

# 找准定位、积极走位、勇于进位

## ——“四化”“四有”大家谈(二)

极态度，为钢铁企业绿色发展作出贡献！

四年多来，我先后参与了8座超大型高炉热风炉烟气脱硫项目的工程设计及总承包工作。我所在的节能环保团队研究开发了大型高炉热风炉烟气脱硫工程技术，应用之后烟气排放二氧化硫浓度远低于国家超低排放标准，为宝钢股份四大基地环保达A提供了强有力的技术支持。

梅山设计院将不断策划和低碳相关的业务，力争在关键核心技术攻关方面持续取得突破，为集团公司实现“双碳”目标、绿色化发展贡献力量。

### 努力践行，跑出发展“加速度”

武钢集团现代产业园事业部  
党支部书记、副总经理 杨帆

践行“四化”“四有”，我有以下思考和认识：要做陪伴客户的服务者。客户的需求在变化，我们提供的服务方式也必须创新变化，从以往简单的租赁向上下游客户共同繁荣生态圈转变，制定服务标准并要求园区、运营相关人员下沉客户现场，量化频次，从可感知入手做好客户服务。

要做优质资产的管理者。我们作为国有资产的管理工作者，天然带有资产保值增值的使命，要全面提升资产去化率，让所有能够运营的资产发挥最大效益，同时抓好特种设备的管理和安全隐患查消工作，全力以赴保障招商和资产运营的良好成效，充分体现资产管理价值。

要做卓越利润的创造者。结合事业部自身实际，形成可对比、可量化、可落实的对标找差指标体系，发挥事业部工业属性地产的资源优势，围绕年度商业计划任务书，结合主题教育制定实打实的党建举措，激发党员先锋模范作用，挑战利润摸高指标，发挥支部在企业生产经营中的战斗堡垒作用。

要做极致效率的引领者。通过主题教育凝聚事业部员工的担当意识和斗争精神，通过系统培训和对标找差不断提升专业能力，将资产策划、招商和运营效率发挥到极致，内对自身历史最优成绩，外对行业标杆企业指标，在发展的路上跑出自己的“加速度”。

### 全面对标找差 提升经营质效

宝钢包装制罐事业部副总经理 朱小林

一段时期以来，受宏观环境等影响，国内快速消费品包装市场需求阶段性承压。面对严峻的市场形势，宝钢包装制罐事业部紧紧围绕“四化”“四有”，多措并举提升经营质量。截至2023年上半年，宝钢包装两片罐市场占有率继续稳居国内第一。

制罐事业部认真贯彻落实胡望明党委书记、董事长提出的食品饮料包装创新要求，拓展新技术、新工艺，推出个性化定制、450ML罐型等差异化和新罐型产品，向高端化大力推动。扎实推进“三智”系统建设，通过数据治理和应用、智慧工厂建设和“宝罗”上岗，赋能“总部多基地”管理，推进智能化升级。推广光伏能源应用和节能减排，各生产基地推进绿色工厂、白名单环保企业创建，推动绿色低碳发展。强化全面对标找差，推进标杆工厂建设，固化知识与经验，推广最佳实践，助力高效化发展。

制罐事业部紧密结合“总部多基地”管理实际，围绕价值最大化，借助大数据和智能化信息系统，通过深化主材集采和统一调配、优化订单排产多基地协同、柔性化生产制造、强化业财融合等，在价值创造上下功夫，促进各生产基地提升极致效率。

### “三个落实”谋发展

太钢冷轧厂常务副厂长 高培军

在“学标杆”中谋发展，在“晒成绩”中找差距，在“比作为”中勇争先，作为太钢集团最大的不锈钢成品厂，冷轧厂狠抓“三个落实”，将“四化”“四有”切切实实落到实处。

统一思想。强化系统思维，狠抓基础建设，5S、安全、质量、设备功能精度都是基础，打好底子才能盖高楼。强化问题导向，要敢于发现问题，更要善于发现问题。坚持守正创新，以“今天再晚也是早，明天再早也是晚”的时间观念和“没有快就没有好”的效率意识，找根源探究竟，提前策划反复推演，把小事抓到位，把大事抓精细。

创新经营。产品是企业安身立命之本，二季度我们通过改善品种结构，实施高端化，成功实现扭亏为盈，算账经营效果初见。关注市场上，我们要继续开发高端品种，国内唯一的MARK III型LNG运输船及薄膜储罐用304LG产品，开辟冷轧表面质量精品工序，合同命中率稳步提升，打破国外垄断。立足现场上，把竞争力做到一线，做到基础管理“四不放过”：原因未查清不放过，责任人员未受到处理不放过，责任人和群众未受到教育不放过，整改措施未落实不放过。

提升能力。在想为敢为、勤为善为，增强“勇挑大梁”的本领上下功夫，高点定位、对标一流、务求实效。以“一人一表”为牵引，着眼进步率，快速消除和标杆之间的差距，把“四有”“四化”切切实实转化为效益、转化为每个人的行动自觉。

四季度，冷轧厂将保持“抢”的意识、“争”的姿态、“拼”的精神，以只争朝夕的紧迫感加压奋进，以不进则退的危机感提速经营，为宝武发展贡献力量！

### 立足岗位 创新创效

八钢物流运输分公司维护管理区  
机车设备专业工程师 姚新丰

面对当前钢铁行业严峻复杂的形势，集团公司党委书记、董事长胡望明提出“四化”“四有”相关要求。挑战面前，八钢员工更需要砥砺奋进、勇于突破。

作为八钢公司物流运输分公司维护管理区一名职工、创新工作室带头人，如何在现有的情况下进一步提升机车检修效率，保证机车运用，做好运输保障是我的目标。我认为，必须要做好智能化建设及创新工作。2022年以来，我们在检修工作中不断发现问题、分析问题、解决问题，集体的智慧与力量得以体现。通过小改小革及岗位创新解决了不少问题，比如机车车钩缓冲器拆卸工艺的改进、电瓶搬运工装、液力传动箱油压继电器油压精准控制等等，原先五六个人才能完成的工作现在两个人就“搞定”了，且工作安全性和效率更高。2023年度实用新型专利——鱼雷型混铁车轮对镗修定位装置，不仅解决了260吨鱼雷型混铁车轮对镗修难题，年节约费用102万元。

今后，工作室会继续以“四化”为方向引领，借力“献一计”平台，不断凝聚班组员工的集体智慧，带领大家克服困难，不断做好岗位创新工作，为铁路运输任务的圆满完成贡献力量。

### 数智融契，助推用户高质量发展

宝武智维智能化集成总监 宋明中

高端化、智能化、绿色化、高效化是钢铁行业实现高质量发展、实现质的有效提升和量的合理增长的内在需要。作为一名技术人员，加快智能运维技术迭代和产业化发展，助推钢铁主业设备管理智能化、高效化，我们责无旁贷。

智能运维是一项系统工程，赋能生产设备健康状态监测、预测、管理及运维过程的高效运营和知识传承，致力于实现设备系统价值最大化。目前，宝武智维的智能运维服务已实现集团内主要钢铁基地的全覆盖，并延伸拓展至各多元板块；平台累计接入数据项250万+，助推广大用户在设备维护成本降低、设备运维效率提升、产线综合效率提升等方面取得了显著效果。

对标未来“完全智能运维”呈现的无人化、智能化、数字孪生等典型特征，我们在智能运维技术迭代上还有较长的路要走。一要加大新一代信息技术、人工智能、工业互联网技术的应用，不断提升智慧决策水平；二要重点聚焦数据价值提升，加速规则模型研发、应用与迭代，加强数据治理与应用；三要持续迭代智维平台功能，聚焦用户深度需求深化智能运维平台四个架构（大物联、大智慧、大数据、大智维）建设。

我相信，在宝武创建世界一流企业、深化价值创造的进程中，基于“数智融契”的智能运维技术迭代和产业化发展，必能为生态圈用户持续提供稳定可靠、智能高效的设备运行保障！

### 放大边际产量 优化定价机制

欧冶链金马钢诚兴公司  
党支部书记、董事长 季海俊

2023年，马钢诚兴坚决贯彻落实“四有”经营纲领，在废钢产业遭遇较大困难的背景下，坚持“以销定采、以销定产”经营策略，1-7月经营规模和利润总额，同比分别增长51.6%、32.5%。

上半年，马钢诚兴所服务的马钢股份废钢用料结构大幅改变，经济型废钢占比32%，为配合钢铁主业极致生产和降本增效，主动开发了钢刨花压饼、高炉用粒子钢等新品种，累计销售38万吨，协助马钢股份降本增效2167万元。接下来，破碎废钢的需求增大，边际贡献增加，我们将开足马力生产，进一步提升经济型废钢产能占比，放大边际产量贡献。

为应对市场下行行情，建立“大销售、大采购”营销体系，以宝武体系钢厂、大型国有钢企、上市公司为目标客户，筛选有实力、讲信用、回款及时的客户优先合作，淘汰一批实力弱、信用差、回款不及时的客户。开辟长江沿线船运便利的钢厂客户，根据不同客户实行不同营销模式。

优化定价机制，以质量、价格、交货速度、服务等为主要标准，建立供应商优胜劣汰机制，确保资源稳定、成本最优。通过摸排供应商场地位置、加工设备、生产能力和主要销售渠道，探知废钢资源点并建立全地图，增加市场行情波动时的采购手段。



### 解放思想 刀刀向内

宝钢股份中央研究院  
厚板研究所研究员 张豪臻

当前，钢铁行业呈弱需求、低预期的趋势，钢铁企业面临巨大的挑战。危机中孕育新机，“四化”“四有”要求如何落到实处，是每一名研发人员都需要深度思考的问题。

厚板管线钢等重点品种瞄准高端化的产品定位，实施战斗队的高效经营模式，确立各品种年度经营目标及工作方案，坚持高目标引领、高标准策划、高要求实施。持续落实全面对标找差，针对高附加值品种策划大项目等研发专项，完善校企合作等研发生态圈建设，实施推进厚板5米产线DQ-ACC冷却改造等现场关键技术设备攻关，不断推动技术与认知的迭代升级，铸造产品高端化的核心竞争力。2023年上半年厚板以管线钢为例，实现新产品销量26万吨，总毛利3.6亿元。

高效化是产销研一体化的核心要求，在厚板事业部战斗队模式下，研发更紧密地与产销结合，坚持按照“四有”要求，以价值盈利为导向组织生产经营，优化商务接单策略，深化推进国际化战略，拓展中东、土耳其、墨西哥等用户，其中管线近两年出口比例达到38%，完成24万吨最大批量海管订单，实现5亿元总毛利，抗酸管线近一年累计供货量突破10万吨，均创造历史新高，同时内部制定套保机制、合金模型、工艺管控调整策略，形成20-30个细分的技术降本项目，专人推进，实现多维度极致效率提升。

智慧化、绿色化是钢铁行业重要的发展方向，但也对研发人员提出更高要求。组织开展基于PIDAS平台数据创新应用活动，利用公司大数据平台、厚板PIDAS系统进行分析，挖掘实际业务需求，以练代学，解决痛点难点问题，提升研发人员的数字化能力。针对绿色化，积极梳理绿色低碳产品需求，以及下游用户对制造过程的碳减排或废钢比等低碳限制，并学习应用碳足迹等计算工具，储备现有产品碳排放数据，更好应对未来的行业政策变化。

危机之下，研发人员应解放思想、刀刀向内，深化对“四化”“四有”认识，形成有效举措，落到细处实处，为宝武完成全年目标作出更大贡献。

### 强化技术攻关 创造多元价值

马钢技术中心汽车板研究所  
主任研究员 刘珂

市场寒冬倒逼汽车板用钢的转型，我们也切身感到了巨大压力和深深寒意。如何定位、如何走位、如何进位？“四化”“四有”是实施路径，也是行动指针，更是求生存谋发展的经营韬略。

作为汽车板研发的技术人员，产品高端化上，我们将聚焦市场需求、释放产线能力、研发更高技术含量的产品，强化马钢特色的自润滑材料、超级外观免中涂外板、低碳汽车板等产品研发力度、速度，技术破题差异化竞争。制造高效化，我们要积极贴近产线现场，发掘出更适合现场生产的工艺参数和工艺手段，无缝介入生产端，协同制造单元开展极致高效的生产攻关，实现科技支撑降本目标。

围绕“四有”要求，要通过紧密构建客户端口，强化“跟进、盯紧、挖掘”客户需求，通过在核心主机厂的“技术一营销”精干小分队，实施新车型、新零件、新材料无缝对接、技术交流、贴身服务等方式的“强链接”，掌握主机厂的痛点、跟随和引导客户，获取附加值高的产品及便于组产的订单，实现有利润的收入、有现金的利润。在技术支持营销单元形成和锁定市场份额的同时，也为客户创造多元价值，实现双赢。

### 勇担当 重实践 善作为 谋发展

宝钢金属武汉宝武轻材党委书记江北  
冷弯型钢总经理 赵亚君

“四化”“四有”清晰指出了建设世界一流企业的必然路径，准确诠释了应对挑战的经营原则。经过深入学习领悟，观照江北冷弯型钢过往，面对当前市场低迷现状，面向对内经营改善、对外市场拓展的实际需要，我们认真贯彻落实“四化”为“引”、以“四有”为“纲”，激发对江北冷弯型钢发展的重审视、再思考、新实践。

江北冷弯型钢作为行业龙头，近年来全力推进设备升级、技术创新，通过瞄准专属市场融入自主创新的产线

面对当前钢铁行业严峻复杂的形势，集团公司党委书记、董事长胡望明在宝武2023半年度工作会议暨对标找差现场推进会指出，“以‘四化’为方向引领，推动钢铁行业高质量发展。高端化、智能化、绿色化、高效化是我们面向未来的主动选择，是建设世界一流企业的必然路径，是钢铁行业实现高质量发展、实现质的有效提升和量的合理增长的内在需要”“以‘四有’为经营纲领，积极应对钢铁行业长周期下行风险。要立足极致效率、极致成本，坚持按照‘有订单的生产、有边际的产量、有利润的收入、有现金的利润’组织生产经营”。

挑战面前，更需要统一思想、众志成城，更需要砥砺奋进、勇于突破。本版推出“四化”“四有”，如何落实到行动”大家谈，请各产业单元党员干部员工谈一谈对“四化”“四有”的思考和在岗位实践中的努力方向，以增强思想自觉和行动自觉，以时不我待的决心和干劲，为宝武完成全年目标任务作出更大贡献。

定制，通过柔性成型技术的实现，为践行“四化”奠定了良好基础。下一步将围绕高效化，尤其是资产效率、资金效率、人事效率、资源与能源利用效率的发挥方面，想招出招，进一步对标找差，从精简单班人数、打破工序界面、提升设备能力、提高生产效率、降低各项费用等方面大胆探索实践。

面对瞬息万变的市场，身处完全市场竞争中的江北冷弯型钢，将始终秉承“四有”经营纲领，以规模量承载、低库存保供、多市场并举抵御风险；以精细市场走访调研、精准识别客户需求、精益生产工序成本强化客户粘性、固化直供模式、优化激励配套来获取和支撑优质订单，强筋壮骨，真正实现“四有”。

望远山，而力行之。面对挑战，江北冷弯型钢全体职工在集团公司及宝钢金属的正确领导下，将秉持“亦余心之所善兮，虽九死其犹未悔”的心境投入其中，快马加鞭，砥砺前行。

### 构建引领未来新赛道

欧冶链金经营财务部副部长 吴浩波

欧冶链金要紧扣“四化”“四有”要求，强化使命担当，牢牢把握高质量发展这个首要任务，不折不扣落实集团发展新要求，构建引领未来发展新支柱、新赛道。

要深入践行“四有”理念，一方面要与集团发展战略同向同行，持续推进基地建设、强化资源掌控、加强重点战略客户开发、提高宝武体系内钢厂业务份额、聚焦钢厂保供能力提升，进一步提升市场占有率和基地业务规模；另一方面要积极开展算账经营，以效益为中心，针对废钢铁加工的特点，对成本费用进行合理分解，形成更有效的分析模型，强化和细化对标找差工作，持续推动降低成本、降费用、提效率、提效益，有效提高盈利能力。

面对钢铁行业长周期下行风险，在发展的同时也要关注安全。要加强市场研判和客户研判能力，进行重点客户选择，同时在经营中要严格履行相关制度，做好经营规模和两金增加的平衡，在客商授信、账期控制、两金管控、加快资金回笼等方面做好风险控制，使企业利润含金量更足。

挑战面前，更需要统一思想、众志成城，更需要砥砺奋进、勇于突破。在实际工作中要不断加强对“四化”“四有”的思考和认识，勇于担当，增强思想自觉和行动自觉，以时不我待的决心和干劲，为集团公司完成全年目标任务作出更大贡献。

### 创新驱动，加快产品差异化转型

中南钢铁鄂城钢铁技术中心主任 王志衡

胡望明党委书记、董事长强调的“四化”“四有”，为宝武高质量发展指明了系统、战略性的实施路径和提升举措，使我们对宝武的未来充满信心。

如何在同质化时代提升差异化产品竞争力？作为鄂城钢铁技术研发主管部门，我们将深度挖掘市场需求，优化产品结构，完善销售渠道，创新营销模式，突破运营规模，培育宽厚板品牌，全面提升市场占有率，成为华中地区精品建材和高端板材基地。围绕“规模+品种”规划思路，实现流通材和工程定制材双轮驱动，厚板重点服务钢结构、能源化工、工程机械、海洋船舶四大行业，以低合金、桥梁、风电用钢等为主要方向，形成产品群，与终端用户建立长期稳定合作，共同参与项目投标、新品开发等。推进耐火耐候结构钢等超高强度工程机械用钢的开发，不断提升厚板产能和品种钢比例，提升产品竞争力。推进建筑钢筋向高强抗震、耐候等专用钢筋发展，并具备批量生产能力；工业线材以冷镦钢盘条ML40Cr为突破口，逐步建立工业材生产质量管控体系。

### 助力开创低碳新时代

宝信软件梅山设计院设计师 夏登松

“四化”中的“绿色化”，我感悟很多。2019年7月，我入职梅山设计院。走进梅钢厂区，眼前是绿意盎然的草坪、五彩缤纷的花坛、茂密生长的丛林，高高耸立蓝白相间的冷却塔与蓝天白云辉映。作为一名环境与能源专业的新时代大学毕业生，开始了我追求的“诗和远方”。

我有幸加入武钢9、10号焦炉机焦侧除尘改造项目，深切地感受着与专家团队一起工作那种的氛围。项目各夜以继日驻扎现场，竭尽全力攻坚克难，保证主体设备供货，落实现场建设和调试服务。项目投后各项指标满足超净排放要求，我特别开心，这不仅是我个人成长的印记，也代表了梅山设计院践行宝武绿色发展战略的积