

# 争当助力宝武高质量发展的“急先锋”

## ——宝武“新阶段、新战略、新模式”大家谈(一)



中国宝武首席科学家、中央研究院(技术中心)无机非金属材料首席研究员 李红霞:

宝武对未来发展的精准定位及对创新驱动发展的着重强调,与我日常工作中对技术突破的追求不谋而合。未来,我将立足本职岗位,积极投身创新实践:一是助力对接国家制造强国战略,推动形成宝武特色的钢铁材料与先进材料协同互补的竞争优势,夯实宝武在高温非金属材料行业领域中的地位;二是积极承担国家创新项目,强化核心功能,为攻克航空核电等战略领域的关键高温材料难题储备能量;三是强化前沿技术和应用基础研究,加强全国重点实验室三年建设期工作,真正实现国家战略科技力量的应有价值;四是加强自身岗位的履职尽责,积极为企业科技创新工作的顶层设计和统筹谋划建言献策,为中国宝武加快建设世界一流企业添砖加瓦。

宝钢金属技术中心镁合金产品研发主任研究员 徐玉棱:

宝武“高端化、智能化、绿色化、高效化”发展方向,与我从事的镁合金材料研究高度契合。镁合金作为一种轻质、高强、绿色的金属材料,在诸多领域有着广阔的应用前景。在今后的工作中,我将立足本职岗位,努力践行创新驱动发展战略:一方面,加强镁合金材料的基础研究,突破关键技术瓶颈,提升材料性能和质量;另一方面,积极推动镁合金材料的产业化应用,助力中国宝武在新材料领域实现新突破。同时,我将积极

参与团队协作,凝聚各方力量,为宝武建设世界一流企业提供技术支撑。

马钢技术中心炼铁研究所所长 张晓萍:

公司不断强调技术创新的重要性,“高端化、智能化、绿色化、高效化”和“加快科技创新突破”正是当前钢铁行业转型升级的关键。作为研发人员,我们要紧密围绕这些目标,以生产现场问题为导向,充分发挥技术中心的专业优势,将实验室研究成果快速应用到实际生产中,解决生产中的痛点问题,提升企业效益,推动技术创新和成果转化;要与生产部门、采购部门紧密合作,形成创新合力,共同攻克技术难题;要关注全球钢铁行业的技术发展趋势,结合基地实际需求,开展前瞻性研究,为企业发展提供技术储备。我们有决心有信心为中国宝武的技术创新和高质量发展作出更大贡献。

宝武环科、宝武水务水治理事业部水处理资深设计师 黄慧:

作为一名基层技术工作者,我将秉持“聚焦主业、相互成就、共创价值”的协同理念,立足本职岗位,充分利用专业化平台的优势,积极探索废水与固废耦合协同处置的新技术,为环保事业贡献智慧。围绕废水处理的经济化、高效化和智能化,更加深入思考废水零排放技术的优化升级,持续推进核心产品的自主研发、设计集成及装备化工作。同时,通过与运营端的深度沟通与融合,推进数字化设计交付和数字孪生技术的应用,促进工程与运营业务的相互赋能,实现相互成就、共创价值。

华宝信托固定收益部投资经理 张浩:

宝武将创新上升到关乎企业前途命运的战略高度,强调创新驱动。这与我们在投

资中不断探索新的投资策略和产品相契合。在当前复杂的经济形势下,可以通过挖掘一些新的投资品种和研发新的投资策略以提高投资收益,既能为公司开拓新的收益点,又能为信任我们的客户创造更好的价值。当前,正是以人工智能为代表的新一轮工业革命兴起之时,在新兴领域探索的企业需要资本的支持;我们在投资时会全面评估风险,严格把控投资风险,同时合理配置、分散化投资,确保产品的稳健性。我将把创新精神融入工作,不断提升专业能力,精准把握市场脉搏,通过在投资工作中支持发展新质生产力的企业,既为公司创造稳定可观的收益,又有助于金融支持实体经济发展,也为国家的科技领域发展贡献力量。

中南钢铁中南股份轧材厂棒材机械班班长 查安鸿:

“坚持‘四化’‘四有’,勇担使命责任,全力以赴加快建设世界一流企业”,我深感使命光荣、责任重大。我将立足岗位,积极发挥党员先锋模范作用,以实干加巧干,努力争当一名自立自强的“急先锋”;聚力攻坚,争当创新开拓的“突击手”。面对科技的日新月异,要加强新技术的学习与应用,让现有技术与新科技快速融合,更好服务现场生产。牢固树立过“紧日子”思想,带领班组成员,强化精益管理、算账经营,通过攻坚克难努力降本增效,为企业高质量发展注入新动能。

太钢炼钢二厂设备能源室程序研发工程师 问翠梅:

创新驱动发展,加速产业升级转型!结合自身实际工作,我始终致力于推动智能制造的创新实践。如在炼钢二厂信息系统升级改造中,带领团队积极探索新技术应用,优化工作流程,成功使各项目顺利上线。这一成果不仅验证了创新的力量,也让我深刻体会

到:只有不断创新,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。未来,我要在宝武党委的带领下,继续发挥党员先锋模范作用,积极融入公司的创新发展战略,多方协作,推动创新成果转化与应用,为公司创造更大价值。

宝武清能武钢气体设备首席工程师 张世清:

宝武对下一步工作作出了方向明确、措施有力的全面部署,令我备受鼓舞,对企业的发展充满信心并满怀希望。我将充分发挥主观能动性,认真履行岗位职责,创新工作方法思路,积极做好协同配合,勇挑重担、迎难而上,以优异的工作业绩助力集团高质量发展。我要以身作则,坚持践行“四化”,深入钻研现场技术,积极担当作为。同时,要做好大会精神的学习宣传贯彻,团结带领周围同事发挥工作的积极性、创造性,勇攀科技高峰,为中国宝武建设世界一流企业贡献力量。

新钢集团维检中心厚板检修作业区钳工 李斌:

公司明确提出要“深化算账经营”“产品经营赢长板”“效率提升补短板”等,对基层员工的工作提出了更高要求。我所在的轧机班负责中板线轧机的检修和维护,作为党员和班组带头人,我要立足岗位,充分发挥先锋模范作用。在备件组装中严格工艺标准,及时处理辊面磨损和裂纹,避免划伤钢板。要坚持修旧利旧,做到“斤斤计较”,助力降本增效。我将努力学习宣贯和践行大会精神,统一思想认识,带领大家团结一心、勇担使命,为宝武高质量发展作出应有贡献。

武钢集团武钢中冶工业包装分公司冷轧天车作业区作业长 黄鸣柳:

宝武明确的“创新做强、创效做优、创

业做大的战略路径”,对我的工作具有很强的指导意义。我将结合工作实际,更好地履职尽责,服务主业,为企业做强做优专业保产服务品牌助力。一是创新管理,保障主业安全生产。快节奏、满负荷组织生产,减少天车吊运中人力、物力消耗。瞄准“稳、准、快”,实施天车设备改进技术攻关,推广应用自创夹钳对中标识导线,多角度加装指示灯、感应器,保障安全行车。二是创效挖潜,落实武钢中冶改革方案,结合各车工作范畴和劳动强度,优化低效岗位。按照加任务加强度加绩效、减任务减强度减绩效的原则,保重点需求,内部挖潜,激发职工干劲,以优质服务降低成本,提升创效能力。三是超越自我,提升无人天车运营业务服务品质。抓细抓实抓好钢铁主业单位无人天车运营服务,边融合天车工、库工岗位,边优化管理流程,为无人天车的平稳高效运行提供支撑,助力主业单位价值创造。

宝武智维、宝武重工宝钢轧辊总工程师 张青:

我认为,开展技术创新,尤其是面对关键技术难题的攻关,要进一步完善人才发展机制,营造让科研人才久久为功、心无旁骛的工作环境,鼓励和支持科研人才在困境中勇往直前。报告中提到“数字化转型”“DeepSeek 的广泛应用”,这一点我们已经有所行动,通过推进图纸、工艺、热处理数字化,用 AI 和大数据技术对轧辊全生命周期系统中关键参数进行动态优化,以满足用户需求、现场需求。报告指出“着力攻克绿色低碳冶金技术”,结合实际工作,我们正重点研究部署低碳轧辊、零碳轧辊,积极推进轧辊循环再生的技术迭代,形成轧辊全生命周期绿色技术体系,为实现“双碳”目标作贡献。



### 新钢硅钢薄板事业部员工的诚信风采

长期以来,新钢硅钢薄板事业部员工以实际行动践行诚信为本、责任为重的价值观,用真诚和担当书写了一个个动人故事,奠定了企业高质量发展的坚实根基。

**勇于担责。**诚信是企业的立身之本,责任是员工的职业操守。2024 年的一天,事业部热轧作业区的一名员工,在系统操作中因失误导致性能不符的钢卷流出。在核查质保书发现异常时,他第一时间与营销中心沟通,建议将问题钢卷拦截在码头,以免发给用户。营销中心迅速行动,最后成功避免了更大的损失和用户异议。在随后的分析会上,他主动承担了责任,并提出了改进建议,确保类似问题不再发生。后来,这名员工更加谨慎地对待每一次操作,把勇于担当的作风和态度融入日常。

**有诺必践。**以往发往浙江区域的钢卷采取的是传统汽运方式。2024 年 9 月,受物流运力影响,发往华东区域的车辆返程较慢,能安排的车辆骤减。可是,与华东某用户签订的产品交货期迫在眉睫。为了履行交货期承诺,不辜负用户信任,事业部销售部与物流中心协商后,决定采用火车高边车的运输方式,此方式能有效缓解汽运不足的局面,但运输成本较汽运高。为降低运输单价,确保运输畅通,双方创新思路,探索出硅钢集装箱火车运输模式。这个新钢首创的方式,运输成本较低,且集装箱内部还配置防磕碰的橡胶链,产品运输安全性大幅提升。最终,产品如期交付,得到了用户好评。思路拓宽的举动,是对履约的诚意,更是有诺必践下的大作为。

**坚守底线。**在用户对订单咨询过程中,事业部曾遇到个别用户提出变更产品牌号标识的“擦边”需求。然而,此类以低代高的非规范请求,与公司的核心价值观严重不符。事业部员工秉持诚信为本的原则,予以婉拒。大家表示:作为一家具有社会责任感的制造企业的员工,我们严格执行国家质量认证标准,坚决反对任何可能影响产品质量认证体系、损害终端用户权益的非正当要求,这不仅关乎企业品牌形象的维护,更是对市场公平交易秩序的尊重。与此同时,对于用户合理的特殊需求,事业部持开放合作的态度,在技术规范允许的范围内,提供定制化服务,以满足用户的合理期望。“我们始终相信,唯有坚持质量底线与商业诚信,才能真正意义上实现合作共赢与可持续发展。”事业部相关负责人表示。



## 中南股份与福达集团以党建共建促合作共赢

近日,桂林福达集团党委领导带队到中南钢铁中南股份参观交流。双方介绍了各自企业最新发展情况,回顾了合作历程,分享了党建工作做法,表示要进一步加强党建共建促进合作共赢。

福达集团深耕专业领域,产业涵盖高端制造、文化旅游等领域。下属福达股份是一家以汽车零部件为主营业务的国家高新技术企业,是国内主要的锻钢曲轴、汽车离合器生产企业。福达集团与中南股份已成功合作 10 年,战略合作稳步推进。2023 年 12 月,福达股份党委与宝武杰富意党委签订共建协议,双方以党建共建引领业务发展,不断深化产业链合作,实现从业务链到党建链的贯通。

福达集团党委领导表示,中南股份有很多好的经验、做法值得学习借鉴,要加强交流,深化党建共建,促进

党建与生产经营业务深度融合,努力实现双方更好发展;要确定好双方党建共建内容、目标,制定具体项目进行推进;要加强干部人才交流,深化企业人才队伍建设,促进双方的联系、合作更加紧密。

中南股份领导表示,党建工作是促进企业发展的重要抓手,能增强企业凝聚力、战斗力,福达集团作为一家优秀民营企业,对党建工作十分重视,双方要加强联系交流、相互学习借鉴;感谢福达集团的支持与信赖,要进一步改进



服务、满足需求、深化合作;要以双方合作 10 周年为契机,加强党建共建,建立学习、交流、信任平台,使双方合作更加紧密、牢固;要做好党建共建项目策划,促进双方深化合作、实现共赢。

福达集团客人参观了中南股份智慧中心、工匠空间、宝武杰富意生产线,对中南股份建厂历史、企业文化、智慧制造、员工创新、特钢生产等情况进行了深入了解。

(陈立新)

## 以党建为笔 绘就宝钢运输发展新篇章

锻造坚实队伍,筑起坚强战斗堡垒,政治云商华东大区宝钢运输支部积极贯彻落实党的二十大精神、二十届三中全会精神,以“四化”为发展方向,以改革创新为根本动力,强化算账经营与精细化管理,以党建引领推动各项工作创新,深化整合协同效应,努力开拓市场,实现企业的高质量发展。来听基层党员对支部的印象和感受。

组团队延半径,抢占市场份额  
市场服务部 苏明杰

作为一名入党积极分子,我有幸成为市场营销党员登高团队一员,我怀揣对市场的敬畏与探索之心,踏上客户走访征程,这是践行党的宗旨、服务群众的实际行动。市场变幻莫测,客户是灯塔,走近他们才能找准方向。还记得 2024 年夏天,为了解长期合作客户运输需求,我们冒酷暑前往运输一线。与一线人员并肩作战,体验运输环节。虽汗水湿透衣衫,但为找问题根源未退缩。经交流,发现运输路线等待、车辆调配不合理等问题。回公司后,团队成员投入方案制定,各抒己见,最终为客户定制涵盖运输路线优化等综合性方案,获客户认可,让我明白专业与诚意是打开客户

心门的钥匙。此后,我们穿梭于客户间,每一次走访都是心灵贴近,每一次交流都是信任积累,编织紧密客户关系网。同时关注广阔市场,分析数据寻找潜在客户。通过研究产业链抓住机会,精心准备方案,多次沟通达成合作,让我感受到团队智慧与力量。这一年,团队脚步不停,147 次客户走访、35 万吨业务落地、63 万元增利、2066 万吨总业务量,这些数字背后是努力与付出,是团队凝聚力的体现。新客户开拓是坚实的脚步,业务成功落地是对党的事业献礼。

作为入党积极分子,我在团队成长,感悟党的初心,用行动诠释党员登高团队使命担当,为公司发展贡献力量。未来,我将继续追随党的步伐,向着更高目标迈进,书写精彩篇章。

凝共识破壁垒,提升卸船效率  
市场服务部 高旭

作为公司一名运输业务汽运调度人员,在此工作多年,见证了码头卸船业务从低效到高效顺畅的转变,这离不开党支部的强大引领。

初到沪码头时,卸船业务问题重重。车辆调配乱,各环节衔接差,效率低下常延误后续安排。面对此情况,公司党支部介入,协同各部门试

图打破壁垒。先是牵头市场部门挖掘分析作业数据,掌握需求变化与瓶颈。接着建立动态调度机制,依据实时情况调整车辆计划,如特定时段某类货物多就增派对应车辆。还搭建信息共享平台,党员团队保障运行,实现数据实时同步,仓储部门据此提前准备,货物能迅速入库。在党支部牵头下,各部门紧密配合。2024 年,卸船作业成效显著,平均完成时间缩短超 20%,运营效率提高,为后续业务奠定基础。

党支部如“红色引擎”,注入动力,让我们创造不凡业绩。我相信,在支部引领下,卸船业务定会持续优化,再创辉煌。

当先锋提效率,深挖成本潜力  
产成品物流部 潘晓东

作为宝山基地的一名基层党员调度员,每天上班就琢磨着如何协助提升厂里汽运出厂效率、降低成本,这既是工作,更是责任使命。

2024 年,厂里为提升汽运出厂效率全员动员,宝钢运输作为宝山基地服务处,党支部牵头勇担重任,依托欧冶智慧物流服务平台,实施根据承运商运营绩效的动态资源分配策略。该策略涵盖抢单、竞价和派单等多种形

式。就拿抢单业务来说,针对超期未完成的汽运出厂纳入抢单池(价格下浮 3%)进行抢单。一开始承运商不习惯,我们便一家家沟通,讲清抢单好处。后来,承运商尝到甜头,积极性提高。这一模式效果显著,出厂周期从月均 2 天锐减至 12.67 小时。一次紧急计划,抢单后当天就完成汽运出厂,客户直夸效率高。预合同比价业务成果斐然,基地预合同业务竞价按品种成本下降可观,冷轧类降 10%、硅钢类降 12.7%。基地服务处的同事们分析行情、反复研判,为降本做贡献。宽厚板、热板出厂效率提升明显。与相关方协同,对“三一重工”战略用户实施“空车在库、重车在途”模式;针对热轧板末端库瓶颈,试点“一人多车式”新模式,各环节高效协同。

这一年下来,虽工作累,但很充实。看到汽运出厂效率提高、成本降低,我们觉得付出是值得的。作为基层党员调度员,我深知降本增效对企业的重要性,未来将继续努力,为宝钢运输发展贡献力量。

在激烈的市场竞争中,党支部如主心骨、坚强堡垒,带领全员奋勇前进。

