

内化于心外化于行,推动各项事业高质量发展

——宝武“新阶段、新战略、新模式”大家谈(六)



领航炼铁新征程
新钢铁炼铁事业部党委书记 张思平

通过学习宝武第二次党员代表大会和第十七期决策人研修会精神,宝武“新阶段、新战略、新模式”让我深受启发。作为炼铁事业部党委书记,我深刻认识到,高质量发展新阶段对炼铁环节提出了更高要求,新战略为降本增效指明了方向,新模式则需我们创新突破。

在过往工作中,我因铁水成本居高不下而焦虑,也因生产效率瓶颈而困惑。但宝武“新阶段、新战略、新模式”让我豁然开朗,它启示我,必须以问题为导向,以创新为驱动,才能突破困境。我意识到,推行“一炉一策”、试点智能炉前作业机器人,是提升生产效率的关键;重构原料采购体系、创新配矿结构,是降低铁水成本的核心。

践行“新阶段、新战略、新模式”,我将从三方面着手:一是深化改革,压缩管理层级,建立“操检合一”复合型班组,提升人事效率;二是强化成本管控,建立铁前成本日核算系统,实现成本可视化;三是组建跨部门技术攻关团队,共同攻克技术难题。

我坚信,只要将“新阶段、新战略、新模式”要求内化于心、外化于行,就一定能

推动炼铁事业部高质量发展,为宝武建设世界一流企业贡献力量。

努力实现极致效率
欧冶云商西部大区副总经理、
服务重钢总代表 郑子星

宝武以“新阶段、新战略、新模式”为引领,提出新一轮战略规划路径。经过培训学习,我对“‘高端化、智能化、绿色化、高效化’是宝武建设世界一流企业的‘转型逻辑’”有了更深领悟。

基于“新阶段、新战略、新模式”,欧冶云商以“钢铁产成品数智供应链集成服务平台”的公司定位再起征程,将“基地钢铁销售+基地钢厂物流”作为核心业务,保留“数智化”的企业底色,聚焦研究供应链服务中各种模式和创新方法,并永远秉持学习、拥抱、掌握高科技工具的工作习惯,在服务好基地钢厂和下游用户的同时,努力实现极致效率。

当前,西部大区正在全力建设成为宝武内相关钢铁基地的营销渠道,助力基地钢厂实现产销平衡,应用期现结合工具协助基地钢厂服务大型终端用户,应用交易平台服务小微客户和长尾需求,通过不断提升资金周转效率实现管理优化、拓展盈利空间,通过不断研究“成都-重庆”“西安-兰州”两条西部制造业走廊的用钢需求,为做强宝武重要营销渠道硬实力夯实基础。这正是对“新阶段、新战略、新模

式”要求的生动实践。

以勇气和担当推动工作迭代
武钢集团武钢云谷·606
总经理 黄肖斌

武钢云谷·606产业园作为武钢集团老旧工业厂房转型发展“科创+文创”双创园区的标杆园区,2023年6月6日首发区开园运营以来,去化率达到了98%。

近期,园区控制性详细规划变更正式获批,这一重大利好消息,预示着606产业园将迈向更高质量的发展阶段。践行“新阶段、新战略、新模式”要求,核心在于以改革破局的勇气和价值创造的担当推动工作迭代。武钢云谷·606也必须从聚焦于空间租赁和基础服务的传统园区运营向“产业生态运营者”转型。

一是强化产业生态构建,围绕宝武及武钢集团战略定位,精准招商,引入高附加值企业,形成产业链协同效应,提升园区核心竞争力。二是推动数字化转型,搭建园区智慧管理平台,整合能耗、安防、服务等数据,实现运营降本增效,提升客户体验。三是深化服务模式创新,从“空间提供者”转型为“服务赋能者”,针对企业需求定制政策对接、金融支持等增值服务,增强客户粘性。

站在全新的起点,606产业园将以国际化的视野、高标准的规划,开启产业发展新征程,奋力成为引领区域经济发展的

产业高地,吸引更多优质资源汇聚。

发挥好“助推器”和“稳定器”作用
华宝投资华宝期货
党总支部书记、总经理 邱战槐

华宝期货作为宝武产业金融业板块的一份子,坚决发挥好“助推器”和“稳定器”的作用,按照“低调、务实、稳健发展”的原则,在激烈的市场竞争和剧烈的市场变革中,全力抢市场、抢排名。

目前,钢铁行业已经进入长周期的减量调结构的新阶段,国内钢铁市场竞争激烈,“短期看效率、中期看财力、长期看产品竞争力”的判断为宝武的钢铁主业发展指明了奋斗的路径。华宝期货作为宝武唯一的商品衍生品服务平台,在做好公司自身经营的前提下,在集团内要发挥好“期货部”的定位和作用。要协助集团完善衍生品品控平台、为各二级公司建立衍生品操作平台,并提供适合各自需求的套保模型。华宝期货设计的“长单锁成本”和“全流程套保”等模式,能够有效发挥宝武品牌和产品质量的优势,把未来不确定的成本和销售变成确定性的盈利模型,把能看见的加工利润“算进口袋里”,逐步降低风险性库存和敞口销售合同,减少因为价格涨跌导致的经营业绩大幅波动。通过价格风险管理,让钢铁生产企业主要精力回归生产,专心改进产品质量,优化产品结构,在未来的竞争中进一步确立优势地位。

果的提炼是自主管理的关键一环。我们不仅将改进措施固化为一项标准化操作流程,还总结申报了“盘式过滤器搅拌轴部故障快速处理法”这一先进操作法,通过公司平台共享后,多个兄弟班组进行了借鉴应用,实现了成果的“裂变式”推广。

个人与企业共赢的“催化剂”

自主管理带来的不仅是经济效益,更是一线团队的全面成长。通过课题实践,年轻组员的技术能力得到显著提升,有的甚至成长为能够独当一面的技术骨干。更重要的是,团队形成了“敢想、敢干、敢突破”的创新氛围。例如,在焊接冲击挡板时,一名组员创新性地采用厚钢板分层加固设计,使挡板寿命延长了3倍。这种自下而上的创新活力,正是企业持续发展的活力源泉。

对企业而言,自主管理是降本增效的利器。我们的课题不仅降低了备件消耗,还将设备可开动率提升至98%,为铁精矿稳产高产提供了坚实保障。此外,劳动强度和安全风险的降低,也让一线员工真切感受到改善的益处,进一步激发了参与热情。

自主管理是一线员工与企业共同成长的纽带。以创新延续自主管理的生命力,它教会我们——问题在现场,答案也在现场;唯有扎根实际、主动担当,才能将“小改进”转化为“大效益”。当前,我们又将目光投向了“湿式预选直线振动筛效率提升”这一新课题。我将继续带领团队成員深耕现场,以创新之火点燃发展引擎,贡献矿山力量。

扎根现场,激发创新,实现共赢



作为宝武资源梅山矿业的一名基层技术人员,我担任了自主管理小组的负责人,带领团队在宝武首届“四化杯”青年创新创业大赛中斩获自主管理赛道铜奖。这一路走来,我深刻体会到,自主管理不仅是企业赋予一线员工的创新舞台,更是激发团队潜能、实现个人与企业共同成长

的“金钥匙”。

从“被动执行”到“主动担当”

过去,一线员工工作遇到难题时容易出现等待上级指令、消极被动的思维定式,而自主管理活动改变了这种状态。它要求我们从现场问题出发,以主人翁的姿态主动发现问题、分析问题、解决问题。这种思维的转变,让团队从“被动执行者”成长为“问题终结者”。

以我们小组的课题“降低盘式过滤器传动故障次数”为例,该设备每月平均故障达15次,不仅影响生产效率,也大幅增加了备件成本和员工劳动强度。面对这一“顽疾”,我们没有停留在抱怨或等待的状态,而是组建了7人攻关团队,从数据统

计、对标分析到现场验证,逐步锁定症结。通过自主管理流程的规范应用,我们最终将故障次数降至每月3次,年经济效益226.24万元。这一成果的取得,正是自主管理理念落地生根的生动体现。

选人、问人、学习、总结“四轮驱动”

选对人——团队是成功的基石。自主管理的核心是“人”。组建团队时,我们注重发挥成员的技术特长,开展协作能力互补。作为带头人,我的职责不仅是分配任务,更是要凝聚共识,激发每个人的潜力。例如,在分析搅拌轴的故障原因时,机械专业的成员负责结构分析,电气专业的同事则聚焦传动系统优化。通过开展定期的头脑风暴,我们集思广益,最终锚定“螺栓强度不足”“矿浆冲击过大”“主轴

强度不够”三大要因。

问对人——借力经验,少走弯路。自主管理活动并非闭门造车。遇到技术瓶颈时,我们主动向资深老师傅和技术专家请教。例如,在改进螺栓材质时,一位老技师建议采用不锈钢螺栓并配合满焊工艺,这大幅提升了连接部位的抗冲击性。这种“站在巨人肩上”的智慧,让我们少走了许多弯路。

多学习——工具与方法缺一不可。一线员工常常面临工具应用的短板。为此,我们积极参加公司组织的自主管理培训,系统学习鱼骨图、PDCA循环等工具。例如,在制定对策时,我们通过“5W1H”分析法明确责任人和时间节点,确保每项措施可执行、可追踪。

多总结——从实践到成果的转化。成

在管理的广阔天地里,彼得·德鲁克的《卓有成效的管理者》宛如一座灯塔,为航行在其中的我们照亮前行的道路。这本书不仅仅是管理学的经典著作,更是一本能够切实指导实践、提升个人与组织效能的实用指南,这也是我推荐它的核心理由。

佳作风采

《卓有成效的管理者》以其深刻的洞察力和简洁明了的阐述方式,打破了传统管理观念中对于“管理者”的刻板认知。它告诉我们,管理者并非局限于拥有特定职权的领导者,而是泛指那些在工作中面对他人成果负责、能够做出决策并影响组织运作的人。无论是企业的高层领导,还是基层团队的负责人,甚至是知识工作者,都需要掌握管理的效能,以实现个人与组织的共同目标。

书中涵盖了多个关键管理领域,从时间管理、用人的决策,到优先次序的设置、有效的决策过程以及管理者的自我提升等,每一个环节都紧密相连,构建了一个完整的管理效能体系。德鲁克通过大量生动的实际案例和深入浅出的分析,让这些看似抽象的管理理念变得通俗易懂、贴近实际,使读者能够轻松地将所学内容应用到自己的工作和生活中。

《卓有成效的管理者》读后感

太钢矿业分公司尖山铁矿选矿部提运作业区主管 吴吉龙

阅读缘由

在当今复杂多变的商业环境和日益激烈的竞争态势下,作为各级管理人员,我们面临着前所未有的挑战。工作任务日益繁重,团队协作的复杂性不断增加,如何在这种情况下高效地完成工作、带领团队取得优异成绩,成为我们必须解决的关键问题。而《卓有成效的管理者》提供了一套经过实践检验的思考框架和行动方法,能够帮助我们从忙碌的工作中抬起头来,审视自己的工作方式和管理方法,发现潜在的问题并找到切实可行的改进之道。

推荐理由

1. 实用性强: 书中所阐述的管理理念和方法并非空中楼阁,而是可以直接应用到实际工作中的具体操作指南。例如,在时间管理方面,德鲁克提出的“时间日志”分析法,能够让管理者清晰地了解自己时间的分配情况,从而找出时间浪费的环节,并有针对性地进行优化。这种简单而有效的方法,对于提高管理者的工作效率具有立竿见影的效果。

2. 注重以人为本: 强调管理者要善于用人所长,充分激发团队成员的潜力。在现代企业管理中,人才是最重要的资源,如何正确地识别人才、合理地配置人才,是管理者的核心能力之一。本书为我们提供了一套科学的用人理念和方法,帮助我们打造一个优势互补、协同高效的团队。

3. 培养正确思维: 教会管理者从全局的角度看待问题,树立正确的优先级观念,做出明智的决策。在复杂的情况下,能够准确把握问题的关键所在,集中精力解决最重要的事情,避免陷入琐碎事务的泥潭,这对于管理者的战略眼光和决策能力的培养具有深远的意义。

工作启示与感悟

1. 时间管理的觉醒: 阅读此书后,我对时间管理有了全新的认识。以往总是觉得

自己忙碌不堪,却收效甚微,通过记录时间日志,我发现自己在许多无意义的事情上浪费了大量的时间,如冗长的会议、不必要的邮件往来等。于是,我开始尝试精简会议流程,明确会议目的,只邀请必要的人员参加;对于邮件,也设定了固定的时间进行处理,避免随时被邮件打断工作思路。同时,根据任务的重要性和紧急程度制定详细的工作计划,合理分配时间,确保将大部分时间投入到对组织目标有重大影响的关键任务上。这样一来,不仅工作效率得到了显著提升,自己也有更多的时间和精力去思考战略规划 and 团队建设等重要事项。

2. 用人艺术的提升: 在团队管理方面,我深刻体会到了用人所长的重要性。以前,我常常关注团队成员的不足之处,试图帮助他们弥补短板,但效果并不理想。现在,我学会了换个角度去发现每个成员的优势和特长,并根据这些特点来分配工作任务。例如,团队中有的成员擅长数据分析,我就安排他负责市场调研和数据报告的撰写;有的



宝武行稳致远,靠的就是各级管理者以身作则、勇于实践,运用管理智慧带领广大员工投身改革发展的浪潮中,为宝武创建世界一流企业而尽心尽力。我们推出“管理智汇”栏目,展现各级管理者在日常工作中的管理思路和能力,相互学习借鉴,推动管理上台阶,共同助力企业高质量发展。

在当前商业资产招商竞争激烈、商户投资愈发谨慎的市场环境下,商铺招商工作面临许多困难。武钢集团商业资源事业部自年初承接35街雅澜苑社区底商项目以来,持续抢抓招商节点,仅用5个月时间就让近5000平方米的商铺出租率达到了75%。

从项目策划入手,做好招商准备工作。项目启动前,商业资源招商团队联合业内人士,对周边社区和常住人口消费画像进行精准分析。经过分析发现,该区域的消费群体主要是周边社区居民+核心商圈外溢的顾客。根据两类消费群体的特点和消费倾向,最终以“社区配套+品质生活”为定位,指导项目的业态布局 and 选择。

合理化业态布局。团队根据项目定位,从区位分布、楼层分布、人员动线、停车动线、同业竞争等方面对项目的业态布局进行了整体规划,明确了餐饮、生鲜、便利店、休闲娱乐四大主力业态,紧紧围绕“社区配套+品质生活”的定位,既满足顾客的日常便利需求,又满足高质量的品质生活需要。

深挖产品卖点,借助多样化宣传手段,精准触达客户。从接手该商铺项目时,招商人员就第一时间组织研讨,从产品本体、区位、优惠政策、服务理念、市场偏好等角度深度剖析,清单化产品特点,并通过竞品分析,提炼产品优势和卖点,为产品的宣传和引流打下基础。

加大宣传力度,增加项目曝光度。组织策划了针对该项目的专场招商推介会,精准邀请与会嘉宾,现场登记意向客户1000平方米,为后续招商奠定了基础。同时借助招商人员上门走访、网络平台、中介机构、政府、老客户等渠道广泛传播,极大增加了项目曝光度,使项目在业内不断刷屏。

驻点招商分工明确,保障每一位客户顺利入驻。项目现场常驻攻坚团队,从商务谈判、合同签订到工程答疑、客户装修、办证等,全天候现场办公,及时解决客户面临的各种问题。通过与街道、城市管理、物业公司等单位联动,为客户提供办证、招牌报备、水电网消防改造等涉及租户经营方方面面的服务,赢得租户一致好评,快速形成商业磁极效应,吸引带动了特色餐饮和便民服务商家入驻,为社区居民和周边人群提供了全品类的生活配套服务。

随着时间的推移,商铺渐渐满了,街区也逐渐热闹起来,门口广场上熙熙攘攘,项目现场工作人员仍在不停忙碌……



成员沟通能力强、富有创意,则让他负责对外沟通和宣传推广工作。这样一来,团队成员能够在自己擅长的领域发挥出最大的潜力,工作积极性和成就感都得到了极大的提高,团队的整体绩效也随之大幅提升。

3. 决策能力的优化: 在决策过程中,我更加注重收集全面的信息,并遵循科学的决策流程。不再仅仅依靠直觉或经验做出决策,而是充分考虑各种可能的情况和后果,制定多个备选方案,并对每个方案进行深入的分析和评估。同时,积极征求团队成员的意见和建议,充分发挥集体的智慧,确保决策的合理性和可行性。在实施决策过程中,我也密切关注反馈信息,及时调整和优化决策方案,以保证决策目标的顺利实现。

总之,《卓有成效的管理者》是一本值得各级管理人员反复研读的佳作。它让我们从根本上转变了管理观念,提升了管理的境界和效能。通过阅读这本书,我们能够更好地应对各种挑战,带领团队取得更加优异的成绩,实现个人与组织的共同发展,真正践行“学习创新,止于至善”的理念。

