

构建可持续的竞争优势和价值创造体系

——宝武“新阶段、新战略、新模式”大家谈(十二)



推动原料采购价值创造能力提升
中南钢铁中南股份营销中心
采购管理主任师 肖双林

我深刻认识到“新阶段、新战略、新模式”理念为我们的工作带来了全新的思考方向与行动指引。作为原料采购的一员，结合自身岗位实际，深感“三新”理念对采购工作具有极强的指导意义。

在新阶段，钢铁行业面临“双碳”目标压力与供应链重构挑战，原料市场波动加剧。这对原料采购工作提出了更高要求。以往的采购模式与思维在如今复杂多变的市场中逐渐显露出局限性。新阶段要求采购工作打破路径依赖，建立原材料价格预警机制，通过跟踪原料市场信息、矿山产能、物流通道变化等数据，及时调整采购节奏。

新战略指引采购聚焦价值创造。在宝武“绿色低碳”战略下，采购需将环保指标纳入供应商评估体系，优先选择低碳冶炼原料。同时想方设法做大购销价差，以总成本最优替代单纯低价，通过削减装卸配送等辅助成本、优化运输半径、共享仓储资源等方式降低隐性成本。

新模式驱动采购数字化转型。借助区块链技术实现原料溯源，利用大数据分析优化库存周转率。积极拓展铁矿石掉期业务和贵重合金套期保值业务，持续提升确定性经营能力。建立供应商动态评估模型，从质量稳定性、履约能力等维度进行量化评分，推动供应商优胜劣汰。

安全管理

今年以来，宝地资产园区服务事业部聚焦强化工程项目管理，组织开展了“双利”系列培训。经过首期安全系列培训，项目团队在施工项目的现场将所学知识转化为实际行动，全面强化装饰装修现场安全管理，为项目顺利推进筑牢安全屏障。

项目九部安全员黄忠在宝地启园北楼垃圾房改造项目安全巡查时，察觉到移动脚手架的支撑存在异样。他回想起专项培训中的场景——专家曾明确解答移动脚手架支撑防护的规范：斜撑与地面的倾角宜控制在45度至60度之间，且需设置在脚手架的两侧及端部，确保每个角落都有斜杆支撑，形成稳固的三角支撑结构。结合所学，黄忠迅速向施工单位开具隐患整改单，并督促其依照规范要求立即整改，及时消除了这一安全隐患。

安全和成本是工程管理的“双基石”。园区服务事业部在首轮安全培训后，全面评估培训实效，结合年度“双利”培训规划及项目管理实际需求，持续优化课程体系。

近期，第二轮外训《工程项目管理暨建筑装饰工程进度与成本管控专题培训》如期开展。本次培训特邀建筑装饰工程项目管理实战专家，聚焦工程进度与成本管控核心内容，通过理论阐释与实操案例深度融合的授课方式，帮助学员深刻理解进度和成本管控的核心逻辑等。

(刘 薇)

想起初遇稻盛和夫的《活法》时，翻开书页便如闻智者低语。这位缔造两家世界五百强企业、古稀之年拯救日航于危亡的商界传奇人物，以最朴素的文字揭示着世间最根本的真理。多年以来，书页间蕴含的智慧始终如灯塔，照亮我职业与人生的航程，其中“六项精进”之教如清泉，在我心田不断流淌、滋养成长。

“付出不亚于任何人的努力”这一教诲，在我心中激起最深的回响。它不只是口号，更是驱动我不断前行的内在力量。步入工作岗位，我抓住业余时间，从零碎的晨昏中一点一滴积累，最终考取了二级建造师、一级建造师、注册安全工程师证书，并顺利考取北京科技大学在职硕士研究生。每一次挑灯夜读，每一份坚持，都是对稻盛和夫那

增强采购核心竞争力
欧冶工业品上海分公司
总经理助理 艾娜

“新阶段、新战略、新模式”下，如何为宝武高质量发展作出新贡献？我们始终认为，采购核心竞争力的打造远不止于助力用户实现短期成本削减，而在于通过携手各方协同共赢，构建可持续的竞争优势和价值创造体系。

一是提升采购服务能力。在新模式下，我们要做用户在市面上的触角，以专业的体系化采购能力延伸，为上海地区用户提供性价比更高、质效更优的价值创造解决方案，为现场提供响应快速、精准主动的服务。二是增强采购供应链韧性。工业品采购不应是简单的买卖关系，而是与关键供应商建立长期、共赢的战略伙伴关系。通过共同研发、流程优化、信息共享，推动本土供应链升级，形成“宝武标准——供应商能力提升——生态共赢”的正循环，依托“四新”（“新材料、新装备、新产品、新技术”）项目实现创新驱动、质量提升与TCO（总拥有成本）优化，打造韧性强、有生命力的供应链生态。三是看长远、促成长。长期主义的采购，本质是投资于稳固的伙伴关系，投资于有强大弹性和韧性的供应链以及前瞻的技术创新合作，投资于“算总账”、高协同的专业“创值团队”。

面对向高质量采购供应链转型升级的新课题，我们坚信，只有不断锤炼采购队伍专业化能力，携手上下游伙伴加快成长、互利共赢，才能形成面向未来的、具备可持续性的工业品采购核心竞争力，真正实现以高质量工业品采购供应链助力宝武建设世界一流企业。

锐意改革，激发全员活力

——记马钢有限热轧厂2250轧钢分厂机械作业长齐丽君

“两长”养成记



齐丽君，圆乎乎的脸，目光如炬，是一名80后退伍军人，在成为热轧厂2250轧钢分厂机械作业长的五年里，虽然依旧身形健硕，步履矫健，但是面相却有大大的改变，看到他的人都会说：“小齐的眉头越来越宽了”。而齐丽君总是一脸憨笑地朝大家点头，其实齐丽君心里清楚，面相的改变源自他内心思想的转变以及随之而来的作业区管理的改进。

还记得刚成为作业长的那两年里，齐丽君像个陀螺似的，不停地奔波在2250现场，从加热炉到层流卷曲，从地下负八米的液压站再到轧机的机架顶，不管大故障小异常，他总是第一个冲到现场。彼时的他想法很简单，就是能让故障时间减少些，因此，他牺牲了自己大量的休息时间投入到产线维保工作，每天承受着身心压力的他总是紧锁着眉头。

记得有一次是齐丽君的生日，妻子想借着他过生日，组织双方父母、孩子去外地带他放松放松。一大家子来到目的

明灯指引，实干淬炼初心

宝武资源大红山矿业提升运输项目部党支部书记、工会主席 周斌

句箴言的无声践行。它告诉我，在平凡中积累，于点滴中付出，终能汇聚成不凡的成就。走上管理岗位，我想起稻盛和夫的另外两句警句“要谦虚，不要骄傲”“要每天反省”，这也成为我为人处世的圭臬。无论身处哪里，我始终铭记谦卑之心，与人交往保持谨慎与真诚。同时，“每天反省”的自我要求，使我遇事必先向内探求，深刻剖析自身缺陷与不足。尤其在安全管理工作中，这一习惯让我能敏锐洞察潜在风险，不断优化流程，让“反省”成为完善工作的有力武器。

创新管理模式 助力提质增效
中南钢铁鄂城钢铁营销中心
废钢采购模块资深主管 黄国虎

在宝武“新阶段、新战略、新模式”战略指引下，作为废钢采购一线人员，我始终以市场为导向、以算账经营为核心，在极致库存管理框架下保障原料供应，重点从三方面推动废钢采购工作提质增效：

一是创新模式破局，激活降本新动能。在商业模式上，探索“废钢指数定价+市场寻源比价”双轨采购定价机制，确保采购价格与市场行情实时同步，杜绝价格偏离风险；在渠道建设上，深化终端产废企业合作，拓展产废合作企业数量，实现一手资源直采掌控，加大直采降本力度，同步提升资源保障稳定性与降本实效，达成“资源+降本”双提升。

二是强化管理筑基，提升采购精准度。以体系管理为抓手，一方面深入学习《采购计划管理办法》《合同管理办法》《原料供应商管理办法》等制度，让采购全流程“有规可依、有章可循”，确保阳光、高效、透明；另一方面加强营销专业知识与供应链管理技能学习，持续提升采购决策的专业性与精准性，为采购工作高质量开展夯实能力基础。

三是统筹协同发力，打赢结构降本仗。充分发挥钢铁料小组统筹协调作用，结合公司生产经营需求与市场行情动态，联合经营财务部、制造管理部、钢轧厂等单位，优化调整废钢结构与采购数量。通过加大三级压块、家电压块等低价普废资源使用量，严格控制优废占比，最终实现中钢协分位值提升，圆满完成结构降本与跑赢大盘的核心经营指标。

站在新发展阶段，面对新战略要求，

锐意改革，激发全员活力

——记马钢有限热轧厂2250轧钢分厂机械作业长齐丽君

“两长”养成记

地，刚准备享受下欢聚的快乐，可是天不遂人愿，齐丽君的电话响起来了，得知生产现场出故障了，他立马从沙发里站了起来，大家也从他凝重焦急的脸上读出了今天聚会戛然而止的信号。齐丽君就着桌上的凉菜，猛地往嘴里扒拉饭，妻子一言不发不停往他碗里夹着肉，原本叽叽喳喳的孩子也一脸沮丧地躲在墙角。在断断续续的电话铃声中，齐丽君扒拉完饭，站起来说了一声“我先走了”，就快步地开上车往厂里赶。再次回到家已是深夜了，家里餐桌上还放着未拆封的生日蛋糕，齐丽君路过孩子房间，看到孩子翻了个身，他知道孩子还未熟睡，在等他回来。简单洗漱后的齐丽君虽然躺在床上，却一直难眠，家里人心疼自己，嘴上没说什么，但他还是觉得自己的工作方式有问题，自己不再是点检员，不能再以先锋将军的思想去工作了，要有中军主将的意识。

“激发广大员工活力”几个字此时浮现到齐丽君的脑海中。他找来了宝钢作业长管理手册进行了仔细研读，之后恍然大悟，自己身为作业长应该站在管理整个作业区的角度，利用好整个作业区的人力、物力资源，激发所有人的工作热情，争取做到人尽其才、物尽其用，让整个作业区有序良性地运转。

为此，齐丽君在作业区组织了一次班长选拔，选拔以组织协调能力、现场设备维护水平、工作能动性以及群众基础等为标准，通过作业区主动加温的方式，激发愿意干事、能干事的员工主动站出来，并最终确定了两位班长。一位年富

明灯指引，实干淬炼初心

宝武资源大红山矿业提升运输项目部党支部书记、工会主席 周斌

稻盛哲学的精髓还在于其宏阔的人生态度。“活着，就要感谢”教会我永怀感恩。这不仅是积极的心态，更是喧嚣物欲洪流中的精神锚点。它时刻提醒我要珍视所拥有，减少浮躁欲望，在纷繁世界中守护内心的澄澈安宁。感恩是积极的人生态度，能让人发现生活的美好。拥有积极心态，懂得感恩，我们会更加珍惜拥有，传递善意，收获更多的温暖与帮助。

更为深刻的是“积善行，思利他”与我所处环境的奇妙共鸣。大红山矿业安全文化

我将持续以模式创新为驱动，不断强化体系管理能力，始终聚焦废钢采购“提质、降本、增效”核心目标，以更扎实的工作为公司经营业绩提升贡献多力量。

推动宝武高质量发展
与融资租赁双向赋能

华宝投资华宝租赁副总经理 苏成强

宝武“新阶段、新战略、新模式”要求，明确了金融板块作为集团发展“助推器”的定位，指明了产融结合、融融结合及坚持市场化发展等具体方向，为融资租赁公司发展的提供了具体行动指南。集团庞大的产业链生态圈、自身强大的信用评级和外部金融支撑，为融资租赁公司的发展赋予了广阔的业务场景、众多的客户群体和较强的资金能力等核心动能。

华宝租赁作为集团金融板块的重要组成部分，也肩负着为宝武生态圈和产业链上下游提供优质金融服务、助力集团降本增效、优化资源配置的重要使命。除了坚持市场化原则，继续做好现有优势产业项目，为集团贡献稳定的利润外，将持续围绕集团“三新”战略，业务重心聚焦主责主业，在做好风险防控的前提下，积极实践产融结合，一方面聚焦绿色钢铁、智能制造等重点领域，在设备更新、技术改造等领域提供低成本、期限灵活的资金支持。另一方面在优化负债结构，降低融资成本等方面，为集团内各单位供量身定制的金融解决方案。与此同时，探索国际化发展路线，与内部航运企业协同，通过设立SPV积极开展外贸船舶租赁业务，提升宝武自主可控海外运力，为海外矿山资源运输提供坚强保障。探索宝武境外项目跨境融资租赁合作通道，助力集团海外战略布局。

锐意改革，激发全员活力

——记马钢有限热轧厂2250轧钢分厂机械作业长齐丽君

“两长”养成记

力强，做事细心负责后半段产线；另一位经验丰富，完成任务一丝不苟，负责前半段产线。有了一前一后两位得力的设备维护帮手，齐丽君便可抽出身来谋划整个作业区的效能改进工作了。

借由班长竞聘工作的细致开展，让齐丽君对整个作业区的人员情况有了更深的了解，他们的技能等级、学历、政治面貌、横向协作能力以及实际动手能力也都清晰地刻在了齐丽君的心里。小陈，心思细腻有条理，虽然有一些慢性子，抢修工作不适合他，但将作业区的安全、备材管理交由他还是能让人放心的；小王，有干劲，也能干事，但有些急于求成，应该多给他划些设备，多加历练后再交重担；老徐，经验丰富，动手能力强，一直维护着最辛苦的设备区域，就是话不多，得给他搭配一个善于协调沟通的，这样这个区域不仅设备更稳定，矛盾也会少得多……齐丽君默默地在心里给每位员工画起了脸谱。

在此基础上，齐丽君不仅对作业区人员的岗位区域进行了调整，还相应地制定了更加科学细致的绩效办法，让大家在自己的岗位上对照绩效细则，努力提升。在一系列的作业区改革下，员工有了干劲，设备运行更稳定了，随之而来的是齐丽君的眉头也越来越宽了。通过和齐丽君的交谈中得知，他的妻子此时正在遥远非洲，参与宝武西芒杜项目的建设。他和妻子有一个约定，两人在各自岗位上努力工作，早日让2250生产线轧出由西芒杜矿石冶炼出的钢坯。

(梅世平)



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。



在新钢及营销中心持续推动“加大终端开发”的号召下，各代表处主动出击，瞄准区域内行业头部企业深耕细作，在市场需求低迷的大环境下，走出了从“初次对接”到“长期共赢”的终端合作之路。

我们区域内有一家“明星企业”，2024年，这家企业仅板材采购量就达120万吨，其中60%以上是品种钢。在当前市场需求疲软、产品同质化竞争激烈的背景下，这样的优质终端客户，正是我们优化产品结构、提升产品盈利能力的关键目标。

初次接触并不容易，我们先是通过多轮电话沟通，与对方采购部建立初步联系，一点点传递新钢的产品优势。今年2月份，我们专门联合厚板事业部大客户经理，带着详细的中厚板产品手册一起上门拜访，从材质性能到应用案例，把新钢的产品实力讲深讲透。

精诚所至，金石为开。这次拜访打消了对方的顾虑，赢得了初步信任，我们随即主动提出：“为了更快推进合作，希望能邀请贵司领导到新钢实地考察，更直观地了解我们的生产能力。”

2月底，我们营销中心领导带队再次登门拜访。会议室里，我们不仅做了全方位的产品推介，还重点介绍了新钢依托宝武的物流网络优势——从原料运输到成品交付，全流程确保高效稳定。

对方也坦诚表达了核心诉求：“我们最看重两点，一是产品质量必须稳定，二是交货要准时，不能耽误项目工期。”这番交流让双方的合作方向更清晰了。

3月份，好消息传来——对方邀请我们在其采购系统中填写资质资料，此举标志着新钢成功进入了他们的合格供应商名录。紧接着，我们开始在系统内参与投标，每一次都优先选择等级高的品种钢订单重点跟进。

为了确保万无一失，我们会逐字研究订单技术条件，遇到不确定的地方，就第一时间和事业部研究所反复确认参数；面对对方提出的“交货期急”要求，我们又马不停蹄和事业部生产部门协商，争取到优先排产的机会。

经过几轮紧张的价格谈判和技术沟通，我们终于拿下了第一批1500吨订单！这笔订单被列为“重点合同”，从生产排产到质量检测，再到最后的发运环节，我们专门建了一个工作群，生产、质量、物流等部门的事实时同步进度，确保哪怕过程中的一点小问题能第一时间协调解决。

最终，订单不仅按时交付，质量也完全符合对方要求。之后，我们没有停下脚步，又多次联合事业部、营销中心上门走访，和对方的技术部、采购部深入交流，从“单纯供货”慢慢转向“提供材料解决方案”。如今，双方的合作已经越来越稳固，后续订单也在持续落地。

面对生活挑战。

《活法》并无华丽辞藻，它所言不过是人世間最朴素的法则。然而正是这些被历史反复验证的基本道理，构成了穿越浮华表象的大智慧，远胜那些机巧权谋之术。这也正是任正非、马云等企业家推崇《活法》的原因之一，毕竟大道至简。

当管理之术遭遇浮躁世相，稻盛哲学恰似定海神针。它不仅为个体人生引航，更为企业管理铺设了通往恒久价值的基石。在那里，付出、谦逊、感恩与利他汇聚成光，照亮前路，亦温暖同行者。



学以致用 筑牢工程管理基石