

专业的钢结构材料服务商



五波资讯
INFORMATION OF WUBO

主办: 上海五波钢结构材料有限公司

www.wubosteel.com

总第119期

上海五波钢结构材料有限公司董事长任庆平认为
-----年内钢材市场价格会有恢复向上

《赢在执行》读后感

上海五波公司角钢资源表

上海五波公司H型钢资源表

总第119期

(月刊)

2022年12月10日出版

诚信合作

精进发展

总顾问: 虞瑞泰

主编: 张红霞

编委主任: 任庆平

执行主编: 覃曼黎

责任编辑: 俞强 章亚辉 胡琳琳

主办: 上海五波钢结构材料有
限公司

地址: 上海市虹口区广灵四路
24号(甲)开隆大厦4楼

电话: 86 21 62786117

传真: 86 21 62751117

邮编: 200083

网址: www.wubosteel.com

Email: zhangyahui@wubo.com.cn



目录

Contents

- 为生命营造空间

五波动态

WUBO DYNAMIC

- 上海五波钢结构材料有限公司董事长任庆平认为
----年内钢材市场价格会有恢复向上
- 《赢在执行》读后感

行情快报

QUOTES LETTERS

- 钢材价格仍处低位, 钢企多举措降低成本

五波资源

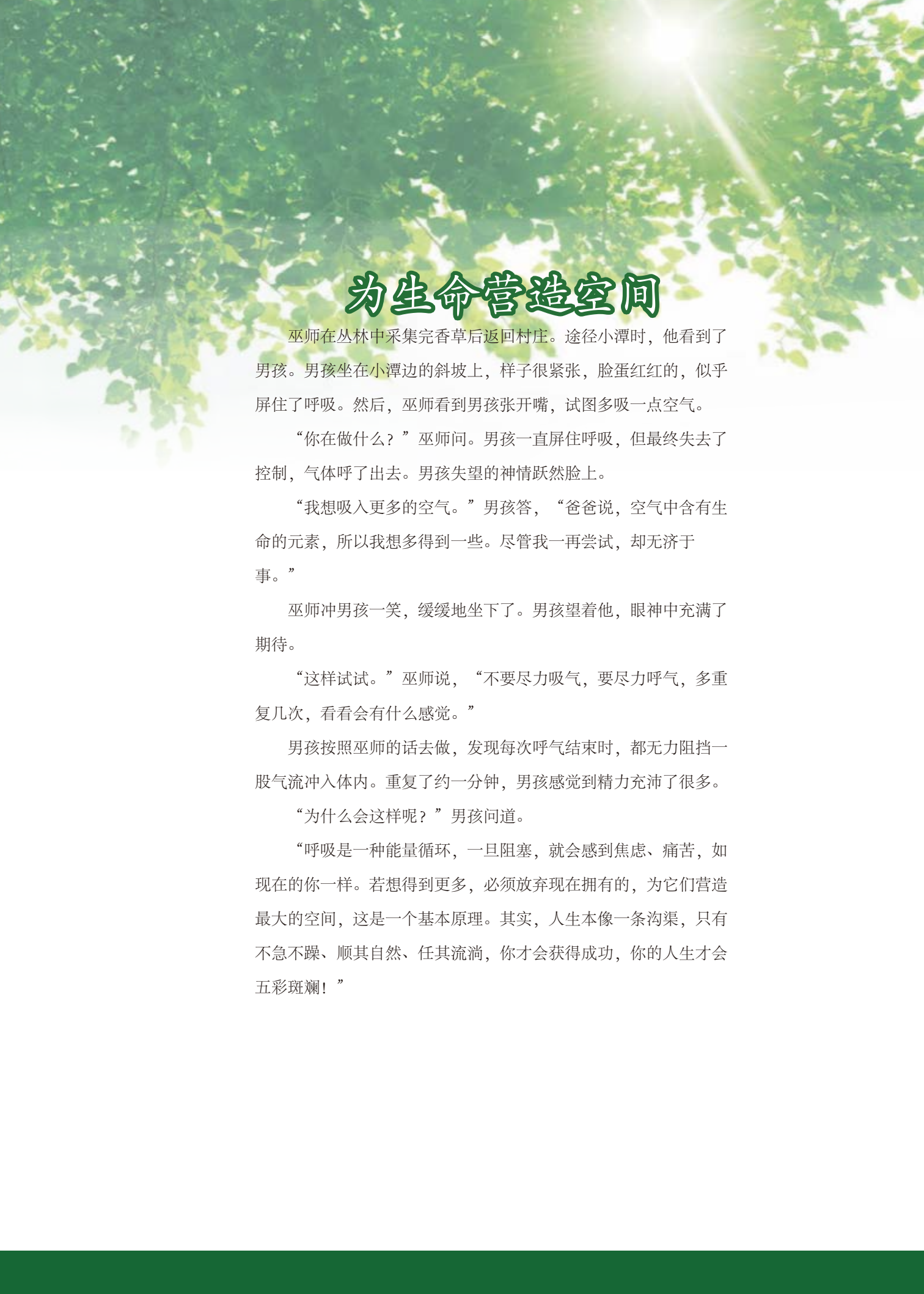
WUBO OF RESOURCES

- 上海五波公司角钢资源表
- 上海五波公司H型钢资源表
- 上海五波公司工槽钢资源表

心灵驿站

MIND INN

- 友善的力量
- 三思而不行
- 放弃和拥有



为生命营造空间

巫师在丛林中采集完香草后返回村庄。途径小潭时，他看到了男孩。男孩坐在小潭边的斜坡上，样子很紧张，脸蛋红红的，似乎屏住了呼吸。然后，巫师看到男孩张开嘴，试图多吸一点空气。

“你在做什么？”巫师问。男孩一直屏住呼吸，但最终失去了控制，气体呼了出去。男孩失望的神情跃然脸上。

“我想吸入更多的空气。”男孩答，“爸爸说，空气中含有生命的元素，所以我想多得到一些。尽管我一再尝试，却无济于事。”

巫师冲男孩一笑，缓缓地坐下了。男孩望着他，眼神中充满了期待。

“这样试试。”巫师说，“不要尽力吸气，要尽力呼气，多重复几次，看看会有什么感觉。”

男孩按照巫师的话去做，发现每次呼气结束时，都无力阻挡一股气流冲入体内。重复了约一分钟，男孩感觉到精力充沛了很多。

“为什么会这样呢？”男孩问道。

“呼吸是一种能量循环，一旦阻塞，就会感到焦虑、痛苦，如现在的你一样。若想得到更多，必须放弃现在拥有的，为它们营造最大的空间，这是一个基本原理。其实，人生本像一条沟渠，只有不急不躁、顺其自然、任其流淌，你才会获得成功，你的人生才会五彩斑斓！”

上海五波钢结构材料有限公司董事长任庆平认为 ——年内钢材市场价格会有恢复向上

《中国冶金报》记者：包斯文

11月伊始，钢材市场行情似乎不见好转，受疫情、天气、国际形势等诸多因素的影响，市场需求不及预期。“金九银十”旺季不旺，11月、12月，淡季或许更淡。不过，上海钢结构材料有限公司董事长并不那么认为，他在接受《中国冶金报》记者采访时说，他对年内的钢材市场有所期待，相信从十一月开始，有理由期待钢材市场会有短期利好恢复向上的机会。尽管，长期来看，钢材市场的考验远未结束。

任庆平认为，年内钢材市场价格会有恢复向上，有一波上涨行情。他对自己的这一判断预测进行分析 and 论证。他根据所在公司的经营中反馈的信息和在市场调研中掌握的第一手情况指出，最近几天钢材市场出现了一些积极向上动向，一些钢材价格止跌反弹。这一周，上海市场上的热卷、螺纹钢、线材等等主要钢材价格均有所回升，大都上涨20-50元/吨，与上周钢价整体下跌50-140元/吨的行情相比，可以看出时下的钢市呈现回暖、价格回升的运行态势。

任庆平说，最近利好钢市的因素不少，主要体现在：一是“二十大”为中国发展指明了方向，建设中国特色社会主义市场经济。

在“新征程”下，今后一段时间内要全面建成社会主义现代化强国，而且未来5年是全面建设社会主义现代化强国开局起步的关键时期。建设社会主义现代化强国，就是要实现制造强国、质量强国、航天强国、交通强国等。为此，要坚持把发展经济

的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，实现这一伟大战略目标。

无疑，实现强国目标，离不开大规模的机械技术装备升级改造，需要对于现有技术设备进行更新改造，提高其自动化、数字化水平。由此，拉动装备制造业的大量需求，如发动机、大飞机、大邮轮、数码机床、芯片制造设备的更新换代，都需要消耗大量钢材，从而开辟“钢需”的巨大空间。

二是新的有利于恢复经济的一揽子政策和措施发挥效应，为拉动“钢需”注入动力。

10月26日，国务院常务会议指出，要推动扩投资促消费政策加快见效。财政金融政策工具支持重大项目建设、设备更新改造，要在四季度形成更多实物工作量；推动项目加快开工建设，确保工程质量。根据国务院常务会议要求，5000多亿元专项债结存限额需在10月底前发完。

根据公开数据，今年前十个月，新增专项债发行约3.97万亿元。根据一些地方发行计划，11月至少还有超600亿元新增专项债待发行，因此今年11月新增专项债发行规模将要突破4万亿元关口，这一规模创历史新高。

近期，国内一批经济大省积极部署，抢抓窗口期，冲刺四季度。重大项目建设是稳投资的主抓手，纷纷开工重大项目。

11月2日，浙江召开全省稳进提质金融工具重大项目集中开工活动，当天共计开工72个重大项目，总投资4538亿元；10月底，山东青岛胶州举行仪式，总投资808.35亿元的34个项目集中签约，总投资499.39亿元的54个项目集中开工。

11月3日，江西萍乡集中开工102个重大项目，总投资707.9亿元，年计划投资81.8亿元。11月4日，湖北省举办四季度重大项目集中开工活动。此次共集中开工亿元以上重大项目1997个，总投资10269亿元，年度计划投资1335亿元。

据不完全统计，10月以来，经济大省先后开工了一大批重大项目，投资规模合计超5000亿元。

为加快重大项目施工进度，各省作出相应部署。广东要求，加快专项债资金发行、拨付和使用进度，形成更多实物工作量；浙江提出，各级领导干部要亲力亲为抓项目，主要精力向项目集中、工作重心向项目集聚、资源要素向项目集结，打开项目建设的快速通道。

受到经济稳增长一揽子政策不断落地以及多路资金不断落实的推动，各地的重大建设工程项目的密集开工，形成多地多项目再次集中开工的浪潮，叠加年前的赶工潮，“钢需”释放的强度值得期待。

三是钢材社会库存持续下降，厂家和贸易商人心思涨。前一时段，钢材价格连续下跌，如在10月份一个月里，上海市场的冷板卷价格下跌210元/吨，热卷价格下跌370元/吨，中厚板价格下跌250-260元/吨，线材价格下跌270元/吨，螺纹钢价格下跌400元/吨，钢价的大跌，致使钢厂和钢贸商利润大幅收缩，甚至亏损，为保价、稳市，钢企主动限产、减产，压减产量。据中物联钢铁物流专业委员会调查、发布的钢铁行业PMI，2022年10月份为44.3%，环比下降2.3个百分点，其中，生产指数为38.8%，环比下降9.1个百分点。

钢贸商因钢价大跌，销售不畅，有的亏损经营，不敢贸易建仓、囤货，因而当前钢材社会库存

处于低位。据业内价格统计显示，截止周末，全国35个主要市场仓库的钢材库存量为966.13万吨，较上周减少46.49万吨，减幅为4.59%，这是连续第4周下降。当前库存总量较上年同期相比，减少193.37万吨，减幅为16.67%。钢材市场库存持续减少，供给压力有所缓解，叠加厂商由于亏损，思涨心切，期待钢价止跌反弹。这些因素的存在，将导致年内钢材市场价格震荡上行，有一波向上的行情。

四是应对疫情的有利于恢复经济的常态化管控政策和措施，有利于国内经济的加快复苏，对年内的钢市平稳运行亦是一大利好。

进入10月份以来，国内一些地区新冠肺炎疫情反弹，尽管疫情仍然多地散发，但各种迹象表明，新的有利于恢复经济的常态化管控政策的措施的实施，以“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”作为工作总要求，最大限度减少疫情对经济发展的影响，努力做到疫情防控和生产经营“两手抓、两手硬、两不误”。一批实体企业，一手抓生产，一手抓安全，做好疫情防控的同时，有序抓好生产发展。

面对严峻的经济形势，中央在近期将会密集出台各项刺激政策，以防止经济的进一步下滑。因此，年内我国经济复苏将是一个大概率，这也将为拉动“钢需”注入动力。

最后，任庆平认为，后期随着美联储加息强度放缓，四季度宏观经济继续恢复性增长，钢厂减产以及低库存等有利因素的效应显现，在疫情得到较好的缓解状态下，钢材市场价格在年内或将出现恢复性向上行情。

赢在执行



【五波一部】

《赢在执行》这本书与我们新员工进公司学习的第一本书《没有任何借口》似姐妹篇，连起来就是没有任何借口，要赢在执行！执行力就是保质保量地完成工作和任务的能力，企业只有好的战略还不够，还要按照正确的方法去执行，只有制度和标准还不行，重要的是员工如何遵守制度和标准，总结来说就是一流的执行+三流的创意，执行至关重要，通过我们部门的仔细学习，总结为以下体会：

一、工作态度决定执行力。

执行并不是什么管制我们的工具，而是一种良好的工作态度，是全体队员应具备的认真工作的态度，是贯穿工作全过程，对待本职工作的理念和奉献精神。目标的实现最终要靠执行者付诸实际行动。如果没有责任感，执行力度不够，无论多么完美的计划都无法到达理想状态。当工作中遇到各种问题，首先不抱怨，不退缩，积极主动地去对待，良好的态度是执行力的表现。心态决定状态，心态如何，往往决定了一个人做事的效果。

二、细化目标，逐个落实。

量化目标，分解任务：从公司来看各个事业部的目标从时间上量化到每周、每月、每一个季度、每一年。尤其是公司对于采购中心的目标细化到每天，每天按目标执行，次日早会复盘分析，反复在细化目标中高效执行。从个人的工作任务来看，无论是每周还是每天的任务，也需要量化，从而清楚自己手头上到底有哪些任务需要完成；而如何高效有序清晰的执行这些任务，就需要我们把每个任务分解，使我们执行的步骤更清晰，更加高效。

三、注重细节，自发自动，实时反馈，及时改进。

首先每一份责任体现在细节中，工作的点滴都体现一个人的责任心。执行贵在坚持，贯彻、自动自发。比如在日常工作流程中，需要我们自发地、定期地梳理和改善，化简为繁，提高工作效率；又如口碑的积累，包括两个方面：个人名声和公司声誉，个人的言行举止要考虑到对公司的影响，一言一行应旨在合力维护与提升公司的口碑。工作中我们需要善于分析判断，比如投标前后的价格分析，自身的优劣势分析，潜在的竞争对手的分析，同时对整个过程的变化要有强的应变力。其次，执行过程中的反馈很重要，实时的汇报与反馈，这样可以让领导知道我们是否真正理解了目标和任务的方向，是否有偏离，是否需要纠正，以此来保证方向的同时提高我们的执行力，更快更好地完成既定目标。

四、尽职尽责，追求完美，不做“差不多”先生。

在我们之前学习的工作十八法中有提到不做“差不多”先生，其中提到人都有天然的情性，容易想当然，这是思想的懒惰，比身体的懒惰还要可怕。赢在执行要求我们在完成一项任务时，不偷懒，不懈怠，必须坚持标准，尽心尽力、尽职尽责，尽力做到完美。

五、保持高度的求胜欲和紧迫感。

高效的执行力是要求我们在产生结果的过程当中就是要带着明确的目的和强烈的求胜欲的，保持高度的紧迫感，方能执行高效，否则不仅任务做不快、做不好，甚至连生存都成为问题。

总之，如果企业或部门战略是脑和眼睛，代表了核心和方向，那么执行力就是手和脚，代表了行动和实践；如果人与人之间思想境界的差距是认知差别，那么工作中产生的结果差距就是执行力的差别。



【市场销售部】

读了《赢在执行》这本书后对执行力有了更深刻的理解。我们作为民营企业，在钢材配送行业拼的不是资金，而是执行力，企业的核心竞争力就是执行力，如何保持我们的核心竞争力，就是要做到我们的服务别人不能替代，我们的执行力别人无法模仿。整本书看下来，总结出以下几个方面在我们的工作中值得应用：

一、从管理角度来讲，执行力就是安排正确的人去做正确的事情

1、战略在高层，决胜在中层，决战在基层。

2、消除官僚主义的做法，让每个人都做实事，少扯皮。

3、任用执行力强靠谱的员工。

4、每个业务环节都力求科学完美。

二、对个人来说，执行力就是一种态度，是保质保量地完成工作和任务的能力

1、高效执行力：自动自发、积极行动、坚持复盘和强烈的求胜欲望。

2、注重细节：追求完美，把小事做细，把细节做精。天下难事必作于易，天下大事必作于细。

3、为人诚信，敢于负责：做到“言必行，行必果。”对自己负责，对公司负责，对客户负责。

4、对工作投入：热忱，树立一种严谨，再严谨，细致，再细致的工作作风。

5、有韧性：挫折忍耐力、压力忍耐力、自我控制和意志力。

6、要有责任心：在工作中时刻保持紧张感，时刻思考自己工作上的不足，并尽力去完善，要有对自己岗位职责负责到底的决心。

7、注重沟通：执行前要主动沟通，执行中要及时反馈，执行后要总结复盘，做到凡事有交代，件件有着落，事事有回音。

三、对实现目标的执行分解

1、明确谁是目标的总指挥总负责。

2、把目标实行分解，拆成阶段目标。

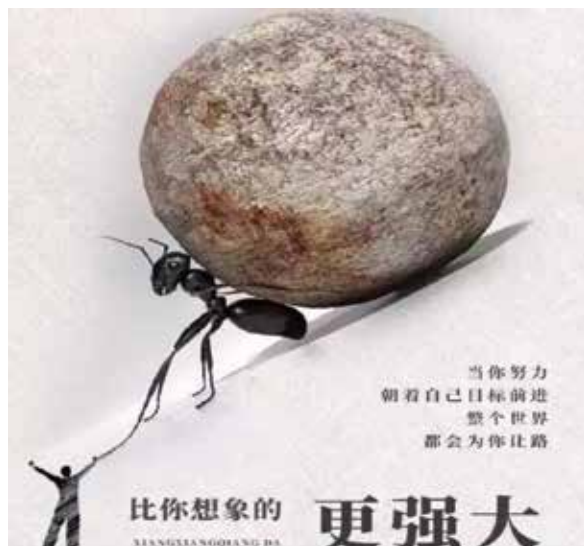
3、每个阶段目标要拆成具体的步骤，把目标量化到每个流程中。

4、对每个步骤要提出科学的执行方法。

5、在执行过程中谁负责复核和监督。

6、在执行过程中如果出现问题谁负责解决。

7、对阶段目标要有达成率考核。——章亚辉



依我个人来说，不折不扣的执行力，常常给自己制定了一份工作目标和计划，计划书符合实际又富有挑战，可是往往执行力随着时间的推移和进展难度的增大，自己就会慢慢放松、甚至慢慢放弃。学了执行力，让我明白：成功者常改变方法而不改变目标，失败者常改变目标而不改变方法。——李灵法

我在阅读这本书的时候经常会联想起日常工作，也使我在积极思考我的工作中哪些事情做的方式不对、哪些事情做得不够好，我是不是“差不多”先生。同时，我也发现了自己在进行沟通的时候没有做到尽量去简化语言，没有充分去归纳重点。工作中的出现的一些问题也是因为没有凡事要求完美、凡事做到极致所造成的。通过思考我意识到在今后的工作中必须提高自己的执行力，提高自己的职业化能力，为自身设定标准，经常性地自我评价、自我反思、自我改正，只有如此才能在自己的岗位上有所进步、有所发展。——牛长岭

每个人的岗位不同，担负的职责也不同，做为公司的一名一线项目人员，职责更是任重而道远。平时在工作中始终保持一种紧张感，生怕在接单、采购、送货等过程中出现任何问题，透过学习深刻领悟到了，各级人员是组织之本，团队的力量是伟大的。我觉得我们企业目前最核心的竞争力就是服务和专业，但要求到达“不可替代”这种顶级领域，对于企业来说靠一个、二个、五个人是不行的，这样就要体现出团队管理的核心力与执行力，是需要公司全员参与进来的。——李霞

【财务部】

我们所说的“执行力”其实就是“对员工贯彻执行上级下达任务”的一个概括性名词，在一个企业中，拥有高效的执行力则决定了一个企业的成败兴衰，对能否实现企业的奋斗目标无疑有着重要意义。

提高执行力就要培养员工的责任感和使命感，提高企业的凝聚力和执行力。对员工而言，工作就意味着责任。没有责任感的员工不是优秀的员工，没有责任感的领导不是好领导。借口的实质就是推卸责任，优秀的员工是没有任何借口的。在责任和借口之间，选择借口还是责任，体现了一个人对待工作的态度。——王翊

首先员工要有正确的工作态度。工作就意味着责任，在这个世界上，没有无需承担责任的工作。尤其是我们财务部，很多时候我们更应该学会“尽职尽责”。学会如何承担责任，如何从错误中吸取教训为，这样才会使我们的日常工作更加出色。

其次，学会沟通。沟通不是人天生就具备的，而是在工作实践中培养和训练出来的。一名具有执行力的员工，首先要学会的就是主动回报、反馈。作为下属，要把自己的工作动态随时向上司回报，一是让上司放心，二是万一有问题也可以及时修正。经常与上级沟通，才能确保正确的执行方向，确保正确执行上级的意图和决策。

最后学会团结协作。想要打造具有高效组织执行力的团队，就要努力营造一种“团队协作”的整体氛围。这就需要团队的每个成员都要增理大局观念和整体意识，强调“整体利益优先”而不是“以自我为中心”。这样执行力才会发挥到最大的效力。——林浩



用行动去说话

态度决定行为，行为培养性格，性格决定命运
有一份耕耘，就有一份收获



所谓“执行”，也许对于学者型的教授专家来讲，他们喜欢把一个简单的问题复杂化，来表示他们的研究深，学问多。但对于我们这些初涉职场的新人来说，情况则相反，因为最简单的东西才最容易懂，也最实用，对于我们而言，执行就是去做，而且要保质保量的做，在领导者提出工作任务和要求后，我们能保质保量的去完成他，这就是执行。

上到公司管理层制定市场策略，下到开具发票等细节，这其实是一个连续的联动过程，任何一个环节执行不力都会影响到公司的运作。如何把企业的决策贯彻到每个员工的实际工作中，每个员工不折不扣地执行企业的决策，这就是企业的执行力，《赢在执行》顾名思义就是企业的成功与失败取决于企业的执行力，充分理解了企业执行力的重要性，我们每个员工都要成为企业执行力的助力，而不是去当企业执行力的阻力。——杨琪燕

通过对本书的阅读，我感受最深的一句话是执行时没有任何借口。书中提到的《致加西亚的信》，主人公在接到信后没有任何的条件和理由，而是立刻去完成它的使命，一路上有很多的困难和危险，甚至会失去自己的生命，但是他还是会全力以赴去完成这个任务。对我们而言，现在的工作相比于故事中主人公的任务或许没有要付出生命那么艰巨，所以我们无论在什么岗位上都应该对自己的工作负责，找借口和理由来开脱和搪塞是一种不负责任的行为，也是内心的怯懦。“一次不知道、二次不留意、三次就是故意。”错就是错了，接受批评，同时应该避免下次再发生同样的错误，拒绝借口，不用“我以为”、“我认为能够”等词语来执行自己的工作，应该勇于承担责任，这也是一种内心坚定强大的表现。所以对于执行力来说，结果第一，理由第二，就像我们从来不相信别人的承诺，只相信已经发生的事实，只关心产生的数据和结果。——林若琳

通读了《赢在执行》后，让我对执行力一词有了更深一步的理解。就个人而言，就是把工作顺利完成的能力；而对于企业来说，则是将企业发展目标一步步落到实处的能力。执行力是企业成功的一个必要条件，同时企业的成功也离不开好的执行力，当企业的发展方向基本确定，那这时候执行力就变得最为关键。

企业的发展在于执行力，但往往实际工作中执行并非一帆风顺，所以要成为一名执行力强的员工，必须要有良好的沟通能力。有效的沟通能大大提高执行力，确保执行正确。我们平时工作中遇事提出问题即为沟通，解决问题即为执行。复杂的问题用简单的语言叙述重点，才能有效的提高工作效率。同时执行力有时也并非一个人能完成，需要团队协作。一个优秀的团队需具备分工明确，目标明确，有团队精神，每个人对自己所在的工作岗位有深切了解和认识，而团队精神的核心就是协同合作。犹如团队赛中的拔河比赛，只有大家努力劲往一个方向使，才能顺利完成目标。——王佳莹

现在日益激烈的市场经济大环境下，真正能够高效执行的企业是很少的。在实际工作中，有时领导下达的工作任务，员工不完全理解，从错误的方向入手，造成任务完成难度大，质量有限等。所以员工需要通过沟通明白工作的重点，完成领导下达的各项工作，并通过努力在工作中作出成绩，只有这样，才能给公司带来更多的经济效益。但一个成功的企业如果仅凭领导者的聪明才智和员工的独自工作是很难成功的。于是企业开始重视研究团队的问题，面对国际企业的激烈竞争，企业开始研究自身与国际企业存在着怎样的差距，最后企业把注意力转到执行力的层面上。“执行”，看似简单的“去做，去完成”。其实，其中蕴含很大的含义。我们都想做大事，而忽略了把小事做完美。执行不仅要求把小事做细，而且要做精。工作中执行力是对自身能力的锻炼和培养最好的催化剂，只有在执行的过程中，我们才能发现不足、修正错误，从而提高自身业务能力，为企业实现的目标出力。——季燕丽



通过《赢在执行》这本书的学习，我领悟到了很多，想要成为一名执行力强的员工，我们需要做到以下三点：

一、要缩短“说了”与“做了”的距离。

缩短“说了”与“做了”的距离是一种完美的执行能力。学了执行力，让人明白：有一个远大的目标是好事，但是这只能让你得到30分，但是如果注重了执行力的强化，同样的人、同样的条件、同样的计划，可能会取得80分-90分的效果。

二、摒弃懈怠，培养自己的自觉习惯。

观念决定行为，行为形成习惯，而习惯左右着我们的成败。可怕的不是偷懒，而是找到了偷懒的理由。诚然，我们要学会分清各项工作的轻重缓急，但不能让自己养成拖拉的工作风格，找到了偷懒的理由，那么习惯就成了自然，这是一种消极的不负责任的态度。

积极的人是主动的改变者！在工作中面对任何工作把执行变为自动、自发、自觉的行动，那么相信总有一天会获得同事的认可和领导的青睐。

三、不为失败找借口，只为成功找方法。

有句话说：坚强的人因为不找借口而坚强，懦弱的人因为找到了借口而懦弱。公司需要的正是具备遇到问题总是想尽办法去找到解决问题的方法，甚至是带着方法反映问题，而不是找借口。不找借口找方法强调的是每一位员工想尽办法去完成任何一项任务，其核心是敬业、责任、忠诚和服从。——张菊

钢材价格仍处低位， 钢企多举措降低成本

11月以来，多个钢材品种价格相比10月有所走高，但相比上年同期依然有所下降。从上市钢企对外表态看，钢铁企业计划通过打造高端产品、优化用料结构、加强上下游产业链合作等方式，降低成本。

需求下滑

中钢协数据显示，10月随着天气逐渐转冷，国内市场部分地区钢材需求有所下降，钢材价格继续呈小幅下降走势。10月末，中钢协监测的八大钢材品种价格均持续下降。高线、三级钢筋、角钢、中厚板、热轧卷板、冷轧薄板、镀锌板和热轧无缝管价格分别环比下降165元/吨、168元/吨、72元/吨、126元/吨、160元/吨、64元/吨、69元/吨和63元/吨。

进入11月，部分品种价格小幅走高，但同比下降幅度依然较大。中钢协数据显示，11月第3周（11月14日至11月18日）高线HPB300价格指数比上周上涨2.11%，同比下降21.77%；螺纹钢（三级）HRB400价格指数比上周上涨1.92%，同比下降21.46%；中厚板Q235价格指数比上周上涨0.33%，同比下降30.92%；热轧卷板Q235价格指数比上周上涨2.05%，同比下降22.51%。

中泰证券研报显示，11月已过大半，冬储愈发临近，留给需求释放的时间也越来越短，累库风险也在不断增加，因此商家谨慎心态难以得到根本改变，降库避险的思路也将继续维持。供应或有小幅修复，支撑表观消费环比提升，进而提振市场情绪。

降本增效

从上市钢企对外表态看，钢铁企业计划通过打造高端产品、优化用料结构、加强上下游产业链合作等

方式，降低成本。此外，部分钢企则通过布局新能源产业，提高盈利能力。

打造高端产品方面，山东钢铁表示，公司以打造绿色智能高端高效发展新标杆为目标，努力提升公司核心竞争优势。例如，公司以国内领先的智能制造指数评价标准为指引，促进济南钢城、日照沿海两基地实现智能化水平提升，助推企业数字化转型和高质量发展。

优化用料结构方面，宝钢股份表示，公司通过用料结构的优化，达到降本的目的。这是一个动态的过程，需要根据原料的价差进行测算、调整，达到最大的降本效果。

马钢股份表示，依托在特钢、轮轴、长材、板带领域形成的品牌优势，推行产销研一体化模式，加强与上下游产业链战略合作，构建绿色精品智慧钢铁供应链，以卓越的产品和优质的服务为客户提供整体解决方案，在为客户创造价值、为社会产生效益中实现共赢。

有的钢企通过布局新能源产业，提高公司整体盈利能力。永兴材料近日在接受机构调研时表示，二期年产2万吨电池级碳酸锂项目于10月全面达产，公司目前已具有年产3万吨电池级碳酸锂产能。与二期冶炼项目配套的年产180万吨选矿项目已投入使用，正在产能爬坡过程中。2023年，公司具备年产3万吨碳酸锂的产能，将努力实现满产满销。



角钢可供资源一览表

热轧等边角钢					热轧不等边角钢					
执行标准: GB/T706-2008					执行标准: GB/T706-2008					
型号	尺寸(mm)		理论重量 (kg/m)	常用长度	型号	尺寸(mm)			理论重量 (kg/m)	常用长度
	边宽	边厚				长边宽	短边宽	边厚		
3	30	3	1.373	6	6.3/4	63	40	5	3.92	6
4	40	3	1.852	6		63	40	6	4.638	6
		4	2.422	6	7.5/5	75	50	5	4.808	6
5	50	4	3.059	6		75	50	6	5.699	6
		5	3.77	6		75	50	8	7.431	6
		6	4.465	6	9/5.6	90	56	6	6.717	6或9
5.6	56	4	3.446	6	10/6.3	100	63	6	7.55	9
		5	4.251	6		100	63	7	8.722	9
6.3	63	5	4.822	6		100	63	8	9.878	9
		6	5.721	6		100	63	10	12.142	9
7	70	6	6.406	6	10/8	100	80	8	10.946	9
7.5	75	5	5.818	6	12.5/8	125	80	8	12.511	9
		6	6.905	6		125	80	10	15.474	9
8	80	6	7.376	6或9米	14/9	140	90	10	17.475	9
		7	8.525	6或9米		140	90	12	20.724	9
		8	9.658	6或9米	16/10	160	100	10	19.872	9
9	90	7	9.656	6或9米		160	100	12	23.592	9
		8	10.946	6或9米						
10	100	8	12.276	9						
		10	15.12	9						
		12	17.898	9						
11	110	10	16.69	9						
12.5	125	10	19.133	9						
		12	22.696	9						
14	140	10	21.488	9						
		12	25.522	9						
16	160	10	24.729	9						
		12	29.391	9						

注: 标明“★”号的规格是非常用规格, 需要事先预定生产后供货。
 我公司常年设有8000吨库存, 其中Q345B有3000吨, 欢迎来电咨询!
 联系人: 章先生 13764303772
 TEL: 021-62099239-直线
 FAX: 021-62751117

H型钢可供资源一览表

H型钢规格	吨/支	支/捆	H型钢规格	吨/支	支/捆
100×100×6×8	0.2064	24	★388×402×15×15	1.6920	3
125×125×6.5×9	0.2856	15	390×300×10×16	1.2840	6
148×100×6×9	0.2568	18	★394×398×11×18	1.7640	3
150×150×7×10	0.3828	15或18	★394×405×18×18	2.0280	1
150×75×5×7	0.1716	30	396×199×7×11	0.6804	5
175×175×7.5×11	0.4836	10或12	400×200×8×13	0.7920	5
175×90×5×8	0.2184	21	400×400×13×21	2.0640	3
194×150×6×9	0.3744	12	400×408×21×21	2.3640	1
198×99×4.5×7	0.2220	24或30	414×405×18×28	2.7960	1
200×100×5.5×8	0.2604	18或24	428×407×20×35	3.4080	1
200×200×8×12	0.6060	8或10	440×300×11×18	1.4880	4或3
200×204×12×12	0.6804	8	446×199×8×12	0.8004	6或5
244×175×7×11	0.5292	8	450×200×9×14	0.9180	6或5
248×124×5×8	0.3096	14	482×300×11×15	1.3800	4或3
250×125×6×9	0.3564	14	488×300×11×18	1.5480	4或3
250×250×9×14	0.8688	8	496×199×9×14	0.9540	6或5
250×255×14×14	0.9864	6	500×200×10×16	1.0752	6或5
294×200×8×12	0.6876	10	★506×201×11×19	1.2360	5
294×302×12×12	1.0200	6	582×300×12×17	1.6440	4或3
298×149×5.5×8	0.3912	12	588×300×12×20	1.8120	4或3
300×150×6.5×9	0.4476	10	594×302×14×23	2.1000	3
300×300×10×15	1.1340	6	596×199×10×15	1.1412	6或5
300×305×15×15	1.2720	6	600×200×11×17	1.2720	5
★338×351×13×13	1.2720	1	606×201×12×20	1.4400	5
340×250×9×14	0.9564	8	692×300×13×20	1.9920	3
★344×348×10×16	1.3800	3	700×300×13×24	2.2200	3
★344×354×16×16	1.5720	3	★792×300×14×22	2.2920	3
346×174×6×9	0.5016	6或12	800×300×14×26	2.5200	3
350×175×7×11	0.6000	6或12	890*299*15*23	2.5560	3
350×350×12×19	1.6440	6或3	900×300×16×28	2.9160	3
★350×357×19×19	1.8720	3	1000*300*19*36	3.7200	3
458*417*30*50	4.9800	1	498*432*45*70	7.2600	1

同时可以代订Q235C\D和Q345C\D等材质，及日标（SS400\SM490A、B\SN490B），美标（A36\A572\A992）和欧标英标（S235\S275\S355）等外标H型钢。

工槽钢可供资源一览表

热轧工字钢				热轧槽钢			
执行标准: GB/T706-2008				执行标准: GB/T706-2008			
型号	规格尺寸	理论重量 kg/米	常用长度	型号	规格尺寸	理论重量 kg/米	常用长度
I10	100*68*4.5	11.261	6或9	[5	50*37*4.5	5.438	6
I12	120*74*5	13.987	6或9	[6.3	63*40*4.8	6.634	6
I14	140*80*5.5	16.89	9	[8	80*43*5	8.045	6
I16	160*88*6	20.513	9	[10	100*48*5.3	10.007	9
I18	180*94*6.5	24.143	9	[12	120*53*5.5	12.06	9
I20a	200*100*7	27.929	9或12	[14a	140*58*6	14.535	9
I20b	200*102*9	31.069	9或12	[14b	140*60*8	16.733	9
I22a	220*110*7.5	33.07	9或12	[16a	160*63*6.5	17.24	9
I22b	220*112*9.5	36.524	9或12	[16b	160*65*8.5	19.754	9
I25a	250*116*8	38.105	9或12	[18a	180*68*7	20.174	9或12
I25b	250*118*10	42.03	9或12	[18b	180*70*9	23	9或12
I28a	280*122*8.5	43.492	12	[20a	200*73*7	22.637	9或12
I28b	280*124*10.5	47.888	12	[20b	200*75*9	25.777	9或12
I30a	300*126*9	48.084	12	[22a	220*77*7	24.999	9或12
I30b	300*128*11	52.794	12	[22b	220*79*9	28.453	9或12
I30c	300*130*13	57.504	12	[25a	250*78*7	27.41	9或12
I32a	320*130*9.5	52.717	12	[25b	250*80*9	31.335	9或12
I32b	320*132*11.5	57.741	12	[25c	250*82*11	35.26	12
I32c	320*134*13.5	62.765	12	[28a	280*82*7.5	31.427	12
I36a	360*136*10	60.037	12	[28b	280*84*9.5	35.823	12
I36b	360*138*12	65.689	12	[28c	280*86*11.5	40.219	12
I36c	360*140*14	71.341	12	[30a	300*85*7.5	34.463	12
I40a	400*142*10.5	67.598	12	[30b	300*87*9.5	39.173	12
I40b	400*144*12.5	73.878	12	[30c	300*89*11.5	43.883	12
I40c	400*146*14.5	80.158	12	[32a	320*88*8	38.083	12
I45a	450*150*11.5	80.42	12	[32b	320*90*10	43.107	12
I45b	450*152*13.5	87.485	12	[32c	320*92*12	48.131	12
I45c	450*154*15.5	94.55	12	[36a	360*96*9	47.814	12
I56a	560*166*12.5	106.316	12	[36b	360*98*11	53.466	12
I56b	560*168*14.5	115.108	12	[36c	360*100*13	59.118	12
I56c	560*170*16.5	123.9	12	[40a	400*100*10.5	58.928	12
I63a	630*176*13	121.407	12	[40b	400*102*12.5	65.208	12
I63b	630*178*15	131.298	12	[40c	400*104*14.5	71.488	12
I63c	630*180*17	141.189	12				

友善的力量

一天，太阳和风争论究竟谁比谁更有力量。风说：“你看下面那个穿着外套的老人，我打赌可以比你更快地让他把外套脱下来！”说完后，便使劲儿向老人吹去，想把老人的外套吹下来，但它越吹，老人将外套裹得越紧。后来，风累了，没力气再吹了。这时，太阳从云的背后走出来，将温暖的阳光撒在老人身上，没多久，老人就开始擦汗了，并把外套脱了下来。于是，太阳笑着对风说：“其实，友善所释放的温暖比强硬更有力量。”

面对同一件事，以两种不同的态度来对待，结果便会迥然。太阳能比风更快地让老人脱下外套，说明友善的态度更能温暖人心，进而感动对方，使其渐渐改变敌对的想法。这是一味地咆哮和猛烈攻击等强硬作为所望尘莫及的。很多时候，用强硬解决问题，往往会一无所获，但若用友善取而代之，最后则会令你喜出望外。

在一次国会选举期间，美国第25任总统威廉·麦金利经常被一个记者如影随形地跟踪。因为此人效力的报纸与麦金利政见相左，他经常发表一些于其不利的报道。麦金利对这个人感到很是恼火，可内心倒是禁不住暗暗“钦佩”其攻击自己的那种执著劲儿。

一天，麦金利坐着马车去附近一个小镇演讲。天气异常阴冷，没走多远，麦金利就听见后面传来熟悉的咳嗽声，回头一看，原来是那个正患感冒且衣着单薄的记者，坐着简陋的马车尾随而至。麦金利吩咐车夫停下，下车走到记者跟前，说：“年轻人，从你的座位上下来。”记者走下车，心想这个政敌报仇的时机到了。“拿着，”麦金利脱下自己的大衣递给记者，“这件大衣你穿上，坐进我的马车里去。”“可是，麦金利先生，”记者颇感意外地说，“我想你大概不知道我是

谁。这次竞选我一直对你紧追不放，每次只要我一发表演说，我就会在报上骂你，我今天过来就是要尽我所能将你置于死地的。”“我知道，”麦金利微笑着说，“不管怎么说，你穿上这件衣服，先坐进那辆车里暖和暖和，等会儿你好打个漂亮仗。”结果，从那以后，这个记者再也没有发表过一篇诋毁麦金利的文章。

世界上最强大的不是坚船利炮，而是一颗友善的心，因为它能真正使人体会到尊重和温暖。心灵高贵的人能对他人生怜悯和同情，因为友善会使对方的敌意渐渐消释，没有人会拒绝友善所带来的温暖。所以，当你试图打开对方的心扉时，友善是最快、最有效的方式。

生活中，许多人明知彼此都需要友善的温暖、感情的温馨，却又常常用无端的猜疑将满腔的好感冰封在坚硬的假面具背后。其实，只要你能真正付出你的爱，那么必定会赢得共鸣，使你从中感受到温馨，并拥有意想不到的收获。试想，如果你对他人没有真诚之心、毫无友善之举，又怎能期望从他人身上得到友善的回馈呢？正如手中的一杯茶，今天你用它温暖了别人，将来，对方也一定会将一杯热茶送到你的手中。



三思而不行

鲁国有一个大夫叫季孙行父，死后被谥为“文”，人称季文子。此人非常谨慎，做事三思而后行，大家都佩服他。孔子听到这事，含蓄地批评说：“考虑两次，就可以了。”

今人很少有人认真读古典，以讹传讹的东西特别多。比如这个“三思而后行”，很多人认为是孔子说的，是孔子提倡的。其实，恰恰相反：是孔子反对的。

季文子是一个乡愿式的人物，极世故，极精于算计，算来算去，算到最后，总是为自己打算。岂止是他，任何一个人，祸福利害计较太深，总不能见义勇为。所以，孔子说，再思，可矣。想得太多，人便退缩，长此以往，人便委琐。人一委琐，便不足观。

明人李贽倡“童心说”，说人必须保持一颗童心，方为真人。

如何是童心？李贽的解释非常精彩：“最初一念之本心！”

为什么是“最初一念”？因为，最初一念的判断，往往是价值判断，是善恶美丑判断！

比如，看到有人在大街上行窃，我们的第一反应肯定是：这是一个犯罪行为，必须制止。

但是，第二、第三反应呢？就很可能是这样：我制止他，我会不会受到伤害？我还是不管了吧？

今人钱穆注《论语》，于此则下，注曰：“事有贵于刚决，多思转多私。”孔子为什么反对三思而后行？因为，三思过后，正义往往不行，行的，往往是私利。

放弃和拥有

一个打鱼的人，在大海里捕到了一只海龟。

他把它抱回了家。

他把它放在自己的床上，同它说着温情脉脉的话，晚上，他给它盖上崭新的被子，让它享受他给予它的温情。

他还把最香最甜的美味食品端到它面前，让它品尝。

然而，海龟不吃不喝也不动，它只是泪流满面。

“你为什么哭呢？你知道，我是多么爱你呀！”渔夫说。“可是我的心在大海里，那儿有我的家，有我的孩子，我的快乐在那里。你放我回去吧！”海龟说。

然而渔夫舍不得放弃它，因为他爱它。

过了许久许久，看着心爱的海龟日渐憔悴，渔夫的心也冷了，他决定放它回到大海。

“你这冷酷的海龟，我几乎把我的整个心都交给了你，然而却得不到你一丝一毫的爱。现在，我成全你，你走吧。”

海龟慢慢爬走了。渔夫哭了。一年后的一天，渔夫正在午睡，忽听门外有敲门声，他出门一看，是一年前放走了的那只海龟。

“你回来做什么？”“来看看你。”“你已经得到了你的幸福，何必再来看我呢？”渔夫问。“我的幸福是你给的。我忘不了你。”海龟说。

“唉！你去吧！只要你能幸福就行了，以后再不必来看我了！”渔夫伤感地说。

海龟依依不舍地走了。然而，一个月后，它又来了。

“你又来了？”“又来了。”“为什么？”“我忘不了你。”“唉！这是怎么一回事呢？当我企图永远占有你时，我却丝毫无法打动你；当我放弃你时，我却拥有了你。”渔夫说。