

宝武各战线以实干实绩冲刺年度目标任务

# 新突破！新纪录！“绩优生”奋力答好决胜卷



■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。

## 中南钢铁鄂城钢铁高端品种钢交付量创纪录

10月，中南钢铁鄂城钢铁高端品种钢产品交付量创下历史最好成绩，实现市场开拓工作的全面突破，市场认可度与行业影响力进一步跃升。这是鄂城钢铁坚持以市场为导向，以创新为驱动、以品质为根基的生动实践。为满足高端市场需求，鄂城钢铁产销研团队深耕细分领域，紧密联动推进产品升级，不仅成功实现多种新牌号产品首次上线试制，且一检性能合格率达到100%，以严苛标准诠释匠心品质。持续拓展关键产品规格并推动实现批量生产，进一步完善了产品矩阵，增强市场核心竞争力。

在追求产品品质的同时，鄂城钢铁着力提升运营效率，实现效率与质量“双提升”。通过优化生产排产计划，完成项目信息化系统改造等一系列举措，有效提升生产流转效率，合同兑现率大幅提升，以高效履约赢得客户信赖。强化质检系统全流程管控，通过实时信息共享、技术骨干24小时值守，践行“人停机不停”的保障承诺，为产品顺利交付筑牢坚实防线。

## 中南钢铁重庆钢铁高质量交付越南重要项目用钢

近日，越南首个金属铝生产项目的150台电解槽所需主要钢板由中南钢铁重庆钢铁高质量交付。这是重庆钢铁践行“立足重庆、深耕川渝、辐射西南、布局沿江”营销策略的重要成果，也充分展现了重庆钢铁以客户为中心的服务理念。

越南首个金属铝生产项目名为多农电解铝厂，肩负着填补越南“铝土矿—氧化铝—电解铝”完整产业链最后一环的使命。项目的安装制造由贵州某建设集团负责。项目位于越南多农省仁基工业区，占地129.42公顷，规模宏大。项目设计年产45万吨铝，分三期稳步推进，每期产能15万吨/年。建成投产后，不仅能充分消化越南本土氧化铝产能，还能有效满足当前越南铝材进口缺口，为越南铝加工产业提供稳定的原料支撑。

目前，多农电解铝厂项目电解槽上、下部槽体加工和现场施工正按计划顺利推进。据悉，电解槽所需主要钢板在公差控制和表面质量方面要求极为严苛，且交货周期紧张。为此，重庆钢铁产销研小组迅速响应，针对性制定生产组织方案、工艺控制要点及快速物流发运计划，最终高质量完成交付，成功获得业主方的高度认可。以此为契机，重庆钢铁

将进一步增强“三峰”品牌市场竞争力和影响力，朝着“打造中国西南地区最具竞争力的板材制造基地”目标稳步迈进。

## 宝武环科、宝武水务“宝思莱”矿渣粉首发非洲

11月11日，“宝思莱”矿渣粉完成海轮装载，首次发往非洲。此次货物出海，是宝武环科、宝武水务旗下环科湛江与东莞华润建材落实海外市场战略合作的重要举措，也是“宝思莱”品牌借鉴马来西亚出口成功经验，开拓非洲市场的实际行动。

为保障出海顺利，环科湛江提前做足准备，依托过往出口马来西亚及港澳地区的经验，多方了解非洲当地施工环境、工程标准等内容。环科湛江团队从订单确认、产品生产到装袋运输，清关上船，全程严格把控，确保货物品质可靠、发运准时。

未来，宝武环科、宝武水务将继续深耕“宝思莱”品牌价值，研发推广绿色环保建材，深化全球合作，为更多国家和地区的基建绿色发展添砖加瓦。

## 宝信软件武汉宝信承接数字化转型项目上线

近日，由宝信软件武汉宝信承接的湖北京峻汽车零部件有限公司零部件数字化转型项目成功上线，标志着武汉宝信向汽车零部件数字化转型业务领域迈出了坚实的一步。

项目从今年6月启动以来，团队克服盛夏高温、设备调试空间有限等困难，将钢铁行业的经验积累和技术沉淀，移植到汽车零部件铸造领域，为湖北京峻汽车零部件有限公司铸造分厂量身定制数据模型，能够根据排产计划、设备状态、生产情况等自动匹配采集数据，通过将老铸造工几十年的技术沉淀转换成数字模型完成技艺传承。

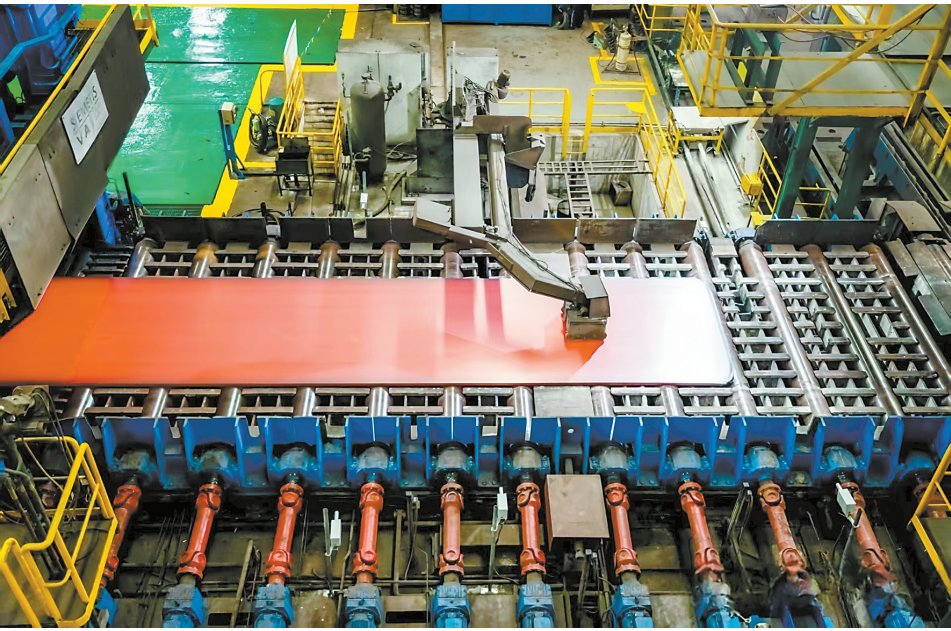
项目正式投运以来，系统运行平稳、数据采集与处理精准高效，从能源调度到质量管控实现全链路闭环管理，能源铁料“有数可查”，构造了“高产低耗优成本”的智能化生产新范式，真正为客户构建起汽车零部件铸造领域智能化数字管理新模式。

未来，武汉宝信将持续探索多元数字化生态在不同领域的运用，为客户提供更多、更优质的解决方案。

## 宝钢产业链延伸硅钢加工中心落户数智宝地

近日，宝地资产成功招引智链(上海)电磁科技有限公司硅钢加工产线项目(一期)落地数智宝地·罗泾园，不仅实现宝钢硅钢产业链向下游精深加工环节延伸，更标志着园区产业链招商模式取得新突破。

智链(上海)由中国电气装备集团供应链科技公司、上海宝钢国际经济贸易有限公司等企业合资组建，是中国电气装备集团与宝钢股份深化长期战略合作的重要成果，其核心业务为硅钢精深加工，将为国内变压器产业链提供定制化铁心加工支撑，并助力中国电气装备集团形成硅钢铁心加工南北双中心布局。该项目一期占地面积近1.3万平方米，建成后可实现年产8万吨变压器硅钢的产



能，预计年产值超10亿元。

智链(上海)选择落户数智宝地·罗泾园，核心是看中园区紧邻宝钢股份的区位优势、宝钢硅钢原材料的稳定供应协同能力，以及园区智能化绿色化的产业定位和政企协同的高效服务保障，这与企业构建自主可控产业链供应链的战略布局高度契合。

作为宝地资产旗下重点园区，数智宝地·罗泾园始终以助推宝钢股份产业链延伸为核心使命。此次项目落地，既为宝钢硅钢产品开辟了稳定的下游加工与应用场景、强化产业协同粘性，也是园区发挥宝武主责主业“助推器”功能的生动实践。在招商推进中，园区以产业链需求为导向，组建专业团队开展全周期招商，定制化解读政策优势，并联动宝山区投促办、罗泾镇政府等多方力量，破解企业注册、方案策划等环节堵点，不仅推动项目顺利落户，更带动园区首发项目出租率提升9%，交出亮眼招商答卷。

该项目的落地，是宝钢产业链延伸的关键一步，也为宝山推进“北转型”、培育新质生产力注入高端制造新动能，将助力区域智能制造与绿色低碳产业能级提升。未来，宝地资产将持续深耕产业链招商，强化政企协同，以更多优质项目助力区域制造业升级。

## 武钢好生活三连加冕 闪耀2025物业行业权威评选

12月2日，2025中国物业高品质服务力及专项研究成果在深圳重磅发布。大会发布了多项权威研究成果与行业标杆榜单，武钢集团物业服务事业部(好生活公司)凭借卓越的服务实力与创新实践，一举斩获三项重要荣誉：“2025武汉公建物业十大品牌物业服务企业”(连续两年获此殊荣)，及“2025中国标杆物业服务项目-武钢大厦写字楼”“2025中国物业先进项目经理”奖项。

此次获奖，是行业与市场对武钢集团在公建物业领域专业服务能力、写字楼精细化运营水平以及项目管理人才综合素质的高度认可。其中，武钢大厦物业服务项目以智慧化服务系统、深度场景化运营和精细化管理实践，成为全国写字楼物业服务标杆；获奖项目经理则凭借前瞻性的管理思维与卓越的团

队执行力，展现了武钢集团人才梯队建设的扎实成果。

多年来，好生活公司始终秉持“数智为本 创新为先 服务为上”的理念，不断优化完善“12764911”物业服务管理体系，持续推动服务创新与品质升级。未来，将继续深耕公建、商写、住宅、院校等多业态服务领域，以更高标准的服务体系，为城市空间运营与美好生活缔造持续注入专业价值。

## 华宝基金非货公募规模创历史新高

在全球经济复苏节奏分化、国内资本市场结构性调整持续深化、公募基金行业费率改革全面提速的复杂背景下，华宝基金坚决贯彻集团公司“三创四化五策略”高质量发展模式，锚定年度经营目标不动摇，聚焦主责主业精准发力。公司整体经营稳中有进，核心财务指标完成时间节点目标，其中非货公募业务实现跨越式突破，成为全年最亮眼的增长极，为“十五五”良好开局奠定了坚实基础。

截至2025年三季度末，华宝基金非货公募规模达2312亿元，较年初大幅增长36.6%，创历史新高；前三季度资金净流入率达19.4%，两项指标均处于行业样本的90分位水平。在全国公募基金非货规模排名中，公司位列第26位，较年初上升4位，市场影响力和综合竞争力显著增强。

非货业务的强劲增长，源于公司对“泛权益”战略的坚定执行和对细分赛道的深度耕耘。2025年，华宝基金将指数投资与“固收+”明确为两大重点突破方向，通过矩阵式管理机制、定期复盘调度和资源倾斜，推动业务高效落地。在指数投资领域，公司累计新发基金27只，其中指数产品20只，发行数量位居全市场前列。公司围绕国家“新质生产力”战略导向，成功推出创业板人工智能、科创板人工智能、信息技术、通用航空、创新药等一批具有前瞻性、创新性的行业主题产品。

截至三季度末，公司股票型ETF(不含QDII)总规模已达1266亿元，较2024年末增长55%，增速跑赢全市场15个百分点。其中，银行ETF、金融科技ETF和港股互联网ETF三只产品规模分别达到139亿元、123亿

元和117亿元，迈入“百亿级ETF”行列，成为细分赛道的标杆产品。

与此同时，“固收+”业务实现爆发式增长，规模从年初的约45亿元跃升至132亿元，增幅高达191%。该业务精准契合当前低利率环境下投资者对“稳健+增强收益”的配置需求，通过优化资产配置策略，强化风险控制，和加强机构客户覆盖，迅速打开市场空间，成为公司非货增长的重要引擎。

产品规模的扩张离不开投研能力的坚实支撑。2025年，华宝基金持续推进“投研一体化”改革，深化权益、固收、量化等团队协同，强化AI与大数据在研究、交易、风控等环节的应用。

下阶段，华宝基金将持续做强“泛权益”基本盘，推动指数投资巩固领先优势、主动权益强特色、固收业务稳根基、国际业务拓边界，以“产品+服务”双轮驱动，打造“服务赋能”的客户陪伴生态，切实提升投资者获得感。

## 华宝租赁多维保障 圆满完成全年利润指标

2025年，华宝投资旗下华宝租赁以成为客户满意、员工满意、股东满意的一流企业为志向，牢牢守住风险管控底线，积极寻找业务发展突破口，扎实推进经营转型升级，持续拓宽企业“护城河”，以稳中求进为基调，不断打造核心竞争力，截至11月末已完成全年利润指标。

风险可控是金融企业的生命。华宝租赁在依托华宝投资智慧风控平台开展风险识别和预判的同时，不断改进风控模型，持续优化风险管控流程，适度提高租后资产巡视频度，提前预留租金回收时间余量。公司高管定期赴重点客户企业了解其经营状况，在事前、事中和事后均构筑起风险管控的重重防线，资产质量位居行业前列。

服务实体经济是金融企业的使命。华宝租赁找准自身定位，以服务集团主责主业为立足点，以服务产业生态圈客户为范围，以为集团成员企业高质量发展引入优质资金为己任，以联合租赁为主要渠道，关注集团战略任务和重点项目，积极寻找业务突破口，全方位助推集团产业发展。

算账经营是金融企业持续发展的革命。在市场竞争呈同质化趋势的背景下，华宝租赁在通过提升业务审批效率和优化业务管控流程来打造时效优势的同时，通过公司资产负债委员会的有效运作，提前做好资产配置计划，通过资产结构优化，在风险可控的前提下寻找规模和价格的契合点，从而实现“开源”。利用公司股东背景及自身AAA主体评级等在降低融资成本上的优势，持续降低资金成本，为业务端开拓议价能力强的优质客户奠定资金基础，从而实现降本。同时，通过事前精细计划、事中严格管控、事后举一反三，严格管控各项费用并形成可复制的管控模式，从而实现节流。

一系列经营措施的组合，确保了华宝租赁经营业绩稳步提升。年关将近，华宝租赁将持续在年度“开门红”战役中发起冲锋，奋力完成各项经营任务，为来年奋进标注更高的起点。

## “友间公寓”品牌背书+运营加持

# 宝地山西寓舍出租率&满意度实现双跃升

■特约通讯员 刘妍 通讯员 杨宇辉

作为宝地资产深耕区域人才安居市场的重要布局，宝地山西依托长租公寓品牌“友间公寓”的成熟体系与资源优势，以品牌联动、业务协同为核心路径，推动旗下寓舍项目实现运营服务能级与市场口碑的双重突破。自纳入“友间公寓”品牌体系以来，宝地山西寓舍项目以“品牌引领+数智驱动+规范管理”为三大支柱，深度践行“居友间、乐无间”品牌理念，不仅实现出租率与客户满意度的跨越式提升，更构建起宝地资产品牌赋能区域业务、区域实践反哺品牌影响力的协同发展新格局，为太钢及区域人才安居注入新动能。

## 重塑人才安居新体验

针对传统公寓定位模糊、服务单一的痛点，宝地山西寓舍项目深度嫁接友间公寓“人才安居”核心定位与成熟服务体系，完成从“单一住宿”到“品质安居”的转型跨越。项目有关负责人表示：“加入友间公寓品牌体系后，我们得到了上海友间公寓专业团队的全方位

支持，不仅有线上专题培训、线下标杆门店访参，还专门派人上门驻场指导，通过多维度深度交流，帮助我们快速复制成熟运营经验与服务标准，少走了很多弯路。”

在品牌标准的引领下，项目对标友间公寓优秀门店，升级硬件配套与服务场景：新增健身区、共享厨房等多功能配套空间，优化大厅环境与停车管理，全面提升居住舒适度。同时，精心策划太钢新员工欢迎会、年度联谊会等6场主题活动，以精准定位与高品质服务吸引高素质人才聚集，构建起有温度、有活力的安居社群生态，让“居友间”成为区域人才的生活优选。

## 激活运营管理效能新引擎

为破解传统公寓运营流程繁琐、效率偏低的难题，宝地山西寓舍项目全面接入友间公寓智能管理系统，实现了房源管理、签约、缴费、报修等全业务流程线上化办理，彻底告别线下人工跑腿的传统模式，迈入数字化运营新阶段。

在系统落地过程中，宝地资产上海友间公寓团队提供全流程手把手指导，从功能培训、数据迁移到个性化需求适配，逐一攻克技术

落地难点，助力项目团队快速掌握数字化运营方法。“智能管理系统上线后运营效率的提升远超预期，真正实现了降本增效。”项目负责人介绍。

数据显示，智能系统的应用让项目运营效能得到大幅提升：维修工单平均处理时长压缩至4小时以内，响应及时率高达98%；历史欠款清收率达到100%；设备故障率降低35%。人员、系统与资产的协同管理水平迈上新台阶，为项目高质量运营筑牢技术支撑。

## 树立区域安居服务新标杆

依托友间公寓成熟的管理体系，宝地山西寓舍项目建立了“日巡查、周复盘、月考核”的全闭环管理机制，全面推行“楼园长负责制+服务标准化”管理模式，推动运营管理规范化、精细化发展。一系列举措成效显著：科技寓舍门店出租率从整合初期的61%，一路跃升至2025年初的83%，并创下95%的历史纪录；迎新街公寓门店出租率长期稳定在90%的高位。租户满意度从60%大幅提升至90%，收获了众多表扬信与锦旗，良好口碑在社交媒体持续传播。

# 欧冶工业品实现宝武资源境内矿山工业品集采业务全覆盖

■通讯员 欧小贝

**本报讯** 近日，欧冶工业品与宝武资源重钢矿业西昌矿签订工业品采购管理和服务委托协议，标志着欧冶工业品实现了宝武资源境内矿山工业品集采业务全覆盖。

重钢矿业表示，此次合作是落实宝武资源专业化整合部署的关键举措，对全面提升供应链管理水平和核心竞争力具有重要意义。希望双方团队以此为起点，深化协同、紧密配合，充分发挥“桥梁”作用，共同实现降本增效与安全保供的双重目标。

(上接第1版)同样，以前交付外方焊管竣工资料是一项“大工程”，必须提供每道工序的参数、资料，需要七八个人日以继夜地手工录入，大家调侃资料多到拿火车皮运。如今，事业部正在线上测试最新信息系统，资料、参数在系统中自动生成、自动输出，效率大大提高了。

在冷轧厂高铝锌镁产线B08机组操作室，年轻的区域工程师陈加棚正和主操一起监控整条产线的生产情况。B08机组是目前国内同类型产线自动化程度最高的一条，作业区里大都是00后大学毕业生。“超高强度对温度精度要求很高，通过增加AI模型我们可以对加热、均热、冷却全线进

行自动控制，减少了主操的手动调试频率”，陈加棚说。由于AI项目的推广应用极大弥补了年轻员工缺少实践经验的不足，使他们快速进入角色，也彻底改变了对钢铁生产“傻大黑粗”的传统认识，更坚定了扎根现场的决心。去年起，宝钢股份推出了“数智工程师”项目，计划到2027年培养700名以上数智工程师，分厂也积极鼓励年轻员工都参与进来，大家热情高涨，感觉自己正在触摸钢铁的未来。

在宝钢股份俗称“金字塔”的办公楼内，数据AI部今年新招聘了一批大学毕业生专门从事AI模型开发。“依托于宝山基地这片蓬勃发展的AI试验田，也许三五年之后这里会成为

的专业化整合工作。随着西昌矿的顺利签约，标志着欧冶工业品已全面完成对宝武资源旗下境内矿山工业品集采业务的整体承接，实现资源整合的关键闭环。

未来，欧冶工业品将以此次全面承接为契机，持续夯实专业化采购服务能力，推动全流程精益管理，与宝武资源共同探索矿业工业品采购集约化、数字化的创新路径，携手共建更为安全、稳定、高效、绿色的供应链新范式，为宝武资源的战略发展注入持续动能，实现价值链的共赢与引领。

宝钢股份在IT领域智力最集中的一个部门”，对于这些年轻的钢铁人，AI正在改变着宝山基地，也从这里开始重塑着未来钢铁的雏形。

## 封路通知

由上海宝冶集团有限公司宝钢工程分公司承担施工的宝钢股份一号高炉大修临时设施占位，需对铁四十二路(铁三十九路与铁四十路之间)实行封闭占路。封路时间为2025年12月10日至2026年9月30日。特此通知。

上海宝冶集团有限公司  
宝钢工程分公司