

### 长春：“首违警示”制度为企业“容错”

日前，长春市一家企业被查出存在违反工时管理等规定的情况。长春市人社部门审核案件后，决定启动“首违警示制”，帮助企业整改的同时不予处罚。这是长春市推行包容审慎监管，修复企业信用、优化营商环境的探索。

长春市劳动保障监察支队日前在“双随机”检查中发现吉林省伟峰实业有限公司存在违反工时管理和缴纳社会保险费用相关规定的情况，依规进入处罚决定审批程序。在报送法制审核过程中，长春市人力资源和社会保障局根据营商环境建设工作需要，权衡利弊，决定启动“首违警示制”。

长春市人社局法规处相关负责人介绍，“首违警示制”是指对于企业首次非主观故意出现违规行为，依法可以以整改的方式达到执法效果。“首违警示制”以警示教育为前提，以信用修复为目的，不启动处罚程序，在督促企业尽快整改的基础上，达到普法和执法的目的。

9月17日，伟峰实业有限公司到长春市劳动保障监察支队上交了整改报告和信用修复承诺书，并现场签署了监察支队下发的“首违警示”通知书，明确对企业不予处罚。企业将不会被列为失信主体，也不会被实行联合惩戒，正常生产经营行为得以维护。(姚湜)

### 大陆台企：从传统产业“智能升级”中寻找商机

一个看似普通的工具箱，可以形形色色的电机产品“诊断”，并出具“体检报告”和“诊疗建议”。正在此间举行“第21届中国国际工业博览会·工业化自动展”上，台湾东元电机集团的这款新产品吸引了不少专业观众的目光。

拥有世界知名电机品牌“TECO”的东元集团成立于1956年，1999年集团正式进入大陆市场，目前已在江苏、山东、江西等地投资了十多家工厂。

作为东元集团大陆销售总部，上海东元德高电机有限公司将诸多新产品和解决方案带到工博会现场，展示其助力大陆传统产业转型升级的探索。

“深耕大陆市场多年，我们有这样的体会，智能技术和渴望智能升级的传统产业之间缺乏‘共同语言’。这恰恰是东元集团的优势，也是机会所在。”上海东元智能技术服务事业部处长邹英说，集团一系列研发成果眼下已在大陆钢铁、化工、制药、纺织、电子、水泥等众多行业“落地”，帮助其打造“智能工厂”。

亮相展会现场的便携式智能振动诊断仪“智能小P”，就是东元集团针对传统制造企业设备运维成本高痛点精心研发的产品。

东元集团旗下武汉东讯科技有限公司产品经理黄乾军介绍，基于物联网和大数据打造的“机电健康管理”，可针对工厂重要设备进行实时测振、测温、测电，并提供故障警告、故障预警、趋势分析、互动诊断。兼顾成本及易用性的“智能小P”，则可帮助巡检人员对其他设备进行例行巡检点检。二者相辅相成，为企业的连续和安全生产“保驾护航”。

除东元集团外，上银科技、台达集团、研华科技等多家知名台企也在“工业自动化展”现身。

其中，台达集团以“互联生智协同创效”为主题，推出在物联网架构下开发的多元高效解决方案，覆盖智能工厂、智能楼宇和基础设施三大主航。

“综合集团软实力的多种虚实整合解决方案，以高整合性、高精度和优异效能满足‘智能工厂’需求。”台达集团机电事业群总经理刘佳容举例说，以大型电视墙呈现的数字可视化工厂管控方案，结合了台达在设备联网、生产设备信息收集、制造可视化管理平台、厂务信息监控等方面的能力，可帮助工厂实现智能化、数字化、可视化的一体管控。

在发布工业物联网边缘智能新品的同时，研华科技借工博会之机举行“物联网伙伴共创会议”。

研华科技(中国)工业物联网事业群总经理蔡奇男表示，进入万物智能互联的新时代，大陆传统制造企业面临转型升级的严峻挑战。“跟随设备智能化趋势，研华科技正从硬件供应商向解决方案服务供应商延伸，并针对不同细分应用行业的需求特点对症下药，携手多元垂直领域的合作伙伴加速产业数字化转型。”蔡奇男说。

不仅是工博会，在大陆各地举行的工业自动化、物联网、智能制造等专业展会上，这些知名台企早已成为“常客”。它们展示最新技术、产品和解决方案，在大陆传统产业“智能升级”中寻找值得把握的商机。(潘清)

# 快递量“600亿+”时代，“绿色包装”计划如何提速？

■ 新华社记者 黄旆 唐弢

近日，在浙江省桐庐县举办的第三届中国(杭州)国际快递业大会上，国家邮政局局长马军胜表示，2019年中国的快递业务量将突破600亿件，增量领跑全球。

然而，快递业务量的暴增，也带来了纸盒、塑料袋、胶带、白泡沫等包装物的极大消耗。纸箱回收、运单“瘦身”、大数据算法优化装箱、绿色材料研发……一些快递企业加快了“绿色转型”步伐。业内人士认为，绿色快递是一项长期工程，需要各界共同参与，久久为功。

### 绿色行动：纸箱回收，运单“瘦身”，中转袋“换装”

在快递站点取出包裹，随手将包装盒拆开后扔进绿色回收箱，已渐成不少杭州市民的习惯。“我是网购达人，一周可能会在网上十多个单子，如果包装盒都拿到家里，三五天就会把家门口堆满。”杭州女白领张清说，自从今年快递有了回收箱，她就会顺手把包装盒留在里面，让包装盒得以循环利用。

2018年“双11”，菜鸟网络在全国200个城市的菜鸟驿站铺设了约5000个绿色回收箱，引领消费者加入纸箱共享行动，线下回收利用纸箱1300多万个。今年5月，菜鸟联合申通、韵达、圆通、中通、百世共同发起“绿色快递日”，并宣布在全国铺设5万个绿色回收箱；目前3万个回收箱已经走进全国各地的快递末端网点，成为“家门口的绿色公益”。

中国快递协会副秘书长焦铮说，“回箱计划”推动了快递包装减量化、绿色化。据统计，菜鸟网络和快递公司的绿色回收箱，每年预计可循环再利用上亿个快递纸箱，减少的碳排放相当于种下74万棵梭梭树。

快递运单也越来越环保。从厚厚一叠的手写五联运单到电子运单，以及“缩小版”电子运单，快递企业近两年在快递运单上不断下功夫，寻求耗材的减量化、提高纸张使用效率。

“一张五联单的成本约在0.25元，而电子运单仅需6分钱；平均一天我们有2500万



单发出，积少成多，这是一笔不小的节约。”申通快递副总裁熊大海说。

与此同时，国家邮政局组织申通等6家品牌快递企业开展可循环中转袋(箱)全面替代一次性塑料编织袋试点；据初步测算，每年可减少一次性塑料编织袋约2.07亿条。

在中通快递上海五角场网点，工作人员告诉记者，过去装塑型塑料编织袋产生的塑料碎末难以清扫，在仓库里随处可见，而且由于材质易变形、易破损，无法实现二次使用，现在“换装”后的中转袋全部是绿色可循环的环保帆布袋，最多循环使用次数是传统编织袋的100倍以上。

### 科技赋能：用大数据算法优化装箱，研发绿色材料

“绿色包装”离不开技术创新。当前，整个快递行业都在加快大数据应用、新材料研发，用绿色科技引发物流变革，一批快递业新技术、新产品应运而生。

——大数据算法优化装箱。体重秤、瑜伽垫、零食、哑铃……消费者购买的商品，怎么合理装箱，经常困扰仓库打包员。菜鸟装箱算法解决了这个难题。大数据和AI算法，可推

荐合理的纸箱型号和装箱方案，避免“大材小用”、过度包装，可以平均减少15%的材料使用。过去一年，仅菜鸟仓内就“瘦身”了2.9亿个快递包裹。

目前，装箱算法还在不断优化，比如自动将有气味的商品和容易染气味的商品分装；还可以利用商品自身的空间来套袋，比如垃圾桶内装其他商品，大大节省装箱空间。业内人士称，电子运单、装箱算法、智能路径规划等技术，已成为绿色物流的基础设施。

——绿色材料研发和应用。“新材料的研发和使用是从源头解决问题的思路 and 方式。”百世快递相关负责人表示，市面上很多快递袋是由多次回收的塑料生产而成，这种物质埋在土里，需要上百年才能降解。

今年4月，百世快递启动“绿意再生”计划，在百世全网站点推动环保植物塑料袋的使用。据了解，这种环保植物塑料袋以植物来源的淀粉替代石油来源的塑料，每使用一个环保塑料袋将减少30%的塑料使用，且综合成本可与普通PE快递袋持平。

桐庐县民营快递发展中心主任王红春介绍，绿色包装是快递行业的重点研究课题，邮政、顺丰、京东等企业也纷纷建立绿色包装实

验室，致力于研究包装材料技术改进等课题。“绿色转型”仍面临一些难点，需要全社会共同参与

国家邮政局副局长刘君表示，2019年国家邮政局推出“9571”工程，即到年底，电子运单使用率达到95%、50%以上电商快件不再二次包装，循环中转袋使用率达到70%，在1万个邮政快递营业网点设置包装废弃物回收装置。快递业的绿色发展与每个人的生产生活息息相关，让快递“最后一公里”更绿色是企业和管理部门共同的责任。

部分快递行业负责人表示，“绿色转型”目前仍面临一些难点。

一是环保包装成本高，普及遇到难题。因为快递包裹总量大、种类复杂，一些环保包材价格高，快递企业和商家替换绿色包装的成本较高。例如，市面上无胶带纸箱、环保快递袋的价格约是普通纸箱和快递袋的1.5倍至2倍，湿水牛皮纸胶带的价格更是普通胶带的近5倍。

二是快递包装回收率仍然偏低。行业专家表示，快递末端是快递交付的关键环节，却是当前快递包装回收的薄弱环节；无论是末端网点数量、基础设施建设还是综合服务水平，都与行业的快速发展不相匹配。据了解，目前，包装垃圾的总体回收率小于20%，其中纸盒只有不到一半被回收。

三是相关法律法规有待进一步完善。行业专家认为，目前，在规范快递行业包装选用、垃圾处理、资源回收再利用等环节的法律法规尚不明确，有关部门要加快建立快递业绿色标准体系。熊大海表示，只有产业链上的相关方都联动起来，才能实现整体绿色化。

今年的政府工作报告明确提出，要推广绿色快递包装。绿色快递已成为多家快递企业的“董事长工程”，为推进绿色行动，还专门成立行业的绿色公益委员会。

中通快递董事长赖梅松表示，行业领军企业要有责任和担当，不仅要算经济账，更要算环保账；不仅要算眼前账，更要算长远账。只有更绿更环保，才能提高服务品质，企业才会有更大的发展格局和影响力。

# 从高端打工仔到行业领跑者有多远？——解析中石油集团公司工程技术服务板块国际化

■ 王进

套用网络语言，有人说“没有对比就没有伤害”。世界能源巨头埃克森美孚的关联公司全球员工不到7.5万名，BP公司雇员才9.7万名，而中国石油员工总数已超过140万。

诚然，国有企业受历史因素影响，有这样那样的问题。但人员众多负重，跑起来就不会轻松。尤其是中石油海外石油工程技术服务领域，跟在世界能源巨头后面奔跑了26年，至今在仍未摆脱高端打工仔的身份。

那么，我们在业内领跑者的差距还有多大？还需要做哪些努力？

### 守规则：“小题大做”寻找差距

中东是全球油气富集区，也是高端市场最集中的地方。而常年耕耘于此的埃克森美孚、BP、壳牌等世界石油巨头主导着这片市场。

中方员工初涉中东时，与高端主导方打交道，执行新规则有个艰难的适应期。

据参建科威特27号集油站的中油一建员工回顾，施工中要执行的国际标准达700多项，仅配管施工、各类质量管理标准就有40多项。每次下料前必须仔细将材质号、图号、管段号、管径号等一一准确“移植”到管段上，管段预制成型后又顶着高温进行焊道探伤和外形尺寸的严格检验，喷砂除锈并逐一检查核对无误后放至现场安装。

经历那次国际市场大潮洗礼的员工对“重严谨、讲精细、守规矩”都有同感。

那么，如果不守规矩会有什么结果？

一次，在伊拉克鲁迈拉施工现场，中方工人吊装一个小件，按规定要系上两根尾绳，而中方工人只用了一根，业主BP现场管理者当场批评并要求改正，工人由于语言交流障碍，以无奈的笑容作答。BP的管理者以为是对他权威的挑战，令这个项目全线停工整改，引起了“震荡”。

管“小事”挑毛病，分内履责很正常，而分外履责会怎样？

一天，鲁迈拉BP合同部的经理去现场，看到一辆车，不仅驾车者未系安全带，还超速。他先是记下下车号，后找到驾驶员，指出了他的违章并上报。老外的合同部经理去管不属于他职责范围内的事，这种认真劲，就是不仅要敢说，更体现在不折不扣地去做。

BP的人把规则当“圣经”，只要合同中有就必须执行。而在一些中国人的习惯思维



中，这些似乎是小题大做，然而，恰恰是BP“小题大做”的认真劲引发了中方项目员工们展开《对比“BP”找差距》的大讨论。他们的结论是：立足国际高端市场精耕细作，老老实实恪守规则则毫不能差！

### 勤对比：“多而不优”测量差距

一位业内专家告诉笔者：“中石油工程技术服务队伍海外规模从2007年595支，已发展到如今的1300多支，服务项目分布在北非、中东、中亚、南亚、南美等。但‘大而不强、多而不优’的问题并没有从根本上得到解决。”

寻根究底，有四个差异不容忽视。

合同。在伊拉克，中方与BP签订的合同书，每一页都有签字为证，以示严肃性。而在国内，中国人之间签合同，潜意识里就认为“可随时变动”，合同签订遇到问题时不是搬合同，而是习惯找领导来协调解决。而在国际高端市场，合同就是“法”，维护合同的严肃性，就是为了给高端市场有纯净的空气。

技术。发达国家的承包商在技术上具有垄断性优势，表现为卖工艺包(专利技术包)。在关键技术、核心技术、自主研发上，我们没有什么优势，因而在国际竞争中获得的工程合同大多是中低端的，很难签对那些对技术

要求很高的合同。因此，打造独特的技术优势刻不容缓。

管控。在中东，BP、美孚的项目管理程序“繁琐”，步步见证。在伊拉克鲁迈拉，每件小事需要与老外沟通时不能打电话，要发电子邮件，因为老外认为“口说无凭”；现场作业不允许加班加点，必须保证员工有足够的休息时间。在伊拉克西古纳尔，美孚规定作业许可票封面必须手写，不可扫描、不可涂改，每周仅DS8区块就要循环上百份作业票。在阿布扎比，管道开工前，中方焊工必须按合同要求掌握20多项焊接工艺指导书内容。

纪律。2004年盛夏的一天，美孚三名商务谈判代表从美国飞抵阿联酋，中方把最好的SUV派到机场接美孚客人。然而，美孚客人对此并不领情，一出机场就钻进出租车直奔谈判会场。事毕后，谢绝中方宴请，又乘出租车去机场返回美国。后来了解到，美孚商务活动有严格纪律，出差员工不会越雷池半步。

一位在海外经历12年的项目副经理告诉笔者：“论智商，BP、美孚的人并不比我们聪明，但论管理，大相径庭的是人家遇到问题按合同找规则，仔细对照条款照章行事，基本不需要上下左右协调，这与我们在国内花费那么多时间和精力协调解决那么多施工管理

问题相比，反差巨大！”

### 补短板：“专心诊治”缩短差距

老实讲，从“散兵游勇”到集团作战，从劳务输出到技术输出，从单一的服务到工程总包，从低端市场到中高端市场，中石油历经海外20多年的市场打拼，取得的业绩和积累的经验有目共睹。

然而，从整体上看，国际油价的跌宕起伏，使中石油的海外发展正处于艰难的爬坡期，越往后发展，深层次的难题就越多，解决的难度就越大。

从习惯上看，国人遇事总想走捷径“通融”找门路，但遇到国际高端市场“规矩大如天”，这种行为方式就寸步难行，若屡改屡犯就会被清理出门。

从市场上看，高端规则由强者制定。你遵守规则，规则就会保护你；你违反规则，规则就会欺负你。持之以恒遵循规则，就是要练就自身的强大！

从标准上看，我们国内的标准与世界能源巨头的标准不在一个档次，差距也不是一星半点，结果是制造的设备 and 建造的工程，质量相差大，寿命也就不一样。

从位势上看，在海外高端市场，我们原先在中低端市场的成本优势正在逐步丧失，急需寻找突破口，通过转型培育出新的竞争优势。

从技术上看，近年来，跨国石油公司不断更新技术装备，加大科研投入，提高竞争力。而我们对海外项目科研投入较少，没有形成优势技术体系。

值得关注的是，为了弥补海外短板、扩大经营阵地，工程建设有限公司在海外大型工厂化“柔性预制”技术上实现了重大突破。据了解，目前首个海外专业化预制中心已在阿布扎比进入试运营阶段，受到了高端市场的青睐。

该中心占地面积23180平方米，预制厂房内分设管道、钢结构柔性生产系统，能满足不同规模的工程需求，可独立承接工程预制订单，对培育新的竞争优势具有深远意义。对此，中国驻阿联酋商务参赞说：“中国油企必须拿出世界一流的技术、设备与服务，才能在海湾地区站住脚跟。”

一位业内专家告诉笔者：“探索以后的路径，如果不掌握顶尖的技术，不推行严谨的制度、不落实精细化管控，要实现持续增长的动力，要赶超世界能源巨头，这是不可能的事”！