

河钢舞钢三季度党群例会主题先锋赛 汇报材料

(2022年7月28日)

尊敬的李书记、各位领导、各位同事，下午好：

根据会议安排，我重点汇报一下二季度主题先锋赛情况：

二季度以来，舞钢党委认真落实集团党委部署，立足技术升级新阶段，进一步聚焦“降成本、提售价”，以突出“五个强化”为重点，抓深、抓实主题先锋赛。

一、强化组织领导

根据集团党委提出的“五个强化”要求，舞钢党委围绕技术进步、科技创新和人才作用发挥，对二季度先锋赛进行系统谋划，以助力集团确定的“双200”目标和“降成本、提售价”两大核心任务在舞钢扎实推进为方向，紧紧围绕“对标一流、成本降低、售价提升、技术攻关”全面发力。我们坚持每月主题先锋赛开展情况和下一步计划向公司党政主要领导汇报；在具体的单项竞赛活动设计中，充分汲取行政职能部门意见；在每月1号的公司月度例会上，总结上月先锋赛情况，安排当月先锋赛工作，把主题先锋赛工作同生产经营工作同部署、同推进。

二、强化专责推动

进一步明确党组织书记是推动主题先锋赛的第一责任人，在公司党委对二级单位党委季度工作考核中，把“基层党委深度

融入中心工作、主题先锋赛活动推进和取得的业绩”作为一项重要考核内容。每月党委工作部门例会上，选取先锋赛成效比较突出的基层党委介绍经验和做法，支持和鼓励二级单位党委之间开展基层主题先锋赛活动现场交流；根据公司下达的月度生产经营目标任务，对 416 个党员先锋岗承担的 917 个细分指标进行动态调整，不断强化基层党员先锋岗挂钩目标任务的责任。

三、强化督导检查

一方面，组织党群部门成立了主题先锋赛工作督导组，对“党员先锋岗创建、对标措施落实、党组织书记作用发挥、先锋赛活动成效”等工作内容督导检查 12 次，做到发现问题及时反馈、指导整改，发现典型及时选树、引导借鉴。另一方面，党委组织部对各级领导干部勇于担当、能够担当、争当先锋的工作情况督导问责，针对基础管理不严不强导致事故发生，给产线产品“降成本、提售价”核心任务造成损失的单位和干部严肃追责，4 名中层干部受到通报批评、警告或记过处分；1 名科级干部被警告处分，1 名科级干部被免职。

四、强化氛围营造

一是以对标一流为引领，在两级班子中营造对标提升的思想氛围。两级党委在突出中心组以政治学习为根本的基础上，二季度有针对性地学习了钢铁行业实物劳动生产率增长对标、美国纽柯钢铁成功经验对我国钢铁企业的启示、宝钢股份厚板事业部生产经营创佳绩等对标内容，着力在两级领导班子形成思想领先、

敢于突破的动力和理念。

二是以宣传教育为引领，在广大党员干部职工中营造争当先锋的舆论氛围。举办了7场350余名基层骨干参加的“又好又快发展”形势任务教育大讲堂，在科技系统开展了“技术升级我先行”大讨论，通过对湘钢、浦项、兴澄等又好又快、效益领先，德国迪林根虽好不快、效益不佳等典型案例学习和研讨，增强又好又快发展的信念。发挥一报一台、一微一网和基层宣传阵地作用，设立“降成本、提售价、技术升级当先锋”、“质量是企业的生命”、“每期一先锋”等栏目，宣传报道基层先进事迹，把广大干部职工的关注点聚焦在中心工作上。

三是典型激励为引领，在生产经营主战场营造争创一流的竞争氛围。在二季度主题先锋赛专项竞赛中，评选出14名销售明星、2个质量减损和成本降低夺标竞赛先锋党组织、1个热处理合同入库量夺标竞赛先进党支部和10名党员先锋。公司行政班子大力支持、参与主题先锋赛，主抓营销和技术质量的两位副总经理到销售系统和生产现场，为获奖集体和个人颁奖表彰。

五、强化结果导向

舞钢党委坚持以企业改革发展成果检验党组织的工作和战斗力为重要遵循，努力把主题先锋赛的具体活动与“降成本、提售价”的核心工作无缝对接，为生产经营取得比较好的成绩增添动力。

一是大力推进指标创优竞赛。重点在铁钢轧、发运系统开

展“指标创优”竞赛，二季度匹配竞赛资金 645 万元，有力促进了生产经营指标屡创新高。1260 高炉利用系数达到 3.7，日产稳定在 4650 吨以上；120 吨转炉日产达到 6500 吨，同比提高 30%。针对二季度“三高”产品上量，及时增设提升热处理产量夺标竞赛，热处理入库量连续三个月突破 12 万吨，创出历史最好水平。

二是针对痛点组织质量减损竞赛。在钢轧系统，以月度质量损失指标完成情况为考量，以季度为周期对指标最优的党组织表彰奖励。二季度，全面完成计划指标，吨钢质量损失降至 22.16 元，同比降低 60%，创效 3000 余万元。其中，第一轧钢厂党委助力该厂吨钢质量损失指标最优，被评为“先锋党组织”。

三是针对难点开展成本降低竞赛。围绕吨钢降本 255 元目标，紧盯占总成本 95.7%的铁钢轧主工序，开展“成本降低”竞赛。以月度加工成本完成情况为考量，以季度为周期对指标最优的党组织表彰奖励。二季度，铁钢轧系统累计降低成本 1.32 亿元，其中，第一炼钢厂党委助力该厂成本降低指标最优，被评为“先锋党组织”。

四是聚焦效益增长点推进售价提升竞赛。围绕公司确定的售价提升 255 元目标，在营销系统开展“量价提升当明星、客户开发争先锋”主题竞赛，以月期货合同量、吨钢边际贡献目标为考量，对销售人员综合评价，涌现出一批目标任务完成比较好的销售明星。二季度，高端热处理合同承接量同比提高 15%，三高产品合同量连续 6 个月突破 1.5 万吨，同比提高 45%。公司党委对

三高产品营销团队进行了专项表彰，给予专项奖励 10 万元。

五是广泛发动技术攻关。针对新产品研发、工艺优化、品种性能提升、设备保障等产线问题，组建党员攻关团队 83 个，开展专题专项攻关；依托 16 个职工创新工作室，大力推进 57 项课题。二季度，通过以上攻关，解决了 9ni 钢成本降低、齿条钢性能稳定性、高等级桥梁钢质量提升等一系列卡脖子问题，创效 7500 余万元。

7 月中旬，面对突如其来的疫情封控，舞钢党委不折不扣贯彻落实集团党委和当地政府疫情防控的各项部署和工作要求，迅速启动“厂区封控管理预案”，从严从细开展防控，广泛组织抗疫一线党旗红立功竞赛，5000 多名党员干部职工坚守生产经营岗位，以厂为家，众志成城，确保了疫情防控不出现任何问题，维护了良好的生产经营秩序。

下一步，舞钢党委将以集团重点工作推进会精神为指引，进一步深化主题先锋赛，推进全年各项目标任务完成，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开！

汇报完毕！