

强化源头管理，倒逼业务标准化

——招标管理大家谈（九）

服务，避免“一锤子买卖”。

整合降成本、优化提服务

宝地资产物业事业部

吴淞口物业服务中心经理 曾 妮

在集团公司的稳健发展中，招标管理作为资源配置的关键环节，对于打破历史惯性、创新管理模式具有重要意义。宝地资产物业事业部吴淞口物业服务中心业务项目多且分散，各区域业务需求各异，主要涉及保安、保洁、绿植等个性化服务，导致多家外包公司分别承担不同区域的服务，给协力费用的控制和压缩，以及日常管理带来了极大的挑战。

为进一步控制协力外包成本、贯彻集团公司强化招采工作的要求，对2025年招标工作，我们已规划并实施以下策略：首先，整合招资源，将相同服务片区的业务项目，如宝杨路区域、罗泾区域等业务项目合并纳入公开招标的范畴，提高招标效率，降低招标成本。其次，明确招标标准，包括服务要求、服务标准、服务价格等。同时，加强对投标供应商的资质、信誉、历史业绩等方面的审查，确保公平竞争，以优质服务推动品质升级。再者，强化与供应商的沟通协作，共同应对服务难题，寻求双赢之道，既提升服务质量，又有效控制成本。

招标管理是企业健康可持续发展的关键一环。只有不断创新管理模式，打破历史惯性，才能为企业注入新的活力，推动企业在激烈的市场竞争中保持领先地位，助力企业实现更高质量的发展。

坚持“三问”导向， 推动规范化管理

中钢国际中钢安环院

运营改善部专务 舒金兵

中钢安环院作为安全环保咨询服务与工程服务类型的专业公司，采购管理本质是围绕自身业务与产品能力补充与完善的需求，提高业务质量和成本控制能力，不断增强市场竞争力，促进企业健康

可持续发展。按照“四化”“四有”要求，中钢安环院认真贯彻落实中国宝武及中钢国际有关要求，坚持采购管理“三问”导向，逐步规范采购管理工作。

一是加强采购源头管理。着重突出承揽业务项目的工艺技术确认审核环节，采购需求包含品目及类别必须齐全，技术与计价标准必须明确。做好采购计划分工，确保采购岗位责任落实；采购需求核定后，优化采购方案，按照相关法律法规和制度确定采购方式。二是加强采购或招标文件专业化编制与审核。采购或招标文件的专业性关系到后续采购“招投开评定”过程有效性合规性，是能否招到高质量供应商参与竞标的基础。公司按照招投标管理办法，梳理并修订了不同类项目的采购文件模板的标准化要求。三是全面线上标准化采购，实现采购流程规范化及双公开。公司积极响应并参与集团公司公共资源交易平台招采的宣贯培训会，并邀请欧冶工业品采购平台上海公司培训师、武汉公司高级专员和宝华招标华中公司负责人，多次开展线上标准化采购及招标实操培训。2024年上半年，在宝华智慧平台做到了“应招必招、能招尽招”；在欧冶工业品采购平台全面做到了公开询价，实现了采购流程规范化和双公开。

后续，中钢安环院将进一步推动采购管理规范化体系化，继续在采购管理上下功夫，倒逼业务标准化，提高综合竞争力，促进运营管理规范与能力提升，不断实现降本增效。

打破惯性、高效协同

欧冶工业品资料备件

采购中心副总经理 李 林

资料备件主要是指各生产基地的生产材料和维修设备，对于各基地生产稳定顺行至关重要。对于资料备件采购中心而言，协同全体系为用户做好高质量的工业品保供是我们义不容辞的责任。同时，在组织机构变革之后，中心如何打造成为“标准的制订者、创新的驱动者、规模效应的集成者、问题的终结者、优秀管理实践

的发现者”，以系统集成的思维将各基地通用类的资材和备件进行聚集、实现聚量采购的规模化效应，创造更大的降本增效价值，是我们需要答好的新课题。

以往，我们基于长期建立的采购优势和经验，建立了一套行之有效的采购策略并延续至今，日常虽有优化，但革命性的破局尚未发生。我们认识到，必须突破传统思维、转变观念、解放思想，重新审视和突破以往采购工作中的做法。

在招标管理方面，我们积极响应集团公司提出的“应招尽招、能招尽招”要求，进一步明确非法定招的资材备件范围，对同“族”或同品类物料聚合需求，统一标准、创造条件，逐步推进招标。严格控制“应招拟不招”物料范围，评审取消轧辊、电极、涂料、耐材等288个年初备案不招标的物料，将采购策略改为招标，在推动过程中形成了较多优秀案例，如各钢铁基地炉篦条基本由现有供应商供应或者总包，今年我们与重庆钢铁充分沟通，精心策划招标采购策略，突破了历史上仅有一家供应商的惯性，形成了充分竞争，实现降本36%。借此机会，我们又推动这一策略在鄂城钢铁、昆钢公司、湛江钢铁等多家企业复制推广，均取得了较好成效。

下一步，我们将更加体系化地推进招标管理工作，做到“真招标、招真标”。一是加强协同、统一思路，携手钢铁基地用户，一方面共同评审确认，大幅缩短应招拟不招标备案清单。另一方面加强复制推广，拓展高炉炮泥、冶炼探头等“能招尽招”物料的多基地应用。二是自我加压、提高要求，不局限于现有的规定招标物料范围，将适合招标的物料进一步列入招标推进计划。三是建立标准、创造条件，逐步摸清各基地招标物料的采购技术要求，积极推动建立集团范围内统一采购技术标准。

我们坚信，随着招标管理工作不断深入推进，通过与各钢铁基地高效、紧密协同，就一定能够不断打破历史惯性，让聚量采购的降本优势逐步释放和凸显，打开价值创造的新空间。



宝武行稳致远，靠的就是各级管理者以身作则、勇于实践，运用管理智慧带领广大员工投身改革发展的浪潮中，为宝武创建世界一流企业而尽心尽力。我们推出“管理智汇”栏目，展现各级管理者在日常工作中的管理思路和能力，相互学习借鉴，推动管理上台阶，共同助力企业高质量发展。



武钢集团武钢中冶鄂州分公司承接的某项操检维调业务，业主方已经连续两年压价，累计降幅达到25%，按照原有方式运营，2024年度效益目标将无法完成，甚至要出现亏损。干，还是不干？怎么才能干下去？鄂州分公司经营室主任王成杰和项目负责人熊奇，组织员工开起了“算账会”。

“反正是亏的，没什么搞头。”“这个状况，干得越多亏得越多，拿得越少，不如不干”……面对业务价格倒挂，部分员工发起了牢骚。

可是真的躺平不干，大家的岗位在哪里呢？退出该项业务，即便是58名员工置换其他产线劳务人员，全年压降劳务成本约380万元，仍然存在120万元的费用缺口，员工的收入可想而知。亏损的账算不下去，躺平的路绝不能走！

成立模拟作业区，实现操检维调一体化

该项业务原来是多个作业区协同，业务管理各自为战，成本、收入难以统一管理。

“能不能组建模拟作业区，独立运行、单独核算？”不甘心就此躺平、沉沦，王成杰、熊奇再次召集大家，讨论变革业务管理，化虚为实，组建模拟作业区，通过责任唯一的工作主体，实现操检维调一体化，把员工薪酬与模拟作业区的经营效益联动考核，实施施工效挂钩，促进业务扭亏。

经过讨论，员工们一致认为：只要业务还在，再难也要想办法干下去，唯有拼搏才能保岗位、“活下去”。就这样，模拟作业区诞生了。

严格以收定支，节约每一分钱

别看是模拟作业区，各项管理毫不含糊。王成杰和熊奇带动全员严格以收定支，节约每一分钱；测算业务产生的边际利润，并紧盯各个生产环节动脑筋、想办法，齐心协力实施内部挖潜。

梳理工作量。算清原来多个作业区的业务“糊涂账”，重新梳理每个人的工作量，一次渣业务用32个人干了原来41个人的工作量，辊压区域吊钩每班6个人干了原来7个人的工作量，钢渣热熔区域打水及吊工也从原来的每班3人变为每班2人。多出来的人员安排到新增业务。

提高设备、物资利用率。针对保产车辆工程机械老化、维修成本高等问题，模拟作业区整合生产资源，处置闲置设备、物资，处置利用废旧皮带20万余元，减少原材料采购10万余元，退租叉车1台、挖掘机1台，每月降低设备租赁费用2.4万元。

（吴 刚）

拥抱AI， 开启工作新可能

中南钢铁中南股份优特钢事业部 叶线珍

当得知公司组织了《宝武全员AI素养提升系列公开课（第二期）》培训时，我迫不及待地报名参加，想一窥AI技术的奥秘。

此次培训围绕DeepSeek工具展开，让我对AI有了全新的认识。通过学习，我了解到AI已经悄然走进我们的工作和生活，尤其是在办公场景中，它有着巨大的应用潜力。

培训中关于提示词工程的内容，让我受益匪浅。一个精准的提示词，就像是一把钥匙，能够打开AI这扇充满无限可能的大门。我们可以引导AI输出更符合需求的结果。这不仅提升了工作效率，还让我们能够更高效地获取所需信息，解决实际问题。在办公应用场景实操培训中，我看到了AI与WPS、Kimi等工具结合带来的巨大改变。传统的合同起草和PPT制作，耗费大量的时间和精力，AI赋能后，效率提升数倍甚至数十倍。这让我深刻认识到，AI不仅是一种技术，更是能够改变工作方式、减轻工作负担的强大工具。

通过培训，我意识到数字化、智能化不仅仅是技术的升级，更是管理理念、组织模式和产业生态的重构。我们必须积极拥抱AI变革，提升自身的AI素养，才能更好地为企业发展贡献力量。

今后，我会努力将知识应用到实际中，不断探索和实践，充分发挥AI优势，提高工作效率和质量。



向阳而行，创新赋能

宝武资源武钢资源鄂州球团生产技术中心甲班副班长 周 峰

管理，行动是关键。

自主管理，核心在创新。自主管理是一种管理手段，更是一种管理生态的重新构建，核心是将一线现场转化为创新策源地，实现效益增长与创新的双重突破。一直以来，鄂州球团回转窑作业率都维持在97.1%，没有达到设计目标的98%，为解决技术难题，2024年我牵头开展了《提高回转窑作业率》课题攻关。我借助技术手段对回转窑工艺进行大胆创新，在回转窑内安装先进的传感器和监控设备，实时监测和采集回转窑关键参数；引入智能燃烧控制系统，精准调节燃料供给和助燃空气量；利用大数据分析技术，建立回转窑设备故障报警装置，对设备运行状态进行实时检测。诸多创新技术的应用，使回转窑作业率由原来的97.1%提高至98.9%，瓶颈问题得到了解决，推动球团



年产量大幅提升。

自主管理，团队添动能。在攻关过程中，我和团队成员们始终相互协作、共同配合、互相补位。有的工友下班后主动连班，比对数据；有的工友义务加班在现场监测设备运行，大家亲密无间，共同解决问题。只有团队成员紧密合作，每一个成员都发挥出自己的特长，才能群策群力找到问题的解决办法。

自主管理为我们提供了一个展示自己的平台和挖掘潜力的机会，我将在今后的工作中参与更多的自主管理课题攻关，不断学习、不断实践、不断进步，向阳而行，创新赋能，为企业高质量发展作出自己应有的贡献。

只要想学，什么时候都不晚

马钢矿业南山矿和尚桥铁矿机械检修高级操作 马宇斌

过了20年。

直到2005年，我在单位举办的“十大工种技术比武”中，意外取得了第三名的好成绩，被评为技术能手。这次经历仿佛在我心中点亮了一盏灯，让我意识到了自己潜在的能力和价值。我用比赛奖金购买了钳工相关的专业书籍，那年我已步入不惑之年，但心中的火焰重新燃起，我告诉自己：“只要想学，什么时候都不晚。”

从那之后，我改变了消极的工作方式，踏上一条艰难却充满意义的自学之旅。我报名参加马钢技师学院的首届钳工技师班，每天下班后上课，经常晚上10点多才放学。我非常珍惜学习机会，即便是在寒冷的冬天也从没落下一门课。那些年，书店成了我的第二个家，我会在放假时带孩子们在书店席地而坐，沉浸在知识的海洋。

通过不懈的努力，我先后拿到了机械设

计与管理大专文凭、马钢技师学院毕业证、国家二级创新工程师证、安徽省综合评标专家证、钳工高级技师证、电工和电焊工中级工证、三维实体设计合格证……2007年，我在安徽省第二届技工院校技能大赛中荣获第一名，开启了岗位创新新篇章。

为检验学习成效，我始终坚持扎根一线，解决岗位中遇到的疑难杂症。2014年，我主动请缨承担研制铁路道砟摊铺车的设计任务。南山矿区绵延十里，各生产线间隔较远，通过超过60公里的铁路线连接，每年铁路线铺设、维护保养需要消耗道砟8000多吨。以往没有专用车辆摊铺道砟，铁路矿车运送后无法控制卸砟量，只能通过平板车同人工劳动结合的作业方式，不仅工作效率低，还存在安全隐患。

接到任务后，我马不停蹄开始着手设计摊铺车辆，经过对比，决定在利用废旧KF-

60自翻车基础上进行改造。自翻车没有下料口，于是，我带领团队将自翻车车厢缩短、加高，并设计出焊接在车厢内的锥形下料斗，解决了不能下料的问题。可另一个问题接踵而至——我们缺少控制下料口阀门开启关闭的双向气缸。能不能利用现有资源自己动手做一个？我巧妙应用杠杆原理，把废旧的单作用气缸的回位弹簧拆除，再背靠背安装，使其具有了双作用气缸的功能……在对现有资源的合理利用下，我们成功研制出铁路道砟摊铺车，成本仅用了2.3万元，为公司节约车辆购置费400余万元，累计创效1000余万元。

我的创新之路，从迷茫到觉醒，是对“只要想学，什么时候都不晚”的注解，也是对“一分耕耘，一分收获”的演绎。在这个过程中，我不仅为公司创造了经济效益，也实现了自我价值。

（



文以载道。创新文化的培育和形成，蕴含在宝武人立足岗位、勇于突破的奋斗意志中，以及默默无闻、精益求精的冲天干劲中。我们推出“创新故事会”栏目，生动展示宝武人的创新故事，弘扬创新精神、激发创新活力，共同砥砺奋进，助力宝武创建世界一流企业。

自从我1986年高中毕业进入马钢矿业南山矿，成为一名铁路自翻车维修工人，这一干就是30多年。

学生时代，我酷爱绘画和音乐，像很多青年一样有自己的理想和爱好。但进入工厂后，面对日复一日单调重复的工作，我逐渐安于现状，习惯于做好分内的事，忘却了曾经的热忱和梦想。就这样，我循规蹈矩地