

河钢新材党员先锋岗汇报材料

尊敬的各位领导：

我是河钢新材青岛特钢支部的梁云波，感谢集团党委给我们这次机会，让我代表新材党员做典型发言，我汇报的题目是“抢项目、做对标、争先锋、创价值”，以优异成绩加快高质量发展步伐。

二季度以来，河钢新材党委坚决贯彻落实集团党委提出的“对标一流再破冰、效率效益双提升”的主题先锋赛活动要求，将河钢股份党委党建交流会学习的好经验、好做法，不断做深、做细、做实。同时，青岛特钢支部也结合自身实际把主题先锋赛活动融入到二季度生产经营的主旋律当中，并在生产经营中用好对标手段，深入剖析影响创效目标的各项因素，外对母本企业、内对产线优势，补强短板，带领全体党员干部职工抢项目、做对标、争先锋，全力以赴稳保“效率、效益”双提升目标的达成，现将开展的有关情况报告如下：

一、梳理内部“顽症”，建机制，“抢”着干

一是迅速行动、梳理顽症，建机制。新材党委组织召开对标会后，支部迅速响应会议精神，在支委会扩大会议上围绕工序成

本高，盈利能力差等困扰产线的系统性问题，输出了效率、成材率、费用、成本等方面共计8个项目，依次编号确定攻关课题。通过充分讨论制定了“对标一流再破冰、效率效益双提升”主题先锋赛活动方案，方案明确了对本次活动中表现突出的党员及员工的激励机制。

二是先锋带头，汇聚力量，“抢”任务。为鼓舞干劲、振奋精神，组织召开党员大会，进行项目发布，全体党员主动带头抢单立项，自发组建无边界团队，并与党史学习教育结合起来，共9名党员，9名中层干部，15名先进青年，抢入到本次活动中来，誓与顽症决战到底。

二、外对母本、内对产线，“做”对标、“强”短板

5月初，特钢党支部全面开启了“外对母本，内对产线”，纵向与行业竞争力水平对标，确定中长期项目规划。横向内部与兄弟产线对标，按“谁受益谁承担”的原则，对费用、损耗等内部交叉业务的界线彻底划清，给真正的责任人显差；数据算清后聚焦指标短板，确立出彩涂提效、辅料降单耗、能耗降费、包装降成本等中短期重点攻关课题。

三、真抓实干，争先锋、创价值

经过对标明确差距，广大党员从效率和效益两个方面争当价值的创造者。

（一）效率提升方面：号召广大党员干部，眼睛向内，实施

“三保障”助力效率提升。

一是**机制保障**。我作为党员先锋，协同相关职能部门，设立到月到日的破纪录奖励、超产激励等提高广大党员积极性的奖励措施，营造出比、学、赶、超的良好氛围，期间两次刷新了班产、月产的最高产能纪录。

二是**日清保障**。我作为党员先锋，建立线体的清产量、清交单、清质量、清成本、清决议的日清体系，清出问题点9项，短期解决7项，需中长期解决2项。

三是**产销平衡保障**。提效扩产的同时以库存量做为产销平衡的参照对象，日清同时重点跟进预超期物料、质量封库物料的消化，提升物料周转率，截止7月末总库存比年初降幅22.16%。

(二) 效益提升方面：将对标改善搬到产线、服务于产线，开展不同维度的党员攻关竞赛，创造价值。

一是对**对标成材率竞争力**。以周瑞青为组长的成材率党员攻关小组，日清到班组、到产品，截止当前损失率较同期下降13.16%。

二是对**对标辅料竞争力**。以孙希伟为组长的辅料党员攻关小组，结合涂料单价、固含量两个维度，进行成本最优搭配方案，在保障产品质量的前提下，通过调整面底漆配比，实现油漆单吨耗用由21.89kg降低到21.17kg，月降低辅料成本7万余元。

三是对**对标费用竞争力**。以纪志龙为组长的费用党员攻关小组，推进压缩空气自制项目倒逼海尔能源公司两次降价由原

0.155 元/立方降至 0.119 元/立方，月降低能耗费用 24 万余元。

四是对标产品竞争力。我与研发组成新产品党员攻关团队，研究客户需求，开发了 4 款新产品，获得了 2000 吨预订单，得到了海尔冰箱客户认可，品牌价值进一步提升。

成绩的取得为我奠定了更坚强的信心，下一步，我将沿着集团党委及股份党委的要求，做好先锋表率，努力追求卓越，在效率、效益提升上继续做细做实，不辱组织厚望，坚定理想信念、勇于担当、敢于奉献，为集团高质量发展做出自己应有的贡献，争做家电颜值的担当。