

## 河钢物流党委汇报材料

今年以来，河钢物流党委紧紧围绕“双一亿二”工作目标，全面聚焦“港口增量”、“贸易增效”、“服务增质”三项重点工作靶向发力，在 15 个基层党支部中按业务板块类别深化组织“周擂台”、“月争星”、“季夺旗”创优评比活动，确保公司综合效益最大化。现将主题先锋赛活动开展情况汇报如下：

### 一、突出港口板块，“周擂台”比技能

一是注重技术提产，强化过程管控。根据港口公司生产强度高、工序衔接紧、业务指标细等特点，依据“短平快”原则，在 2 港口公司 6 个党支部中“量身”打造“周擂台赛”，每个支部作为参赛单元成立“攻擂组”，争当“擂主”。重点围绕“吞吐量完成率”、“船舶装卸率”、“库场周转率”等关键指标，从课题攻关、技能提升、设备保障等方面全工序扎实开展竞赛比武，覆盖作业全过程，涵盖操作全岗位。

二是主攻技经指标，兼顾环比对标。将“周擂台赛”与周生产例会紧密融合，每 7 天为一轮竞赛周期，固定每

周二设为“擂台日”，结合生产经营日报表，在周例会中统计公布各支部指标完成情况，按绝对指标和环比指标加权打分进行排名，综合评分排名第一位当选为“周擂主”。

三是实现产量突破，争当“提产擂主”。黄骅港公司第一党支部，发挥自身技术优势，成立“党员技术攻关组”，每周针对落后指标集中攻关，解决了自动过磅等三项难题，在2月份第一周攻擂中首当“擂主”。曹妃甸库场设备党支部，将吞吐量提升作为攻擂突破口，党支部书记亲自挂帅，组织骨干成立“党员提产突击队”，通过货物堆存优化、主流货种保障等措施的实施，为吞吐量计划的完成提供了有力支撑。在3月第三周、第四周攻擂中，分别完成吞吐量25万吨、35万吨，完成率环比提升5%。连续两周获周产冠军，蝉联“提产擂主”。

## 二、突出贸易版块，“月争星”提售价

一是注重先锋创效，强化典型引领。根据云商特有的市场化优势，提升短周期高收益的见效速率，特在河钢云商党支部中“专属”制定“月争星赛”，争做“售价明星党员”。重点围绕“钢材贸易”、“煤炭贸易”、“集团内贸”等核心业务，从“仓储布局”、“废钢采购”、“钢材零售”等方面全流程开展“推星计划”。

二是主攻零售提价，增设高定指标。将“月争星赛”与月度经营例会相结合，每月为一竞赛周期，将年度零售收益率划分为三个指标等级分解到12个月份当中，再由月计划指标高定分解到每名党员身上，按月对每名党员指标的完成情况进行综合考评，排名第一的被授予“售价明星党员”荣誉称号。

三是实现售价提升，争做“明星党员”。钢贸部党员周巍，克服疫情不利影响，针对零售提价短板，主动请缨，承担了《钢材零售提价攻关课题》，3月份螺纹钢吨钢利润达145.22元/吨，环比增长45.8%，以优异的工作业绩当选为3月份“售价明星党员”。

### 三、突出服务版块，“季夺旗”降成本

一是注重项目降费，强化示范带动。根据项目开发周期长、均衡创效推进缓等业务特点，在唐、邯、宣、承、舞、石（机关）、北京等7个直属党支部中“订制”开展“季夺旗赛”，争夺“劳动红旗”。重点围绕分公司“生产保障”、“项目建设”、“经营降费”三项重点工作，全方位营造“夺旗争先”氛围。

二是主攻三档业务，协同服务增效。将“季夺旗赛”与七家分公司阶段性重点工作相结合，划分为七个赛区，

每季度评比一次。将主要业务指标设定为计划档、目标档、奋斗档，三个档次。每季度根据各赛区指标、项目开发降费和月度考核情况综合评比，排名第一授予“劳动红旗”。

三是实现成本节控，争夺“劳动红旗”。河钢物流邯郸分公司党支部，以“降费提质 党员先行”为主题，将三个党员责任区与重点工作同规划、同考核，成功开辟了进口矿集装箱联运和球团多式联运业务，有效提升了分公司创效能力。一季度实现成本降费 1027 万元，环比增长 10.3%，斩获一季度“劳动红旗”。

下一步，河钢物流党委将进一步加强组织领导，持续完善竞赛机制，以党建统领发展，以竞赛强练内功，在氛围营造上下功夫，在降本创效上求突破，引导和带动广大党员干部职工立足岗位、担当作为，为把河钢物流建设成为集团新兴产业主力军而努力奋斗。