

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，通过跟踪原料市场价格、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。

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，我们要做用户在市场上的触角，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、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、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。

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，深化终端废钢企业合作，拓展废钢合作企业数量，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、家用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，

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、优化资金配置的重要使命。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。

市场攻坚记



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、提升市占等方面的重大挑战。“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、物流等部门的同事实时同步进度，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，它所言不过是人世间最朴素的法则。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。



耐心叩开行业巨头的合作大门

新钢营销中心杭州代表处业务员 朱江江

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



今年以来，宝地资产园区服务事业部聚焦强化工程项目建设，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常。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）

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

来，并最终确定了两位班长。一位年富

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入的了解，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

的是齐丽君的眉心也越来越宽了。

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）

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

警语“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。

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

所倡导的“为别人着想的善良”，与稻盛之思

如出一辙。这种内在契合使我坚信，利他绝

非单向付出，助人者内心充盈，赢得尊重与

信任的同时，最终惠泽亦将回馈自身。

“不要有感性的烦恼”这一训诫，则赋予

我一份难得的豁达。它指引我放下无法掌

控的忧虑，拒绝能力之外的困扰，将全部心

力凝聚于当下——专注过好每一个“今日”，

这本身就是一种智慧的修行。面对挫折和

烦恼，过度沉浸其中无济于事，我们要理性

地看待烦恼，将精力放在解决问题上，积极