

在冷轧钢板上续写新时代产业工人的奋斗诗行



■太钢记者 谢妮

引子

也许，他的事迹已被很多人熟知，但却不妨碍我们再一次去赞美与传颂。

站在连轧机旁，牛国栋的工服泛着金属的光泽，掌纹里沉淀着二十六载光阴的钢蓝色印记。当全国劳动模范的绶带落上肩头，这位太钢不锈钢冷轧厂的轧钢特级技师，望着从车间顶部缝隙处射进来的阳光，听着轧机轧辊与钢带的摩擦声，仿佛听见轧机在歌唱、在欢呼。

攻坚一线的“铁脚板”

“铁脚板”？为何这样说？

四月的太钢厂区，轧机轰鸣如战鼓——

工友都说，“老牛一进现场，脚就像扎了根一样，一站就是几个小时。”听轧辊转动的异响、看钢板表面的细微变化、查参数曲线的蛛丝马迹……带着徒弟们像老中医般“望闻问切”。

“扎不住根，沉不下心，摸不透机器的脾气，当不了机器的家。”牛国栋笑着说。

2022年的冬天，轧机异常，命中率下降，三天两夜，这个身高将近一米八的汉子又“焊”在了机器旁。弯着腰猫在轧机传动侧狭小的缝隙



牛国栋

全国劳动模范

太钢不锈钢冷轧厂轧钢特级技师

中，左手攥着激光笔，指点徒弟在设备上做标记，右手握着对讲机，身后三个徒弟猫腰举着手电筒，四束光柱在密密麻麻的管道设备上来回“游走”。

连续72个小时，饿了随便对付一口、困了用凉水洗把脸，现场手绘的改进方案铺满了整个操作台案……终于从轧制压下量与张力匹配的细微差值中找到突破口，一次过钢合格率达68%恢复至99%。布满油污的工装上有点脏，却显得熠熠生辉。

创新工作室的“智多星”

走进“牛国栋劳模创新工作室”，最显眼的不是满墙的奖状，而是墙边那盆倔强的竹子，这是他带团队攻关时随手栽的，如今已长出蓬勃新枝。

厂里提出“连轧RAP线降本增效作业标准化推广项目”，他主动请缨带领团队攻关。7个月，牛国栋每天早早来到车间，遇到技术难题，他带着团队成员反复研究图纸、分析数据，不放过任何一个细节。为了解决一个关键设备的运行问题，他带着几个徒弟连续跟班跟了一周。最终，成功实现400系不锈钢超长时

间连续生产，这一个项目每年能降本增效400多万元。

牛国栋不仅创新有方法，还有巧思。

米粒板、花纹板深受市场欢迎，但工艺复杂，控制难度大。他将轧制工艺细分为25个环节，用秒表

卡控时间节点；用千分尺量化误差标准，构建冷轧管控体系；优化轧辊粗糙度参数，累计记录数百组数据，以“数据印花”破解工艺瓶颈。

从工艺解构到参数攻坚，他以“智”破局、以“细”制胜，让“钢铁印花”成为现实。这手感仿佛布纹的“钢铁丝绸”，不仅打破了国外垄断，更让太钢品牌大放异彩。

轧机旁的“传灯人”

“来，看这个米粒板的轧制纹路，就像老辈人纳鞋底，针脚密了才结实。”在冷连轧车间，牛国栋正带着几个徒弟观察钢板表面。

这样的“现场教学”，他每年要讲上百场。

为了让年轻人少走弯路，他把20多年的经验编成《冷轧带钢操作手册》，自费打印成册发给工友；为了让理论落地，他在工作室搞起“微创新擂台赛”，鼓励徒弟们带着问题来“打擂”。2024年，徒弟王月省在他指导下改进的辊型调整法，让某特种钢板成材率提升8%，一举拿下公司创新大赛金奖。这些年，他带的徒弟里，走出了7名太原市技术能手、15名太钢技术能手，还有10人成了高级技师。

有人算过一笔账：经他手带出的人才，如今撑起了太钢冷轧产线近半数的关键岗位。“授人以鱼不如授人以渔”，正是他育人理念的写照。

这些年，他牵头的108项创新项目就像108颗火种，在太钢的创新版



图上星星点缀，9900多万元的经济效益里跳动着他把“太钢事当自家事”的赤子之心。

劳模胸前的“钢铁志”

当全国劳模的奖章挂在胸前，牛国栋的心情久久不能平静。站在人民大会堂的台阶上，他恍然想起刚进厂时师傅说的话：“咱们轧钢人，轧的是钢板，炼的是人心。”

这些年，牛国栋把青春轧进了一卷卷钢板里，把匠心炼进了一道道工艺中，始终保持着那份初心。

面对采访镜头，他亲切的山西口音里依然还是带着那股韧劲儿。他说：“这份荣誉，是太钢人用坚韧的意志共同锻造的荣光！”

从青涩学徒到大国工匠，他是技术尖兵，也是育人良师。牛国栋从作业标准规范到轧制技术攻坚，以不懈钻研奠定“手撕钢”轧制原

料、客车钢、超纯不锈钢等卡脖子难题，让产品厚度命中率达到99.5%。作为创新工作室带头人，带领团队总结35项先进操作法，斩获38项发明专利，创造近亿元效益。

26年的光阴，牛国栋用努力、坚持、创新书写了一个属于自己的钢铁传奇。在他的故事里没有豪言壮语，只有轧机旁的日夜坚守；没有惊天动地，只有小数点后不断精进的执着。

牛国栋工装左胸的党徽闪闪发亮，像一团永不熄灭的炉火。当弧光再次照亮车间，这个把脚“焊”在一线的钢铁匠人，仍在以汗为墨，在冷轧钢板上续写着新时代产业工人的奋斗诗行。

（图片由太钢提供）

在行政服务领域实现“零的突破”。他们主动捕捉到鄂城钢铁对工装定制的需求，迅速组建专项小组，耗时近5个月，从需求确认、供应商遴选、量体定制到最终交付，完成全程服务闭环。“原来共享中心不止能做财税，还能把工装做得既好看又合身！”员工纷纷点赞，甚至出现私人定制需求。服务边界再一次被拓宽，客户也因此称赞：“宝武共享的反应速度，超出了我们的预期。”

客户是企业发展的生命线，宝武共享的这场“服务升级战”，本质是一场价值重塑——从“内部管理导向”真正转向“客户需求导向”。同时，宝武共享的“客户至上，共享共创”之旅，也是一条从响应到预见、从标准到定制、从流程到人心的价值攀升之路。公司下属各单位不再局限于传统财务共享范畴，而是主动融入业务链条，在系统优化、流程重构、人员培训等方面大胆探索，以专业化、个性化、温度化的服务，真正成为集团内企业高质量发展背后的“隐形引擎”。

宝武共享正通过一系列扎实举措，将服务做深、做细、做实。未来，宝武共享将继续深化客户中心制转型变革，依托数字化、智能化等工具，为集团内单位提供更加高效、精准、温暖的共享服务支持。



深度聚焦客户需求 打响“服务升级战”——宝武共享以差异化、精准化服务精准赋能业务成长

■记者 杨波 通讯员 石俊鸿

“客户不是外部对象，而是我们所有行动的坐标系原点。”宝武共享许多干部员工这样形容公司正在推进的“客户至上，共享共创”主题实践活动。这不是一句口号，而是一场从思维到组织、从流程到技术的全面重塑——在这场重塑中，宝武共享各单元如一个个响应灵敏的“服务端口”，以差异化、精准化的服务模式，深度聚焦客户需求，精准赋能业务成长，以专业服务与创新举措积极回应客户关切，涌现出一系列值得关注的实践案例。

华北分公司：共建问题库、实地走访解难题

“真正的共创，是与客户并肩解决问题。”华北分公司聚焦企业的复杂需求，提供深度定制化服务。华北分公司自今年5月起系统构建“标准问题库”，持续收集典型问题，归类剖析、追溯根源，并定期组织专题学习与分享。这不仅推动了知识沉淀，更实现了跨科室高效协作，让服务痛点无处遁形。在走访山西太钢鑫磊资源有限公司时，他们直指具体操作痛点：联络函标准化、土地复垦费结算、审批流配置等问题，现场演示、立即优化。

同时，华北分公司推出《客户服务指南》，明确规范、降低驳回率，提升电子化水平。这种深度协作，不仅解决了单问题，更形成了可复用的解决方案，为服务更多同类客户积累了经验，实现了真正的“共享共创”。

华东分公司：以真诚赢得信任 用专业筑牢基石

在华东分公司，一场关于“服

务本质”的思考正在转化为团队的行动准则。以鲁南制药经典案例为范本，开展专项培训，聚焦“真诚共情”“流程闭环”与“能力迭代”三大核心，重塑团队服务理念。“换位思考”成为关键词——从客户视角出发，沟通时耐心引导，解决后主动回访，让客户感受到被重视和尊重。

当宝武重工提出历史账务处理咨询时，华东分公司第一时间响应，迅速组建跨业务骨干小组，面对面逐条梳理问题。结合政策与实操经验，他们精准解读处理逻辑，现场碰撞出多套解决方案，高效确定最优路径，赢得客户高度认可。“我们不是简单的服务提供商，更像是客户的‘合作伙伴’。”项目组成员说。

西北分公司：以“服务延伸”提升价值创造

“服务不是被动响应，而是主动向前多走一公里。”西北分公司组织团队，深入新疆等地的成员单位，开展“共享服务进一线”活动。

八钢公司吸收合并的新疆金属材料公司因应收预收款复杂如乱麻，长期挂账像“拦路虎”般阻碍着吸收合并进程。西北分公司没有回避，组建专项小组，以“共享中心统筹+属地业务支撑”双线协同模式，直指痛点。他们逐笔核对、厘清来源，结合业务背景梳理临时客商挂账，同步优化结算方法。最终，长期挂账未开票款项得以快速清理，为新疆金属材料顺利融入扫清障碍。

西北分公司还把服务延伸至新设单位。针对西藏八钢中兴工贸公司的账套初始化需求，他们

提前介入，对标财系统总账、报表、应收应付、资金票据等核心模块实施全链路配置，确保财务架构合规性，同时针对西藏地域特性，协同八钢国贸共享单元定制前端业务系统部署方案，绘制精准实施路径图。通过“70%标准化+30%定制化”的融合策略，既保障系统高效上线，又真正贴合了业务实际。

鄂州分中心：数字赋能减负担 工装定制暖人心

鄂州分中心将“客户至上”融入流程肌理，用实际行动诠释：服务，可以既有速度，也有温度，确保“事事有回音、件件有着落”。

当了解到宝武清能鄂州公司外派人员探亲差旅报销流程复杂、周期长，他们迅速切入，设计出一套从申请、审批到报销的全流程线上解决方案。通过商旅平台实现额度控制与标准嵌入，显著减轻员工垫资压力，报销周期大幅缩短，合规性也得到强化——“让数据多跑路，让员工少跑腿”。

更令人惊喜的是，鄂州分中心

■通讯员 信托

本报讯 近日，华宝信托凭借其在薪酬福利信托领域的深耕优势，成功中标某农村商业银行薪酬福利信托项目，标志着公司在持续推进业务转型、深化信托本源业务创新的又一实践落地。

在金融行业深化薪酬激励机制改革的政策背景下，金融机构亟需通过专业化工具落实薪酬延付、风险准备金计提等管理目标，而信托凭借其财产隔离、灵活投资等制度优势，成为理想的解决方案之一。“信托模式将薪酬延付从‘隐性承诺’转化为‘显性契约’。”华宝信托表示，系统可自动生成权益报告，提升管理透明度，同时隔离企业经营风险，增强员工对激励机制的信任感。

华宝信托自2001年从事养老金与员工薪酬福利计划金融服务业务，是国内最早探索该领域的信托公司之一。公司依托多年的年金信托经验，针对金融机构需求推出“薪酬延期支付计划信托型服务方案”，通过独立账户管理、多元化投资配置及定制化分配机制，有效解决薪酬递延中的公信力不足、投资受限等痛点。此次中标农商行项目，正是其专业服务能力与信托模式优势的双重体现。

相比传统薪酬延付多依赖内部记账，存在资金混同、报表波动、管理低效等的隐患，华宝信托的信托方案通过三大核心能力化解难题。一是独立性与安全性，信托财产独立于委托人固有资产，确保延付资金专款专用，避免因机构经营风险影响员工权益；二是灵活投资与稳健增值，资金投向覆盖公募基金、优质固收类资产、权益资产，兼顾收益与风控；三是透明化权益管理，通过自主研发的受托管理系统，实时记录员工权益归属与分配，支持个性化方案设计，如分期领取、跟投激励等。

随着信托业务分类改革的推进，薪酬福利信托作为财富管理服务信托重点方向之一，是信托公司贯彻国家政策导向、服务实体经济、践行“五篇大文章”、促进改善民生福祉的具体体现。华宝信托凭借长期积累的“硬实力”与“软实力”，已形成“账户管理+投资服务+科技支撑”的全链条能力，为超过6000家企业客户提供薪酬福利管理服务。未来，公司将充分发挥受托、投资与账管的管理优势，进一步拓展服务场景，助力企业留住人才、吸引人才。



今年以来，马钢有限埃斯科特钢公司开足马力赶订单、提效率、拓市场，发展势头向上，产销量稳步提升。

图为埃斯科特钢公司工人在生产线上忙碌作业。

特约通讯员 罗继胜 摄

以产品创新驱动高端化 构建差异化竞争优势

新钢成功开发极薄规格热轧品种钢

■通讯员 邓昊

本报讯 近日，新钢1580热轧线再度突破产线最小规格，成功轧制出1.46毫米极限薄规格集装箱卷，意味着新钢在热轧品种钢领域又下一城。

集装箱卷近年来一直是新钢集团在热轧领域重点攻关的项目。在产销研团队的共同努力下，这种主要用于集装箱制造的产品，销量逐年攀升。但与高升的销量形成鲜明对比的，是长期固定的品种规格（新钢集团生产的大都是厚规格集装箱卷）产品需求量相对较少，附加值不高。不少客户反馈，新钢的箱卷产品结构不全，希望能多做一些薄规格产品。

今年4月，新钢集团正式开始向薄规格集装箱卷进行攻关。新钢第一个攻关目标就是当前市场上尺寸最薄、需求量最大，同时也是产品附加值最高的1.46毫米极限薄规格集装箱卷。

1.46毫米，这个厚度介于一张公交卡和一枚硬币之间。用这种极薄厚度尺寸制作的集装箱外壳可以有效为箱体“减重”，广受市场欢迎，但对轧制稳定性要求也很高。

今年5月，新钢集团成功试生产出第一卷1.46毫米极限薄规格集装箱卷。7月，新钢集团实现了该产品的稳定批量化生产。8月，新钢集团持续跟踪产品，再度优化工艺。目前，不少用户已完成对该产品的试用，反馈良好。

梅山智科首台套电动铲运机再制造项目交付

■通讯员 智科

本报讯 近日，由南京梅山智能采矿科技有限公司（以下简称“梅山智科”）承接的程潮矿TORO 400E（LH409E）电动铲运机再制造项目顺利通过验收、完成交付。这是该公司成立以来完成的首台套采掘装备再制造设备项目。

梅山智科于2024年12月27日在南京注册成立，以“成为智能采矿技术策源地和智慧矿山综合解决方案的提供者”为愿景，是宝武资源的独资子公司。承载宝武资源“1+X”业务布局中“矿山智能科技支持与运营”发展业务，梅山智科力求通过高端智能化采矿系统与多元化服务，为矿山提供本质安全保障，同时提升生产效率，有效降低生产成本。

项目历时70天完成，克服了结构

件老化严重、备件采购周期长、夏季高温作业等多重困难，梅山智科技术团队完成了设备全面解体、精细检测、故障排除、关键总成修复与更换、整机组装调试等一系列工作。严格执行标准化作业流程与质量管理体系，确保了设备各项性能指标均达到或超过预期标准，以精湛技术赋予设备“新的生命”，为后续安全、稳定、高效运行提供坚实保障。

梅山智科不仅致力于制造高品质设备，同时注重售后服务体系建设，以“产品+增值服务”为发展模式，以“技术引领、效率提升、国产替代”为核心，面向宝武内部及其他国内矿山客户开展设备全生命周期再制造业务。下一步，梅山智科将持续为客户提供更优质、更智能的技术产品与服务，力求以智能技术有效应对矿山安全环保挑战，驱动矿业智能化转型与升级。