

机电修造公司：铸魂聚力阔步迈进新征程



浇铸阳极模



钢球生产线

全力谋发展,对标先进闯市场。机电修造公司新客户开发取得突破:开发了新阳极模用户、耐磨衬板国外市场、结构加工等多个新客户;重装公司新开发了腾达建设、中铁十八局两个合同签订客户,还有中铁隧道局、福建东昇建设集团、中铁四局、北京信德越工程公司等合同意向客户。这些成绩就像一棵参天大树上结出的果实,挂满了全体机电修造人大胆开拓、勇于拼搏、迎难而上的“枝头”。

强化党建引领 宣讲凝聚人心

机电修造公司为深入贯彻落实党的十九大精神,增强职工责任感和使命感,激发公司全体职工干事创业的积极性,凝聚全体职工力量,2018年6月份在全公司范围内开展2场以“勇于亮剑克难关,对标差距促提升,同心聚力谋发展”为主题的市场化对标宣讲活动,结合党的十九大精神、集团公司“三会”和公司“两会”精神以及市场化对标精神,通过组织宣讲团成员讲形势、讲优势、讲挑战、讲对标、讲对比等内容,进一步讲透公司目前的困难和优势,正确引导全体干部职工面对市场化对标怎么看、直面困难怎么办、立足岗位怎么干,提高了干部职工对市场化对标和公司形势的知晓率,教育和引导职工进一步理解和支持公司各项工作,发挥聪明才智,为公司发展和完成市场化对标工作作出更大贡献。

着力对标管理 职工增收创效

2018年初,公司班子及相关部室人员,反复讨论制定对标方案,将对标方案和2018年的组织绩效考核方案结合起来,在组织架构调整、人力资源优化、劳动用工、技术激励、科研攻关、成本单耗

指标等方面均制定了具体的对标指标,并将对标指标转化成全年的重点工作和增利补缺措施,落实到责任人。如,通过对标,将以前外包的破铁工序改由职工自己承接,提升了破铁职工的收入,在修造公司内部形成了对标的亮点,起到了表率作用。又如,通过工艺改进,强化过程控制,大大提升了阳极模的使用寿命,每块阳极模的浇铜量由2017年的260吨提升到现在的310吨,受到了使用单位的好评,提升了市场竞争力。

为激励技术技能人员提高本领,练好炼精技术技能,通过召开专题技术座谈会,下发调查问卷和意向表等了解技术技能人员的需求和思想动态,于2018年10月出台了《大冶有色机电设备修造有限公司技术提升激励办法(试行)》,为提高技术技能人才待遇,吸纳留住技术技能人才奠定了基础。公司重新修订了《营销激励办法》,拓展了全员营销的理念,不仅营销人员收入较2017年翻番,销售收入同比也增长了13%。

以质量求生存 勇于开拓创新

“九州生气恃风雷,万马齐喑究可哀。”机电修造人始终发扬着锐意创新勇于开拓的优良传统,

在市场的浪潮中劈波斩浪。2018年8月13日,由机电修造公司承制的首台大型阳极炉顺利装车,运往黑龙江紫金矿业。此次承接的 $\phi 42 \times 135$ 米阳极炉是黑龙江紫金矿业扩能改造系列重点项目,也是修造公司2018年参与市场化对标拓展外部市场的成果。公司通过成立重点项目专项督查小组,每周根据生产进度倒排工期,严格按照图纸技术要求施工,严把每一道工序质量关,不断优化施工中每一项作业流程的管控,做到问题反馈日清日结,确保了施工进度和质量要求。同时,针对生产过程中的技术难题,开展了“金点子”技术创新活动,设计自制了埋弧焊可升降式多功能操作平台2台,完成了筒体校正筒易工装制作等技术创新7项,解决了埋弧焊高空作业操作难题,确保了筒体制作精度达到技术要求,为公司降低成本2.8万元,多项创新在公司制造板块推广。此项目填补了该公司成套大型窑炉设备生产的空白。

走出闯市场 降成本增效益

“以市场为导向,以效益为中心”是2018年机电修造公司作为完全市场化单位的基本遵循。除了公司内部的业务按市场化的原则进行承接外,更是将眼光瞄准外部市场。正值中国有色集团实施“走出去”战略,该公司领导班子凭借敏锐的洞察力,将目光汇聚在了美丽的非洲。2018年6月,应非洲赞比亚谦比希湿法治炼公司邀请开展测绘和技术业务交流,该公司安排了分管生产的副总和技术人员前往非洲了解情况。不仅对谦比希湿法公司现场球磨机的备件进行了测绘与技术服务工作,回国时还带回了衬板业务。为攻克谦比希湿法公司半自磨机衬板存在的问题,召集技术人员共同商讨对策,决定采用硬度均匀的中碳合金衬板。为急生产之所急,研发工作刻不容缓。该公司领导和技术人员积极投入到衬板的研发中,调动公司内外的技术力量,以图纸、尺寸、产品成分等多方面数据为参考,进行技术攻关,成功克服了热

处理铸件开裂和浇铸缺陷等种种困难。通过采用水玻璃砂造型、中频炉冶炼、全自动智能电阻热处理进行加工,成功研发出中合金衬板,打开了非洲市场大门,目前销售了2批120余吨,产品受到使用方好评,同时带动了集团公司内部丰山铜矿和铜山口矿中合金衬板的市场。2018年7月,公司董事长侯琼英随团到非洲考察开拓市场,不仅摸清了非洲市场情况,也拓展了非洲其他公司备品备件的市场,为公司进一步在非洲树立品牌打下基础。这是该公司落实中国有色集团“走出去”战略,积极开拓外部市场的一个镜头。

机电修造人正在以自己不懈的努力改变着,他们步伐坚实,一步一步走来,历经改革的阵痛和创新,每天他们都可以感受到新的变化。站在一个全新的起点,他们奋勇争先,用自己的一腔热血为机电修造事业的发展奋斗、拼搏。

(王建林)

晟祥公司：深化对标促提质 克难攻坚创佳绩



铜杆产品装车外销



检查铸坯温度

明确方向找准定位

铜杆行业市场竞争激烈,生产、销售完全按市场原则进行。因此,该公司紧紧围绕成本、效益、质量、安全、风险五大核心要素配置资源,突出抓好生产与营销,确定了生产是基础,营销是龙头的经营思路。“一切围绕市场转,一切市场说了算”“客户的需求就是我们的要求”,公司董事长、总经理张叙鹏经常

在各种场合教育引导职工一定要有强大的市场意识,打破常规,大处着眼,细处入手,牢固树立社会主义核心价值观,以诚信和服务“抢”市场。该公司积极抓好生产工艺、设备能源、安全环保等基础管理工作,以产促销,以销定产,快速形成公司的核心竞争优势,尽快达产达标达效。

主动出击开拓市场

据权威机构安泰科统计,2018年国内铜杆产能达到了1247万吨,同比增长9%,而消费只有600万吨左右,铜杆产能严重过剩,市场竞争异常激烈。而该公司处于华中地区,远离铜杆主要消费市场。面对各种困难和严峻形势,公司领导和营销人员没有被困难吓倒,而是变压力为动力,主动出击全力开拓市场。该公司领导带领营销人员分片跑市场、找客户,走南闯北,东至江浙,西进川贵,北上山东,南下广东,客户从无到有,达到现在的90余家。据营销部统计,部门经理何海明一年基本上有六个月的时间是在外面跑市场、找客户。2018年10月份,其爱人生小孩,他还任在外地与客户谈合作事项。2018年,市场开拓取得明显成效,公司新增客户18家,铜杆年销量同比增长18%,产品辐射范围与知名度不断扩大。

该公司还积极开拓外贸业务,创新销售渠道。2018年办理了进料加工复出口加工手册,下半年开展了阴极铜进口业务,不断促进公司由“生产型”向“生产贸易型”企业的转变。

示范引领转变作风

该公司两级党组织深入推进“两学一做”常态化制度化,不断深化“抓党建、转作风、强担当、提效能”学习实践活动,抓实党员和干部队伍建设。广大党员干部积极响应党组织要求,坚持以学促做,学做共进,处处发挥先锋模范作用。该公司主要负责人以上率下,无数次上门拜访客户,洽谈合作事宜,只要营销需要,二话不说,便放下手上工作。生产副总长期坚持生产期间24小时跟班,困了累了就在办公室休息不回家。公司优秀党员、制造部经理陈迪望与另一名骨干坚持“对班倒”,长期上12小时白班,从无怨言。

该公司坚持深入推进“713”工作法,切实提升执行力。突出抓好月度重点工作和总经理办公会、专题会安排事项跟踪督办与考核,较好地促进了各项工作任务地完成。

2019年,该公司将在集团公司的正确领导下,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入贯彻落实集团公司工作部署,坚持稳中求进和提质增效总要求,以党的政治建设为统领,不断深化市场对标,进一步提升企业治理效能,以优异的成绩迎接建国70周年。

(徐建军)

设研公司：强化技术引领 竭诚服务主业

回眸过去的一年,设研公司聚焦主业专业,全力以赴打好“六大攻坚战”,板块建设持续优化,圆满完成全年合同额、货款回收率、利润等经营目标,取得了可喜业绩。

该公司按照中国有色集团“做大资源、做强承包、做实贸易,优先国际业务发展”要求,以及公司深化改革和市场化对标工作要求,明确以服务主业为基础,稳步开拓外部市场的总体定位,持续优化板块建设。一年来,公司通过强化市场开拓,质量效益稳步提升。积极拓宽经营思路,通过建立长期战略合作伙伴关系、引入外部资源等方式培育开拓市场。围绕市场开发,以收定支绩效模式,建立公司、事业部两级市场开发责任体系和全员市场开发体系,进一步完善有效的市场开发激励机制,充分调动了各事业部市场开拓的积极性。

设计咨询事业部充分利用自身技术优势,去年签订外部合同9项,合同金额504万元,圆满完成年初制定外部市场设计咨询项目产值增幅

大于20%的目标。检测检验事业部通过加强战略合作,利用资质扩项、电气承试资质,积极拓展中铝华中铜业有限公司等单位的业务,创收100多万元,实现了年初提出外部市场收入增幅大于20%目标。

2018年,该公司深化市场化对标管理,提质增效成效显著。全面落实《集团公司2018年-2020年市场化对标总体方案》,坚持问题导向、效益导向、资源整合导向和扁平化导向,以思想对标为突破口,以流程再造为重点,开展全员、全流程、全要素市场化对标。完成了公司组织架构的优化,将原6个机关部室、17个基层业务单位,调整设置为“四部室、四事业部”。

该公司开展了组织架构后流程和职责的全面梳理,实现了流程再造。召开“双百”行动全面深化改革专题会10多场,围绕“双百”行动“五突破、一加强”主要目标,制定了4条改革目标和18条改革措施,按照集团公司全面深化改革发展具体工作安排,落实责任人、时间表。全面推进人力

资源优化,深化内部三项制度改革,在岗人员压缩15.98%,其中科职人员压缩12.5%,操作人员压缩27.85%,一般管理和技术人员压缩9.29%。通过人力资源优化,加强成本费用管控,压缩非生产性费用支出,实现了增利50万元的目标。同时,公司按照《设研公司市场化对标2018年-2020年工作规划》,通过开展提高公司能力水平、提升服务质量、提高技术水平、提升企业效益的目标市场化对标课题,确保了职工增资目标的实现。

该公司持续推进管理提升创新,管理体系效率不断完善、提升。一是绩效考核工作持续完善。公司绩效考核以市场化对标为基础,进一步对绩效考核模式、指标体系、激励方式进行优化,及时完整传导市场压力,提高适应市场能力和责任。建立“市场引领经营行为、效益决定薪酬分配”的市场化激励模式,通过市场开拓和增收节支来实现单位超利,员工增收,职工绩效收入与本人产值(工作量)挂钩,体现“不同岗位只有基薪的差

异、绩效全额浮动”。建立了公司副总经理、科职人员、管理人员、专业技术人员以及各类操作人员的三维考核指标体系,形成一人一表。同时,严格执行以收定支,单位月基薪加基本绩效工资总额与营业收入挂钩,实行月预支季考核,根据单位收入或工作任务情况确定月基本绩效工资预支额度,无收入无工作任务只核基薪,全年累计计算,形成有效的压力传递和考核激励约束机制。

该公司落实依靠职工办企业的方针,和谐建设再上台阶。一是全面从严治党纵深推进。公司党委以习近平新时代中国特色社会主义思想和十九大精神为统领,深入推进“两学一做”学习教育常态化制度化。二是党风廉政建设深入推进。落实“两个责任”清单。突出执纪监督问责,强化



对原料检验把关

职能部门日常监督。聚焦物资采购、劳务分包、招投标等关键领域,深入开展专项督查。认真贯彻中央八项规定精神,严肃查处违规违纪问题。三是和谐企业创建活动扎实开展。健全完善群团组织作用,深化民主管理。深入推进劳动竞赛,开展职工创新创效活动。积极履行社会责任。此外,各战线紧密围绕中心工作,始终坚持高标准、严要求,认真完成了各项工作任务,为公司生产经营和改革发展提供了有力保障。

(文 刘飞 图 张国平)