

党建引领 合力无限

——宝武基层管理者谈整合协同(八)



整合协同是宝武独特的商业模式和打造竞争优势的重要手段。在宝武第十七期决策人研修上,宝武党委书记、董事长胡望明指出,“集团上下‘处处有协同、层层抓协同、人人做协同’的工作局面还没有形成,‘亿吨宝武’的协同潜力和价值点还没有充分挖掘”。

如何深化“内部协同”挖潜力?如何加强“外部协同”拓增量?如何优化保障机制……我们推出“整合协同大家谈”,请二级公司不同层面管理人员谈一谈在助力本单位推进整合协同中的实践感受,就挖掘协同潜力和价值点提建议、想对策、出实招。

协同聚力,深耕用户创价值
宝武镁业镁制品事业部
运营副总监 毕占猛

宝武镁业作为宝武战略性新兴产业布局的重点领域,强化先进材料与钢铁产品的协同互补效应,依托宝武在生产端、市场端及研发积累的优势,充分发挥“一总部多基地”与矩阵式管理的协同效能,加快镁基材料在用户端的推广应用,为用户提供钢铁及轻金属材料综合解决方案,助力宝武建设世界一流企业。

协同发力,共拓市场。通过组织策划、协同执行一系列技术秀活动及国内外重要展会,我们在目标市场引发了各界对宝武新材料及镁合金零部件的关注热潮,有效拉动了潜在需求。“走进用户”精准触达:协同宝钢股份及中央研究院等单位,一起参与了多场“宝钢汽车板 SMARTeX 技术秀”活动。这种深度互动模式,打破了传统单向推介的局限,使我们能够零距离倾听用户声音,精准把握其痛点与需求,同时集中展示集团公司 在材料研发、零部件制造等方面的综合实力与协同优势。高端展会闪耀亮相:在宝钢股份的协同下,我们多次亮相上海国际汽车

工业展览会等行业标杆性盛会,并积极参与了各大核心供应链专业展会。在这些汇聚全球行业目光的平台上,镁业各板块协同布展,整合展示从先进基础材料到高性能零部件的完整解决方案,形成强大的品牌合力,吸引了众多潜在用户与合作伙伴驻足交流。用户座谈深化连接:参与了宝钢股份举办的多场用户座谈会、EVI 论坛等活动。这些活动提供了更为专业、深入的交流场景,聚焦特定议题或重点客户群,通过技术研讨、需求对接、案例分享等形式,深化了与核心用户的战略合作关系,巩固了信任基础。

引发兴趣催生需求。协同推广的合力效应在用户端产生了积极且深远的反响。一是直接引发兴趣与询盘:通过上述活动,特别是高规格展会和深度用户座谈,宝武镁业的新材料技术突破和零部件的轻量化等性能优势得到了集中、高效展示。大量用户现场表达了浓厚兴趣,技术咨询及合作意向显著增加,直接拉动了新业务机会的产生,一些主机厂正加快镁合金零部件的研究和应用。二是间接提升品牌认知与需求:持续、协同的市场发声,极大地提升了宝武在目标行业的整体品牌形象和技术领导力。用户对宝武的认知从传统的钢材供应商提升到了多材料综合解决方案提供者。“材料—零部件”协同创新能力的认知加深,不仅限于活动现场,更在行业圈层内形成了良好口碑,间接催生了更广泛、更深入的 市场需求,为后续订单转化奠定了坚实基础。

持续深化的未来道路。实践证明,整合协同是市场拓展的“倍增器”。在用户端推广活动中,打破内部壁垒,实现资源整合、信息共享、行动同步,使我们能够以更强大的整体形象、更全面的解决方案面向市场,精准高效触达用户,激发需求。

未来,我们将继续深化协同机制。一是固化协同推广模式。将持续优化“主业引领、多方协同”的联合参展、用户活动机制,提升资源利用效率和活动影响力。比如,在宝武镁业展厅放置宝钢白车身并优化镁合金零件置入其中,呈现“多材料”视觉效果,在展示镁合金零部件的同时,反哺宝钢产品能力。二是深挖协同价值点。进一步分析活动的用户反馈与需求数据,识别共性需求

与潜在合作点,反哺研发与生产协同,形成“市场—研发—制造”的协同闭环。我们将以更大的协同力度,更实的协同举措,推动用户端推广工作再上新台阶,让整合协同在创造市场价值方面绽放更加绚丽的光彩,为宝武整体竞争力的提升贡献更大力量。

党建深度融合
宝武清能宝山气体党支部书记 杨俊华

自 2024 年加入宝武清能以来,宝山气体始终将“充分挖掘协同潜力和价值点,加快建设具有鲜明宝武特色、行业一流水准标杆企业”作为第一要务,结合党建基础扎实的特点,初步摸索出一条以系统思维推动党建与生产经营、机制建设、员工关爱融合为主线的整合协同之道,为践行使命初心提供坚强保障。

坚持目标融合,以“汇聚力”为魂。党建与生产经营虽分属不同条线,但实为实现企业总目标的一体两翼,而推动党建与事业发展深度融合,根本在于找准“交集”,打破管理的界面,而党建项目化恰好为不二之选。2024 年度,宝山气体以党建项目化为平台,发挥党员双带作用,申报“强化产销联动,实现液体产品效益最大化”项目,切实体现“党建引领、算账经营、追求极致”主题,在结果上体现了真金白银,在过程中发挥了党员“双带”作用,党员群众齐心合力,体现了党建引领效果。

坚持力量融合,以“凝心暖心”为本。将“尚和合 求大同”理念贯穿于公司企业文化建设始终,以员工文化生活的归属感与幸福感为导向,逐步构建工作安心、成长顺心的幸福企业。一是加强“事合”,让解决“三最”问题成为凝聚人心的源动力。2024 年,宝山气体以工会为依托,打通关心群众、服务群众的“最后一公里”。落实更衣室环境整治、操作室通讯设备更新等项目,打通“心结”。二是强调“心合”,让贴心服务成为凝聚人心的催化剂。缺乏自有健身设施一直是宝山气体的一块“心病”,为此,宝山气体因势利导设置“员工健康”驿站,下班后对员工开放,让他们强健体魄、身心舒畅。

后续,宝山气体将进一步发挥“党建引领”与“协同创效”的有机融入,持续发挥整

合协同运作模式和竞争优势,落实集团“处处有协同、层层抓协同、人人做协同”的工作要求,为发掘协同潜力和价值点提质增效。

“小协同”带动“大联动”
武钢集团园区技术服务事业部
(扬光公司)包装项目部经理 高 阳

我所在的项目部主要为钢铁主业的产品提供包装服务。过去我们的市场拓展,更多依赖传统客户关系维护,对宝武内部资源的整合利用不够充分。通过加强走访联动、开展专项调研,精准掌握了钢铁主业生产基地包装需求,建立动态客户档案,提升协同效率。同时借助行业展会、技术论坛等契机,提升“扬光包装”品牌影响力。这种“走出去、请进来”的方式,不仅帮助我们找准了定位,也推动了资源共享、优势互补。

协同的根本在于服务主业、创造价值。我们始终坚持以客户需求为导向,从 PA7 创牛管理出发,全面推进各产线标准化作业体系建设,在青山基地打造样板工程,树立良好口碑。通过提前介入、联合设计、定制化服务等方式,努力实现从“提供包装”到“提供解决方案”的转变,真正做到“包装围着生产转、服务跟着客户走”。

技术协同是协同的突破点,实验室建设是转型的抓手。面对日益提升的包装需求,我们在协同中发现,仅靠现有工艺已难满足高端客户的个性化要求。因此,着手筹建具备“检、化、验”能力的专业实验室,并培养了一支懂技术、能服务的专业队伍。这一举措不仅提升了核心竞争力,也为宝武内其他单位提供了技术支持和服务输出,初步实现了“小协同”带动“大联动”的效果。

党建引领是协同的保障,组织融合是协同的纽带。依托“精包细算”特色党建品牌,推动组织架构优化、流程再造,效率提升。通过党员责任区攻坚、技能创新工作室联盟等形式,激发党员干部“领头雁”效应,带动职工群众形成“比学赶帮超”的浓厚氛围。同时,与主业方党支部共建共创,构建一体化服务机制,擦亮“扬光红”党建底色。

作为基层单位的一线管理者,我在实践中深刻体会到:协同不是口号,而是一种机制、一种能力,更是一种文化。只有将协同

理念真正融入日常管理、嵌入业务流程,才能释放出“1+1>2”效应。希望宝武进一步完善信息共享平台,设立跨单位协同专班机制,健全协同激励体系,推动数字化工具应用,强化协同文化建设,让“人人都是协同者”的理念深入人心。

加速资源融合与业务聚焦
宝武智维、宝武重工总经理助理
宝钢机械厂党委书记、总经理 王 琦

宝钢机械厂与马钢表面的专业化整合,是宝武智维、宝武重工积极落实“全面深化整合协同,提升价值创造能力”的重要举措,旨在加速资源融合与业务聚焦,从根本上化解表面技术领域同业竞争难题,有力推动表面业务朝着“专精特新”的方向转型升级,为打造国内一流表面技术综合服务解决方案提供商筑牢根基。

基于双方专业优势,进一步明确了“3 + 1 + X”的产品业务布局,着重发展冷轧核心辊、连铸结晶器(铜板)等具备显著技术优势的产品,并携手积极探索战略性新兴产业——重载机械手。双方扎实践行公司提出的设备功能保障“六个无忧”要求,加速构建以“以市场为导向、以用户为中心”的运营体系,建立宝钢机械厂与马钢表面双方客户信息资源共享机制,携手走访重点用户,共同策划投标方案,充分发挥各自专业优势,大幅提升市场响应速度,市场开拓取得显著成效。整合协同半年多来,已实现协同订单 4000 余万元。

专业化整合以来,按照“一个经营主体+两个生产基地”的发展模式,各业务条线迅速开展对标学习和管理诊断,统筹协调宝山、马鞍山两个生产基地资源,加大热轧堆焊辊系等核心产品的自制比例,通过共享优质供应商资源,进一步实现外件质量与交货期的同步优化提升。同时,完善统一核心产品工艺标准,快速提升马鞍山基地产品实物质量水平,基于用户需求搭建动态研发资源池,统一研发管理制度,做到资源共享集约研发和成熟技术移植,大幅提高研发效率。

通过一系列紧密且高效的协同运作,有力推动表面业务朝着专业化、高端化的方向稳步前进。



阅读书籍,更能启发心智、汲取力量,在工作中找到破题解题的新思路新方法。宝武报管理版推出“管理书苑”栏目,请宝武各级管理人员推荐一本管理方面的 好书,畅谈阅读感受,共同学习进步。

当克里斯坦森在《创新者的窘境》中提出的“颠覆性创新”理论跨越了二十余年的时光,与当前中国钢铁行业的数字化转型浪潮不期而遇时,我突然深刻地意识到:这本在全球范围内广受欢迎的管理学著作,实际上是在探讨一个更为本质的问题——那就是所有行业在面临时代巨变时所共同面临的集体困境以及如何进行自我救赎。

作为一名身处钢铁行业数字化转型浪潮中的从业者,书中的每一个案例都仿佛是一面镜子,映照出我们正在经历的种种挣扎与蜕变。传统钢铁行业,这个曾经被看作是工业文明基石的领域,现在正经历着书中所描述的“价值网络重构”的过程。我们曾经引以为常的一切——从生产工艺到商业模式,从客户关系到竞争逻辑,都在数字化的浪潮冲击下,经历着前所未有的深刻变革。

最让我感到震撼的是书中对于“为何管理良好却会失败”的深刻洞察。那些曾经精心设计的 KPI 体系、完美构建的业务流程,在时代的剧烈变革面前,突然显得有些力不从心。真正的难题并不在于缺乏创新,而在于我们引以为傲的管理体系,正在成为阻碍创新的桎梏。

在掩卷沉思之后,我突然明白数字化转型的本质并非仅仅是技术的升级换代,而是一场彻底的认知革命。正如书中所描述的,真正的变革始于我们能否跳出既定的思维框架,重新思考“谁是我们的客户”“什么才是我们的核心价值”这些根本性的问题。中国宝武启动“2526”工程,宣布全面部署 DeepSeek 人工智能系,“用 AI 重新定义钢铁”。这让我想起书中的关键论断:颠覆性创新从不满足于渐进改良。30 年前宝钢的“9672”工程实现了信息化飞跃,今天的“2526”工程则标志着宝武从三个维度开启革命性变革,在智能化转型的道路上,我们正在经历从 know-how 到 know-why 的认知跃迁,这种认知升级本质上是从“经验传承”到“第一性原理思考”的转变,正是克里斯坦森强调的“突破价值网络束缚”的关键,当传统行业掌握了 know-why,就能像新兴企业一样重新定义游戏规则。

我时常回想起书中那个意味深长的结论:企业的衰亡很少是因为技术落后,而是因为丧失了与未来对话的能力。或许,每个行业都必然要经历这样的涅槃时刻——在旧秩序的瓦解中寻找新生的契机,在铁与火的淬炼中重塑自我。这大概就是这本书留给我们最珍贵的启示:在看清困境的同时,也让我们看到了突破困境的可能。



夏季高温天气持续来袭,给生产安全带来了严峻挑战,尤其是在炼钢区域。中南股份炼钢厂维检车间二连铸机械班在炎炎夏日以科学研判和周密部署,推出了一系列创新性的“凉”方“凉”策,为设备“消暑降温”,



班迅速行动,启动应急方案,不仅开启了液压站专用空调,通过强制冷风循环有效降低机房环境温度,还加密了巡检频次,从原来的每两小时一次缩短为一小时一次。巡检人员严谨记录现场温度变化,实时调整降温策略,

“小护士”让设备不惧高温“烤”验

中南股份炼钢厂以“凉”方为设备“消暑

确保生产平稳。面对 8 号连铸机液压站循环泵因长时间高负荷运转而温度飙升的紧急情况,机械班迅速行动,启动应急方案,不仅开启了液压站专用空调,通过强制冷风循环有效降低机房环境温度,还加密了巡检频次,从原来的每两小时一次缩短为一小时一次。巡检人员严谨记录现场温度变化,实时调整降温策略,

针对高温易引发的电气元件故障,机械班更是采取了双层防护措施。他们在外层加装隔热挡板,有效阻隔热源辐射;内层则包裹耐高温绝

缘材料,增强散热性能。这一双重保障措施,为电气元件的安全运行提供了有力支撑。机械班还对设备进行精细调整,在各个关键部位加强了巡检力度。一系列精准有效的降温与防护措施,如同为连铸机筑起了一道坚实的“温控防线”,保障了其在高温环境下的高效运转。

(温云涛)

设备管理

都得到了回报。

随着改造工作的逐步推进,精轴 1 线的机械手逐渐展现出强大的智能化优势。现在,只需在控制系统中输入产品型号,机械手便能根据预设的程序,自动调整抓取力度、运动轨迹等参数,实现多品种在线高效加工。不仅如此,通过与其他生产设备的互联互通,机械手还能实时获取生产线上的各种信息,如物料供应情况、加工进度等,从而更加合理地安排工作流程,进一步提高生产效率。

在一次行业交流活动中,车轮车轴厂南区的智能制造成果引起了广泛关注。众多同行纷纷前来参观学习,对精轴 1 线的机械手改造优化项目给予了高度评价。杨工感慨地说:“这次改造优化项目,不仅提升了我们的生产能力,更让我们深刻认识到技术创新与智能制造的重要性。在未来的发展中,我们将继续加大研发投入,不断探索新技术、新方法,为推动行业发展贡献自己的力量。”

(徐 亮)



《创新者的窘境》读后感

欧冶云商欧冶供应链经营管理部(财务部)总经理 范佳炳

创新“高手”降服机械“手”

——马钢交材车轮车轴厂南区设备组攻坚故事

马钢交材车轮车轴厂南区设备组成员是一群勇敢的开拓者,在推进技术创新、实施智能制造项目中发挥重要作用。这一次,他们将目光聚焦在了车轴加工作业区精轴 1 线的机械手上,一场关乎生产效率与产品质量提升的改造优化行动就此拉开帷幕。

精轴 1 线作为车轴加工作业区的关键环节,其机械手一直承担着车轴在连线生产中车轴倒运的任务。随着市场需求的日益多样化,现有的机械手逐渐暴露出诸多问题,生产灵活性大打折扣。

设备组区域工程师杨工深知:若不尽快解决这些问题,南区的车轴生产将陷入瓶颈,在激烈的市场竞争中失去优势。于是,他召集了组内的技术骨干,召开了一场紧急的技术研讨会。会议室内,气氛热烈而凝重,大家围坐在一起,仔细分析着机械手的各个问题。电气点检张工说:“我觉得电缆问题是最直观的,我们可以先从更换电缆入手,采用最新的高柔

性、抗干扰电缆,确保信号稳定传输。”经验丰富的万工补充道:“没错,电缆更换势在必行。但系统优化也不能忽视,咱们得对现有的控制系统进行升级,让它能够根据不同产品的生产要求,自动调整机械手的动作参数。”其他成员也各抒己见……经过一番深入讨论,一个详细的改造优化方案逐渐成型。

改造工程正式启动,首先面临的便是电缆更换的难题。机械手的结构复杂,电缆线路纵横交错,要在不影响其他部件的前提下,将所有电缆逐一更换,绝非易事。设备组的成员们小心翼翼地拆解着机械手的外壳,仔细梳理每一根电缆的走向。在狭小的空间内,他们一蹲就是几个小时,汗水湿透了衣衫,却没有丝毫抱怨。经过几天几夜的连续奋战,终于成功将所有电缆更换为新型高柔性电缆。当再次通电测试时,机械手的动作明显流畅了许多,卡顿现象大幅减少,大家的脸上露出了欣慰的笑容。

然而,更大的挑战还在后面——