

锻造能力,有所为有所不为

——宝武“新阶段、新战略、新模式”大家谈(十一)



**落实“三新”要求
谱写高质量发展新篇**
中南钢铁中南股份轧材厂棒材车间
副主任(主持工作) 陈小星

通过深入学习宝武第二次党员代表大会和第十七期决策人研修精神,我对“新阶段 新战略 新模式”有了更深刻的认识。宝武进入高质量发展新阶段,对中南股份轧材厂棒材车间的生产运营提出了更高要求。

培训中强调的创新与效率提升,与我们棒材车间实际工作紧密相连。棒一线“双高棒”改造后,我们通过团队协作实现生产效率突破,5月打破班产、日产纪录累计22次,后续会进一步深化管理模式创新。针对设备消缺和技术难题,持续强化攻关小组“车间负责人牵头与专业人员分区管控”的协作机制,联动维检、设备室等,建立设备故障快速响应通道,利用大数据分析设备运行状态,提前预判潜在问题,降低停机率。同时,优化“达产贡献龙虎榜”,将质量、能耗等指标纳入考核,配套阶梯式奖励方案,激发员工积极性。

在降本增效方面,立足轧材厂棒材车间生产全流程,将细化坯料衔接方案,根据炼钢节奏动态调整加热炉装料计划,减少坯料等待时间;优化加热操作曲线,策划开发智能控制系统精准调节煤气用量,持续巩固煤气单耗下降成果。此外,加大技术创新推广力度,以移动式轧机换孔及

辊缝调节装置为样板,鼓励员工开展“微创新”,对提升更换辊环效率等持续优化,推动棒材车间生产向智能化、高效化迈进,切实将“新阶段 新战略 新模式”要求融入车间发展的每一步。

淬炼“三种能力” 提升产业能级
武钢集团规划策划部
项目策划经理 王 晨

按照宝武“三新”战略部署,我认为产业不动产业的发展,要有所为有所不为,关键要淬炼“三种能力”——

在“持续构建综合运营能力”方面,一是针对成熟园区,优质资产,制定动态的管理战略,增强园区整体的产业集聚实力,打造若干特色鲜明的主题园区。二是持续加强精细管理,提升配套服务专业化、平台化水平,打造一批示范项目,扩大品牌影响力,并以物业服务为平台,赋能员工转型转岗。三是坚持“有客户”的消缺去化,按照“量入为出、以收定支”的原则,灵活采用资本化或费用化路径。

在“提高资源盘活和收储变现能力”方面,一是以释放提升资产价值、助推业务协同发展为原则,积极探索土地盘活方式。二是紧抓政策窗口期,继续推进权证更名,提升存量资产流动性,夯实资产保值升值基础。三是按照“做优基本盘、守住增长点、变现资源库”的原则,对于不同区位与利用方式的土地,灵活采取不同处置方式,助力土地实现价值最大化。

在“提升有效化解历史遗留问题能力”方面,一是有序压降债务规模,保持资本架构稳健。二是通过房地征收补偿方式,解决历史遗留问题,并通过获取的

出让工业用地,推进片区产业升级和集聚发展。三是全力落实宝武整合协同工作要求。四是持续瘦身健体,加快提升人事效率,推动产业配套服务板块运营效率和经营质效的改善,稳固集体企业改革成果。

**筑牢能源生命线
驱动绿色价值创造**
中南钢铁鄂城钢铁能源环保部
热电车间副主任 贾文召

集团公司“新阶段、新战略、新模式”的深刻阐述,为我们基层注入了澎湃动能。我要带领团队深刻领会、主动践行,将集团的战略蓝图转化为我们保供创效的生动实践。

深刻把握“新阶段”要求,筑牢安全高效能源生命线。新阶段的核心是“强大”与“高质量”。对我们而言,这意味着“安全保供是生命线,极致能效是硬道理”。我们不仅要确保能源的稳定、可靠供应,满足主体生产单位的需求,更要追求能源转换效率的极致化、运行成本的精益化和排放指标的绿色化。

精准对接“新战略”部署,驱动绿色转型升级。“新战略”要求我们跳出传统能源保障的单一角色,主动融入集团绿色低碳发展大局。为此,我们要积极探索煤气资源的高效利用和余热余能的应收尽收,提升综合能源利用效率;同时,持续优化环保设施运行,确保超低排放,争做集团绿色低碳发展的“排头兵”和“稳定器”。

积极拥抱“新模式”变革,提升价值创造与管理效能。我们要从“成本中心”向“价值中心”转变。不仅要算好“保供账”,

更要算好“效益账”“效率账”“环保账”。并以“四化”“四有”为指引,在运行操作上不断追求精细化和标准化,打造一支“懂技术、精操作、善管理”的高素质专业化队伍,建设高质量的能源保障与价值创造单元。

我将团结带领全体员工立足岗位、锐意进取,不断提升价值创造能力,为公司发展提供高效、绿色的能源支撑。

**以“三新”推动党建
与生产经营深度融合**
中南钢铁重庆钢铁轧钢厂
生产技术室室主任、
生产综合党支部书记 李啸松

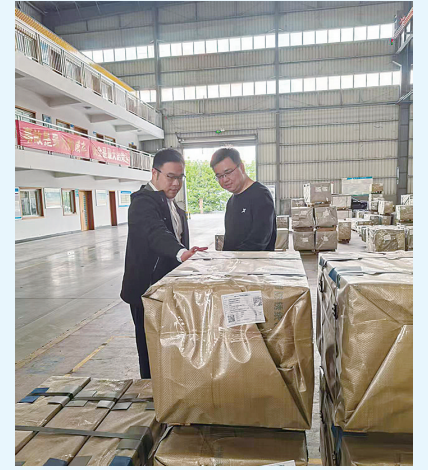
宝武对“新阶段、新战略、新模式”核心要义的深入分析,进一步明确了当前阶段的发展战略,为我们指明了前进方向、注入了攻坚克难的动力。

我将积极响应集团公司战略部署,推动党建与生产经营深度融合。一是加强形势任务宣讲,统一思想,凝聚共识。二是通过对标行业先进,寻找差距,明确发展目标,树牢“跑赢大盘才是硬道理”理念。2025年,轧钢厂生产技术室认真贯彻“四化”“四有”要求,锚定“极致效率、结构优化、近地化、产业链、生态圈、工业园”的二十字方针,紧扣“成本削减”“拓展品规”“质量改善”“提高行业分位值”等经营指标,聚焦全员创新,大胆突破,以技术创新打破常规生产模式、推动高效生产持续突破、打造绿色轧钢降低能耗,实现节奏再提升、质量再改善、品规再突破,谱写降本、提质、增效新篇章,提高产品品牌竞争力。



在钢铁行业长周期调结构、市场形势复杂的背景下,宝武各产业单元面临稳定用户、市场拓展、提升市占等方面的更大挑战。“以市场为导向,以用户为中心”,深入挖掘交付、品种、服务价值创造点,对宝武做强做优做大显得尤为重要。

我们推出“市场攻坚记”栏目,请一线营销人员和团队讲述在市场前沿开疆拓土、服务客户方面遇到的困难挑战,以及通过艰苦卓绝努力取得不俗战绩的动人故事,以典型事例激发更多宝武人勇担使命、奋力开拓,为宝武高质量发展贡献力量。



2025年上半年,他带领团队实现铝板销量同比翻番,在竞争激烈的华东地区市场闯出一片天。“铝”获订单的背后,他这样说:“单纯拼价格的时代过去了!得把技术‘揉’进营销里,精准把握用户需求,提供全流程服务,才能真正赢得用户!”

他是宝钢股份营销中心(宝钢国际)钢贸公司汽车用钢部营销高级经理胡荣,铝板销售的“领头雁”。

核心在读懂用户

国家“双碳”战略下,汽车轻量化已成燎原之势。华东地区在国内汽车制造产业中占据重要地位,对高端铝板的需求尤为迫切。胡荣和团队敏锐地抓住了这一机遇,扛起了汽车用铝在华东市场拓展的重任。

目标清晰,但路怎么走?胡荣深知:新市场的开拓,核心在“懂”用户。他带领团队一头扎进主机厂现场,不是泛泛而谈,而是带着“放大镜”帮助用户找痛点:用户对铝板有哪些特殊要求?原来供应商的产品在使用中遇到了什么麻烦?他们事无巨细地记录、分析,再带着问题与生产基地深度碰撞。区域内每一个铝板用户都被他们纳入“项目制”管理,享受月度跟踪服务,确保业务顺畅运行。

胡荣的“雷达”不止于此。凭借敏锐的市场嗅觉和“跑断腿”的劲头,他频繁穿梭于各个一级配套厂之间。精诚所至,金石为开,最终成功拿下关键配套厂的铝板订单,实现了主机厂与配套厂份额的“双丰收”。“每增加一份订单,就意味着一份沉甸甸的责任。我们必须脚踏实地,服务好每一家用户,把每个订单都做成精品。”面对不断攀升的目标,胡荣和团队成员们没有丝毫懈怠。

从“免谈”到信任

市场开拓,从来不是一帆风顺。“材料再不到货,我们车型的配套资格就没了!”一家零部件厂的采购部长焦急万分,“保供问题不解决,铝板切换免谈!”面对用户近乎严苛的“最后通牒”,时间就是生命线。

这块“硬骨头”,胡荣没有退缩。他第一时间化身“协调中枢”,从熔铸第一道工序开始,全程紧盯,环环相扣。电话、会议、现场协调……争分夺秒,与厂内制造单元无缝衔接,硬是在用户要求的极限时间内,将合格材料准时送达。

这场漂亮的“保供战”,不仅保住了用户的配套资格,更赢得了用户的信任与尊重。用户主动提出:“就冲你们这股负责到底的劲儿,铝板订单,我们切换给你们!”一次临危受命的保供,成为叩开新订单大门的关键钥匙。这样的故事,在胡荣团队的开发路上,并非个例。正是凭借着这份“以用户为中心”的责任感和专业的协同能力,他们一步步赢得了市场的认可。

用户每一句话都有“用”

技术服务,是胡荣团队的核心武器。2025年3月,一次看似平常的用户拜访,却蕴含着机遇。

该用户正为某竞品铝板头疼:用于电池盖板和托盘的300吨材料,覆膜粘度太高,严重拖累加工效率,多次反馈也未见改善。胡荣一听,瞬间激活了“技术营销”的敏感神经。他凭借此前在其他用户现场跟进的丰富经验,确信宝武铝板完全有能力攻克这一难题。

反应快、动作准!胡荣迅速将用户的具体参数和问题反馈至厂内技术团队进行评估。凭借对自身产品的坚定信心和高效响应的专业精神,他成功说服用户:“给宝钢两个月试用料的机会,如果稳定达标,订单全切!”这一次用户的吐槽,被他们敏锐地转化为技术验证和市场突破的绝佳契机。目前,产品已成功通过用户试用,并开始批量订购。

步履铿锵,奋斗不息!钢贸公司铝板团队正乘势而上,持续深耕华东市场。他们聚焦主机厂和零部件厂,持续提升宝武铝板的销量和市场份额,为宝武铝业打造更强的市场竞争力和盈利能力。

竞争如此激烈,他们何以能『铝』获订单

以标准化举措筑牢基层管理根基

在一线生产管理中,安全防控与效率提升是始终需要平衡的核心课题。望城岗作业区作为物流中心生产运转的关键单元,虽仅百余人,却需统筹安全、质量、降本、党建等多项任务,曾面临重复性工作多出隐患、会议效率低下等管理难题。对此,我们立足作业区实际,以标准化管理为突破口,通过清单化操作与制度化约束,将复杂工作拆解细化,逐步构建起规范高效的基层管理体系。

针对作业流程中隐患排查不彻底、问题整改不及时等问题,我们推行“每日闭环清单”管理模式,将日常工作中的关键环节全部纳入清单范畴。每日班前会,管理人员依据清单逐项开展安全交底,明确重点监控区域与核心操作要求;接班环节,操作人员对照清单对设备运行状态、物料堆放情况进行逐项排查,确保隐患早发现、早处置;当日工作结束后,再通过清单梳理问题整改情况,同步开展员工情绪疏导,避免因人员状态波动影响操作安全。

为进一步提升清单实用性,我们结合“分业管控、分类管控、分层管控”管理模式,对清单进行动态优化。为管理人员配备动态任务清单,实时更新当日需推进的质量管控、成本压降等重点任务;为操作员制作便携的简化版操作提示卡,方便班前快速回顾关键操作步骤。通过清单与管控模式的深度融合,“零重大事故”目标从作业区层面下沉至班组、个人,安全可控性显著提升,管理流程也得到进一步简化。

针对会议中手机干扰、议题推进缓慢等问题,我们建立刚性管理制度,明确扣罚金额,且处罚金额逐次倍增。制度实施初期,部分管理骨干因疏忽受罚,他们主动接受处罚,未提出特殊通融,为全体员工树立了遵守制度的榜样。随着制度的严格执行,员工逐渐养成会前主动调至静音的习惯,会场秩序明显改善,会议时长平均缩短20分钟,议题讨论更聚焦、决策效率显著提升。

基层管理的核心,在于将抽象的目标转化为具体可执行的举措。通过清单化操作,我们让每一项工作都有章可循,减少人为疏忽带来的风险;借助制度化约束,我们以规则代替人情,营造公平公正的管理环境。这种标准化管理模式,不仅让望城岗作业区实现了安全高效运转,更让员工能够集中精力把事做好,为基层基础管理水平提升提供了可复制、可推广的一线实践经验。

铁火淬炼中的亮剑精神

——读《亮剑》有感

武昆股份炼铁厂宣传干事 皇甫琪玲

都梁笔下的《亮剑》,堪称一部用硝烟与热血书写的时代传奇。这部以主人公李云龙跌宕人生为主线的军事文学作品,自问世以来便以磅礴的历史叙事、鲜活的人物塑造,将抗日战争、解放战争至新中国成立的壮阔征程,熔铸成震撼心灵的英雄史诗。同名电视剧的热播更使其成为全民记忆,作品中“逢敌必亮剑”的精神内核,早已超越文学范畴,升华为激励无数奋斗者砥砺前行 的精神旗帜。

李云龙,这位从大别山走出的铁血战将,以“狭路相逢勇者胜”的无畏气魄,在苍云岭硬刚坂田联队、平安县城攻坚战等经典战役中,用智慧与胆识创造军事奇迹。面对装备精良的日军、训练有素的国民党王牌,他从不因敌强我弱而退缩,始终以破釜沉舟的决心挥剑冲锋。这种“亮剑精神”绝非莽撞蛮干,而是根植于对国家使命的忠诚、对胜利的执着追求,以及在绝境中寻找战机的战略智慧。独立团将士用血肉之躯筑起的防线,恰似武昆股份炼铁厂高炉中经千锤百炼的铁水,在烈火与重压下锻造出坚不可摧的信念与力量。

翻开《亮剑》,书中跃动的文字仿佛带我们穿越时空,置身于弹片横飞的战场,亲历李云龙与战友们的生死与共。那些在血火淬炼中凝结的战友

情谊,那些为守护家国不惜牺牲一切的决绝,让我们深刻体会到战争的残酷与和平的珍贵。而书中所传递的“亮剑精神”,在和平年代的职场与生活中,依然迸发出强大的生命力——它教会我们,面对人生的重重挑战,唯有以破釜沉舟的勇气、灵活应变的智慧和永不言弃的韧性,方能在困境中开辟出属于自己的道路。

对于武昆股份炼铁厂的每一位职工而言,《亮剑》不仅是一部文学经典,更是一部指导生产实践的“行动宝典”。在生产一线,“亮剑精神”正以独特的方式融入每一个工作环节。从原料精准把控矿石与焦炭配比,到高炉24小时监测炉况数据;从出铁场高效调度铁水运输,到设备保障团队随时应对突发故障,每个岗位都是保障生产链条高效运转的关键齿轮。这正如李云龙善于挖掘战士潜能、凝聚团队力量,武昆人唯有相互信任、默契协作,才能让万吨级高炉稳定顺行,产出优质铁水,锻造出企业发展的坚实根基。

技术革新与难题攻坚,是武昆股份迈向高质量发展的必经之路,而“亮剑精神”在此过程中显得尤为重要。当高炉炉况出现波动、设备突发故障时,炼铁的技术骨干们需如李云龙般勇挑重担,主动组建专项攻关小组。就像独立



为落实宝武“新阶段、新战略、新模式”部署要求,以精益运营驱动高效化发展,全面培育营销人员核心能力,推动思想统一与重点聚焦,提升拓展市场、跑赢市场的能力,近日,中南钢铁营销中心组织开展2025年营销体系研修。

本次培训邀请了华宝期货、欧冶云商、宝武资源等公司长期奋战在市场一线的专家授课。他们凭借在市场、金融等专业领域的深厚研究与丰富实践经验,为参

提升拓展市场、跑赢市场的能力

中南钢铁开展营销体系研修

训人员带来了期货基础知识及套期保值原理、国有企业参与期货和衍生品业务经验分享、欧冶云商稳价业务模式探索与实践、铁矿石掉期业务等精彩内容。

2025年上半年,中南钢铁实现了“时间过半,任务过半”的目标,营销人员主动担起经营主责,通过拓宽渠道、调整结构、做大购销价差等手段,持续提升确定性经营能力,为公司实现半年度生产经营目标作出了贡献。下半年钢铁行业形势依然复杂,采购端将通过做好极致低库存下的保供、探索贵重金属的集采、研究制定增值税加计抵减政策的应变方案,以及做好物流策划,用好西部通道优

团主动寻找战机,我们要敢于直面技术瓶颈,通过反复试验、数据分析和工艺优化,在降低焦比、提高煤气利用率等关键指标上实现突破。只有以“亮剑”的魄力和决心,才能在激烈的行业竞争中提升企业核心竞争力,书写武昆股份创新发展的新篇章。

安全生产是炼铁厂的生命线,“亮剑精神”更是守护这条生命线的锐利武器。面对行业市场波动、职工思想懈怠等挑战,管理者可借鉴李云龙的领导智慧,通过班前会激昂动员、一线走访深入谈心,凝聚起“上下同心渡难关”的强大共识。安全生产必须秉持“零容忍”态度,像独立团执行战场纪律一样严格落实安全制度。从劳保用品规范穿戴,到设备隐患细致排查;从危险源动态辨识,到应急预案实战演练,每个环节都容不得丝毫马虎。管理者更要以身作则,带头深入高炉平台、检修现场排查风险,用实际行动将安全意识深植于每位职工心中,为生产筑牢安全屏障。

《亮剑》以其深刻的思想内涵、强烈的艺术感染力,成为一部跨越时代的经典。对于武昆股份的全体职工而言,阅读此书不仅能领略革命先辈的铁血豪情,更能从中汲取直面挑战的精神力量。把“亮剑精神”真正融入 to 日常工作中,我们定能锻造出新时代产业工人的使命担当。强烈推荐每一位同仁走进《亮剑》的世界,相信你将在文字中收获启迪,在精神传承中获得前行的动力。



能力提升