

用专业守护企业信誉



诚信是社会主义核心价值观的重要内容，也是宝武价值观的首词，更是我们一贯倡导的价值准则。

为助力宝武诚信文化建设，我们需要推出“‘我’的诚信观”栏目，促请宝武干部员工撰写自身对待职业诚信的看法和思考，以及自己立足岗位坚守诚信的行动，并为企业诚信文化建设建言献策。

让诚信营销蔚然成风

中南钢铁中南股份营销中心

采购管理主任师 肖双林

诚信是商业社会中最基本的道德规范，也是企业可持续发展的重要保障。宝武党委书记、董事长胡望明强调：要强化诚信意识，划清红线、严守底线，坚决防止出现靠庞大负债积累与主业无关资产的“大炸弹”、靠无关多元业务拼凑营收的“大陷阱”和靠多层架构规避监管、藏污纳垢的“大漏斗”，严厉整治控股不控权和虚假控股，融资性贸易和虚假贸易、违规挂靠等问题。

诚信是企业立业之基、社会和谐之本。在市场竞争日益激烈的今天，企业诚信是整个社会信用大厦的顶梁柱。加强诚信文化建设，不仅是培育社会主义核心价值观、传承宝武优秀文化基因的需要，更是纠治诚信缺失、筑牢经营风险防线的关键所在。同时，它也是支撑宝武高质量发展、建设世界一流企业的必然要求。

营销部门作为企业直接面对市场的重要部门，其从业人员的诚信行为、意识直接代表一个企业的诚信观念。营销领域的不诚信现象要特别引起重视并努力避免，如合同违约、虚假宣传、供应商虚假信息、操纵市场、质量欺诈等。这些行为不仅损害企业的声誉和利益，更破坏市场的公平竞争秩序。

为了加强企业诚信文化建设，我们需要从多个方面入手。首先，要加强与持续推进整治形式主义为基层减负工作的结合，以求真务实的工作作风，确保各项举措落到实处。其次，要与党风廉政建设和反腐败斗争相结合，用文化的力量助推不敢腐、不能腐、不想腐的政治生态的形成。同时，我们还需要强化员工队伍的职业道德教育，提升全体员工的道德修养，引导党员干部以身作则，带头树立正确的价值观、政绩观。此外，加强诚信文化建设还需要与依法合规经营相结合。我们要筑牢遵纪守法底线，严守合规经营和安全环保红线，坚决纠正各类由诚信缺失衍生的违纪违规违法行为。只有这样，我们才能确保企业的健康稳定发展，为社会的和谐进步贡献力量。

让我们携手共进，厚植诚信文化，让企业诚实经营蔚然成风，共同助力宝武建设世界一流企业。

法治铸诚信 工心筑未来

武钢集团武钢绿城审计(法务)部

副总经理 张中秋

诚信，是中华民族的传统美德，更是社会主义核心价值观的基石。诚信既是道德规范，也是法律规范。诚信原则是民法最为重要的基本原则。我深刻认识到：在法治轨道上践行诚信，既是企业高质量发展的必然要求，也是每个宝武人义不容辞的责任。

诚信是法治的灵魂。对法治合规人而言，“诚信”二字重若千钧。无论是合同条款的严谨性，还是法律纠纷的公正处理，都离不开对诚信原则的坚守。建立完善的内部管理制度和流程，将诚信要求嵌入业务流程，明确诚信行为的边界。

德治与法治两手抓。诚信文化建设要“德治”和“法治”两手抓。德治强调道德自律，法治则注重制度约束，二者相辅相成。在德治方面，倡导“诚信为本”的企业文化，鼓励员工在日常工作中践行诚信。在法治方面，严格执行法律法规，对失信行为“零容忍”。通过德治与法治的结合，不仅构建坚实的风险防范体系，也为企业营造了良好的诚信氛围。

诚信文化的传承与创新。在未来的工作中，我将积极探索充分利用人工智能、大数据等高科技手段，提升诚信管理的效率和效果，例如：尝试建立合同管理智能系统，实现合同全生命周期的自动化监控，及时发现和预警潜在风险。同时，通过开展“以案为鉴”警示教育培训，切实加强员工的诚信意识，营造“人人讲诚信、事事守诚信”的良好氛围。

诚信如一面镜子，映照出企业的精神底色。在宝武建设世界一流企业的征程中，我们既是诚信文化的传承者，更是创新者。未来，我们将继续以法为纲、以诚筑基，用专业守护企业信誉，用行动诠释宝武价值观，为打造诚信、卓越的钢铁航母贡献力量。

坚守诚信美德 共同用心践行

马钢和菱实业公司综合管理室

宣传管理师 张维忠

诚信是中华民族传承千年的传统美德，是人与人之间建立信任的基石，也是社会和谐稳定发展的重要保障。它宛如人生之路上的一座明亮灯塔和航向标，指

引着正确的方向，照亮我们前行的道路。

诚信不仅体现在国家发展和企业经营中，更贯穿于我们日常生活的点滴。它似一粒种子，播撒在你我心间，是我们需要共同守护的文明契约，唯有秉承遵守和携手同行，方能编织起牢不可破的信任网络。在工作中，诚信是言出必行、真诚服务，是对待工作的严谨负责、一丝不苟；在社会生活中，诚信是与人相处时的真诚相待和信守承诺。我们每个人都肩负着传承和弘扬诚信美德的重任，要树立诚信意识，将诚信作为个人价值观的核心部分，从自身做起，从小事做起，将诚信融入到日常的一言一行中，用自己的实际行动感染身边的人，让诚信之花在工作和生活的各个角落绽放。

从企业角度，一方面要加强内部管理：建立完善的诚信管理制度，激励员工遵守诚信规范，对不诚信行为进行严肃处理，将诚信理念融入企业文化，使诚信行为成为企业的共同价值追求，通过保持商业诚信，树立良好的企业信誉和形象。另一方面要开展宣传教育，提高员工的诚信意识和道德素质，让员工明白诚信是企业发展的基石，时刻提醒员工在工作和生活中保持诚实、守信，自觉抵制那些不诚信的思想和行为，不做口是心非、言而无信的事情，坚决做到言行一致，面对工作重点错误或失误，要勇于承担责任，及时采取措施加以整改完善，不推诿、不逃避，大力营造诚实守信的工作氛围。

诚信是一种品质，是一种责任，更是一场永不停歇的接力赛，它是在人生道路上行走的通行证，是我们赢得他人尊重和信任的法宝，需要我们大家手牵手共同践行。让我们从自己做起，以真诚之心对待他人，以坚守诚信美德为笔、以共同守护前行为墨，合力绘制出一幅信任与温暖的美好画卷，构筑起诚信防护网。



在钢铁行业长周期调整结构、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概得尤为重要。

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勇担使命、奋力开拓，为宝武高质量发展贡献力量。

市场形势复杂，企业如何生存？靠喊口号没用，得靠实干打实的拼。最近，宝地资产现代园事业部团队，打了两场漂亮的“翻身仗”，赢得了挑剔租户的一致喝彩。

丢掉的“回头客”再度续约

这两年，互联宝地·杨浦园租户多了，可“爆仓”的垃圾房成了烫手山芋。冬天，垃圾滞运投诉电话一个接一个，设备三天两头“趴窝”，排成山的垃圾味道难闻。好几个续租意向客户参观时直皱眉头，扭头就走。为此，团队成员与设备供应商讨论对策，对方狮子大开口：“可以全套换掉，50万元起。”但成本压力、租户租金、预算费用等困难扑面而来，大家一筹莫展。

不信邪的员工小忻，拽上维修工老王、工程部小郭，蹲在臭烘烘的垃圾房里，手机照着满地零件拍视频、量尺寸。老王抹了把汗：“这么大的机器，两年就报废？这不败家么？”后来，几个人恳请设备原厂工程师来查看，对方看着机器也苦笑：“其实核心还好，就是动力带不动了！”这句话，像黑暗中的一丝光线，让几个人顿觉有希望。他们大胆提出：“动大手术不行，给心脏（主机）接个强心脏（增装新电机）行不行？边改边干，垃圾一天不停运！”就这样，方案几经修改，团队成员和对方工程师夜以继日的计算……最终，改造顺利进行。

大家说：这“账”算得值，预算从50多万元直接压缩到20万元出头。更牛的是，改造期间垃圾清运一天没停。设备换“心”后马力十足，垃圾压得实、清得勤快，味道没了。园区路过的租户都开玩笑：“兄弟们，空气清新剂的钱也省了哈。”值得一提的是，前段时间丢掉的续租客户，回来看了这干净整洁的环境，竟重新续签了合同。那一刻，团队成员感觉一切的付出都值了。

“面子、里子”之争

上海宝地广场现场管理前阵子有个绕不开的事儿——卫生间问题。管理层几经商讨，下定了决心：体验必须升级！可预算捉襟见肘，怎么办？

员工老周带着客服毛姐扛起了“红宝书”——厚厚的数据本，每天掐着秒表测算用水高峰时段的洗手间排队时间；在不起眼的角落默默观察各楼层进出流量，甚至连厕纸更换和洗手液添加频次也进行计算；找保洁阿姨“买情报”，了解租户抱怨点。随后，通过数据整理发现：顶层和北端四个角落楼层客流少得出奇，租户流动性低。

思想交锋擦出火花。集体讨论时，有人拍桌子：“新区都建了，老旧的脸面不要了？面子工程决定服务高度！”也有人说：“面子光鲜若无人欣赏，里子服务不足才砸牌子！把好钢用在客流和续租意愿最强的楼层刀刃上，单层砸出高级洗手间体验，才能牵住租户的心、稳住收益的根本！”……几番论战，大家果断制定“瘦身”方案——砍掉低利用率楼层的卫浴升级计划，集中火力，把预算用在核心区。

这“账”算得更细，品牌也打得更响：单层改造成本控制在17万元，比去年又降了15%。整个项目省下近百万元的真金白银。

升级后的核心区卫生间，客户体验感爆棚。几个做传媒的租户特意将体验拍成VR发到网上，并附上给力的评语：“实打实的提升，比铺开十倍管用！”

这笔“抠门”操作也成为事业部招租的新彩页。当时力排众议的果断，化作实实在在的成就感。

两场战役出奇制胜的背后，藏着服务的硬道理：市场大环境不好，大家感同身受，但乱用力、乱花钱，更是复杂形势下彻底的危机；问问租户的抱怨、数数角落的尘埃，真实痛点就在租户的言行中。

战斗仍在继续。事业部干部员工已经踌躇满志：继续算账拼实绩，打赢每一场局部生存仗！

(史华凯)

「抠门」的房东竟赢得租户满堂彩

这“三股劲”够威力

——新钢技术中心在创新中降本的实践

应商工程师加微信好友“热聊”不断，就配方优化和工艺调试深入沟通。

“我反复与厂家提要求，做专供我们使用的砂轮，硬度不够加硬度，磨削不够加颗粒密度……”对方被“磨”得有些不耐烦，随口说了一句，“小龙真难搞，难伺候！”就凭这股“不达目的不罢休”的倔劲，一种新型高性价比砂轮“诞生”了。“该砂轮单价仅为260元，耐磨性和切割效率均优于进口，成本降至1000元以内，降幅超过90%。”小龙如数家珍，一脸的自豪：“这样个性化的砂轮，就我们新钢一家吧！”

进口刀片月消耗近3万元，他们通过多维度性价比，在完全满足光谱分析精度条件下，选定了一家靠谱的国产刀片企业，一举实现了从3万元降到1.2万元的跨越。

钻劲——不可能变为可能

检测管理室工程师吕刚等研发的《钢轧手机验样APP》科技成果，让不可能变为可能。近日，该成果喜获技术中心检测业务创新工作2025年二季度小改小革评审二等奖(一等奖空缺)。

一直以来，钢后成品检测试样排样验收模式，依托于传统的纸质单据查找试样，数字化水平低且劳动强度较大，验收岗位与LIMS系统无法联动，在产品加工、检测过程全链条一贯制管控上属于薄弱环节。

钻劲——不可能变为可能

检测管理室工程师吕刚等研发的《钢

轧手机验样APP》科技成果，让不可能变为可能。近日，该成果喜获技术中心检测业务创新工作2025年二季度小改小革评审二等奖(一等奖空缺)。

“我们开发出的这一款手机验样APP已纳入新钢产销研一体化系统管理，助推了成品性能检测全流程管控，提高了加工流程数字化水平，而且操作简单，转岗员工当天就能学会，独立上岗作业，体现了‘一次性把试样验收做好’的本质要求，优化了人力，年可创效30万元。根据领导要求，我们正进一步总结提炼攻关内容，准备报一项国家发明专利。”检测管理室主任陈新欣喜地说道。

韧劲——小装置解决大难题

铁前检化作业区炼钢化验班以往使用红外分析报出碳含量，加工过程繁琐，由于取样钻头太大，取样点不够精准，导致分析结果时常误差，影响了正常的检测周期。

“敢于吃螃蟹”的化验高级技师李龙梅迎难而上，大胆创新，经过近百次科学试验，成功利用离线4460光谱仪小样品激



发台激发孔径小的优势，将亚克力板和激光笔制作成活动定位激光定位罩，用激光对试样进行精准定位，光谱定位压杆压实样品，检测位置精准激发，取样点从原来的4个提高到13个，20多秒即出一个检测数据，检测准确度和效率大幅度提升。此举可节约检测成本8900多元/年，实现了低成本投入、高效率产出。

此外，班组职工坚持“能自修不换新”的原则，针对机器人机械手操器通讯线路故障等状况自主修复，把钱用在刀刃上，避免了整机更换带来高昂的维修费，延长了精密设备的生命周期，仅此一项每年节约费用上万元。

“进口设备被替代、软件开发应用等精彩案例，是我们长期加强内部管理，持续推进精细化管理的一个缩影，透射出职工顽强的倔劲、认真的钻劲、不服输的韧劲，彰显了职工敢闯敢拼、主动突破的精神内核，弘扬了一线职工会算账、会理财、会创效的宝贵品质。”该中心主任陈新欣喜地说道。

(张俊)

《卓有成效的管理者》：锻造矿山管理者的效能之刃

太钢尖山铁矿供应站站长 刘宇

工作启示与实践应用

1. 时间管理：向“低效会议”亮剑

过去每日班前常陷入细节争论。受书中“时间诊断”启发，我们推行“15分钟站立会议”制度：会前明确议题、数据先行；主持人严格计时，未决事项转入站内决策。会议时长有效压缩，决策速度显著提升。

2. 重新定义“管理者的边界”

作为直属单位管理者，虽非高层，也是本专业环节的“关键决策节点”。德鲁克强调，“只要能为组织创造价值，便是管理者”。这一理念极大激发了基层骨干的责任感。

3. 以长处为中心的管理哲学

一个完整的管理团队结构复杂，书中指出“盯住短处只会带来平庸，发挥长处才能成就卓越”。我们据此调整班组配置，让擅长数据分析的员工负责原始数据记录分析，让沟通能力强的员工协调交叉作业。人岗匹配度提升后，工作效率大幅提升。

果；(5)设定反馈机制(对供货全流程跟踪记录并公示)。最终采用德鲁克的“决策五步骤”，到货问题得以改善。

3. 团队赋能：让每个岗位成为“贡献引擎”

推行“贡献地图”工具：要求班组成员每月申报“献一计”，助力管理水平得到提高的同时，员工素养也同步提升。

结语

《卓有成效的管理者》如同一把锻造管理效能的淬火之刃。它教会我们：卓有成效不是天赋，而是可训练的习惯；管理的终极目标不是控制人，而是释放人的创造力。在矿山迈向智能化、绿色化的转型之路上，这本书将为每一位管理者提供破解题解的底层逻辑。

