

主题先锋赛典型发言材料之五

河钢衡板党委汇报材料

河钢衡板党委紧紧围绕集团“降成本提售价 技术升级当先锋”主题先锋赛要求，瞄准“降成本，提价差”的总目标，以“三带”（支部带队伍、支委带班组、党员带群众）推动主题先锋赛的开展。现将相关工作汇报如下：

一、强化学习冲锋，做到思想破冰，全面构建稳定生产局面

员工队伍的稳定是产线稳产高产的基础。河钢衡板党委强化队伍思想建设，主题赛开展初期，首先在全体党员干部职工中开展大讨论，衡板报开辟专栏论坛，分中层干部、班组长、职工三个层面谈认识、谈目标、谈措施。以“支部带队伍”，营造队伍稳定的大环境，坚持“抓生产从思想入手、抓思想从生产出发”，深入细致的做好形势任务目标教育，通过“三分钟党报”“三会一课”“班前班后会”等载体，将集团、公司决策部署传达到职工中去，做到思想上解惑、心理上解压、工作上解难，让广大职工全身心投入到工作中，为产线稳产高产奠定基础。公司各基层党组织紧抓队伍建设。按照管理、技术、操作、营销四类重点

岗位，设置 113 个党员先锋岗，成立 20 个党员攻关团队，瞄准“双百”目标，发挥党员作用，带动全体职工构建稳定生产局面。

二、强化作风冲锋，做到机制破冰，围绕指标细化工作

机制破冰是开展先锋赛攻关的桥头堡。河钢衡板党委创建“支委带班组”常态化工作机制，充分发挥领导干部的“头雁”作用，建立领导干部与基层员工同创共享体系。公司党委委员带头认领成材率、能耗、辅备消耗等影响吨钢成本的关键指标，包保相关单位，与包保单位同谋划、同部署，加强过程督导；基层党组织支委开展“三个一”活动，每人承担一项降本增效指标，带领一个攻关课题，包保一个班组，有针对性的指导班组开展工作；基层作业长作为班组带头人，把集团的创效分享机制落到实处，突出作业区单独核算机制，各个作业区按数据排名、按指标得奖，极大地激活最基层单元的竞争力，为成本降低打下坚实基础。营销系统以提价差为主攻方向，调整架构和分配机制同步实施，业务员向下无底薪，向上提升天花板，让有能力的人有机会，让有能力的能拿到奖励。

三、强化攻关冲锋，树立党员主人翁意识，凝聚强大合力

党员课题攻关是先锋赛的重要组成。河钢衡板党委坚持“党员带群众”，发挥党员先锋模范作用，由党员带领同班组的群众组成“课题攻关团队”和“创效先锋小组”，主动查找制约本单位“降成本、提价差”的问题，定目标、定措施、定进度，全面开展课题攻关，激发了支部和党员双创优，引领全体员工争一流。同时落实“传帮带”工作，通过“师带徒”的形式，鼓励技能操作队伍中的“大拿”走上讲台，向职工传授经验做法，为公司高质量发展提供最优秀的人力资源。

四、丰富竞赛载体，有效提升基层组织力和价值创造力

丰富载体是提升先锋赛效果的有效抓手。河钢衡板党委各基层党组织发挥主观能动性，以“三带”为基础，以丰富的活动载体为抓手，推动主题先锋赛走深走实。公司党委在生产管理、技术升级等方面，发布“招贤榜”，推行党员带头的“项目制”奖励办法，推动公司上下迅速掀起“双百攻关”热潮。板业事业部党总支开展“三千三送三提升”主题活动，组织党员立足本职干，为员工送服务，提升员工素质水平；瞄准先进指标干，为一线送技术，提升党员攻关水平；围绕中心任务干，为产线送措施，提升创效水平；

经营党支部开展“三敢三提”主题活动，以敢破常规、敢抗红旗、敢争第一的魄力，围绕提升高售价产品订单比例，提升高售价出口订单数量，提升产品附加值开展营销人员竞赛活动。通过“三带”工作法与基层主题活动的有效结合，2022年首季，公司产能合计10.8万吨，高创效产品占比24.7%，超薄DR产品实现月产3650吨，同比提升210吨，创历史新高，与普通产品相比，该产品吨钢售价提升240元，出口订单完成31505吨，同比提升25%。

下一步，河钢衡板党委将紧密围绕集团主题先锋赛要求和自身市场化改革的实际，进一步强化竞赛组织领导，加强督导落实，以变革创新的思路、扎实有效的措施、坚强有力的执行，持续推动公司经营业绩提升，以良好的业绩向集团交上一份满意答卷。