



强信心 保稳定 促发展

稳定收入 提升效益 强化管理 优化指标

西部重工公司多措并举提升经营质效

记者 殷艺

坚持“融入中心抓党建、抓好党建促发展”,积极探索党建和生产经营深度融合的有效机制;持续深化体制机制改革,树立能上能下的选人用人导向;扎实开展降本增效工作,全力以赴保盈利促增长……

面对竞争激烈的外部市场和持续低迷的内部市场,2023年,西部重工公司坚持“稳定收入、提升效益、强化管理、优化指标”的经营原则,充分发挥“三张名片”“三大中心”的引领作用和带动效应,转变经营理念,抢抓发展机遇,全力应对市场不利因素,生产秩序稳定顺行、经营质效不断提升。

坚持党建引领 持续深化改革

去年以来,西部重工公司紧紧抓住党建这一推动发展的“引擎”,全面加强党支部的组织建设、思想建设、作风建设和党风廉政建设,推进党的建设与生产经营深度融合,有效发挥了党组织促进企业健康发展、团结凝聚职工群众的引领作用。

在深化改革过程中,西部重工公司坚持党的领导与公司治理有机统一,把党的领导融入建立现代企业制度和公司治理各环节,确保一以贯之。积极完善公司治理,修订20部法人治理制度,推动制度优势转化为治理效能。认真履行职责,确保决策执行落地,将各类重点工作任务分解细化并形成清单,明确责任分工和时限要求,持续抓好督办工作。原先21个内设机构原正副职岗位全部“起立”,根据需要设置32个正副职岗位并实行公开招聘上岗、择优录用,将收入和经营业绩挂钩,彻底打破了“终身制”,撤掉了“铁交椅”,激活了企业发展活力。

坚持科技创新 大力开发新品

套筒类离心铸件试制成功,拓宽了离心铸造

产品范围;等离子喷涂技术成功应用于不锈钢侧导板,为进入高端修复再制造市场奠定了基础;结构性节能阳极钢爪节能指标创行业最好水平……去年以来,西部重工公司以科技项目为抓手,围绕生产、技术及设备等领域存在的各类瓶颈问题,建立健全激励机制,鼓励技术人员积极开展科技创新创优工作。

围绕转型升级,西部重工公司找准市场定位,紧跟市场走势,大力推进新品开发与重点产品市场推广;与蒂森克虏伯公司联合设计开发汽车检测平台铸件,实现铸件首次出口欧洲;利用3D砂型打印技术成功开发高油泵、核工业阀、军舰、船舶、发动机壳体等高端铸件;通过“3D砂型打印+传统铸造”联合开发首个黄河流域抽水蓄能项目泵站铸件,形成了完整的工艺技术标准和产品内控标准,实现了国产化转化;突破风电陆上塔架Q420材质焊接工艺难题,成为西北区域首家具备产业化制造的企业。

2023年,西部重工公司科技创新项目立项19项,其中省级1项、市级2项、集团级7项、公司级9项。新产品开发实现收入2382万元,申请专利27件,发表省级以上期刊技术论文13篇。3D打印产品质量稳定,开发新产品130项,完成砂型打印2008吨,生产铸件703吨、成品率94.35%。

保经营抓项目 夯实发展基础

在严峻的市场形势下,改善经营水平是西部重工公司的首要发展任务。为提升经营质量,该公司坚持每天跟踪市场变化情况、分析订单收益,准确把握市场规律,择机低价位采购项目所需批量材料和常耗材料,确保经营单元生产有序进行、结转订单应销尽销。同时,对生产订单不饱和单位,持续

推进清项工作;推行生产经营大计划管控模式,通过建立大计划管控清单,做到重点项目产品从订货到发货全流程的计划管控。

西部重工公司强化生产组织,狠抓过程管理,建立日统计、周总结、月分析的生产管理模式,加强过程跟踪协调,全面提升计划兑现率,加快订单变现速度。压在推进止滑减亏增盈工作,实现降本1746.22万元。持续开展“人单合一”大项目管理评价,19个项目增加销售利润540.48万元,利润率提升1.17%。强化供应链建设,促使供方充分竞争,采购招标625项,节支率3.83%。严控各类费用支出,坚持“非必要不发生”,期间费用较预算下降32%。

西部重工公司各产业板块不等不靠、主动发力,努力为企业提质增效、取得发展作出积极贡献。冶金板块紧抓钢、铝行业利好时机,以19项支撑型产品为基础全年新承揽订单5.43亿元,成为蒂森克虏伯汽车系统技术(上海)有限公司年度战略供应商。新能源板块克服原材料价格波动、阶段性订单荒、订单利润率大幅下降等困难,积极跟进主要市场客户,全年新承揽订单10.49亿元,成为三一重能股份有限公司年度战略合作伙伴、优秀供应商,为企业生产经营提供了保证。

项目是企业发展的有效载体和重要支撑。西部重工公司强化项目目标管理,制定“时间表”“任务书”“作战图”,全力推动重点项目高标准建设、高效率推进、高质量完成;法兰产线建设顺利实现热负荷试车,填补了西北地区空白,实现了新能源风电装备制造延链补链;充分发挥废钢集中管理优势,废钢处理中心如期建成,提高了废钢保供质量,为铸造区域稳定生产创造了条件;机械加工智能产线增添关键设备,实现了填平补齐目标。



本报讯(记者 李朝婷) 2023年,宏兴股份公司以创建一流企业为契机,持续深化巩固国企改革三年行动成效,扎实推进新一轮改革深化提升行动,全面找差距、补短板、强弱项,努力提升发展质量,为企业发展增添了动力与活力。

——以“三项制度”改革为核心,牵引改革工作深入推进。

在“干部能上能下”方面,宏兴股份公司全面推动该公司经理层在内的32家分子公司、二级单位(含托管单位),共90名经理层成员实行经理层成员任期制和契约化管理。普通管理技术人员实行职位公开选聘及末位薪酬调整和不胜任退出管理,其中内设机构负责人、工程师及以上职位人员实行3年聘任期制,期满“起立”重新参与选聘,距法定退休年龄不足5年的内设机构负责人实行内部改任制度。

在“员工能进能出”方面,该公司建立以岗位合同管理为基础的內部市场化用工机制,组织各单位修订岗位说明书、签订岗位合同书;通过岗位评价持续优化能力不胜任岗位要求的员工;开办机电班、天车班、大车司机班等紧缺技能人才培养班和能力提升班,对不胜任岗位的员工进行“回炉”深造,培训合格的参与单位双选、择优配置。

在“薪酬能高能低”方面,该公司结合经营目标实行大、中、小指标联动管理,“利润、产量”等“大指标”决定各单位工资总额,设置80—120分的考核区间,人均工资拉开3000元的幅度;“费用、技经”等“中指标”决定2000万元劳动竞赛奖励;“安全、质量、能耗”等“小指标”决定班组职工薪酬分配。

——以“内部市场化”改革为动力,激发全员生产经营活力。

宏兴股份公司引入“阿米巴”经营管理理念,营造全员算账经营氛围。建立四个层级经营单元,覆盖该公司各生产工序及关键基层班组。各阿米巴设置经营指标、成本指标和费用指标,以满足本单元内部独立核算和各级业务单元之间相互结算需求,实现自下而上汇总、自上而下分摊,真实有效反映出各阿米巴的生产活动及经营结果。

该公司实施厂际间“产品+服务”契约化管理,构建内部价格传导机制。2021年以来,组织16家单位的10项工序产品、15项服务业务签订产品(服务)交易合同,针对6种产品的指标优劣进行按质论价,建立权责明晰的市场交易机制。建立以材产量为标准

的费用分摊方式,将母体承担的13亿元费用分摊至各个经营单元,真实反映各经营单元的效益贡献。此外,该公司建立全产业链经济效益模型,实现钢材产品的效益联动。配套建立铁前变动成本中心、折旧及工资等子模型,对17个品种产品效益情况进行排序,以效益优先的原则调整铁水流向、以成本最优原则指导原燃料采购及生产配料,将市场压力正向传递到生产单位。

改革没有完成时,只有进行时。宏兴股份公司将深入贯彻落实党的二十大为深化国资国企改革作出的重大部署,以更大的勇气和智慧不断把改革推向深入,为集团公司创建世界一流企业添砖加瓦。



肃南宏兴矿业公司聚焦主责主业持续加强对标对表工作,通过查找原因,分析不足,制定改进措施,有力推动多项指标进步。2023年,该公司劳动生产率、工序能耗、金属回收率、生产成本等4项关键核心指标均取得进步,为下一步发展奠定了坚实基础。

张志方 摄

炼轧厂工艺装备提升及产品结构调整项目前期准备工作有序推进

本报讯(通讯员 张小鹏) 近日,在炼轧厂工艺装备提升及产品结构调整项目施工现场,作业人员冒严寒坚守岗位,加班加点赶工期,齐心协力抢进度,为项目顺利开工做好了充足准备。

开展10kV高压线改线工作,需要穿越13条铁路线,为不影响铁路正常运行,项目部多方协调并及时组织相关专业施工队伍,采用分区分段方式推进高压线改线作业。其中,电缆管沟全部采用人工开挖方式施工。当砂卵石石地基坑至铁路路基层面下1米后,敷设三根SC125镀锌电缆钢套管,并采用分层回填、分层夯实、振捣整平等方式回填铁路路基。铁路通行后,方可进行穿电缆、电缆接头制作、接线、调试验收和送电等工作。

在项目部和施工单位的精心组织和协调下,10kV高压线整体迁移成功,标志着该标段按期完成施工任务,为炼轧厂工艺装备提升及产品结构调整项目的主体工程开工建设扫清了障碍、奠定了基础。

不锈钢分公司烘烤器增加火焰监测和熄火保护装置项目通过竣工验收

本报讯(通讯员 刘文源) 近日,由宏联自控公司承揽的不锈钢分公司炼钢、连铸作业区烘烤器增加火焰监测和熄火保护装置项目顺利通过竣工验收。

据介绍,该项目位于不锈钢分公司炼钢、连铸作业区厂房内,主要任务是增加紫外线非接触式火焰监测器及熄火报警联控装置。在烘烤器系统运行过程中,一旦出现煤气欠压、熄火等故障,紫外线非接触式火焰监测器及熄火报警联控装置能及时联锁关闭原有系统中的煤气快切阀门并报警,确保系统安全、稳定、可靠运行。

为确保项目顺利推进,宏联自控公司组织技术检修人员多次勘察现场,确定设备系统图纸、PLC程序施工整改方案。施工前,该公司合理安排现场施工人员,有序组织合格施工材料进厂,保证了项目工期和质量。

在项目验收环节,验收小组成员对该项目的施工质量、进度等给予一致好评,并一次性通过了竣工验收。

检修工程部完成炼铁厂高炉钕钛矿冶炼碱返运输系统设备改造项目

本报讯(通讯员 孙虎) 日前,宏兴股份公司检修工程部铁前检修作业区顺利完成了炼铁厂高炉钕钛矿冶炼碱返运输系统设备改造项目。

此项目涵盖高空、动火、土建、机电、仪控等协同作业内容,工期紧、任务重。检修工程部铁前检修作业区接到项目施工任务后,立即组织相关人员召开专题推进会议,并结合天气状况精心策划,周密部署,制定完善了“先室外、后室内”的施工作业方案。按照既定方案,作业人员不畏严寒,连续奋战,高质量完成了各项检修任务,为项目尽快投入生产奠定了坚实基础。

保障主业 提升服务 创造价值

——酒钢销售物流综合保障效益大幅提升

记者 杜娟娥

二次配送,满足个性化需求

“钢铁销售市场的竞争正逐步从价格竞争和质量竞争转化为以满足终端客户个性化需求为目的的销售服务竞争,八钢、大安、宁钢、兰鑫、陕钢等钢铁企业建筑用钢已在河西地区逐渐渗透销售,倒逼酒钢钢材销售增强钢材前置销售市场时效,从‘卖钢材’升级为‘卖服务’。”康斌结合实际分析钢材销售市场形势。

去年,物流公司积极配合销售部门优化调整张掖、武威、金昌二次配送线路58条,新增哈密、瓜州二次配送线路23条,全力提升重点销售区域钢材库房至各施工工地钢材的配送时效。该公司公路运输室多次指派专人前往异地钢材库房调查研究,搜集掌握客户意见建议,督促承运单位进一步提升配送服务质量,竭力为酒钢钢材销售提供质优价廉、快捷高效的“酒钢物流”服务。经过一年的积极努力,该公司河西地区实现钢材二次配送23.54万吨,同比增加6.37万吨。

在满足铝带材个性化运输需求方面,物流公司积极加强与东兴嘉宇新材料公司的沟通对接,根据铝带材不同规格、不同流向以及不同车型装载要求,通过积累的运力资源最大化实现车货匹配,直接面对司机完成在线货运交易。同时,加大车源组织,加强安全运输管理,不断压降运输成本,促进发运量不断提升。去年,该公司完成铝带材公路运量7.53万吨,同比增加4.0万吨。

针对汇丰公司钢产品规格多、运输风险高、运输时效要求严等特点,物流公司成立了钢产品运输服务小组,科学制定装载加固方案,充分发挥资金优势和规模

调度运力优势,完成了碳钢钢带、焊管、光伏支架、开平板等外发产品从嘉峪关至河西、新疆、宁夏、青海等地区的长途公路货运服务,为保障外发产品运输组织顺畅、稳定发挥了积极作用。

网络货运,整合资源创价值

随着不断加剧的行业竞争和越发透明的信息传递过程,运输服务的利润空间越来越小,规范合理使用网络货运平台对助力物流运输高效运转起着重要作用。去年,该公司聚焦服务行业本质,使用中储平台和酒钢物流平台,以高效提供车货匹配和运输服务为宗旨,多维度、立体化整合优势资源、提供优质服务,为客户创造更大价值。

在日常运输组织过程中,该公司业务人员进一步规范网络货运平台运输采购(竞价)流程,强化平台在线运输过程管控,认真核实到货单据,严查车辆运行轨迹,不断扩充网络货运资源。同时,对平台合同流、货物流、发票流、资金流进行严格核对,确保“四流合一”,防范平台合规风险和资金使用风险。例如,在宏电铁合金公司至顺钢公司合金运输中,该公司通过网络货运平台公开单模式完成了运输组织和货运交易,在确保运输任务顺利完成的同时实现了运输成本的合理管控。一年来,物流公司钢材、铝材、钢产品、合金等外发产品均实现了网络货运交易。

围绕主业需求,物流公司全体干部职工心往一处想、劲往一处使,提服务、提效率、抢时间、抢订单,公路运输业务收入、非关联收入、利润等指标均同比大幅增长,销售物流综合效益不断提升,有力彰显了“酒钢物流”品牌影响力。