、产品上的突破，积极开发生产具有高附加值的特种炭黑产品，实现增收创效。我配合开发低多环芳烃环保炭黑产品，并在宝武碳业揭榜挂帅项目中主持开发低筛余物软质炭黑产品，配合研制出多个特炭拳头产品，一季度累计实现增效86万元。

下一步，我和团队将不断从市场、现场挖掘“三降两增”课题，凝心聚力发挥聪明才智，共同为公司的持续发展贡献力量。

