

# 岗位诚信，构筑企业信誉的根基



合金班里的诚信“铸剑”之道  
中南钢铁重庆钢铁  
物流运输部 周 健

诚信，对于企业发展有着重要意义。作为重庆钢铁物流运输部辅车间合金班班长，诚信是我履行职责、推动工作的重要准则。

诚信是企业的立业之本，也是我们日常工作的基本要求。在合金库的管理工作中，数据的准确性、流程的规范性都与诚信紧密相关。从合金的出入库接收，到仓储盘点，任何环节的不诚信，比如虚报库存数量、隐瞒质量问题，都可能影响炼钢生产的顺利进行，损害企业利益。这不仅关乎生产的有序开展，更关乎企业的声誉和未来发展。

在实际工作中，我始终坚守诚信原则。在合金出入库管理方面，每次接收和配送合金时，我都会严格按照流程操作，仔细核对数量、规格，确保数据准确无误。有一次，在盘点合金库时，发现实际数量与系统记录存在差异。虽然重新核对盘点工作繁琐，但我没有选择隐瞒，而是带领班组成员加班加点，重新梳理每一笔出入库记录，最终找到了问题所在并及时纠正，保证了库存数据的真实可靠。

在落实各项制度时，我也做到诚实守信。对于安全、环保等重要制度，绝不敷衍。在安全检查中，即使发现的问题很小，也会如实记录并立即整改，绝不上报虚假信息。在管理协力人员时，我也秉持诚信作风，以此赢得他们的信任，提高工作效率。

为助力企业诚信建设，我有以下建议：一方面，企业可以开展多样化的诚信教育活动，结合我们物流运输和合金管理的实际案例实施，让员工深刻理解诚信的重要

性；另一方面，完善诚信监督与激励机制，对诚信表现优秀的员工给予奖励，对违反诚信原则的行为进行严肃处理。同时，加强内部沟通，建立畅通的反馈渠道，让员工遇到诚信问题时能及时反映。

诚信是推动企业发展的强大动力。在今后的工作中，我会继续坚守诚信，带领合金班为宝武的高质量发展贡献力量。

坚守工艺诚信，筑牢质量防线  
武钢集团技术服务事业部  
设备维保项目部维修工 胡宏胜

作为一名一线维修员工，我认为，诚信不仅仅是个人的道德品质，更是我们在维修工作中里绝不可逾越的底线。在日常维修工作中，我深切领悟到，工艺诚信不但是保障设备稳定运行的关键，更是企业诚信的直观体现。

在现场维修作业中，工艺标准就是必须严格遵循的“铁律”。然而，在实际操作中，由于各种复杂因素的影响，违反工艺标准的现象时有发生。例如，为了尽快完成维修任务、减少设备停机时间，有可能会选择在未对全面排查故障原因的情况下就匆忙更换零件，这种看似快速解决了表面问题，但实际却可能为后续设备运行埋下隐患；又或者在处理复杂设备时，为了图方便，省略了必要的工艺步骤如设备清洁、零件预调试等。这些看似无关紧要的行为，实则会严重影响维修质量，一旦设备再次出现故障，不仅会耽误生产进度，还会对企业的信誉造成极大损害。

工艺诚信是企业发展的基石，这不仅仅是一句口号，它要求我们在每一个细节上都要做到位。我时刻告诫自己要牢牢坚守工艺诚信，严格依照维修工艺标准操作。每次维修前，我都会细致检查所有维修工具是否齐全且完好无损，以确保确保它们不会成为影响维修质量的因素；维修过程中，我注重每一个环节，从认真查看设备故障代码，仔细观察设备运行状态，不放过任何一个可能存在问题的细节，保证每

一个维修步骤都精准无误；维修完成后，我还会对设备进行多次试运行，确保每一个参数都处于正常范围，每一项性能指标都符合要求。

我坚信，只要我们每一位一线维修员工都能在日常工作中始终坚守工艺诚信，设备的稳定运行就能得到有力保障，企业的诚信形象也会更深入人心。

守好“毫米”验收关，筑牢诚信第一线  
欧冶工业品华中大区仓储物流部  
金属作业区验收员 吴 江

在宝武扎实推进诚信文化建设的当下，作为一名身处工业品采购仓储验收最前线的普通员工，我深感“诚信从业”这简单的四个字，其分量之重远超想象。我的岗位虽平凡，却肩负着为生产源头把关的重责。每天经手大量、琐碎的资材备件验收，每一笔签字、每一次放行，都直接关系到后续生产环节的质量与安全。稍有疏忽，便可能让不合格品流入现场，轻则影响产品质量，重则威胁产线顺行。因此，我始终将“依规办事、诚信做人”作为工作的铁律。

诚信之于我们验收员，绝不仅是口号。它体现在每一次精确的测量、每一次严格的比对、每一次对规则的坚守上。一个看似微小的规格偏差，可能就是重大隐患的开端。

去年4月发生的一件事，让我对此有了刻骨铭心的体会。

那天，一位供应商手持PSCS送货单和相关资料，送来一支标注为Φ480×6毫米的螺旋焊管。按规程，我立即使用游标卡尺和卷尺进行实物测量。然而，实测数据清晰地显示：这支钢管的实际规格是Φ478×6毫米，与送货单上的信息存在2毫米的直径偏差。我当即向供应商提出质疑。对方却表示：“我们已经和计划申报人沟通好了，他同意送这个规格。”

供应商的解释让我心头一震——这不仅意味着实物与单据不符，更暴露出他们试图越过验收环节，直接上游“沟通变

通”的操作。这2毫米的偏差，肉眼几乎无法辨识，但作为验收员，我的职责就是依靠工具、依据标准，不让任何不符合要求的产品蒙混过关。我当即明确拒绝了验收，并第一时间联系了采购执行人员和该计划的申报人，详细说明了实物与单据不符的情况以及供应商的陈述。

沟通过程中，我清晰地表达了自己的立场：作为钢管验收员，我深知岗位责任重大。企业赋予我验收把关的权力，是对我专业能力和职业操守的信任。我必须对得起这份信任，对得起企业支付的每一份薪酬。我的职责，就是严格按照标准流程操作，确保进入生产现场的每一件资材备件都合规、合格，绝不能因任何“沟通”或“人情”而让不合格品流入生产源头。

最终，该计划的申报人明确表态支持我的工作，取消了原定的Φ480×6毫米计划，并严格按照实际规格Φ478×6毫米重新申报新计划。这次经历像一面镜子，让我更深刻地看清了验收岗位的本质：我们不仅是物资的接收者，更是企业诚信防线的“守门人”。那“2毫米”的坚守，背后是对规则的敬畏、对职责的忠诚，更是对公司、对生产、对产品质量的诚信承诺。

回首过往，廉洁修身、诚信从业的准则，始终指引着我的职业道路。它让我在诱惑面前保持清醒，在压力之下坚守原则。诚信不仅为我赢得了同事和合作伙伴的尊重与信任，更让我在专业道路上走得更加坚定自信。公司推进诚信文化建设，正是要我们每一位员工，特别是像我这样身处关键环节的员工，将诚信内化于心、外化于行。

展望未来，我将继续以“毫米必较”的严谨态度，利用好手中的测量工具，执行好每一项验收标准，牢牢守住资材备件入库的最后一道防线。因为我知道，每一份坚守，每一次对规则的捍卫，都是在为企业诚信大厦添砖加瓦。让我们都从自身岗位做起，从每一件小事做起，用实际行动诠释诚信内涵，共同构筑宝武诚信文化的坚实根基。

## 铁汉“把脉”高炉：“三板斧”年创效58万元

——记中南钢铁鄂城钢铁炼铁厂高炉车间主任师杨丹



在钢铁生产中，谁能为成本再挤出一滴“油”，谁就是真正的“明星”。鄂城钢铁炼铁厂1号高炉车间炼铁工艺主任师杨丹，就是我们身边的降本增效之星。他把高炉的每一次“生病”当成降本增效的突破口，仔细“把脉”、使出“三板斧”，三个项目实现年降本58.4万元。让我们来听听他的降本增效故事。

凌晨3点的“微创搭桥”

“杨主任，炉腹水管快爆了！冷却水正往炉内灌，燃料消耗直线上升！”凌晨3点，巡检工慌张的呼喊打破夜的寂静。

杨丹抓起安全帽，跑着冲向炉台。他盯着监控屏上闪烁的炉腹水温曲线，眉头紧锁——1号高炉的“老毛病”又犯了。

最近，我有幸阅读了《人人都是首席质量官》一书，这本书深刻阐述了在智能化、自动化日益普及的今天，质量意识与质量管理的重要性，以及如何将这一理念融入个人与组织的血脉之中。以下是我对这本书的一些心得体会。

书中开篇即强调，质量不仅是产品或服务的属性，更是一种企业文化、一种思维方式。倡导质量管理从“我”到“我们”的转变。“人人都是首席质量官”这一理念，打破了传统质量管理中角色分明的界限，构建起全员参与、全员质量控制的全面质量管理理念。它告诉我们，无论身处何职，每个人都是自己工作领域的质量守护者。“人人都是首席质量官”的核心理念，彻底颠覆了我对质量管控的传统认知，让我深刻意识到，在原料采购这一关乎钢铁产品命脉的重要环节，每个参与者都是质量的守护者。

作为原料采购部门的一名质量管理工作



他迅速指挥看水工憋压定位，脑海中电光火石般闪过一个大胆的想法：“老熊，给我焊跳接管！我们要给高炉‘微创搭桥’，彻底清除隐患。”

焊接火花在凌晨的寒风中划出弧线，杨丹戴着手套徒手拧紧最后一颗螺栓。氮气阀门开启的瞬间，破损水管被成功封堵。炉温曲线在监控屏上重新趋于平稳。

杨丹说：“高炉就像我的老伙计，摸清它的脾气，才能对症下药。”这场“手术”带来燃料比下降2千克/吨，一年增效40余万元。

“吸尘器”上岗

一次，高炉喷吹的煤尘引发警报。杨丹来到现场，突然灵光乍现：“这些被浪费的煤，完全可以变成资源。”他带领团队，在风口平台外围铺设环管，像在钢铁丛林里搭建新的神经网络。当第一缕煤粉被铁口除尘吸走时，操作工惊叹：“杨主任，这是给高炉装上了‘吸尘器’啊！”这个改造每年可节省13.6万元成本，成了大家津津乐道的话题。

## 构建全面质量管理 助力企业价值创造

——《人人都是首席质量官》学习心得

中南股份营销中心采购管理主任师 肖双林

铁企业的原料采购是生产的第一道关口，原料质量的优劣将对钢铁产品的品质产生重要影响。过去，我们往往认为质量管控是质量部门的专属职责，采购人员只需完成采购任务即可。但读完这本书后我明白，在原料采购的每一个环节，从供应商的选择、采购标准制定、采购合同的签订到原料的检验，每一位参与其中的人员都扮演着“首席质量官”的角色。

采购人员在考察选择供应商时，不能只看价格，更要将质量放在首位，这正是他们作为“首席质量官”的重要职责。他们需要全面考察供应商的生产能力、质量控制体系、过往产品质量记录等。记得曾经有个供应商报价极具诱惑力，但我们的采购人员在实地考察时，发现其生产设备陈旧，质量检测环节形同虚设。采购人员坚守质量底线，果断放弃了与该供应商合作，避免了不合格原料进入企业，这就是采购



“盐疗”治顽疾

每日，杨丹都会在炉台间逡巡，眼中依旧泛着执着的光。他用工程师的理性与匠人的温情告诉我们：降本增效不必等“大投资”，而是每一次精准操作、每一次勇敢创新。

最让杨丹得意的，是那个被戏称为“盐疗手术”的小套修复法。

一日，更换小套时，他发现底部堆积的

渣铁像顽固的肿瘤。

灵机一动，他指挥氧枪烧除半米深的顽垢，随后撒下工业盐。

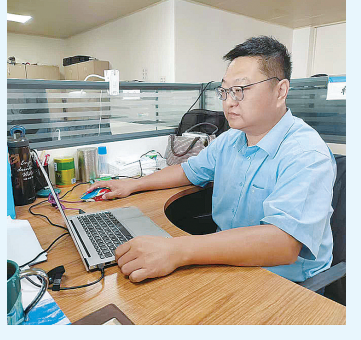
“这就像给高炉伤口撒消炎药，”他笑着向新来的年轻员工解释，“盐分能中和铁水里的杂质，延长小套寿命。”这个方法，延长了小套寿命，让高炉避免了更换小套重复破损处，每年可节约4.8万元。

（晏 芳）



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、提升市占等方面的更大挑战。“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。



我是中南钢铁中南股份优特钢事业部销售业务主任师王皓颖。作为有15年特钢营销经历的业务员，我经历了中南股份特钢销售的从“0”到“1”，经历了产品结构转型升级、客户结构提升，也经历了战略用户份额增加的过程，这是管理体系推动主观能动性、促公司在行业长周期调结构、市场形势复杂的背景下稳用户、提升市占率的结果。

记得2024年伊始，按照公司增量提效要求，经过对客户分析，我认为首先要提升战略客户份额。在随后的3个月时间里，我开始常驻战略客户现场，分析客户每一个项目的情况、竞争对手情况、客户生产工艺特点、生产节拍要求、客户对下游市场的竞争态势等，利用QCDVS+M公式，最终得出的结论是：在保证表面质量的前提下，保供是第一要务！再通过对竞争对手SWOT分析，我们是最有利的保供供应商。于是，我与客户沟通：请体验我们的保供能力。

为了增加粘性，我把办公地点设是客户采购部，每天不仅帮客户协调厂内生产、发货事宜，还在竞争对手出现无法保供时，替客户出谋划策，根据钢厂生产的特点，与竞争对手协调保供，间或寻找我们的替代机会。

5月的一天，客户在其竞争对手处抢到一个紧急订单，要求12天交付。我马上与公司制造部、企划部相关人员落实资源、交期，但由于交付周期太短，难以满足客户交期要求。不甘心的我“升级”汇报，在领导的全力协调下，最终完成接单。

随后，我对每个生产环节进行跟进，当次日凌晨1:30炼钢结束，以及后续轧钢结束、检验合格、最后一车发货完成……我在每个生产关键环节，分别向领导汇报，领导随即将消息转告客户负责人。在检验环节，为节约时间，产品工程师全程跟踪检验各个项目，优先安排检验，最终完成保供任务。我们的工作态度、服务意识、保供能力，均得到客户的高度认可。这之后，客户每拿到新项目，首先想到找我们询价及技术交流。经过一年的努力，我们在该战略客户的份额从2024年的48%提升至60%以上。

在做大基本盘、提升战略客户份额的同时，我也在不断开发新市场、新客户。一次，在推进一家新客户的认证时，需要先过其代理服务商的“第一关”，包括我们在内，有多家钢企参与竞争。虽然我们严格按照规范操作，但由于之前并没有合作过，客户的代理商商出于谨慎考虑而婉拒。

当时一下子找不到可行方法继续下去，我感到非常无助。冷静下来后，再将推进过程重新梳理，突然找到了可能的突破口，本着“不放弃”的态度再次拜访，却依然阻力重重。

出门后，我马上向终端客户汇报交流结果，并已买好了当天的返程票。对方听闻我的遭遇后，被我“不放弃”的精神感动，当场提出让我等等，待忙完事务后陪我一起到代理商服务商处深入交流……由此，合作的大门“意外”开启。

一波未平一波又起。进入试用阶段后，客户上游的锻造厂一直以种种理由婉拒我们送样。于是我寻求公司领导支持，一起拜访客户高层，表达合作诚意。在对方的协调下，终于促成了交流和送样事宜，并形成供应该客户的首批订单。

在当前钢铁行业形势复杂的阶段，我们需要聚焦稳住基本盘、提升市占率、开发新客户，以达到增量增效。只有比竞争对手做得更好，才能在存量市场，甚至是减量市场中立于不败之地，真正做到“宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来”。

被新客户屡次拒绝，那种无助感谁懂？