

宝武各战线以实干实绩冲刺年度目标任务

状态“满格”决胜收官战！

全力冲刺年度目标任务
为“十五五”开局蓄力

■通讯员综合报道

2025年收官在即，宝武各条战线正瞄准年度目标任务，全力冲刺，生产经营、市场拓展、科技创新、降本增效等亮点纷呈，以实干实绩为“十五五”良好开局蓄力，助力宝武加快建设世界一流企业。



宝武镁业巢湖精密

四季度多项指标破纪录

宝武镁业巢湖精密四季度多项指标破纪录，以硬核实力夯实“十五五”开局基础。进入四季度，巢湖精密生产基地的机器轰鸣声与协作指令声交织，生产线流转节奏明显加快。现场捷报频传：单日完成近5万件产品的高效发货，同时成品合格率攀升至新高。巢湖精密今年9月已提前完成年度主要经营指标。

生产线上的突破，源于技术与人才的双重赋能。近年来，巢湖精密持续推进自动化升级，智能设备成为生产“超级助手”，在不同的工序环节实现精准高效作业，为产量提升筑牢硬件基础。同时，“多能工”培养的落地见效，让员工突破岗位边界，在生产高峰时快速补位，形成“一人多能、协同作战”的灵活格局，为效率提升注入人才活力。从压铸成型到质量检测，每一道工序的精准衔接，最终促成产量与合格率的同步提高。

这份成绩的背后，是全公司“一盘棋”的统筹协作。面对客户需求的突然增长，各部门迅速响应、主动支援：技术部自动化小组早早来到压铸单元旁，电气工程师毕家明熟练地操作着已经测试过几百遍的机器人，生怕哪个点位有一点遗漏。工艺工程师余波检查设备参数的同时，利用自身过硬的知识储备协助维修班攻克维修难点；质量部郑云飞直接把“办公桌”搬到了现场，不遗漏每一道工序，确保每一件产品都符合质量标准；销售部朱文君更是提前通过优化排产和计划跟踪，既完成了存货下降指标，又保障了物资的供应。车间里，随处可见主动支援现场的行政人员，有的包装，有的喷码，有的切边。“你干了多少”，成了大家打招呼的见面语。生产部压铸班组陈祥和何昌盛两位

班长有条不紊地指挥着大家，笑得合不拢嘴：“好久没打过这么漂亮的硬仗了。”到了深夜，作为最后一道工序，仓库负责人朱明祥仍在现场紧急协调，反复核对发货清单，直到最后一批产品顺利装车，确保当日近5万件产品按时交付，用行动践行“客户至上”的服务理念。

这些藏在生产环节里的点滴坚守，正是巢湖精密突破产能瓶颈的关键。接下来，巢湖精密将持续优化生产体系，在品质与效率赛道上稳步领跑，以更优业绩冲刺全年目标，为“十五五”良好开局贡献更多力量。

中南股份

高炉关键指标实现重要突破

中南钢铁中南股份以宝武“三创四化五策略”高质量发展模式为指引，通过强化管理、优化操作、技术创新、算账经营等综合措施，持续提升高炉运行效率。今年一季度8号高炉完成大修后，炼铁生产持续保持稳定高效运行，燃料比、吨铁综合焦比等关键指标实现重要突破，4-9月铁水位值对比去年提升了12分位，为企业应对市场挑战实现“活下去、好起来”奠定了坚实基础。

高炉操作包含8项关键指标，如风温控制、降低焦比等，这些指标直接关联生产效率与成本控制。过去，尽管制定了详细的操作标准，但执行中因缺乏有效抓手，不同班组间存在较大偏差，部分员工对指标追求动力不足。



炼铁厂以“赤铁英雄”劳动竞赛为抓手，围绕关键指标展开月度评比，绩效指标与奖励直接挂钩。四个横班之间形成你追我赶的局面，标准化作业得到有效落地。炼铁操作工邱平表示：“以前只要炉况正常顺行就行了，现在还要追求标准化作业，差一点都可能影响班组排名和奖金，大家自然会更细心地调整参数，并会立足岗位积极钻研工艺技术突破、指标进步。”

在7号、8号高炉，一项重要技术突破促进了炼铁生产更加优质高效运行：为了出渣铁稳定，将此前采用的“两用两备”模式，改为三铁口轮流流出铁。这一创新使铁口合格率提升至99%，铁包命中率达98%以上，炉缸活跃性与炉况稳定性显著增强。“高炉炉缸是高炉的‘心脏’，三铁口相当于让血液流动更均衡。”炼铁厂钢铁冶金高级工程师陈生利解释，该工艺使燃料比降低约0.5公斤/吨铁，年节约成本超500万元。

近年来，中南股份大力推动数据智能化应用，打通工序全流程数据系统，炼铁厂建立了高炉“数据关联机制”——将历史操作数据与实时参数关联，提炼出不同炉

况下的调控规律。“以前补焦靠经验，现在靠数据。”炼铁值班工长曹旭博表示，“系统会根据炉况自动推荐补料量，我们只需执行，操作更精准、更安全。”这一模式已形成自主专利技术。

生产突破的背后，还有一系列自主研发的专利技术在作支撑。中南股份工会搭建了“员工自主管理创新”平台，鼓励员工立足岗位开展小改小革。炼铁厂针对炉前工劳动强度大、操作风险高的痛点，创新研发了多项专利技术。例如，整体式铁口泥套，通过在线检修技术，将铁口泥套更换时间从15小时以上缩短至几小时，大幅减少了高炉休风损失，年节约成本超百万元；炮嘴保护套，采用耐磨材料，延长使用寿命50%，减少更换频率，提升操作安全性……

新钢集团

一年“抠”出电费逾千万元

市场竞争日趋激烈，控成本已成为企业提升竞争力的关键。新钢集团精准聚焦供电系统中的“浪费点”，通过一系列创新举措，一年内节省电费超过1300万元。

要省钱，先识源。企业用电费用并非单一构成，主要包括三部分：体现实际用电量的“电费”，对用电“最高功率”计费的“最大需量费”，以及对“预定总用电能力”收取固定费用的“主变容量费”。这三座“成本大山”，正是攻坚克难的突破口。

随着新钢集团节能改造项目陆续投运，用电负荷出现新变化，部分环节暴露出资源利用不充分、负荷分配不均等问题。对此，能源环保部确立了以问题为导向的攻坚方向，创新实施“总降运行方式优化+电源点布局改造”双轮驱动策略，精准堵上浪费缺口。

高效节能的6万制氧机组投运后，整体用电负荷下降。能源环保部抓住契机进行供电改造，仅启用小容量的2#主变供电模式，成功降低了基础容量费。此举每年节约电费585万元。针对高炉鼓风1号区域变负荷下降的情况，专业团队创新思路，将11号电动风机的供电方式由五总降调整至二总降。这一关键调整，有效规避了原有供电路径下因瞬时高功率而产生的“最大需量费”，年节约电费高达657万元。

在“节流”的同时，更不忘“开源”。面对烧结余热发电机产生的多余电力无法就地消纳的问题，团队利用闲置的旧电缆，将这部分电力成功调配至其他车间使用。这一“内部开源”举措，年省电费96万元。

这一系列组合拳，不仅是一笔可观的经济账，更是一



笔深刻的管理账。标志着新钢集团的节能工作从粗放式、项目式的改造，迈向了精细化、系统化的运营新阶段。

马钢物流

加速转型，开拓业务“新航道”

11月25日上午8时，马钢物流市场开拓部业务人员习惯性地打开“船讯网”。屏幕上，淮河流域一个个绿色小点代表着正在航行的船舶。他们仔细查看着这些光点，结合平时在船闸、锚地实地走访掌握的情况，联系合适的船只。

“过去我们主要依靠承运商，对市场行情了解不够深入，中间差价也难以压缩。”马钢物流市场开拓部副部长胡传龙说，“要想真正开拓市场、实现降本、打造核心竞争力，就必须绕过中间层，直接掌握一手运力资源。”从今年年初开始，马钢物流市场开拓团队主动走出去，到淮河流域实地走访，在船闸、锚地与船东直接沟通，逐步搭建起公司自己的船舶运力池。这一转变，很快在具体业务中见到成效。



今年4月，获悉资环链金华东分公司拟对盐城废钢水路运输进行招标，团队主动出击，摸排现有运输流程及运价。团队发现依靠原有承运商模式，基本没有利润。考虑前期运力直采模式一直处于探索未真正落地，在上报公司后决定采取直接到船模式。万事开头难，团队沿着运河到码头、船闸上询问船东，问清运行线路、摸透市场行情、掌握货物管控要点，成功中标了盐城废钢水路运输业务，为后期运力直采积累了宝贵经验。11月份，依靠市场价格和优质的服务，再次中标了资环链金华东分公司常州废钢水路运输业务。

今年6月，凭借多式联运的丰富经验和在淮河流域积累的运力资源，马钢物流市场开拓团队为河南神火发马钢有限公司的煤炭（瘦煤、无烟煤）运输量身定制了更具成本优势的“汽水联运”新方案，逐步替代铁路运输。最终，这个首批运输量3万余吨的项目实现瘦煤物流成本下降约40元/吨，无烟煤下降约20元/吨，总计为马钢有限公司降本82万元，同时也为马钢物流带来了215万元的营收。

初尝胜果后，马钢物流正在探索更多降本方法。例如寻找固定线路、能够“往返满载”的专线司机，为未来项目进一步优化成本、提高效率。“我们将继续积极探索，把运力资源库建得更扎实。”胡传龙表示。从一条条微信信息的获取到一单单业务的落地，马钢物流正加快转型，探索运营新路径。

（图片由各单位提供）

数智赋能，金句与数据齐飞

——钢铁供应链物流大咖面对面共议协同

■记者 杨波

“数智赋能·协同共生”——2025钢铁供应链协同向新大会(物流分会)近日在宝武(上海)碳中和产业园盛大收官。

压轴圆桌“物流大咖面对面”，欧冶云商、宝钢股份、宝信软件、中远海运散运、G7易流同台拆招，用90分钟把“8000万吨钢材怎么降本、黑箱怎么透明、协同怎么落地”拆成可复制的操作手册。金句与数据齐飞，背后贯穿的同一条主线——中国宝武的协同文化。

8000万吨“钢铁订单”的灵魂拷问

不是越快越好，而要“JIT式交付”；不是盲目压价，而要“结构性降本”；不是单基地极致，而要“多基地协同”——宝钢股份合同物流部总经理黄剑峰三句话，把宝武将“价格降本”转向“时间降本”的底层逻辑摆到桌面：沿江沿海8000万吨钢材船期从8.5天压到5.7天，码头周转快30%。多基地对齐靠算法，颗粒度再细也能“一键协同”——这正是宝武党委书记、董事长胡望明强调的“整合协同是宝武独有的商业模式”的现场注脚。

“链主不先把全域数据标准拉齐，后面所有算法都是沙上建塔。”“没有全域数据，AI就是无米之炊，宝信软件先筑‘标准底座’。”宝信软件副总裁徐端几句话，把宝武“协同文化推进年”落到技术动作：六大基地采购、生产、销售三段物流先搬同一套系统，同一字段、同一口径、同一时钟；中南基地AI装车半年满载率提升8%，库存资金占用降12%。先通再智，用标准数据喂饱AI，让“经验”变“现金”——正如宝武党委书记、董事长胡望明所说：“唯有



行业发展瓶颈”。

宝武协同生态的“同频共振”

“供应链黑箱”三顽疾——过程不可见、数据碎片化、风险滞后——圆桌给出同一解法：链主牵头，统一数据标准，打破“信息孤岛”；全链路可视化，船舶、车辆、码头、仓库一个屏；AI预测+实时预警，台风、滞港、车辆故障提前48小时干预；生态共建，运价、碳排放、资金、保险全要素上链共享……

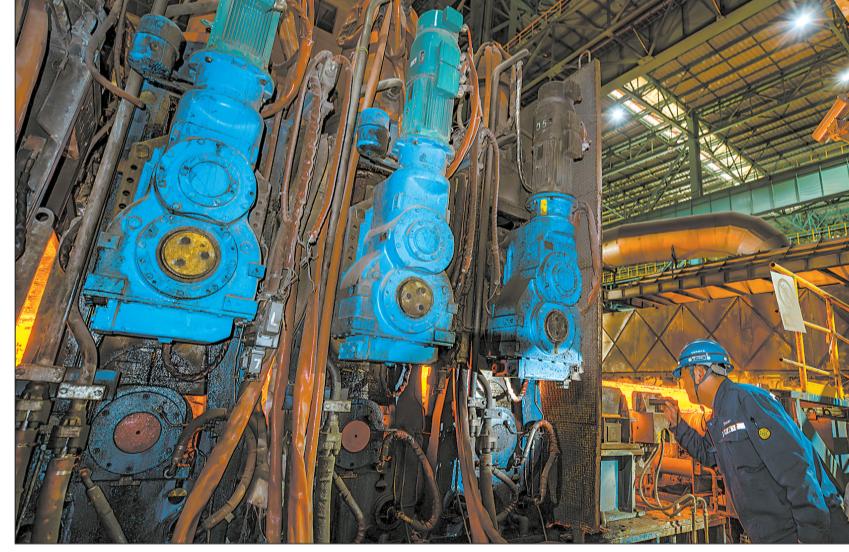
欧冶云商高级副总裁顾

永兴现场表示：明年一季度上线“钢铁物流数据空间站”，先开放标准API，再引入可信计算，“让数据可见、可用、可审计，但不搬家、不泄密”。这也是宝武“新战略深化‘1+3+2’产业间协同”在物流赛道的具体落地。

“2026年是宝武协同文化推进年，协同已成为我们独有的商业基因与制胜密码。”——宝钢打开计划池，让船期与钢卷同步；宝信先扫清数据“方言”，让算法听得懂每一吨钢材；欧冶把API推给全行业，让外部运力说同一门语言；中远、G7用“运费-库存”天平告诉市场：协同不是让利，而是共创增量……

钢铁物流的第三利润源泉，就这样从“我要降本”变成“我们一起算总账”；从单点突破，长成链主引领、技术赋能、生态共生的自然生态。

下一条航线已鸣笛，让每一吨钢材、每一条船、每一辆车都在同一张时间表上准时相遇——这是宝武协同文化写进行业底稿的第一页，也是欧冶与伙伴共建“可信空间”的下一页。这是宝武协同文化写进行业底稿的第一页，也是欧冶与伙伴共建“可信空间”的下一页。



今年以来，马钢有限特钢事业部聚焦品种结构优化，以技术创新驱动高附加值、高技术含量新产品研发，品牌优势、核心竞争力不断提升。

图为特钢事业部职工正在生产高温合金钢新品。

特约通讯员 罗继胜 摄

（上接第1版）

开放式协同，你好我好大家都好

近年来，宝钢股份不断深化“专业化+平台化”的矩阵式管理模式，形成了五个中心的平

台化管理、四个工序管理部的工序专业化管理、三个产品事业部的产品专业化管理以及基地高效制造管理相结合的，较为成熟的“一公司多基地”管理模式。宝山基地的很多厂部负责人和骨干同时担任宝钢股份工序管理部、产品事业部的负责人和重要职务，思考问题不再仅仅考虑宝山基地的“一亩三分地”，更多地从整个宝钢股份的资源配置、高效协同上考虑。随着炼铁部、炼钢部、热轧部、冷轧部等的成立，以及厚板、硅钢、钢管等产品的功能扩展，新的架构模式使宝山基地的干部员工以一种更加开放的心态推进基地间协同，甚至不再有基地间的概念。在宝山基地，厂部里的首席、骨干技术人员成了名副其实的“飞人”，在办公室里找不到人，常常在其他基地提供支撑、开展交流。一些“诞生”于宝山基地的优势产品和技术逐渐移植到兄弟基地，并根据公司近地化销售原则，用户和市场重新进行了优化分配。前期在中央研究院、宝山冷轧厂、营销

团队的支撑下，热镀锌硅钢产品就移植到了湛江钢铁，提高了湛江钢铁冷轧的竞争力和对南方区域客户的供货能力。统筹各基地资源的意识，让宝山基地在生产组织上打破了原有的框架。钢管特钢事业部去年新上了一条高速线材产线，钢坯缺口一下增大了。事业部摒弃以往外购钢坯的方式，在马钢有限、武钢有限寻求富余产能，既保证了正常生产，还为宝钢股份和兄弟基地实现利益最大化。在今年春天长达70多天的宝山基地年修大会战中，热轧卷、轧制卷出现较大缺口，湛江钢铁、武钢有限协同为宝山基地供料。“协同开放的心态打破了基地间的壁垒，也真真实实地为宝钢股份创造了整体效益”，钢管特钢事业部生产计划高级师张勇认为。

协同也反哺着宝山基地。基地间的对标找差、相互学习时刻在发生。在炼铁部每周由首席召集各基地高炉技术人员开会，对各基地高炉炉况进行会诊，“青山基地炉前作业异常处理比较好，日照基地成本控制好……谁家有好的经验我们都去学习，比学赶帮超嘛！”在炼铁部生产技术室副主任刘开华看来，你好我好大家好才是真的好，宝山基地才能进步，宝钢股份大家庭才能不断向着世界一流迈进。