

河钢销售党委主题先锋赛活动汇报材料

“对标一流再破冰，效率效益双提升”主题先锋赛开展以来，河钢销售充分发挥党建融入中心、助推发展、提升业绩的优势和作用，以先锋赛为抓手，领导干部带头承担指标，实现了活动全覆盖；结合营销机制变革，强化对标学习和业务赋能，激发了工作积极性，为全面推动实现集团时间任务双过半的目标不懈努力。这一工作可概括为：迎接三大挑战、突出三个引领、强化三方面工作，全面推动实现时间任务双过半。

一、正视三大挑战、明确抓手，领导带头对标一流再破冰

1、迎接挑战，强化形势任务教育做好思想发动。河钢销售依托“三会一课”、主题党日等形式，多轮次开展形势任务宣讲。让大家清醒地认识到：在当前经济大环境和后疫情时期背景下，市场竞争日益加剧，我们对比先进企业和一流指标还存在差距，特别是河钢销售面临**市场挑战、改革挑战、创效挑战**三大挑战，推进“对标一流再破冰”、实现“效率效益双提升”十分必要且迫在眉睫！宣讲教育进一步明确了活动意义、党建工作责任，凝聚起全员对标提升的合力。

2、明确先锋赛抓手，自我加压提标准、找差距。河钢销售以主题先锋赛为抓手，创新开展了“攻难关、抓改革、迎百年，全

面提升工作作风”主题活动，重点围绕三个方面开展工作：一是抓工作态度，提升作风。重点从是否能够严格遵守工作纪律、是否敢于闯难关、工作是否有激情等方面“抓作风”；二是抓推进力度，掌控进度。重点从当前工作所处状态、针对进度及不足是否引起高度重视、是否已及时研讨并采取有效措施等方面“抓进度”。其中，对梳理出的全年 39 项重点工作进行分解，总公司领导带头推进，确保在进度、能完成；三是抓优化程度，整改问题。重点从是否明确当前存在的问题、是否知道如何去抓、干部是否抓的死抓的到位等方面“抓问题”。结合先锋赛活动三个方面的具体要求，切实把差距不足查深、找准、摸透，对影响效率、效益提升的重点难点和关键点进行攻关。共梳理出 40 个问题、制定了 57 项措施，正在抓紧整改。

3、对标先进再提升，全面推动各项指标再攀新高度。一是按照河钢股份党委安排，河钢销售参加了股份组织的党建工作交流会，通过向“河钢宣钢以高质量党建引领和推进企业转型升级和高质量发展”典型经验对标学习和内部交流，进一步明确了争先赛活动的要求和努力方向。二是结合深入推进先锋赛活动的要求，用好河钢智慧党建云平台，开设主题先锋赛专题进行宣传展示；创新开展“百名旗手庆百年”表彰等活动；还制定了独具特色的业务“赋能包”，从员工形象、办公环境、对外交流等多方面为区域公司统一赋能；特别是结合《河钢》报开设的专栏，挖掘出一线党员在重点工程上实现业务“破冰”——在北京城市副中心项

目二期 160 地块建设中，通过 EVI 前期介入，与客户达成 1.2 万吨中厚板合作（吨钢创效 100 元、项目预计可创效 240 万元）的亮点进行宣传，营造了氛围、鼓舞了士气。

二、强化思想、行动和目标三个引领，实现效率效益双提升

1、以党史学习教育为契机，做好思想引领。河钢销售将主题先锋赛和落实集团 2021 年工作会议精神相结合，特别是与落实集团领导对区域公司建设的调研讲话精神相结合，通过全员大会、专题党课和党史学习教育学习宣讲等形式，全面深入传达，推动各项重点工作对标先进、争一流。

2、以区域公司建设为契机，做好行动引领。河钢销售将集团部署落实、落细，在全面推进营销机制变革中，找准变革前沿的定位，发挥区域公司更贴近市场的优势，联手股份公司营销中心共同制定 21 条措施，集中解决业务统筹开展、平台业务操作等问题，加快推动区域公司建设和营销模式转型；河钢华东销售中心和河钢华北销售中心，分别从对标先进企业倒逼企业发展、培养人才、创新员工激励机制等方面，结合实际制定了具体措施。

3、以主题先锋赛为契机，做好目标引领。河钢销售将业务创效、效率效益提升等生产经营成果，作为党建工作成效的重要评价标准，将党建工作成果转化为切实的市场竞争力，推动客户开发、工程上量和业务创效。截至目前，累计开发新客户 28 户、合同量完成 10 万吨；在供重点工程项目 102 项、供钢 26.05 万吨；业务创效完成 8841.05 万元。

三、持续推动主题先锋赛活动深入开展，强化工作作风、工作进度、问题整改三方面工作，全面助力集团实现时间任务双过半目标

河钢销售将结合营销业务实际，继续发挥党建工作优势，在营销变革中展示干部有担当、讲方式，员工负责任、有斗志的面貌，在营销转型的关键时期稳扎稳打、迎难而上，对标对表集团年度目标，直面问题主动作为，提高标准深挖内潜，立足优势创新创效，全力以赴完成各项工作目标，以优异的经营业绩彰显高质量的党建工作水平，助力集团实现时间任务双过半的目标。