

讲好宝武故事 彰显宝武力量



为深入学习贯彻党的二十大精神，生动展现宝武建设世界一流伟大企业的责任担当，弘扬钢铁报国、严格求实、开放融合、铸就强大的精神品质，今年8月，“守报国初心 听强国之音”宝武好故事征集活动正式启动。经过多轮筛选，13个优秀故事脱颖而出，在日前举行的“守报国初心 听强国之音”宝武好故事线上发布活动中得以精彩呈现，并最终评选出一等奖

(2个)、二等奖(4个)、三等奖(7个)和最佳组织奖(2个)。这些好故事，以小切口折射大视角，生动诠释了宝武价值观和宝武精神；讲述者用心用情传递真善美，传递正能量。本版刊载荣获一等奖、二等奖的宝武好故事，于“宝武故事”中感受“宝武力量”。

同饮一江水 沪宁一家亲

讲述者：杨秋燕
文字：陈新华 方培帅 陈立勋

3月3日深夜，宝钢股份梅钢公司接到宝山基地紧急保产支撑令：要在最短时间内抽调人员驰援宝山基地炼钢厂，确保疫情之下生产不停。疫情就是命令，保产就是责任！得知要组建一支驰援队伍，梅山基地员工闻令而动，第一时间响应。短短2个小时，一支74人、个个都是精兵强将的支援队组建完成，28名党员成立了临时党支部。他们来不及安顿家里的老妻儿，连夜收拾行囊。

3月4日，支援队迅速抵达上海。陌生的工作环境、设备与工艺，以及全新的混编队伍、疫情管控带来的种种影响，让这场抗疫保产任务变得异常艰难。梅山基地及时召开党员大会，统一思想、消除顾虑，用使命感、责任感激发全体参战人员的斗志，要与时间赛跑，为打赢这场攻坚战做好准备。

3月11日，梅钢支援队收到进场的指令。被安排到三号连铸机的李红闯是一名经验丰富的连铸浇钢高级操作，他主动带教指导、梳理岗位职责、逐项落实方案并总结成操作要点。在他的带领下，团队顺利完成了模拟浇钢，为抗疫保产打下坚实基础。被大家称作“万能贴”的他，俨然成了三号连铸机稳定运行的“定海神针”。

作为行车组的领队，魏宇霖是这次抗疫保产中年龄最大的“战士”。当得知只有一天时间，要操控起与梅山基地完全不同的行车设备时，他没有半点退缩。为了确保万无一失，他紧急与宝山基地行车组对接，建议他们组建线上班组，以远程指导的方式构建起一个

强有力的生产运行保障体系。受疫情影响，现场办公区域全部封锁，对于魏宇霖来说，他的办公点就是每天行走在整条生产现场。

有一种力量叫并肩作战。在团队的共同努力下，梅钢支援队进入现场36小时后，顺利炼出第一炉钢、拉出第一块合格板坯，打响了协同合作胜利的第一枪！7天内，共炼钢162炉。3月19日，支援大部队接到撤离的命令，仅留下梅山基地27名员工继续坚守。这个消息并没有打乱他们的节奏，反而激励了大家的斗志：要全力以赴站好最后一班岗。3月26日，梅山基地以零感染、零事故、零故障的成绩圆满完成使命，安全返宁。

越是特殊时期越是彰显担当，在这场战役里，动容的故事还有很多，如被称作“外卖小哥”的张利每天要爬几十层楼高为大家送餐，还有家里孩子意外受伤做手术却不能陪伴的黄锐……是他们用实际行动挺起了钢铁脊梁。

这场义无反顾的驰援，让我们看到每一个平凡之躯绽放微光，点亮手足深情。同饮一江水、沪宁一家亲的真挚情感，已融入每个人的血液。



0.02 毫米和 711 次挑战

讲述者：廖席
文字：廖席 孟蕾蕾

一点一点地把“心血”清理出来。在攻克了175个设备难题、解决了452个工艺难题后，在失败了711次轧制后，0.02毫米超薄不锈钢精密箔材终于研发成功。

2020年5月12日，习近平总书记来到宝钢集团考察调研。厚望如山，催人奋进。习近平总书记的殷殷嘱托，成为新时代钢铁人奋进的指路明灯，激励着全体干部职工不断开拓进取、奋勇争先。我们接到新的研发任务，要把0.02毫米厚度的手撕钢继续薄化。

可是，我们的设备极限厚度只能到0.02毫米。挑战就是机遇，既然设备“眼睛”达不到，那我们就通过人工经验反复尝试。又是上百次的推倒重来，3个月，厚度成功再减0.005毫米！我们费这么大劲研发新产品，能改变什么？如果应用于电池包覆材料，同样体积，电池容量能增加17%，将助力新能源行业发展。

如今，我们正在研发金属掩模版，其触感犹如丝绸、薄纱。我们的常规钢铁是论吨卖，而它是论克卖，几乎和黄金等价，这款材料就是我们下一阶段要攻克的难关。生产不停止，创新不停滞，我们对未来信心满满！

解文中和他的徒弟们

讲述者：朱星尧
文字：刘奇

不爱读书爱游戏的他，正为半年后即将举行的技能大赛发愁。解文中决定放大招：“戴凤，多看书，我随时会去你家里抽查！”起初戴凤以为师傅是吓唬他，没想到解文中真的不请自来，不仅抽查学习进度，还带来一张试卷。戴凤只好放下手机，开始答题。在解文中的不断引导下，戴凤学会了将书本上的知识运用到实际生产中。看着钢水指标不断提升，竟然有种打游戏通关的快感。点滴积累厚积薄发，在半年后的技能竞赛中，戴凤一举夺魁，获得了技术能手的称号。

消息传到周晓那里，这家伙又有了新理由：师傅，孩子高三，忙不过来啊……此时的解文中在备战“鞍钢杯”，尽管很忙，他还是找机会和周晓的宝贝女儿进行了一番谈心。果然没几天，周晓主动找来：我要给女儿树立榜样，决定参加半年后的副炉长比赛。从那天起，周晓每天提前3小时到单位上班，一心一意跟着师傅学习炼钢技术。解文中也手把手教他控制温度、成份和炼钢节奏，以及如何降低铁损比等。

半年后的一天，解文中在外地刚参加完鞍钢杯比赛，周晓打来电话报喜：“师父，副炉长比赛我排第一啊！”解文中感到一丝欣慰。不一会儿，赛场也传来了喜讯，解文中获得鞍钢杯“全国钢铁行业技术能手”，真是双喜临门！人怎么能没有梦想呢？此时的解文中脑海里又冒出来这句话，他很想把此时的激动心情和徒弟们进行分享，当然还要想想自己下一个梦想是什么。

2018年，对我们太钢手撕钢研发团队来说，是涅槃重生的一年。经过两年多的反复实验，手撕钢研发成功，我们的付出没有白费，从此可以自豪地说：超薄不锈钢材料，咱们有！

造出手撕钢，难在哪里？打个比方，我们的钢其实就像一张大面饼，家里是用一根擀面杖在擀面，而我们的手撕钢是20根辊子同时在擀，既要薄、均匀还不能有划痕。从原料的0.5毫米到手撕钢的0.02毫米，厚度每往薄推进0.01毫米，意味着辊系配置要推倒重来。20根轧辊，就有2万多种变化。

在这么复杂的轧制过程中，平均两天一次的断带是我们最头疼的问题。薄板一旦断带，就会碎成粉末，只能由瘦小的职工爬进0.4米高的机架，用手扳、用手抓，



作为马钢炼钢的首席技师，解文中一共培养出了30名技师，没想到会在第31个徒弟周晓身上遇到了难题。

近两年来，眼看着徒弟们一个个独当一面，解文中倍感欣慰。徒弟们拿到技师证时的激动、获奖后的泪目，也让解文中体会到“师傅”二字的份量。偏偏周晓抱怨作业环境差，炼钢工人没前途，想做一条没有梦想的咸鱼。唉，人怎能没梦想呢？回想自己，解文中思绪万千。从学校分配到炉台的那一刻，他就梦想踏着师傅的足迹，成为一名优秀的炉长。那时候头顶安全帽、手拿大铁钎、眼戴防护镜，整天都是灰头土脸的，三四个小时才能炼一炉钢。厂外是烟囱冒出的浓浓“黄龙”，厂内是师傅的大嗓门：注意看火！师傅告诉他，那都是平炉炼钢惹的祸。后来在原一钢厂“平改转”期间，解文中被选派到马钢技师学院学习。学成归来，他立足炉台一步一个脚印，一晃27年，不忘初心梦自成。他的下一个梦想，是成为全国技术能手。

逐梦路上，苦尽方能甘来，怎么能躺平呢？解文中去找周晓谈心，却被反将一军：师傅戴凤啥时候评上技术能手，我就试试咸鱼翻身。戴凤干活是把好手，但是



矿山变绿洲 “天坑”变“网红”

讲述者：王伟斌
文字：邵亮 何小璇

8月的一个清晨，沐浴在阳光中的宝武资源武钢资源大冶铁矿黄石国家矿山公园刚一开园，就迎来了一批热情的“游客”。哦不，她们就生活在这片矿山脚下，是矿山的老街坊、老邻居了。只见她们轻车熟路地快步来到“网红”天坑前，让鲜艳的衣裙随风飘扬，忙不迭地拍着美照……拍完照，她们又“钻”进阴凉的槐花林里，一边拉着家常，一边沉醉在绿色矿山的美景中。

在湖北黄石地区，如果你从万米高空的飞机上向下望，这座“天坑”就像一只巨型“大碗”，隐藏在连绵起伏的群山之中。它东西有2400米长、南北900米宽，“碗口”到“碗底”的最大落差有444米，坑口面积达108万平方米。以前，这是一座历史悠久的露天铁矿采场。据史料记载，早在三国时代，孙权就在此地“筑炉炼兵器”；南宋爱国将领岳飞，也曾在这里采大冶之铁锻造武器……到了近代，祖祖辈辈的矿山人像“愚公”一样，把山上开采出的铁矿石源源不断地运下山，又把采矿产生的岩石运到周围的洼地，逐渐形成了今天的“天坑”。

大冶铁矿不仅承载了我国千百年来的矿冶文化，也见证了近代钢铁工业的发展历程。新中国成立以后，它作为我国华中地区的“钢铁粮仓”，是毛主席视察过的唯一一座黑色金属矿山。

矿山人始终牢记毛主席的谆谆教导，在此后的近半个世纪里，这里的东露天采场累计剥离岩石3.64亿吨，开采出铁矿石1.3亿吨，生产铜32.5万吨、黄金16吨、白银320吨。

斗转星移。近年来，大冶铁矿坚持“修复环境、改造环境、治理环境、再造环境”的理念，从地下到地上，从黑色到绿色，在原本寸草不生的废石堆上栽种了120多万株刺槐，建成了397万平方米的硬岩绿化复垦生态林，形成了“矿在园中、园在绿中、绿在画中”的生态环保格局，走出一条工业游与生态游双轮驱动的生态转型之路。

如今，矿山变绿洲，“天坑”变“网红”。千百年的矿冶文明在这里薪火相传、发扬光大，吸引了越来越多的游客慕名而来，让大冶铁矿这颗曾经的“工业明珠”在中华大地上熠熠生辉。



情人节的礼物

讲述者：王爱珍
文字：严革

我是宝地资产友间公寓牡丹江路店的店长， servicing 300多家租户。今年的情人节，有位租户送了我一份礼物，不料却使我老公因此产生了误会。这究竟是怎么回事呢？且听我慢慢道来。

今年2月13日，在宝武团委精心组织和宿舍事业部的筹划下，我们店里举办了一场非常成功的宝武版“相约星期六”联谊活动。当时我是活动主持人，看着好几对宝武的小哥哥小姐姐牵手成功，心里特别高兴。这里我可要告诉大家一个小秘密，我还是一名兼职宝武红娘，已经吃过好几次“十八个蹄膀”了！当天，有位租户小姐姐经过活动现场时，悄悄拍下了活动过程，并编辑成短视频，第二天情人节一早发微信给我：姐，送你一份情人节的礼物！

我老公的误会就是由此产生的！那天早上，我让他帮我拿一下手机，他无意中看到了这条信息——不明身份的微信头像以及“姐”“情人节”“礼物”这些字眼，再结合我每天早出晚归的画面，估计当时就把他的心震得七零八落了。关键是他又是个“闷葫芦”，把这件事闷在了心底，我压根儿没注意到他的小心眼儿。就这样一个多月过去了，上海新冠疫情形势突然严峻起来。3月20日晚上，我告诉老公要住店去了。作为店长，在这关键时期必须住在店里，我心里才踏实。第二天早上，老公送我去门店。路上，我打电话给在读大学的儿子，关照他要照顾好自己，又对老公说：两边老人就交给你了。当我拉着行李箱走进门店时，听到老公在背后叫了一声，“依自个当点心哦！”回头一看，只见

他默默站在那儿，神色有些黯然。

4月1日，浦西封控，公寓里要落实好300多位租户的疫情防控，还要照顾大家的吃喝拉撒，情绪波动，我们所有的工作人员天天忙得精疲力尽。我基本隔上好几天才和父子俩联系一下，没想到老公对我每天的行踪了如指掌，知道我在公寓里建起了“爱心换物小超市”，被租户称为“最美播音员”，多次陪同租户去医院就诊。原来他关注了我们公司的公众号，公众号上有个栏目叫“战疫日记”，每天报道着我们友间公寓在内的各种战疫信息。

有一天晚上，我和老公联系后不久，他又打来了电话，特别亢奋又带点戏谑的口吻对我说：“哦呦，蛮有花头的嘛，情人节还有人送礼物。”原来当晚公司发的“战疫日记”，报道了我情人节收礼物的事，他这才终于解开了心结！

封控72天后，大上海保卫战取得了胜利。当晚我回家时，老公特别兴奋，做了一桌丰盛的大餐，还开了一瓶香槟。他主动坦白了对我的误会并开展了自我批评，表示不能输给租户，要补送我一份情人节的礼物。他还酸溜溜地对我说：“老婆大人，你不要只顾着那个300多人的大家，也要顾顾我们三个人的小家哦！”



新丝路上的摆渡人

讲述者：谢思帆
文字：谢思帆 张梅

我的工龄刚满3年，现在是八钢国贸公司驻乌兹别克斯坦的一名海外营销员。要是在一年前，我还无法想象，有一天我能独自扛起海外销售大梁，摸索开启新的营销模式，与外国政府部门打交道……但是现在，我可以骄傲地说：我做到了！

今年4月8日，我带着融入“一带一路”建设的使命，远赴乌兹别克斯坦。然而还不到两个月，师傅就接到回国赴任的命令。这一切来得太突然，虽然考过俄语八级，但是我和当地人还不能自如交流。办事处只有我一个会俄语，三个当地员工也不会汉语，担子一下子压在了我的肩上。

语言沟通不畅就努力去学习，实战经验不够就交当地朋友。我一拜访乌兹别克外交部、警察局、银行、移民局、税务局以及水电气暖等相关部门，一次次拨打电话、一遍遍上网查询，办事处各项事务井然有序，运行正常。但还有一件事压在我的心头，这也是公司派我到乌兹别克斯坦的目的：深挖当地钢材销售市场。



苦思冥想了好久，我终于在以往的“献一计”中找到了思路：利用当地的网络平台销售钢材。

说干就干，我着手准备八钢的钢材产品资料，并在当地乌兹格洛特网络平台发布八钢产品信息。没有尝到成功的喜悦，却感受了失败的苦涩：我的发布信息被退回了。经沟通才知道，我们是外国企业，必须获得资质准人才能在平台发布信息。第二天，我就带着当地员工前往乌兹别克斯坦贸易部备案，并成功获得准人资质。8月25日，平台发布了第一条八钢镀锌产品信息，八钢在海外的第一个网络直销系统就此搭建。

网络营销的成果立竿见影，两日内就有三家客户联系我，其中一家总部位于迪拜的公司成功与我们达成订单意向。事不隔夜，当晚，我就同办事处的同事赶往30公里外的客户工厂当面洽谈。经过艰苦谈判，终于取得客户信任，客户当即要求先下单900吨钢材，还承诺未来每年采购15000吨。目前，该客户第一批货物定金已经到账，预计每年能带来1425万美元贸易额。

我感到很庆幸，自己是宝武的一员，才有海外成长的机会，而让我更骄傲的是，“一带一路”的非凡十年里也有我的一份努力。下一个十年，汇今日小我，成未来大公，我就是新丝路上的一名摆渡人。