

高效化需要市场导向和创新引领

——宝武各级管理者谈“高效化”（二）

热点聚焦 大家谈

“四化”中的高效化关乎宝武能否做优做强，是高质量发展的应有之义。高效化方面，通过创新实现极致效率、创造极致效益。高效化，体现在企业生产经营的诸多方面，是宝武实现跨越式发展、由“老大”变“强大”的有力保障和核心竞争力之一。

我们推出“大家谈‘高效化’”栏目，请各级管理者谈一谈对高效化的认识与思考，以及在高效化方面的探索实践和进一步推动高效化走深走实的打算，凝聚共识、砥砺前行，赋能宝武改革发展。

市场、创新双轮驱动

宝钢股份热轧厂常务副厂长 王自强

宝钢股份热轧厂持续探索高效化实践，让新老产线设备欢快运转，创造极致效率效益。

市场导向，驱动老线突破困境重塑竞争优势优势。宝山基地热轧厂2014年投产了国内第一条热轧薄规格热处理的产线，为国内工程机械行业材料实现进口替代和高强减薄作出了重要贡献。近几年，随着国内同行的发展，市场竞争激烈，产品市场占有率及盈利能力下滑。面对严峻形势，唯有突破困境，提高生产效率、降低成本才能重塑竞争优势。为此，我们采取了一系列举措：一是技术先行，对工艺和成分设计进行了优化，突破制约生产效率的技术瓶颈；二是推进精益生产减少切换、缩小间隔时间提高班产效率；三是协同制造管理部、运输部等部门推进极致库存提升生产组织效率。通过上述举措，今年以来热处理的板线生产效率较去年提升40%，加工成本降低45%。

创新引领，实现新线高端产品生产效率再突破。面对下游用户更薄规格、更高板形、更好表面的需求，这条传统热处理的板线生产效率就不从心了。唯有在装备和工艺技术上实现颠覆性的创新才能够实现突破。依托苹果项目，我们全球首条自主创新集成的热卷连续热处理的产线于4月实现了达产达效，具备了更薄规格、更多交付形态、更好板形表面质量的热处理产品制造与供货能力，薄规格生产效率提升到传统产线的三倍，破解了传统产线的生产难题和瓶颈，更好地适应商用车、工程机械等行业高强度轻量化发展趋势，也为宝钢热轧热处理的提升核心竞争力开辟了赛道。

加强营销环节的高效协同

宝武资源营销中心(资源上海)

营销管理部副部长 张海明

从体系效率提升的角度来看，高效化意味着对整个业务流程的全面优化和整合。在营销中，包括从矿山生产到产品销售的每一个环节都要达到高效协同。我们需要建立起敏捷的信息沟通机制，确保各环节之间信息传递的及时性和准确性。

深入挖潜实现高效化，首先要从生产环节发力。通过基地矿山长期稳定的安全生产，保障供应的可靠性。在物流配送方面，要优化运输路线和方式，降低运输成本和时

间损耗。对于内部流程，要简化繁琐的审批程序，提高决策和执行效率。

高效化，同样需要不断创新做支撑。打造智能化的营销平台，实时掌握市场动态和客户需求，以便快速调整营销策略。可以探索新的销售模式和渠道，拓展市场份额。在服务方面，要提供个性化、高质量服务，增强客户满意度和忠诚度。

推动高效化走深走实，要强化团队建设。培养员工的高效工作意识和专业素养，鼓励他们提出创新性的想法和建议。建立激励机制，对那些为高效化作出突出贡献的员工给予充分肯定和奖励。同时，加强与产业链上下游企业的合作，形成互利共赢的局面。

在铁矿石营销领域，高效化不仅仅是内部的提升，还关乎整个产业链的协同发展。对此，我们要打造自有品牌，不断优化产品方案，满足市场的广泛需求，创造更高价值。此外，还要持续关注市场动态和技术发展趋势，及时调整策略和行动。让高效化成为营销文化的重要组成部分，深植每一个员工的岗位中。我们要以体系效率提升为基础，深挖潜力，优化业务体系，以创新驱动极致效率和效益提升，提高企业核心竞争力。

多措并举提升生产及管理效能

新钢集团炼铁事业部

党委书记 张思平

在当前钢铁行业复杂严峻的形势下，高效化是推动生产经营实现极致效益和极致效率的必然选择。炼铁事业部作为新钢主体生产单位，认真贯彻落实“四化”“四有”要求，助力企业发展。

炼铁事业部整合了炼铁、烧结、焦化、球团等不同工序。自成立之初，就树立“以高炉为中心，以成本为核心”的理念，一方面，瞄准国内同类型高炉的先进指标，对标找差，加强工序界面衔接，突出统筹策划、高效协同、算账经营，细化各道工序考核，从降低设备故障率、慢风率、休风率等角度指导设备管理，推行铁烧焦球全工序降本，实现产能提升；另一方面，持续优化配煤配矿结构，主动协同采购、物流等相关部门全力做好采购降本工作，不断加大高性价比原燃料的采购和使用比例，“用好”“用活”“用足”高性价比原燃料，抓住焦炭配煤、烧结配矿和高炉炉料三大配料结构，进一步降低生产成本，实现效率最大化。

与此同时，加快作业区的整合融合、打

破区域管理界限，精减管理人员，运用“一人一表”员工绩效评价机制，实行定岗定编，大幅推进三项制度改革，调动干部职工的工作积极性，提高人力资源效率。充分利用新建660平方米烧结机及智能化改造创造的条件，加快推动传统工序改造、重点岗位升级，以及机器人工作，为提高劳动人事效率创造条件。

算账经营，砥砺前行

太钢硅钢事业部

成品作业区主管 张立文

在市场形势日益严峻的背景下，成品作业区党支部紧跟硅钢事业部党委“算账经营”的工作要求，以“忠诚担当、尽责有为”的党建品牌为引领，在提质增效、降成本的长征路上不断奋进。作业区管理团队始终践行精益管理核心，积极动员职工投身高效化实践和探索。

当前的硅钢市场，“高、精、尖”已成趋势，新能源板块的薄规格产品更是焦点。因此，在重点产品的生产跟踪过程中，通过精细化操作，以及技术人员对设备功能的深入挖掘，相关机组产品的生产速度从每分钟提升了60米，机组生产运行效率提高了24%。

同时，技术人员对工艺参数进行反复研究，在确保0.27毫米厚度产品性能稳定的前提下，成功取消了下线钢卷内圈的纸套筒卷取。不仅简化了作业流程，提高了效率，还降低了吨钢成本。

以高效化为引领

打造中厚板发展新标杆

山钢日照中厚板厂党委书记、经理 刘朋

高效化是生产经营综合实力的体现。我们要以高效化为引领实现极致效率、创造极致效益，助力公司高质量发展，打造中厚板发展新标杆。

结合中厚板厂实际，高效化一是聚焦经营变革，扎实推进“112330”工程。深入推进经营体实体化运作，以强基础、重协同、塑品牌、强力跻身头部产线为总体工作思路，紧紧围绕实现以打造始终正毛利的中厚板产线为目标，更好地发挥中厚板厂主体责任，加快由“生产型”向“生产经营型”转变。突破界面壁垒，全方位、全过程、系统性、创新性推进产销研一体化高效运行。建立全流程高端高效的重大技术质量攻关团队，围绕极优产品、极稳质量设立薄规格船板外观表面质量提升、9Ni钢成材率提升等6项攻关课题，支撑中厚板品牌能力提升。

二是谋划系统提升，极致挖潜提产提效。4300产线通过提升轧制节奏、优化订单排产及坯料结构等措施，轧机小时产量稳定在330吨/小时以上，冲刺月轧制量23万吨。3500产线持续开展“高卷轧比条件下生产效率提升”专项攻关，发挥两线协同优势，提升两线精整收集能力。紧盯坯料设计环节，持续优化坯料设计规范，充分发挥加热炉能力，减少待热。热处理工序建立班产评价标准模型，提升精细化管理水平。持续深

化“提前抛丸+连续装炉、连续淬火、连续正火、连续回火”的生产组织模式，提升薄规格订单生产效率，打造行业领先优势。

志坚如磐 砥砺前行

新钢集团维检中心党委书记 傅军

今年以来，新钢集团维检中心以“高效化”管理、“科创能力”建设为核心，认真贯彻落实“四化”“四有”，坚持“质量至上、安全第一”工作理念，依托人事效率、质量两个“一贯制”管理工作支撑，不仅在机构改革与人力资源优化方面取得了显著成效，更在提升服务质量和实现极致高效上迈出了坚实的步伐。

深化改革，实现人力资源高效化。一是对工程与机电修板块进行重点优化；二是聚焦“主责主业”，加快工程板块人员转岗进程，为新建电弧炉检修队伍组建提供了有力支撑；三是提升人事效率，强化中心内部人员流动。通过以上措施，打破了检修与工程板块的传统界限，提升了骨干人员的高效转岗与统一调配，人事效率“一贯制”管理效果明显，故障时间同比去年大幅下降30.67%，机修产值同比增长21.78%。

加强科创能力建设与人才梯队培养。维检中心建立、完善相关长效激励机制和评价体系，针对检修工作特点，以紧缺工种队伍建设为主要任务，加快核心技术、技能人才和一专多能型人才培养。弘扬工匠精神，通过构建技师工作站等平台，成立科技攻关组，加快课题攻关进度，让技术创新与生产经营紧密结合，提高检修效率和质量。据统计，1-5月备件质量问题同比减少31.52%，备件质量异议同比减少36.7%。

坚持自主原则，强化协同联动。维检中心围绕“检修业务做强做优、机电修板块做大做强、工程建设板块做精做细”的目标任务，在夯实检修技术力量的同时，不断强化质量“一贯制”管理，提升机电修的科技研发水平，坚持“自己能干的事绝不外委”的原则，不断开发新产品。同时，以问题为导向，深入工程建设板块改革，加快铆焊加工、工程安装、检修机动队的队伍建设，为检修和机电修板块提供业务支撑。

以人为本

快速向园区技术服务转型

武钢集团园区技术服务事业部

党委书记、执行董事 王少武

向“有技术、有能力、有质效的园区服务商”转型，企业拖不得，员工等不得。武钢集团园区技术服务事业部集约管理资源，在推动企业与员工同向转型中发力。

往技术上走才有出路。持续加强资质升级和人才培养力度，以技术创新为抓手，注重研发成果转化，不断推出具有自主知识产权的高新技术产品。以“1+N”创新基地为基础，加强学习交流与技术合作，建立跨区域、跨行业、跨企业的创新联盟工作室；以“实训基地”为载体，加大行业关键核心技术攻关，提升员工技术能力，面向广大客户提供园区基础设施设备维修维保等方面全流

程的技术服务。

有市场竞争力才是真能力。优化园区运营管理体系，建立项目全过程管理机制，从商情研究、立项、项目策划、招标采购、过程管理、竣工结算等方面加强管控及评价；加强现场管理，对施工现场的平面布置、人员穿戴、宣传标语、文明施工措施等统一标准，对检修现场实行“五牌一图一表一台”管理，切实通过项目实战来提升市场开拓、项目策划、施工管理和服务保障能力，持续打造“园区技术服务”品牌，加快形成一批具有市场竞争力的核心技术集群。

协同创造提质增效。运用好商业计划书管理，从提高增值性收入、加强成本控制、盘活存量资产等方面提质增效。实行财务预算管控模式，变“先干后算”为“先算后干”；加强“两金”管控，提高资金周转效率；拓宽融资渠道、做好税收筹划、推进财务账套合并，降低管理成本；进一步推进“放管服”，实现进销存一体化、业务流程标准化、信息传递及管理高效化。加大改革力度，“以内顶外”推进业务转型和人员转岗；做实“一人一表”，强化效益联动，激发干事创业活力动力。

以市场化为主导

从“干着算”走向“算着干”

华宝投资中钢

期货党总支书记、总经理 邱战槐

中钢期货积极响应并深入贯彻“四化”要求，面对激烈的市场竞争，迅速行动，聚焦“目标可量化、措施可操作”的总体思路，坚持以市场化作为高效化的重要标准，在业务质量、资金效率、人事效率方面深入对标找差，不断挖潜，从“干着算”向“算着干”转变，有效推进高效化管理举措，公司经营持续改善。

专业化整合，深挖协同价值。聚焦主责主业，依托宝武生态圈，持续推进产融专业化服务，组建专业化服务团队，以“产融协同合作共赢”理念，一站式全流程套保服务模式逐步扩展，截至2024年5月宝武产业客户开户率达82%，集团内部产业客户套期保值服务金额超37亿元。

持续对标找差，提高市场竞争力。积极加大客户开发力度，扩圈效益实现新突破，盈利基础更加牢固，今年前5月累计实现净利润同比大幅提升，公司保证金峰值及日均保证金均创新高，日均客户保证金同比增幅117%，累计新开客户数同比增幅69%，显著跑赢大盘。

提升稳健收益率，助力业务转型。通过算账经营，强化市场预判，稳步调整投资方向，提升资金收益率，提高利息收入，前5月累计利息净收入同比增幅32%，为公司转型发展提供坚实基础。

深化内部改革调整，提高运营效率。以数字化运营为手段，大幅提升运营中心运行效率，全面支撑公司主业转型升级。进一步深化管理变革，用工以市场化为衡量标准，用人向前台业务倾斜，激励兑现以业绩说话，不断提高劳动效率。

春江水暖鸭先知

——大冶矿推进“无协力矿山”建设的实践

宝武资源武钢资源大冶矿探索“无协力矿山”建设一年多来，通过抓重点、转观念、补短板、强机制，在各项措施的引导和激励下，广大干部职工鼓足干劲，加快业务回归步伐，推动实现井下主工序无协力目标。

全员大讨论，转观念践行动

2023年，面对空前的经营压力，大冶矿自上而下，层层组织开展“企业要亏损我们怎么办”大讨论活动，各单位、各部门对标找差，挖潜创效，制定了100余项具体措施，引导全体员工强化极致思维，积极投身岗位实践。同时，大冶矿将各单位凡易其稿的大讨论成果措施汇总为项目推进清单，指定专班督导推进、按季通报。其中11个业务回归项目是重点督办项目之一。

大冶矿以选矿充填工序为试点，启动了业务回归改革。抽调技术业务骨干组建核心团队，通过岗位调配、技能提升、制度完善等举措，确保充填站业务全面回归。实施后，一年来减少外委费用173万元，实现了顺利平稳过渡。随后，电机维修等多项业务回归，累计降低外委费用206万元。

2023年，大冶矿在协力业务回归上完成12项，完成年计划109%。今年，大冶矿结合实际挖掘业务回归增长点，围绕井下六大系

统维修等项目，通过缩减单价、减少业务量、优化倒运方案等措施，不断压减协力费用支出，预计可削减协力费用89.63万元。

夯基础促提升，锻造技能人才队伍

推进“无协力矿山”建设需要高素质人才队伍的支撑。大冶矿始终坚持以锻造“高素质、高技能、高水平”的员工队伍为目标，结合业务回归岗位能力提升需求，多渠道开展业务培训，加大技能人才、紧缺人才的培养力度，助推企业高质量发展。

挖掘队伍潜能，提升技能水平。大冶矿通过校企合作、技能人才培养、中长期激励、技能竞赛、技术比武等举措，为一线作业人员提供深挖潜能、相互交流、切磋技艺的舞台，加快“复合型”“工匠型”员工队伍建设，打造一支与企业发展战略相适应的专业技能人才队伍。

强化因材施教，提升专业水平。大冶矿探索“操检维调”人才培养模式，采取向协力单位学习、外单位跟班学习、设备厂家现场教学等形式，强化“学中干、干中练”，以“工学结合”模式培养技能型专业人才。

大冶矿去年组织员工参加了中国宝武产教融合发展中心开设的操检维调一体化专业导师与转型辅导等多个专题业务培训



班，累计带教新进员工、班长、工段长、岗位人员等18批次，进一步提高了新进员工的实践能力、基层管理人员的履职能力、岗位人员的专精能力，为企业基业长青提供保障。

今年以来，大冶矿加大了台车操作人员的理论知识与现场实操培训，通过提升操作人员的能力水平，逐步提高掘进台车作业效率。

强机制激活力，业务回归在路上

井下主工序业务回归是宝武资源、武

钢资源协力管理变革中的重要工作之一。2023年，大冶矿紧跟武钢资源全面实施井下作业设备大型化、机械化的步伐，引进了3台井下掘进台车，不仅促进了生产提速，同时助力协力变革，满足了掘进业务回归的需求。

今年，大冶矿以“深化协力管理变革，提升企业经营管理水平”为目标，以井下机械装备台车为试点，推行“单机承包制”，促进业务回归及基层班组提质增效。通过整合爆破、台车、维修人员，成立承包团队，完成

领药一装药一爆破一维护等工作，按照月度区域矿石输出量为绩效考评标准，以量定薪、多劳多得，促使员工实现从“发工资”到“挣工资”的观念转变。

在制度的激发下，多项生产指标取得了明显进步。

“随着未来配套机制的不断完善，支持改革、拥护改革、参与改革的员工会更多，协力管理变革及业务回归之路将越走越宽。”采矿车间主任张国权表示。

(邵亮)