

宁波宝新：要“冬练”不要“冬眠”

(上接第一版)“集中宝武不锈钢资源进行统一管理是中国宝武的重大战略部署,太钢集团是中国冶炼生产不锈钢最早的企业,多年来致力于不锈钢研发生产,具有雄厚的研发实力和多品种多规格特殊钢生产能力,宝新作为后部轧制工序,加入太钢集团统一管理能更好地整合资源,优势互补,做大做强中国宝武乃至中国不锈钢产业,这一整合战略是非常正确的,事实上通过两年来的不断磨合、融合,共同的管理语言和体系覆盖也让我们的步调越来越一致,协同效应不断显现,对此我们非常有信心。”宁波宝新党委书记、董事长徐书峰用一组数字告诉记者,“2022年体系内原料采购总量实现33.28万吨,占比57.72%,同比提升20.87个百分点,原料保供安全系数进一步提升。下一步我们还将与太钢总部各部门加强沟通,进一步打通产销研平台,获得体系支撑,体现协同效应,提升一体化赢利能力。”

从0.049到0.019 做强太钢手撕钢品牌

宁波宝新加入太钢后,走出的第一步就是利用新投用的汽车用钢产线,基地协同拓展太钢拳头产品手撕钢生产能力,提升太钢手撕钢品种国内市场占有率。宝新采取“走出去”“请进来”的方式,与太钢精密带钢公司深入学习交流,在太钢集团和精带公司的大力支持下,宝新干部职工加班加点攻克难关,于2021年3月首次成功生产出0.049毫米精带产品,紧接着一个月后又成功轧制出厚度0.03毫米,宽度1000毫米的宽幅精带产品,在手撕钢生产上取得重大技术突破。2022年底,宁波宝新再接再厉,突破0.02毫米极限,成功生产出0.019毫米手撕钢,为开发极薄柔性光伏基板奠定了基础,极大地提高了宝新全体干部职工的行业信心、企业信心和职业信心。宝武整合不锈钢产业,让昔日的“对手”成为“队友”,不仅促进了不锈钢产业良性发展,也增强了中国钢铁工业生产高精尖产品的实力和竞争力。“经过两年的产品攻关、市场开拓和市场培育,精密薄带产品和高等级汽车装饰条产品取得了质的突破和量的提升,0.05mm核电包覆材料已占到国内市场一半份额。今年我们将积极寻求符合宝新精密特色的用户群体,打造核心拳头产品,体现优质优价,壮大太钢手撕钢品牌。”宝新汽车用钢



经营部部长徐锋告诉记者。

年产3万吨汽车用钢项目是宁波宝新定位高端不锈钢精密制造于2019年8月开工建设重点项目,2020年12月建成。该项目投产后区别于以往以工序为单位生产制造,而是整个项目独立出来,自成体系,从原料采购到中间制造到产品销售全工序整合,赋予独立经营职能。在中央集控室记者看到整个操作室只有3人,1人负责轧钢,1人负责4条处理线,1人负责物流计划。徐锋介绍,他们现在已实现了操质合一,操检合一,产销合一,业务流非常紧密。操作工就是质检工、维护工,岗位精减,职能统一。产销合一就是产品经营和销售整合为一个团队,在拥有很大自主权的同时,生产经营压力也随之增大,很有挑战性。他们这个部门是宝新最年轻的部门,平均年龄不到30岁,三分之二是2020年以后进厂的新员工,充满活力,也勇于接受挑战。

坚持“薄特精优” 走差异化特色之路

宁波宝新从立厂之初就确立了“薄、特、精、优”发展之路,多年来在这一战略指引下,坚持“精品+服务”,把“服务好用户就是服务宝新发展”理念深深根植在每一名宝新职工心中,努力实现与用户生态圈共赢共生,“宝新不锈”也成为中国高品质不锈钢的代表,其特色产品创出多个市场第一。宝新技术质量部部长沃海波告诉记者,2009年宝新不锈第一卷建筑用毛面不锈钢冷轧产品下线,成功应用于广州亚运会场馆建筑屋面;2012年第一卷LB产品下线,改写了汽车装饰产品长期依赖进口的现状;2013年第一卷苹果手机LOGO产品下线,宝新高品质不锈钢正式进军高端电子产品行业;2014年第一卷压花产品下线,广泛用于建筑装饰幕墙和高端水槽产品;2015年推出国内首创碳基复合板,主要应用于电梯产品;2017年第一卷DU表面下线,主要应用于轨道车辆;2019年推出特殊研磨表面产品替代进口,应用于家电、厨具、餐具行业等。多年来,宝新高品质不锈钢产品表面质量、板型、厚度、控制精度在国内处于领先水平,BA板、压花、毛面产品填补了国内空白。

2022年,宝新长期供应某头部家电企业受降本趋动,决定用某民企200系产品替代传统家电用304BA板,虽然宝新BA板凭借不锈钢表面“零缺陷”,长期以质量优势占据绝对份额,但他们深刻理解下游企业的诉求,也深知国内每年3300万吨不锈钢需求中,仍有1000万吨200系用户,而且随着市场竞争的愈发激烈,很有可能有更多企业退而求其次,在更多环节上使用200系替代。占据沿海区位优势宁波宝新异常敏锐地感知到了这一变化,这个市场不能丢!他们迅速成立攻关团队,对200系成份优缺点,300系成份降本进行攻关,凭借多年对用户产品全方位了解,宝新从设计端打造适用于用户使用需求的成分体系,控制微量元素,增加材料流动性;在轧制端利用特有工艺装备获得了满意的表面粗糙度;在关键光亮退

火工序采用有别于原304BA工艺,进一步提升了表面光泽度和力学性能。通过一系列攻关,宝新BFS500Z新品首轮试制各项性能就有明显优势,用户对宝新全方位服务用户、努力贴近市场的个性化设计表示满意。“宝新BFS500Z BA是宝新304BA自我革新的产品。在终端用户降本压力之下,原先的优势品种304BA要么选择降价要么面临份额丢失,与其把机会让给竞争对手,不如利用20年积累的核心工艺优势主动出新。作为长期稳居国内高品质不锈钢一线品牌,宝新不锈不会固守一隅,低牌号不锈钢也要做出高等级产品,用产品差异化打出新的市场需求。”徐书峰说。

强化危机意识 打赢生存保卫战

“年初中国宝武和太钢集团‘两会’召开后,我们第一时间组织干部职工传达贯彻,对当前行业下行面临的困境和市场形势,未来钢铁行业深度调整和突破方向进行了广泛深入地讨论。近期,通过精心筹备,我们也召开了工代会和职代会,明确了全年的奋斗目标和重点工作,我们号召全体职工要树立过苦日子、紧日子的思想,全面对标找差、苦练内功、强身健体,与太钢集团实现更紧密的业务融合、感情融合和文化融合,全力构筑适应新形势新挑战新要求的核心竞争力,以更加饱满的干事创业激情,更加求真务实的工作实效,再创宁波宝新发展新辉煌。”宁波宝新党委副书记、纪委书记、工会主席徐伟告诉记者,过去多少年,宁波宝新虽然错失了迅速做大的发展机会,但日子一直过得还不错,但去年行业下行,利润下滑,让宝新深刻感受到了市场寒冬带给企业的巨大冲击,不进则退,不变则退,我们要在职工中树立强烈的危机意识、发展意识和突破意识,勇于自我变革,勇于接受挑战,只有这样我们才能在激烈的市场竞争中活下来,才能在深度调整中活得更好,才能实现成为全球不锈钢冷轧行业的引领者。

“当前冷轧不锈钢存量产能利用率已创近几年新低,2023年仍有大量极具成本优势和市场影响力的冷轧不锈钢产能落地放量,市场竞争更加激烈,同时原燃料价格持续高位压缩盈利空间,经营形势依然严峻。”徐书峰表示,中流击水,奋楫者进。下一步,我们还是要按照中国宝武和太钢集团的战略部署,把建设世界一流不锈钢企业作为总目标,牢牢把握世界一流企业“产品卓越、品牌卓著、创新领先、治理现代”标准,围绕“降成本、提效率、增活力”,持续深化“对标找差”和“三降两增”工作,继续巩固国内BA第一梯队领先优势,以“BA满负荷生产”、“430满负荷生产”、“精密产线满负荷生产”、“主机机组满负荷生产”为抓手,践行“薄特精优+极致效率”经营理念,加强产销研一体化协同,超越自我,跑赢大盘,全面打赢生存保卫战和生产经营翻身仗,以优异成绩完成全年生产经营任务,加速打造成为具有竞争力的世界一流不锈钢冷轧精品智造服务商。

