

诚信不是口号，是从业的底线



以诚铸魂 擘画能源管理新篇
中南钢铁中南股份能源环保部
能源管理室主任 马金星

在能源管理上，诚信绝非虚无缥缈的空谈，而是贯穿数据监测、方案规划、资源调配全流程的行动纲领，更是驱动企业迈向绿色未来的强劲引擎。

中南股份能源环保部能源管理室作为企业生产的“能量心脏”，每一组跳动的数据都维系着成本的盈亏，每一份精心编制的方案都承载着转型的重任。若为追求表面光鲜的节能数据而弄虚作假，或因贪图短期利益而粉饰能源使用情况，无异于饮鸩止渴，不仅会误导企业战略决策，更将动摇可持续发展的根基。这种行径，既违背了社会主义核心价值观中“诚信”的精神内核，也背离了宝武“以诚立业”的价值准则。唯有秉持实事求是的态度，以真实数据为据，以可行方案为基，方能为企业能源管理构筑起坚如磐石的决策根基，让绿色发展的巨轮行稳致远。

于我而言，诚信早已融入工作的点滴日常，成为岗位坚守的精神图腾。我深知，只有在能耗数据采集时坚持深入生产一线，对每台设备的运行参数进行实地校验，才能确保数据真实反映生产实际；有数据的支撑才能在制定节能方案时客观评估技术可行性与经济效益，切实做到不夸大预期效果，不隐瞒潜在风险，这才是体现诚信的表现；也才能在能源资源调配过程中做到如实反馈各部门使用情况，保障分配公平公正。

为进一步深化企业诚信建设，我们当以创新思维开拓路径。可依托先进技术，打造“诚信能源云平台”，借助大数据与区块链技术，构建能耗数据全流程追溯体系，

让每一组数据都在阳光下透明运行；挖掘能源管理岗位的诚信典范，树立标杆榜样，以楷模的力量带动全员践行诚信准则；建立科学的诚信积分体系，将数据真实性、方案可行性等指标纳入绩效考核，形成“守信者荣、失信者耻”的良好氛围，让诚信成为企业发展的核心竞争力。

《中庸》有云：“诚者，天之道也；诚之者，人之道也。”诚信不仅是立身之本，更是兴业之基。作为能源管理工作者，我将始终以宝武价值观为指引，以务实为经，以诚信为纬，在能源管理的宏伟画卷上勾勒出真实而绚丽的线条，为中南股份的绿色高质量发展贡献全部力量，让诚信之花在企业发展的征途上馥郁芬芳，璀璨绽放。

诚信:文明的传承与专业的担当
华宝投资华宝期货运营中心
系统运维职员 王天麟

《中庸》有云：“诚者，天之道也；诚之者，人之道也。”诚信是宝武发展的立身之本，也一直是宝武价值观首词。作为一名金融领域的信息技术人员，我始终坚信既要传承“一诺千金”的诚信美德，更需以技术创新筑牢诚信防线，让千年智慧在数字时代焕发新生。

在当今社会，诚信的内涵得到了新的发展。它不仅仅是道德品质的表现，更是专业精神的体现，是责任担当的彰显。我在系统运维工作中始终坚信：诚信不是口号，而是对专业的坚守，对事业的热爱，对使命的责任。我想正是这份坚持，为保障交易系统稳定运行、提升客户服务品质提供了行动纲领。在每日与代码、服务器、网络设备相伴的运维工作中，我深刻体会到：诚信不仅是职业操守，更是技术岗位守护市场“生命线”的责任担当。我们系统运维团队一直对生产系统的虚假或者错误坚持“零容忍”态度，对于异常指标“必溯源、必修复”，杜绝“带病运行”。

在公司APP优化工作中，我深深体会

到诚信的实质是为客户创造价值。通过持续优化系统性能，提升用户体验，将企业的承诺转化为实际的服务，这就是诚信在新时代的最好诠释。以真诚之心对待工作，以专业之能把控风险，在保障核心系统安全稳定运行的过程中，我深感诚信的分量。每一个代码的审核，每一次数据的备份，都凝结着对职责的敬畏，对事业的忠诚。这种敬畏与忠诚，就是新时代职业人的诚信密码。

宝武党委书记、董事长胡望明指出，“诚信是立身之本、发展之基、交往之要”。在工作岗位中，我要始终保持“与人为善，以诚待人，用心做事”的态度。诚信是思想的高度，更是行动的准则。在未来的工作中，我将继续秉持诚信为本的原则，在专业领域深耕细作，为客户创造更大的价值，为社会贡献更多的正能量。

以诚立身，以信致远
宝武环科、宝武水务环科
武汉营销贸易经理 黄曦悦

诚信是销售工作的底线，商业本质终究是信任传递。在从事了十余年的一线销售工作中，我深刻体会到，诚信不是空洞的口号，而是贯穿于每个细节的行动准则。无论是业务拜访中的坦诚沟通，还是合同条款的严谨拟定、产品结算的透明操作，诚信始终是维系客户关系、实现长期合作的基石。

诚信在具体岗位中的实践，从细节筑牢信任屏障。合同管理、业务拜访以及产品结算等工作，都是商业活动中至关重要的环节，它们共同构筑起企业诚信经营的基石。在合同管理方面，我深知合同不仅是商业合作的法治化体现，更是诚信的书面承诺，因此我坚持用透明规避风险，用履约积累信誉。在合同拟定中，明确条款边界，避免模糊表述，在履行中严格跟踪节点，主动预警潜在延误，借鉴先进监管思路推动部门建立合同履约台账，确保问题早

发现、早解决，多次获得客户重信守诺的评价。业务拜访时，秉持知己知彼、务实沟通的原则，以真诚换真心，以专业树形象，通过扎实的准备和真诚的互动，让客户感受到被尊重与被理解，即使当时未能立即成交，也能因专业和坦诚赢得后续的合作机会。在业务往来环节，高效且及时地与数十家客户完成对账工作，确保每一项政策的执行情况都清晰透明、毫无歧义。在此过程中，我始终保持积极主动的沟通态度，耐心细致地为客户解答各类疑问，确保客户在完全放心、毫无顾虑的状态下顺利完成结算。这种基于高透明度和风险可控性的服务模式，不仅赢得了客户的广泛信任，更彰显了秉持诚信原则所带来的长期主义价值。它促使客户在众多合作伙伴中，更倾向于选择那些能够提供稳定预期、有效控制风险的诚信伙伴。

诚信是个人与企业的共同财富，文化筑基，共赢未来。诚信不仅是个人的职业底色，更是企业文化筑基的核心。作为推广固废资源化系列产品及技术服务的销售人员，我们以诚信文化为基石构建客户信任：介绍产品时如实呈现第三方检测数据，不夸大性能、不隐瞒场景差异；技术服务承诺定制化方案设计到产线调试全流程跟进，客户问题24小时响应。数十年专注固废资源化，企业凝聚力正源于对诚信文化的践行——曾为保障重点工程材料供应，团队48小时协调产能按期送达，保质、保供、高效地顺利完成任务。这份坚守让客户感受到：选择我们不仅是选择优质材料，更是选择以诚信文化为纽带的长期伙伴，与客户共同成长，共赢未来。

“继往开来，诚信为本”——这既是宝武价值观的浓缩，也是销售人的职业航标。未来，我将继续以合同为信纸、以拜访为桥梁、以订单为承诺，在每一个岗位细节中践行诚信精神，为宝武环科与宝武水务的诚信文化建设添砖加瓦，与团队共同书写“诚信共赢”的新篇章！

逢山开路，勇“毅”前行 ——记欧冶云商华中大区(武钢物流)仓储部D1库主管郭毅



他，始终以真诚为纽带，主动对接客户需求；在生产作业的症结之处精准着力，悄然化解各类现场难题20余项，用快速响应筑牢服务口碑；潜心钻研业务本质，在流程优化中探寻突破；深入剖析生产作业流程瓶颈，优化资源配置，让车辆入库等待时长显著缩减，以专业积淀赢得客户认可……他就是欧冶云商华中大区(武钢物流)仓储部D1库主管郭毅。

迎难而上 勇挑重担攻难关

工作中，郭毅积极践行算账经营，时时处处精打细算。面对全新的厂房布局和首次投入使用的先进设备，郭毅深知肩上责任重大。调试初期，设备运行不稳定、系统接口需磨合、作业流程待优化，困难可谓是“一山放过一山拦”。为确保库区早日顺利投产，他带领骨干员工日夜奋战在一线，连续多日忙至深夜。紧盯施工现场收尾项目

工程质量、进度，协调解决多项难题，保障项目如期验收。在全力打通“最后一公里”，启动右岸大道临时通行协调工作中，他连续36小时坚守现场，与值守人员一同规范交通秩序、服务客户，直至车辆通行安全顺畅，营造了良好的营商环境，屡受客户好评。

锐意创新 提升管理促效能

郭毅平时喜欢琢磨、爱动脑筋。为提升人事效率，他动员员工“自己的事自己干”，并多次与仓储部领导沟通，争取支持。他本人利用业余时间，学习吊装知识并取得起重操作证，率先报名参加业务回归。在他的带动下，员工们纷纷响应，学技能、钻业务蔚然成风。

数据显示，D1库业务回归4个多月来，完成吊装作业量3.1万余吨，降低协力费用3万多元。为推进管理规范化、作业标准化，郭毅带领员工自己动手精准标识库区库位，完善吊装作业标准操作规程，严格落实入库验收确认程序，严把产品质量关口，



库区管理井然有序，作业效率显著提升。针对客户一度反映的入库等待时间较长的问题，他逐一梳理流程、找准症结，争取多方支持，加强内部联动，成功打通“堵点”，大幅缩短了车辆入库等待时间，赢得了客户的高度赞誉，提升了公司服务形象。

真抓严管 筑牢防线保安全

生产再忙，安全绝不放松。安全员出身的郭毅是这么想的，更是这么做的。针对新库区、新作业模式带来的潜在风险，他主动增加现场安全巡查频次，深入现场每个角落排查隐患，并坚持“四不放过”原则，

严格闭环管理。不管是自营业务，还是协力单位、租赁单位，他都一视同仁、一抓到底。2025年，仓储部查处违章73起，考核19800元。其中D1库查违及考核占比近一半。同时通过强化安全警示教育、组织事故案例学习、每日安全会细致交底等方式，切实提升了全员的安全意识和安全技能。在他的严格管理下，D1库形成了人人讲安全、事事为安全、时时想安全的良好氛围。

通过郭毅和团队的不懈努力，D1库的作业效率显著提升，库区管理井然有序，为公司仓储业务的高效运行奠定了坚实基础。（路 畅）

《采购人员精细化管理工作手册》的阅读启示

欧冶工业品山东分公司日照运维材料部总经理 谢新云

做到了三个特点：一是有知识、有技能、有模版；二是有制度、有流程、有工具；三是有层级、有重点、有要点。书籍结构犹如一张精细的采购管理地图，从采购岗位的基础职责解析到采购计划制定的科学方法；从供应商开发的前瞻策略到价格谈判的实战技巧；从合同风险的全方位防控到成本控制的微观手段……覆盖了采购全价值链的每一个关键节点。对于像我这样管理物资重要且品类繁杂的采购管理者而言，这种系统性尤为重要。耐火材料的耐高温特性要求、电缆产品的安全标准、化工油脂的存储条件，不同物资采购需要差异化策略，而本书提供的正是一套放之各品类而皆准的方法论框架，帮助管理者在多样性中寻找统一的管理逻辑。

本书第二个突出价值在于其实操导向的精细化分解。书中将“供应商管理”这一宏大概念拆解为开发、评估、分类、维护、淘汰等具体步骤；把“采购成本控制”分解为前期市场分析、中期比价议价、后期损耗管

控等可执行环节，这是实现算账采购的有效途径。这种思维结构对实际工作极具启发意义。学习此书后，通过前期的市场分析，中期定标环节进行议价再谈判，后期跟踪合同执行及质量控制，我们实现了良好的降本成效。

策略性思维培养是本书的第三大亮点。在招标采购章节，书中不仅讲解流程合规性，更深入分析如何通过招标设计获取最优采购结果；在采购策略部分，则根据不同物资的市场特征和企业需求，指导制定差异化采购方案。我在阅读后受到启发，对钢材这类价格波动大的物资采用了淡季适量储备，旺季适时补充的组合策略，2025年上半年同比节约采购成本10%；对耐火材料这类与生产紧密结合的物料则推行“战略供应商+技术协同”模式，使产品使用寿命平均延长20%。这些成功实践证明策略性采购管理的巨大价值。

特别值得强调的是，本书对采购人员职业素养的全方位提升也有指导。通过绩

效管理章节的研读，我们重新设计了部门考核体系，将原以“采购金额”为主的简单指标，优化为包含采购降幅、协同创效、计划完成率等多元指标的平衡考核策略，成立耐材辅料、化工油脂、通用材料三个降本增效攻关团队，引导团队从“执行型”向“价值创造型”转变。团队在应用书中的谈判技巧后，单笔冶金探头采购合同谈判降低19.8%；在钙基脱硫剂采购中，优化采购策略按照“价格×吨焦消耗量”计算评标价法同比降幅18.79%。这些变化印证了本书不仅是操作手册，更是采购人员职业能力跃升的催化剂。

《采购人员精细化管理工作手册》犹如一位无声的导师，它以结构化的知识体系、可落地的操作指南、前瞻性的策略思维，为采购专业人员提供了能力晋升的阶梯。当我们将书中的智慧与工作实际相结合时，那些原本棘手的采购难题往往会豁然开朗，这正是专业阅读最宝贵的馈赠。谨以此书推荐给大家。



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。

在福建钢材市场，同质化产品竞争愈演愈烈。在这片红海中，要么主动入局抢占先机，要么被动出局黯然退场。以宝钢股份营销中心（宝钢国际）鹭鹭一体化营销经理陈艺进为代表的营销人，发挥“咬定青山不放松”的韧劲，将用户需求化作破局利刃，通过市场排摸、精准定位破解用户需求痛点，推进供应链体系优化，实现服务增值等方式，完成从区域市场突围到品牌价值跃升的发展。

两个多月深入某用户十余次

“每一次与用户接触，都是一次深入了解他们的机会，也是我们展现价值的时刻。”陈艺进在走访某用户过程中了解到，其他钢厂的低价策略，使得宝钢取得订单的可能性极低。但在反复交流的过程中，他敏锐地捕捉到该用户采购的困扰——其他钢厂在当地缺乏服务人员支持，运输路径长且运输过程中极易出现损耗。

陈艺进深知，用户的痛点恰恰是打开市场的关键切入点，也是体现宝钢核心价值的突破口。他前后10多次抵达用户厂区，历时2个多月，同用户进行高频次、多维度的交流，通过充分发挥湛江基地辐射华南地区的区位优势，为用户提供了全方位的从订单接收、生产安排、产品交付等全流程的一体化服务方案，最终成功取代其他钢厂原份额，实现稳定订货，在进一步提升宝钢品牌认可度的同时，更为后续市场拓展奠定基础。

30天极限挑战避免用户损失

一次，面对用户紧急下达的新品临时订单，一场与时间的赛跑悄然开启——陈艺进等人配合用户30天内完成研发生产材料交付，避免了用户所面临的高额赔偿。这不仅是对技术实力的考验，更是对责任担当的淬炼，同时也是用户对宝钢的终极信任。一句“我们见证了宝钢制造的速度与温度”就是给予宝钢人最好的勋章。

无论是突发需求还是极限挑战，陈艺进始终秉持“以用户为中心”的服务原则，24小时组建“尖刀战队”，需求识别、生产、品控、物流无缝联动，并实现“步步同步”的可视化管控，精准卡点每一环节。

0.1的空间要百分百承诺坚守

“最珍贵的不是天资聪颖，而是愿意为每个0.1%的优化空间付出100%的努力。”陈艺进的记事本上，密密麻麻记着每个合作伙伴的个性化要求，最长的电话沟通记录达2小时12分钟。“真正的优化不是冰冷的业务流程，而是用心坚守的承诺。”面对某用户原材料波动难题，陈艺进驻厂跟进整整2周，通过从用料需求分析、订单管理、库存管控等方面与用户展开全面梳理，说服用户优化期货订货模式，不仅提供了更加稳定、可靠的供应保障，也实现了服务增值，收获了用户的长期信赖。

面对同质化竞争愈发激烈的福建钢材市场，陈艺进不畏挑战、主动出击，每一步都展现了他不满足于维持现状、持续追求突破的姿态。他不惧红海压力，敢于在微小的可视化空间中深耕细作，以实际行动推动服务增值和品牌提升，诠释了营销人的进取精神。



同行低价料把持用户份额，看宝钢如何实现替代