

第9083期

2025年11月21日 星期五

国内统一连续出版物号CN 31-0117
邮局代投号 93-603 本期四版

中国宝武钢铁集团有限公司主管主办

中国宝武报

Zhong Guo Bao Wu Bao

共建钢铁生态圈 共创绿色新未来 成为钢铁及轻金属材料业的世界一流企业

每周二、五出报

铸诚逾铁 守信如钢 我在太钢为你讲述

诚信文化主题活动倾情上演

■记者 李忠宝

本报讯 在汾河之滨、不锈之城,听太钢讲述“诚信文化”。11月19日下午,在太钢这片浸润着晋商诚信基因与钢铁报国初心的热土,《我在太钢为你讲述——诚信文化篇》主题活动倾情上演,通过情景再现、访谈辩论、歌舞快板等鲜活生动的形式,用三个篇章的展演把“诚信”理念淬炼成可知可感的钢铁文化故事。宝武党委书记、董事长胡望明,国务院国资委宣传工作局局长陈国栋出席活动。

铸诚逾铁、守信如钢。活动在悠扬的古琴声中开启第一篇章《传承——锻造钢铁的“钢魂”》。在表里山河的三晋大地,晋商精神传承千年,而这种精神的核心,就是诚信。追溯诚信之源——那穿越千年风沙的驼铃声,至今仍在回响。情景剧《驼铃声声》把晋商“以义制利”的忠义“内核”与诚信“外显”有机结合,引申出宝武诚信文化建设的初衷:对国家民族社会企业及个人事业的忠义,先唤醒的是深层的归属感,再催生内在的责任感与使命感,最终促成外在实践的诚信之举。

“诚信是金!”“用户是王!”绵延的晋商精神在太钢续写出诚信新篇章。在《钢的承诺 铁的担当》铿锵有力的诗朗诵中,



从诞生之日起到融入宝武大家庭,在发展历程中太钢的担当让诚信不是停在纸上,而是成为代代相传的精神风尚。“以诚信立本,以钢铁铸魂”“铸诚逾铁,守信如钢”——这是太钢人的根,也是太钢人的魂!钢的承诺,铸就百年品牌的辉煌!铁的担当,撑起民族工业的希望!激情昂扬的朗诵声响彻会场。

“铁水要纯,人心要诚;钢坯要硬,承诺

要重。”太钢将“诚信为本”刻进骨子里,让“知行合一”落在实处。不同岗位的坚守里,藏着诚信落地的不同答案。第二篇章以《实践——知行合一的“淬炼”》为主题,在情景融合剧《一线“五维”战》、诚信文化建设专题访谈《岗位“炼”真金》、音乐辩论赛《“灵活”与“坚守”——小钢豆的诚信选择题》的展演中,诠释了企业在生产经营和服务用

户过程中践行诚信文化的生动实践。

诚信不是选择题,而是必答题。在太钢诚信文化建设中,始终注重将诚信文化融入企业经营管理,推动企业高质量前行。在第三篇章《创新——企业精神的“脊梁”》,快板书《诚信好》展示了《诚信准则》《诚信档案》等太钢诚信文化建设的生动实践和涌现出的诚信故事。

从晋商驼铃到新时代歌声,从一线坚守到全员奋进,太钢的诚信故事始终与时代同行。今天的太钢,正以全方位的诚信管理铸就企业筋骨,以掷地有声的守信担当树立行业标杆。

“一诺千金,是永恒篇章。”本次活动在原创歌曲《诚信之光》的表演中圆满落幕,宝武的诚信故事仍将继续,诚信文化建设依旧在路上。

活动前,与会人员参观了中国宝武诚信文化建设成果展和太钢博物馆厂史馆、产品馆。

宝武党委副书记王绪祥,宝武党委常委、中央纪委国家监委驻中国宝武纪检监察组组长蔡慧永,宝武总法律顾问蒋育翔,宝武工会主席张贺雷,宝武董事会秘书、办公室主任秦铁汉,宝武总部职能部门负责人、各二级单位相关负责人及宣传文化品牌条线负责人等参加活动。

施 琮 摄

深化整合协同 提升价值创造能力

当一艘25万吨级的远洋货轮划破太平洋波涛,船舱内铁矿原料的命运早已被精密计算——“湛江钢铁与中南股份拼船”“整船直供马迹山,宝山、梅山、马鞍山各取所需”……在宝武原料调度中心,这样的战略推演每日上演。近年来,集团拼船协同量以760万、1750万、2280万直至3000万吨的惊人曲线跃升,如同一道钢铁动脉的强劲搏动。这是宝武物流协同战略落地生根的缩影。

中央高度重视降低全社会物流成本。中共中央办公厅、国务院办公厅于2024年11月印发的《有效降低全社会物流成本行动方案》明确提出,降低全社会物流成本是“提高经济运行效率的重要举措”,对构建高水平社会主义市场经济体制、推动高质量发展具有全局性意义。

对于企业来说,物流费用控制的意义,远不止于简单的“降低成本”,它更关乎企业在现代市场竞争中构建核心竞争力的战略本质。根据管理学中的“第三利润源”理论,在通过降低物料消耗(第一利润源)和提高劳动生产率(第二利润源)来提升利润的空间逐渐受限后,高效、低成本的物流系统成为“第三利润源”。物流成本贯穿企业运营始终,对其进行有效控制,等同于直接挖掘和释放被隐藏的利润,这对于提升企业整体盈利能力及资本回报率具有根本性意义。

宝武物流运输网络由亿吨级巨量货源、陆上数百个周转仓库、数千条运输线路构成,节点众多、优化和协同的潜力巨大。自去年以来,集团公司大力开展物流协同,通过系统性梳理内外部物流资源、优化网络结构与流程、强化信息共享与运作协同,在显著降低综合物流成本、提升全链运作效率、保障供应链稳定性、优化客户服务体验等多个维度创造了核心价值,推动打造物流协同体系成为集团公司释放规模效应、发挥网络优势、构建高效韧性供应链体系的关键战略举措。

远洋拼船:全球资源的精妙调度

“这一船湛江钢铁可以和中南股份拼,时间合适,而且二港可以进珠海。”

“这一船虽然25万吨,但是我们可以整船马迹山,宝山、梅山、马鞍山,正好小批量多频次。”在宝武原料的办公室里,类似以上的远洋拼船物流策划思路,每天都在碰撞上演。

760万吨、1750万吨、2280万吨、3000万吨,2022年以来,集团内远洋拼船协同量每年上一个台阶。

(下转第2版)

奔跑在路上的「第二利润源」

——中国宝武协同价值创造机制之物流篇

速览宝武

华宝基金权益类ETF规模创历史新高

在国内ETF市场发展目光重新从宽基向行业主题聚焦的背景下,华宝基金旗下ETF产品实现规模的跨越式增长。截至10月31日,公司权益类ETF总规模达1314.94亿元,较2024年底增长超过60%。

近年来,华宝基金紧抓ETF行业发展机遇,系统推进ETF业务模式转型与运营能力升级。公司以“问题导向、流程再造、责任闭环”为原则,推动ETF业务从依赖个人能力与经验的“作坊式”运营,向专业化、流程化、标准化的“精益化”生产模式转型,并通过组织优化与制度重构,持续提升业务的运营效率与管理精度。今年前三季度,华宝基金旗下39只股票ETF所跟踪的指数中,有23只标的指数2025年以来回报率超过20%,其中7只指数组合更是超过50%。(华轩)

华宝信托首单遗嘱信托落地

近日,华宝信托携手北京盈科(成都)律师事务所、四川省成都市中大公证处成立“惟贤001号遗嘱信托”,标志着遗嘱信托业务在复杂家事场景下的突破性实践。作为华宝信托首单遗嘱信托,该项目通过可复制的标准化服务体系,深度融合个性化管理方案,兼顾法律严谨性与人文关怀,为信托公司回归本源业务、服务人民美好生活提供了新范式。

“惟贤001号”遗嘱信托的实践,不仅为复杂家事背景下的传承规划提供了信托“解决思路”,更彰显了信托制度在财富管理领域的独特价值。未来,华宝信托将把资产服务信托作为差异化发展的战略支点,进一步扩宽细分服务场景,联合生态伙伴探索服务信托的多种落地形式,为客户提供“传承规划+财富管理+生活服务”的一体化解决方案,在服务实体经济与民生需求中发挥信托特色价值。

(梁蓉)

宝钢工程总承包GASA厚板连铸项目成功热试

中国工程公司首次在美洲大陆承接高端冶金成套装备项目

■通讯员 龚 成

进模型技术。

2021年11月,一场跨越重洋、打破时空界限的“云端对接”拉开了序幕。2022年8月,宝钢工程专家组远赴墨西哥进行交流谈判,最终于2023年2月中标该厚板连铸项目并正式签约。

合同签订后,宝钢工程项目团队迅速投入高强度设计的攻坚工作中。为打破语言障碍,他们专门组建了中英双语技术小组,确保沟通准确无误;针对14小时的时差问题,建立“错峰接力”工作模式,让中墨两地的设计对接顺畅无阻;为了适应当地的技术规范和工业标准,技术团队仔细梳理近百项差异点,并通过三维建模对比分析,精准转化设计方案。

此外,项目团队还创新性地引入数字化设计平台,将BIM技术全面应用于装备项目。

设备建模、管线碰撞检测和施工模拟等各个环节。考虑到当地工业配套能力有限,项目组精心挑选核心装备制造商,建立了严格的制造交底和质量巡检制度。最终,项目组组织中墨联合团队进行了为期一个月、严谨细致的A检巡检,并顺利通过了检查。

为保障施工质量和进度,2024年11月,项目组派出核心技术人员进驻施工调试现场,开启长达一年的现场SV服务。面对海外项目现场实际问题,现场总代表主动制定施工计划,协调各方思路,动态调整工序、快速反馈问题;团队成员反复进行施工交底,白天紧盯作业节点,晚上根据反馈优化方案。正是这种精神与能力的结合,为项目顺利投产筑牢了关键防线。

截至9月,新钢中试平台91个离线新产品成功孵化,转化率达30%;在线新品研发量从2022年的45个跃升至109个,增幅超140%;累计为企业降低生产成本超2000万元。

2023年5月,这座集冶炼、轧制、热处理全流程模拟的“钢铁梦工厂”投用,将单次实验成本降至几百元,原料消耗压缩至几十公斤。2024年7月,依托平台快速响应机制,新钢仅用2个月便完成韩国高端模具钢订单的“研发—交付”全链条,实现该类产品国内首发。

王海燕 张 俊 摄影报道



宝武清能液体产品销量实现跨越式增长

■通讯员 覃 能

对电子半导体、新能源、生物医药等新兴行业的旺盛需求,宝武清能积极推动“产销研实体化运作”,加速产销研融合进程。同时,围绕QCDVS建立产品经营指标体系,积极开发推广“气体+”的典型应用场景,抢占增量市场。

朝阳气体依托自主创新的配气工艺与精准计量技术,成功研发高精度特种混合气系列产品,产品纯度与稳定性达到国际先进水平。鄂州气体先后前往华东、华南、西北等地,以各基地单位为支撑点进行市场开拓,液氧年销售额稳步增长。武钢气体摒弃传统依赖代理商的模式,与海外客户直接进行深度合作,

顺利签订合同、完成产品交付。湛江气体为客户量身定制“气体+冷链”综合解决方案,先后与10余家客户签订了长期供货协议。

为科学平衡内部保供和外拓市场,通过算账经营实现效益最大化,宝武清能积极构建“产销平衡”和“液体库存”模型,优化空分设备和液化装置的运行参数,实现年度液体产品综合产销率95%以上,进一步凸显规模与成本优势。同时,为支撑销售端快速增长,宝武清能加速推进空分生产基地的智能化改造与产品升级,为进一步巩固工业气体区域市场的奠定战略支点。

主编辑:张萍 责任编辑:顾金枝 设计:徐晨杰

本报邮箱: bgbs@baosteel.com 新闻热线:021-20658244 本报地址:上海市宝山区长江路868号1号楼 邮编:200441