

河钢采购党委汇报材料

河钢采购党委认真落实集团党委和股份党委部署，紧紧围绕采购经营任务，以保供降本、采购创效“双 200”为着力点，构建“一体两翼三结合”竞赛格局，推动先锋赛与采购经营中心深度融合，起到了聚智聚力、创优创效的良好作用。现汇报如下：

一、“一体两翼”并举，增强竞赛针对性

“一体”，即以总公司全体党员为主体，以“优质保供降成本，精‘采’创效当先锋”为主题，以股份公司年度“双 200”、一季度“双 100”为目标，分解任务指标，细化落实措施，做到党员心中有目标、人人肩上扛指标。

“两翼”，即一是针对阶段性重点难点任务，由专分公司牵头开展专项“攻关赛”。2月下旬针对邯钢、承钢高炉复产保供、废钢渠道资源开发等阶段性难点任务，焦炭公司联合两个分公司开展攻关，通过战线前移，物流优化，强化内部供应链建设等措施，有效保障了物料供应。

二是各基层党支部契合各自工作特点，在支部开展“特色赛”。机关党支部围绕打造“优质服务”品牌，通过开

展“工作满意度测评”，在总公司各部门间、总部与分公司间纵横打分评比，促进了服务水平和效能提升。通过攻关赛、特色赛，使全年先锋赛既相互协同又突出重点，形成了点面结合、覆盖全员、贯穿全年的竞赛局面。

二、“三个结合”并行，推动竞赛见真功

一是结合专业，以赛促学提技能。河钢采购党委在竞赛推进中注重锤炼和发挥党员专业技能，以培养专家型采购队伍为目的，围绕采购业务实战技能，开展了以市场价格研判、招标合同制作、采购模拟谈判等为主要内容的培训和拉练。一季度组织“对垒赛”、“夺魁赛”12场，共379人次参与，引领党员以赛促学、以赛促练、以赛促用，形成了“技能强身、奋楫争先、勇创一流”的浓厚氛围。

二是结合产线，优化结构降成本。结合分公司产线实际需求，各专业公司和分公司组建了党员联合攻关队，制定原燃料质量提升、结构优化、品种替代等攻关措施16项，聚焦产线升级制定攻关课题2项，把竞赛的“成绩”牢牢对位到产线降本增效上。其中，唐钢分公司辅料采购攻关队向产线建议用碳化硅部分替代硅铁，创效27.2万元。煤炭公司与邯钢分公司共同攻关的“提升烟煤配比”项目，一季度推动产线降本438万元。

三是结合市场，质优价廉促双赢。落实集团和股份提出的“把供应链打造成价值链”的要求，党员发挥“专业采购”优势，通过加强与铁路局沟通提升物流管理效率、制定避峰就谷合并招标（联采招标）策略、与12家国有大矿签订长协合同、拓展供应链价值，利用集团资源价格优势开展物资贸易等具体措施，切实把竞赛实效体现在采购创效上。一季度实现安全保供，原燃料采购成本较中钢协平均价格降低74.69元每吨，物贸创效近五千万。

三、“激励考核”并重，保障竞赛出实效

在竞赛激励机制上，注重精神鼓励和物质奖励相结合、正向激励与绩效考核相协同，确保先锋赛深入人心、落地生根。

一是评分上墙“亮成绩”。各基层党支部每月对党员各项竞赛指标进行打分，交竞赛办公室汇总，排名公示上墙，确保竞赛指标科学、客观、具体，竞赛过程公开、公平、公正。

二是绩效考核“提效能”。竞赛办公室每月对各支部竞赛开展情况进行督导检查，并将检查结果作为重要考核指标，纳入月度“党建绩效考核”，与单位业绩考核和个人绩效薪酬挂钩，形成竞赛约束力，保障了竞赛效果。

三是季度表彰“增动力”。总公司党委每季度开展“先锋党员”评选，在工作例会上下发表彰决定，当场兑现奖励，并作为年度评先评优重要依据，持续增强广大党员的市场意识、创效意识和先锋意识。

春风拂面花争艳，创优创效正当时。接下来，河钢采购党委将结合经营业务实际，继续探索先锋赛的新路径新措施，持续推动采购经营业绩竞进登高、再创佳绩，向党的二十大胜利召开献礼。