



新年谋新篇 起跑即冲刺

图片由各单位提供



宝华招标华北分公司

积极推动太钢招标管理迈上新台阶

(上接第一版)以数据分析、专业能力为基石,更好地为太钢集团经营决策提供招标管理建议。同时创新性推进招标举措,开展“PDC金三角法”,输出全方位、系统性的数据分析,持续精进招标专业能力,与客户通过精准、高效、深度的沟通机制,全域全时为客户提供专业的招标服务。

为有效应对太钢集团规定招标业务结构变化,宝华招标华北分公司优化组织结构,成立服务招标室,培养服务项目专业招标人员,通过“蓄水池”机制聚力协同,根据业务范围及业务量变化,及时科学地进行招标项目统筹调配。自我革命,成立招标业务创新小组,变坐商为行商,积极拓展全品类招标项目。成立客户满意度小组,明确业务承接范围及要求,明确首问负责制和客户投诉反馈渠道,完善相关考核机制。成立研学小组,全面梳理冶金行业施工、货物、服务项目细分类型,按项目类型推进太钢集团规定招标项目,通过专题研学等方式加强项目前期策划能力,设定促进招标竞争性的评标办法,提高招标竞争性和节资率,提升招标价值。创建“宝剑、火花”支部特色品

牌,聚焦强基提质,通过三高一提升,即高向心力打造一支凝心聚力攻坚团队、高技能提升人员专业招标能力、高素养力锁定违规违纪零常态,支撑客户提升招标比例,让宝剑出鞘、火花闪亮。

宝华招标党委与太钢矿业中心党委、宝华招标华北分公司党支部与代县矿业工程设备党支部开展共建,双方以“学党史铸廉洁、聚合力降成本”为主题,聚焦“招标体系、业务质量、降本增效”三大重点项目15项重点工作开展共建,通过“党员联学、活动联办、项目联践、难题联解”的工作模式,充分发挥支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,共同推进共建项目实施。在双方团队的努力协同下,太钢矿业应招尽招比例大幅提升,招标管理日趋规范。同时,针对矿业中心频次高、通用性强的项目类型,宝华招标华北分公司根据以往业务经验,形成矿山专业招标策略指引,对资质条件、评标办法等进行科学建议,为矿山招标提供参考依据。

提升太钢集团范围内业务单位招标事务能力,也是宝华招标华北分公司一直努力的方向。近日,为进一

步提升招标和采购的合规管理水平,太钢招标办、人力资源部、宝华招标华北分公司共同策划组织了招标实务首期培训班,希望业务单位招标人员通过全程参与宝华招标华北分公司现实招标过程,全面提升招标专业能力和实操水平,确保招标采购工作依法依规、高效有序推进。培训课程由宝华招标华北分公司根据招标类型特点,按照学员所从事岗位工作进行划分,分别编入工程、货物、服务招标小组,签订导师带徒协议,以理论结合实操的方式精心策划组织,采用一对一教学,确保培训质量。

在当前钢铁行业面临巨大下行压力的形势下,招标不仅成为太钢集团“活下去”“好起来”的有效手段,更是贯彻“三问”的重要举措。2025年,宝华招标华北分公司将坚守服务定位,进一步挖掘统一招标平台数据价值,提出招标策略建议,巩固招标规模,全面支撑太钢集团招标比例提升,同时成立矿山招标跨专业基地团队,全力构建矿山招标体系,提升矿山招标能力,形成不锈钢+矿山两大招标特色,质效并提,为太钢集团提升核心竞争力作出新的贡献。

(上接第一版)太钢炼铁厂、炼钢二厂、热连轧厂、不锈钢热连轧厂、不锈钢冷轧厂、硅钢事业部通过视频连线分别汇报了2025年度生产经营组织目标及新年第一岗上岗情况,表示将以崭新的面貌、高昂的斗志、拼搏进取的精神,聚焦算账经营和效率提升,迎难而上,奋发有为,努力实现2025年的奋斗目标。

南海说,刚刚过去的2024年,太钢广大干部职工共克时艰,顽强拼搏,聚焦算账经营、品种经营、精益制造,取得了新突破,为完成更艰巨任务奠定了坚实基础。新年新征程,我们要继续以“四化”为方向引领、以“四有”为经营原则,推动算账经营和整合协同深度结合,不断提升效率效益。要始终坚定钢铁报国的初心和使命,通过改革创新提高战略支撑能力,聚精会神稳运行、降成本、重优化、调结构、强管理,干字当头,奋发有为,以优异的成绩完成好全年各项目标任务,为建设世界一流企业贡献太钢力量。

站好『新年第一岗』