

欧冶云商以“新阶段、新战略、新模式”为指引

创新求变，做强宝武营销渠道硬实力

新阶段 新战略 新模式
加快建设世界一流企业

■通讯员 小欧

2025年，宝武以“新阶段、新战略、新模式”擘画蓝图，吹响了加快建设世界一流企业的奋进号角。作为宝武旗下钢铁产成品数智供应链集成服务平台，欧冶云商以“新阶段、新战略、新模式”为指引，精准定位、创新求变，在高质量发展的征程上迈出铿锵步伐。

新阶段锚定新航向，欧冶云商提高站位，做强宝武营销渠道硬实力。5月9日，宝武党委书记、董事长胡望明到欧冶云商调研，指出欧冶云商走上了转型发展的正确轨道，也进入了新的发展阶段。要求欧冶云商加快步伐，快速成为宝武重要营销渠道、宝武营销能力核心组成部分、宝武服务国家重大工程销售渠道，同时把物流也作为主业，承担起宝武物流集中服务平台重任，并要大力开拓协同创新型业务。

在钢材销售方面，欧冶云商要依托宝武多基地布局、品种齐全的独特优势，为“总对总”合作提供钢材供应跨基地、跨品类综合解决方案。在宝武战略合作、国家重大工程等方面，以客户需求为导向，通过市场化运作的方式积极抢抓业务机会，形成稳定的商业模式，展现“钢铁脊梁”的使命担当。**在物流服务方面，欧冶云商要建设好专业化钢铁供应链智慧物流服务平台，全面推动宝武物流竞争性采购集中聚量和协同创效。**通过市场化方式提升服务能力，推进物流运力直采模式、“新模式”破局，在服务大客户方面，

水运优化等综合物流解决方案在各钢铁基地的覆盖，以八钢智运、新钢好运上线运行为契机，加快迭代升级优化，为钢铁主业降本增效按下“加速键”。**在协同业务方面，欧冶云商要持续打造平台经济标杆企业，在生态化、协同化业务方面持续探索，在绿碳业务、数智化服务基础上大胆创新，积极培育新的增长极。**

新战略凝聚新动能，欧冶云商把防控风险作为生命线，把构建销售渠道作为高质量发展的新引擎。欧冶云商将以“稳”筑基，以“进”谋变。在“稳”方面，公司将构建全视角、多维度的风控体系。集团公司要求欧冶云商把压降集团外贸易作为防控风险、转型发展的第一步，公司上下统一思想，全力以赴，对集团外全额预付类业务“应压尽压、能压快压”。2025年一季度末，集团外授信占用较2024年初下降90%，提前完成集团公司提出的要求，为高质量发展筑牢安全屏障。在“进”方面，公司以构建宝武第二营销渠道为新方向、新路径，积极进取，抓好全年度的生产经营任务。公司第一时间组织管理者研修，传达集团公司“新阶段、新战略、新模式”共识和工作要求，并形成新一年的工作范式。公司将聚焦渠道建设，以“钢厂总代表”机制为抓手，推动钢铁供应链服务向集成化、专业化升级，助力钢铁基地降本增效。围绕供产销研，公司以产品全成本盈利能力分析为抓手，全方位深入推进算账经营，推动全员劳动生产率持续提升。

新模式助力新成效，欧冶云商积极落地重大工程、大客户服务模式，以数智AI赋能营销能力建设。欧冶云商积极落实集团公司工作部署，以“新模式”破局，在服务大客户方面，



推进服务国家重大工程以及大客户的服务机制，并将服务国家重大工程作为核心战场。在宝钢股份的支持下，服务中国商飞工程用材项目取得突破，上海电气等大客户也在协同钢铁基地大力推进合作。在服务终端中小用户方面，通过线上线下融合、供应链联合体、稳价交易等模式，打通终端服务“最后一公里”。一季度为集团钢厂拓展服务中小用户2109家，同比增长29%，实现欧冶云商活跃中小客户数1.15万家。其中，稳价业务以规避市场价格风险为原则，实行集中统一线上管理，为自营业务保驾护航。在服务钢厂方面，通过派驻人员、设置钢厂总代表、在钢厂兼职等机制，深入对接钢厂需求，通过多产品组合服务，欧冶云商服务重庆钢铁、新钢、昆钢、山钢等基地的销售量同比去年都实现较大提升。在服务钢厂出口方面，欧冶云商协助钢铁基地“一厂一策”共建出口营销体系，2025年力争服务宝武旗下钢厂出口50万吨。公司同时积极推动销售力量前移，采用更有效的薪酬激励方

式，打造更加积极主动、敢于担当重

任的机制和氛围，力争2027年集团内钢材销售服务规模超3000万吨。

公司积极推动“2526”工程，在原有数智化产品基础上，聚焦“数据赋能、技术驱动”，通过信息化系统升级与新业务模式适配，打造智慧运营体系，正在推进超过20项的高价值智能化场景落地。公司积极推动年轻人自主开发AI智能体，充分调动员工积极性，减少资源占用，形成“人人都用AI、人人会用AI”的热潮。其中，现货AI智能体为销售决策提供“智慧大脑”，分秒洞察市场情况，有效助力集团钢厂销售规划与决策，让数据真正成为驱动发展的引擎。

以梦为马，不负韶华；以志为帆，乘风破浪。站在新起点，欧冶云商将以“新阶段、新战略、新模式”为指引，围绕价值创造，加强创新驱动，继续以创新为笔、以实干为墨，在服务宝武建设世界一流企业的征程中，书写更加壮丽的供应链集成服务新篇章。

■通讯员 郑权

今年以来，华宝证券深入贯彻落实宝武2025年度工作会议精神，要求各级干部和员工坚决贯彻落实习近平总书记重要指示批示精神和党中央决策部署，认真贯彻落实集团公司工作部署和要求，按照既定方向加强战略执行力。要干字当头，以时不我待的紧迫感牢牢抓住市场发展机遇，一手谋发展、一手防风险，始终以聚焦创收和提升能力为重点，围绕“四化”“四有”，落实“稳中求进、以进促稳、守正创新、先立后破，系统集成、协同配合”的工作要求，深化算账经营与整合协同，始终保持干事创业、开拓进取的精神状态，构筑公司特色化发展道路和差异化竞争优势，坚定不移地推动公司高质量发展，在助力中国宝武建设世界一流企业的征程上，贡献华宝证券的智慧与力量。

2024年国内资本市场跌宕起伏，面对复杂的经济形势和市场行情波动，华宝证券在不断加强内控制度建设、大力提升业务执业规范性的基础上，通过聚焦重点业务方向，创收能力建设，强化内控机制建设，做深做实经营管理，顺利完成了年度预算利润目标，实现多项业务逆势增长。

2025年，华宝证券以集团公司提出的“1+X”业务模式为基础，加快推进打造“聚焦集团钢铁生态圈的产融结合平台及聚焦基于买方思维的财富管理平台”两大平台建设，聚焦核心业务大财富的创收突破，持续提升公司盈利能力；加快培育战略发展业务大产融的竞争优势，综合运用集团资源，协同产业金融业各兄弟单位，共同服务集团钢铁生态圈企业。

2025年，华宝证券将加快特色业务发展，聚焦核心业务的创收突破，持续提升盈利能力。大财富（泛经纪业务+资产管理+资本中介）作为公司核心创收业务，加快业务创收突破。推动泛经纪业务客群AUM增长及创收转化，构建公司机构服务体系建设和金融产品研究咨询可持续盈利服务模式，深化资管投研能力建设，开启资产管理业务零售渠道第二个百亿规模的目标征程，大力推进基于买方投顾的财富管理平台建设。大产融（证券承销+财务顾问+碳金融服务）作为公司战略发展业务，加快能力建设，做实产融服务，走产融结合的特色化投行业务方向。围绕宝武产业升级转型，聚焦产业并购、市值管理、专业化整合、ESG等投行服务，做深做实基于钢铁及轻金属行业的产业研究服务，发挥华宝证券在集团内战略价值，推动产融“双向”赋能、“双向”支撑和“双向”融合，紧贴集团产融需求加快建设聚焦钢铁生态圈的产融服务平台。碳金融业务要积极推动落实公司作为集团碳交易平台的服务实践，助力集团成员企业减污降碳，做好集团企业由地方碳市场转向全国碳市场过渡期碳资产价值优化管理。

以改革和创新驱动
奋力完成全年经营目标任务
贯彻落实中国宝武2025年度工作会议精神

探索智能化应用 筑牢发展安全屏障

重钢集团推进“2526”工程及“自主可控”工作

■通讯员 崇岗

“自主可控”工作高效协同推进。

重钢集团明确了三方面重点方面工作。一是强化全员参与，增强紧迫感，加快推进AI应用，通过“2526”工程推动企业智能化建设。二是强化顶层设计与基层实践相结合，锚定目标，大力推进AI应用。将充分对接上级要求和各层级需求，紧扣企业生产经营业态和管理实际，明确承接落实单位、部门和责任，对标学习先进经验，运用开放性的成果，做好工作计划，提升工作效率，建立典型适用性的AI场景应用。三是强化责任担当，严格按照宝武要求认真落实相关工作。

(上接第1版)雷孝凯说，得益于创新攻关，他们牢牢掌握该产品镀锌技术。耐指纹板的项目攻关亦是此般艰难，面对用户提出的产品外观颜色必须高度一致的要求，湛江钢铁反复攻关突破镀锌技术瓶颈，并保持订单稳定。

与之类似，热轧厂今年直接对外销售的产品创效成效显著，一季度提前实现上半年创效目标。热轧厂约18%的产品直接对外销售。华南地区有一家用户对热轧产品有大量需求，此前只使用进口产品。为此，热轧厂精品冷延团队持之以恒进行技术攻关，使产品性能追平甚至超越进口产品，从而成功获取这家用户订单。

好产品引新用户

湛江钢造出海势头强劲

海浪滔滔，走进湛江钢铁成品码头，只见巨大的龙门吊持续挥舞长臂，将一卷卷钢卷有序放至船舱。海面上，三艘货轮正在码头靠泊装船，远处还排队停留着数艘货轮等待装货。制造管理部生产运行管控室成品物流综合管理吕晓川介绍，正在装船的是外轮，将满载湛江钢铁的产品，从中国大陆最南端发往韩国和东南亚。作为宝钢股份坚定打造的出口型基地，今年一季度，湛江钢铁出口比例同比提高，出口产品吨钢毛利同比提升。

湛江钢铁的出口为何这么强劲？好产品引来新用户，一家日本用户慕名前来询单的故事藏着答案。“既然你们能做出超厚的，我相信你们也一定能做出我们想要的产品！”之前，一家对产品要求严苛的日本用户，遍寻供应商效果不佳后主动前来询单，希望湛江钢铁为其实现高精度超厚超宽规格热轧卷。原来，热轧产品经营团队此前跑市场发现用户对超厚规格热轧卷有需求。这样厚度的热轧卷，能有效为用户节省成本，但厚度远远超过传统热连轧厚度，属于难度极大的极限规格。经过实验攻关，团



近年来，马钢有限特钢公司以产业升级为引擎、以技术创新为动能，聚焦风电能源用钢、轴承钢、齿轮钢等高附加值特钢领域，持续在产品研发、工艺优化与市场开拓中深耕细作，锻造特钢核心竞争力。图为特钢公司员工正在核对下线连铸坯的批号。

特约通讯员 罗继胜 摄

基层动态

太钢尖山铁矿“数智工具舱”提质增效

近日，太钢尖山铁矿磨选作业区积极投用智能化工器具管理系统，以数字化手段重构传统工具管理场景。

“数智工具舱”的智能化空间，通过物联网与人机交互技术的深度融合，将人脸识别、智能存取、数据追踪等数字化技术嵌入传统工具管理，实现了从“人找工具”到“工具等人”的颠覆性转变，为备品备件精益管理提供了可视化支撑。尖山铁矿将持续发力，把“数智工具舱”作为数字化转型的“微型样板”，将“数字化触角”延伸至设备点检、能耗管控等更多领域。

宝武镁业现金集中管理平台上线

近日，宝武镁业现金集中管理平台上线运行，标志着宝武财务公司与宝武镁业协同合作又上新台阶。

为促进内部资金融通，提升精益化管理水平，宝武镁业与宝武财务公司共同推进平台建设。该现金平台将助力宝武镁业实现资金集中统一管理，同时强化风险管控能力，进一步提升资金使用效益。

从“生态包袱”到“绿色富矿”

——宝武资源马钢矿业生态修复公司打造矿山生态治理新样板

统调查分析。经过多轮严谨的科学论证，技术团队形成了“梯级剥离—分层回采—一分类处置”工艺方案。

尾矿治理是复杂的系统工程，需统筹资源开发与生态保护双重目标。为了最大限度地降低项目施工对生态环境的影响，项目团队创造性采用了“小型自卸卡车+库区干滩胶带输送系统”的运输方式，在较短时间内完成了10余万吨尾砂的回采任务，显著提高了资源利用效率。

技术攻坚促进提质增效

尾砂回采的过程并非一帆风顺，项目团队遭遇了诸多技术难题。面对尾矿库承载力不足带来的运输难题，项目团队另辟蹊径，创新技术并启用新设备，探索实行了“履带式机械反铲挖掘装车倒运—铲运机喂料—皮带机输送”工艺，优化了



运输系统和疏排水工艺，提高了回采作业效率。

针对尾砂成分复杂多变、含水率波动大等技术难点，项目团队大胆采用了干式回采以及高效脱水与分离技术，将细粒级物料中的资源与杂质分离，避免了资源浪费和二次污染，提高了尾砂回采质量和效益。

一系列创新举措的应用，有效提升了尾矿回采的整体效能，为尾矿库生态修复工作积累了宝贵的经验。

党建引领保障安全生产

在项目推进过程中，生态修复

公司党总支充分发挥党建引领作用，以“党建赋能生态美，实干争先勇担当”为主题，将党建工作与生态修复业务深度融合，有力激发了党员干部的责任意识和奉献精神，凝聚起团队的强大合力。

尾砂回采项目涉及设备操作、胶带机作业及多工种协同，安全风险系数高。该党总支结合“党建+”品牌创建，成立了党员安全突击队，每日深入现场，细致检查机械设备运行、作业人员防护及施工操作规范；依托“视频预警+主动排查+精细维护”三维运维体系，对库区溢洪道、装运区域等关键部位，以及现场管理薄弱环节进行地毯式排查，主动消除安全隐患，实现安全风险可控。面对作业过程中遇到的极端恶劣气候，党员安全突击队严格落实雨前排查、雨中巡查、雨后核查要求，对辖区内的排洪系统、在线监测系统以及构筑物等重点部位开展安全隐患检查，及时采取防护措施，确保作业安全运行。

勇做先行者，争当排头兵。生态修复公司以拐弯尾矿库治理项目为样板，积极践行绿色发展理念，坚定不移走绿色发展之路。依托“多视角、全方位、精益化、全员化”的运营体系，竭力打造绿色矿山建设与生态服务功能区，全力书写好矿山生态治理的新篇章。

华宝证券聚焦核心业务构筑差异化竞争优势

打响2526工程
用AI重新定义钢铁

推动宝武全面部署DeepSeek

BAOWU 宝武