

川庆物探勇于打破常规“标新立异”

“4+1”试水资料处理技术团队新模式

本报讯 (特约记者 屈永志 通讯员 张黎明)在油气地震勘探行业,野外资料处理延续了多年的个人一竿子到底旧模式,今年以来被“铁路警察各管一段”的新组合替代,这就是川庆物探公司正在推行的“4+1”资料处理专业化技术团队新模式。

挑战传统实现变革需要胆识和勇气。随着油气勘探进程的加快,川渝及相关探区的地震资料处理工作量越来越重,如何充分发挥团队技术优势提高工作效率,成为企业管理者苦苦思索的问题。中油集团公司高级技术专家、川庆物探公司总经理李亚林结合多年的科研和生产实践,提出了要在物探中心建设专才个人和全能团队,充分发挥人才、技术、质量和效率优势的大胆设想。经过反复商

讨论证,决定将处理部按照技术结构划分成4个专业化团队和1个项目经理团队,即“4+1”模式,从今年1月16日正式开始推进。“4”即4支技术团队:静校正技术团队,去噪及一致性技术团队,叠加成像技术团队,偏移成像技术团队。处理部的62名员工根据自己的技术优势,自行选择加入哪支团队。这样,处理人员亮出强项专攻处理上的某一环节,工作起来得心应手。

“1”即一个项目经理团队。由部室领导及技术专家组成,对项目质量及进度全面负责,提交高质量成果。10名业务技术能力较强的人员领衔项目经理团队的工作。

把过去资料处理中一个人要做完的静校正、去噪及一致性、叠加成像、偏移成像4个

环节,分为不同团队各自负责。过去1条测线的资料处理代表的是1个人的水平,而现在体现的是一个团队的水平,其优势是不言而喻的。据称这种新的组合在国内物探行业还没有先例。

《2013年度四川盆地威远地区威204井区页岩气三维地震勘探》资料处理,是专业化技术团队承揽的第一个项目。当时正值春节期间,过去的生产组织模式难以完成处理任务,而这次发挥团队优势却提前了4天。《江苏淮安楚州盐穴储气库三维地震勘探工程》项目,按合同计划将于5月上旬完成资料处理,项目进度显示,4月23日之前已做完叠加和偏移,大部分成果已提交资料解释,这在时间上又提前了。项目经理李宏伟在偏移技

术有较高的造诣,针对《2013年吉林辽源盆地、柳河盆地二维地震勘探》原始资料“一团糟”的情况,确定相对应的处理方案,使精专人才的优势得到较好发挥。甲方给予了“比起我们(甲方)的处理资料,你们做的确实好很多”的评价。

物探研究中心主任杨晓、总工程师朱敏介绍,截至4月下旬所运行的22个地震资料处理项目,较以往相比,质量监控进一步加强,专业技术和效率优势较为明显。下一步将继续完善“4+1”模式,使其更好地体现这一变革的初衷。“现在我们对提交的处理资料充满自信,敢拍胸口了!”谈及专业化技术团队的推进,接受采访的处理部处理部部长王平、党支部书记曾嵩底气十足地对记者说。

企业必须给员工的5件礼物

如果对你的企业员工进行一项匿名调研,你知道你的员工中有多少是百分百投入工作的吗?我记得盖洛普公司公布了2011-2012年全球雇员敬业度调查报告,全球员工的敬业度是13%,中国员工的敬业度只有6%,为全球最低。而按照盖洛普的调研,公司为这些不敬业支付了一笔大价钱,拿美国为例,美国员工的敬业度有30%,对于70%不敬业的员工,在生产上的损失高达5000亿美元。以此计算,如果中国员工的敬业度有几点提升,我想中国的GDP总量,以及人均GDP都将是一个巨大的提升。

但是作为领导,你并没有失去一切。你能做的去建立和维系充满动力,精力充沛员工的最有效事情,其实成本很低,或者根本没有成本。忘了每月的最佳员工,或者一个长假的福利。这些对于积极激励员工,很少有长期果效。相反,专注于每日的互动则是最有效果的。美国畅销书《管理圣经》的作者Peter F-conomy在INC上分享了你必须提供给员工5件礼物,来让员工提高敬业度。

1.有趣的工作

每人想一遍又一遍,日复一日地做同样乏味的工作。虽然一定量的例行惯事和重复几乎是每个工作的部分,确保每个员工发现至少他的工作中特别有趣的部分。正如管理学家弗雷德里克·赫兹伯格说的那样,“如果你想一个人好好干,给他们一份好工作做。”找到你的员工最享受哪种任务,当你安排未来的任务时,使用这个信息。

2.信息

信息是有力的,你的员工希望拥有能更好,更有效地完成自己工作的信息。而且,不仅如此,员工想了解他们如何做他们的工作,公司如何做生意。打开交流的渠道,以便员工都是消息灵通,能问问题,也能分享信息。要透明、诚实、直接。这些品质会对员工的效率有直接影响。

3.参与

当业务速度持续增长时,你必须做决策的时间量会不断下降。让员工参与做决策,尤其是当这些决定会直接影响他们时,这样既表达了尊重,也会很实用。那些离问题最近的人一般对于要做什么有最佳的理解。让其他人参与会增加他们的责任心,加速新想法的实现或者加速改变。

4.独立性

没有员工希望自己的每个行为都被严密监视,或者对他们的每个决定都提问,或者进行微管理。多数员工喜欢在工作时的灵活性,当他们认为合适时,可以独立做决策。给人们这样的空间,也就增加了他们愿意额外贡献创意、想法和能量给他们工作的机会。

5.增加可见度

每个人喜欢适当的时候得到荣誉。庆祝员工成功的机会几乎是无限的,你不应该错过一个。最佳的,也是最大认可激励形式之一是给你的员工新的表现、学习和成长机会,以此来回应他们最近的成就。他们总是会挺身而出,变得更投入,更富有成效,也更高效。

(慧聪)

注重细化分解 强化执行落实

——北重集团特种工艺厂深入推进精益管理工作

“精益管理”曾经对很多北重人来说都是一个陌生和遥远的词语,但随着精益管理给企业带来看得见、摸得着的变化后,“精益管理”开始走进北重集团,开始让每个北重人所熟知。自2011年开始,经过三年的探索与实践,北重人尝到了“精益管理”带来的甜头。2014年,在集团公司二届五次职代会上提出了全面推进全价值链体系化精益管理战略。这给精益工作提出新的要求,明确了新的目标。2014年,作为基层车间,如何推进全价值链体系化精益管理战略,让精益理念在班组落地,特种工艺厂三车间绘就了一张精益管理蓝图。

指标分解,责任到人,进一步扩大精益管理的参与面

精益工作从来都不是某一个人,某一个部门的事,精益管理必须是一个全员参与,全员推进的工作。年初,特种工艺厂三车间将精益管理各项指标进行了细化分解,在以前精益项目式管理的基础上,将精益指标包括生产管理、设备管理、现场管理、品质管理、人员管理、合理化建议、班组管理等都分解到各个班组,并制定了切实可行的措施,严格规定了时间节点和责任人,使精益管理由以前部分人员参与改为全员参与,进一步扩大了精益管理的参与面,也明确了班组应该做什么和怎么做的问题,为全年精益工作的开展打下了良好的基础。

对照标准,整理整顿,进一步提升现场5S管理水平

生产现场是一个单位的窗口和门面,直接体现着一个单位基础工作开展的好与坏,所以,提升现场管理水平也是三车间精益工作的一项重点内容。今年,车间将继续在现场标识管理、区域管理等方面对标集团公司的标准,进一步完善,确保车间现场警示标识、区域线、定置图、安全线、防护栏等符合集团公司现场管理的标准,达到生产现场物品摆放有序、整齐,操作人员寻找方便、快捷的良好效果。同时,车间重点对难点区域进行整顿。如镀铬地下室,车间将每个季度末组织班组员工进行一次彻底清扫,及时将含铬废弃物清理掉,进一步减少因含铬废弃物长期堆积造成环境污染。为进一步加快零件转出速度,提高现场整洁度,车间将细化班组内部物流路径,制定车间生产物流管理规则,根据生产需要,制作一些流转小车,减少因等待带来的浪费,提高工作效率。

关口前移,全员维护,进一步降低设备故障率

设备是生产的后勤保障,推进设备TPM点检工作,强化设备的日常维护保养,提高设备的出勤率是生产有序进行的必然要求。2013年,车间通过开展设备点检班组对抗赛,一定程度上降低了设备的故障率,今年,车间将在去年的基础上,继续完善设备点检表,使其更加可行、更加全面。按照完善后的点检表,将每一台设备都责任到人,保证设备每天有人维护、有人点检,出现故障能第一时间察觉,及时告知机修人员尽快修理,使点检设备——发现问题——修理设备这条渠道更短、更快。为使设备TPM点检形成闭环管理,

车间还建立了设备病例档案,由设备维修人员根据故障原因、维修情况和备件更换情况及时准确做好记录,使设备维修工作有可追溯性,也为车间制定合理的设备维修计划、备品备件采购计划以及修理费用日常管控提供了真实、准确的第一手资料。同时,为使设备点检工作更深入地开展,车间领导班子成员每周参加联点班组设备点检、维护活动,并为班组员工讲解设备点检及维护保养相关内容,使员工更多更深刻地理解开展设备维护保养工作的重要性,让班组员工能更积极更主动地参与到此项工作中。通过关口前移,将设备故障消灭在萌芽状态,从而更好地确保设备的可动率和设备的使用效率。

严肃调度,合理排产,进一步确保总装配套

全面完成军民品配套任务是后墙不倒的政治任务。特种工艺厂三车间作为中间工序单位,主要是为各主产品单位做好配套工作,生产组织上有很大的被动性,一定程度上总是被主产品单位牵着鼻子走,这也是车间生产组织上的一个瓶颈。但如何将精益理念应用到生产管理中,车间将主动出击,加强与上下道工序的联系,及时掌握主产品单位的生产动态,准确制定车间周计划,为车间合理组织生产提供准确信息。对于在手任务,车间按表面处理生产周期科学排产,建立车间异常信息传递机制,在每周三班组长例会上对超生产周期的零件进行梳理,分析原因,拿出解决方案。同时,车间将各班组节点完成情况纳入到班组的考核中,确保各项生产节点100%完成。

全面出击,严格管控,进一步加大费用控制力度

特种工艺厂三车间是耗能大户,费用管控一直是车间的重点和难点工作,所以,管控好各项费用依然是车间2014年的重头戏。今年,车间将借推进全价值链体系化精益管理工作的东风,重点从以下几个方面做工作。一是通过有效控制铬酐消耗和降低磷氧化生产线用水量及废水处理费用的精益改善方案,将铬酐、磷氧化用水及废水处理费用进一步降低。二是通过工艺攻关、QC小组等活动,为车间生产提供更可靠的技术保障,通过提升产品质量来降低物料、能耗费等各项费用的消耗。今年,车间共开展工艺攻关项目3项,QC小组活动1项。三是持续开展合理化建议工作,通过持续改善,进一步减少本岗位、本班组不必要的浪费。四是加强过程控制,确保费用不超标。年初,车间依据2013年实际发生数,结合2014年预算情况,对照万元净产值燃动费、修理费、检测费、辅料费标准,将各项费用指标分解到班组,责任到班组长。车间将强化对费用执行情况的考核,做到超降有奖有罚。通过各项措施的有力落实,确保车间全年各项费用都控制在指标范围内。

精益管理只有开始,没有结束;只有更好,没有最好。特种工艺厂三车间2014年精益管理工作的蓝图已经绘就,俗话说:“说一尺,不如干一寸”。车间全体干部员工将以扎实的工作态度,昂扬的工作激情,在实际行动中践行精益,在工作岗位中体验精益,在工作之余学习精益,把精益理念宣贯到每位员工,把精益管理渗透到每个环节,将精益成果展现在每个岗位。(北重集团党委宣传部 郭新燕)

宝钢股份:电商平台助钢铁侠起飞

提要:在宝钢股份所有钢材销售中,电商平台销售比例已占九成以上。作为最重且最不景气的行业,钢铁业在努力让自己变轻。

年初至今,宝钢的合同、保单、质保书、提单等电子单据已有35万张,仅此一项至今已节省至少1750万元。线上交易不仅大大节省了成本,而且通过唯一的授权,杜绝了宝钢的质保书等被拿去冒用的现象。

4月某日,14点50分,离时长3小时的竞拍结束还有10分钟,东方钢铁门口的电子屏幕上显示一宗废料正在竞拍中,起拍价4000元/吨,3点整这宗废料以6400元/吨成交。而直至去年上半年竞价平台上线前,这种废料的命运一直是被扔掉,有一些会被卖掉,但价格非常低。

东方钢铁尽管是宝钢控股的电子商务平台,却面向全行业提供电商服务。2013年底,东方钢铁再生资源交易平台上线,几乎每一天都会有钢厂通过这个平台把工业废渣、拆解的旧设备拿过来。上线半年左右,通过东方钢铁再生资源交易平台拍卖的来自诸多钢企的废料溢价已达18亿元,其中这个平台为宝钢集团创造的溢价为14亿元左右。行业景气时,对于财大气粗的宝钢集团来说,这个数字并不可观,可对时下处在生死边缘,一吨钢仅能赚一根冰棍钱的钢企来说已经是个天文数字。据中国钢铁工业协会统计,在亏损严重的市场环境下,2013年列入统计的86家重点大中型钢铁企业共负债3.09万亿,重点钢企销售利润率仅0.62%。

宝钢集团为钢铁再生资源交易平台提供了80%左右的循环物资,大量钢厂副产品,废旧物资和可利用设备,通过在线竞拍直接对接需求。竞拍流程很简单:宝钢把废旧物资挂到平台上,集团的财务对其进行定价,参与竞拍的商家到东方钢铁网站上查看图纸以了解

废旧物资中的钢材量,参与竞拍。对于大型拍卖物资,宝钢也会组织参与者去看现场,以便商家采样化验。

与萧条的线下钢材市场相比,钢铁再生资源交易平台上热火朝天。线上竞拍的方式不仅提高了能源使用效率,而且增加了物资的价值和竞争的公平,小企业十分活跃。

除了做B2B,东方钢铁还将触角伸向B2C。黄云飞说,考虑到每个大企业后面都有大量员工群体,这部分人学历、收入、地域等相对集中,购买力也相当,消费习惯和需求类似,所以更容易对他们实行精准营销。因此,东方钢铁去年成立了东方易购B2C电商平台,员工持股20%,各类大型企业员工可以直接在上面购买衣食住行等各类产品。

“很多大企业也有类似网站,如中粮有我买网,但海量营销模式下做不到精准营销,它有可能会跟我们合作。”黄云飞称,东方钢铁原有用户很容易被吸引过来,而对东方钢铁网站来说,综合的电商平台也能增加网站的流量和入口,从营销角度来说,这是一个很好的生态。东方易购未来很可能从外部引入资金,现在已有联华等超市想投资合作。

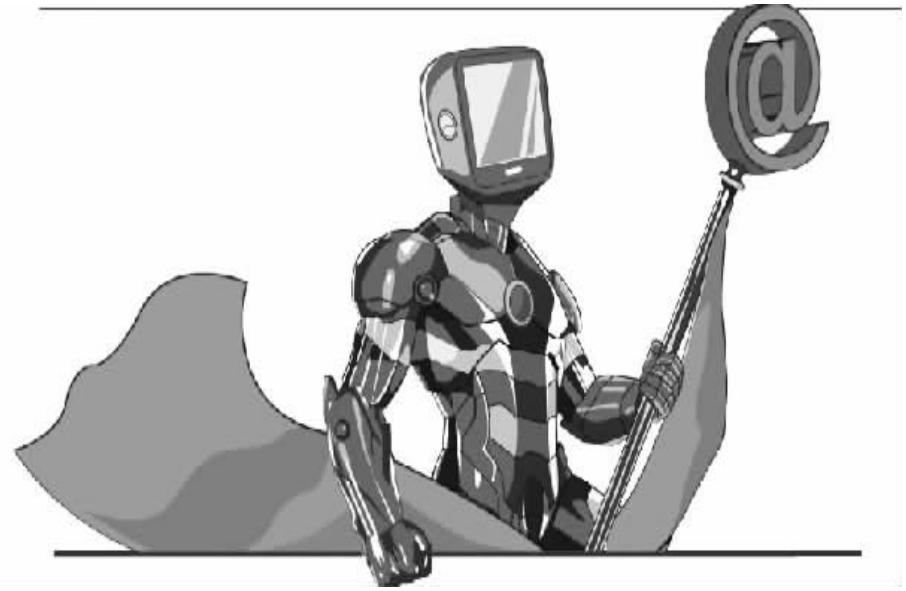
如今,黄云飞工作中重中之重是搭建上海银行业动产质押信息平台。今年4月初,上海市政府找到东方钢铁,探讨如何通过电子化模式,把近期出现的钢贸融资问题解决掉。黄认为,目前钢贸商融资出问题的核心原因有两点:拿出的纸质仓单是假的;即便是真的,也被用来重复抵押融资,因此资金链一旦断裂问题就暴露出来了。要融资必须有仓单,和钢厂销售平台、交易平台、仓库、银行、支付、电子融资系统关联,仓单产生后即开始监管。

上海市甄选很久,有意让东方钢铁运行这个平台,解决大宗商品交易融资登记问题。

“宝钢集团很重视这块业务。动产质押平台是我们2014年着力去打造的项目。”黄云飞称,这块业务以后也可以扩展开来,自贸区的铁矿石、化工等交易平台都可采用这种模式,并推广到整个上海地区。

目前,东方钢铁正在与上海钢联筹划、商谈共同出资成立合资公司,推进建立上海银行业动产质押信息平台,预计注册资本不超过1亿元,其中东方钢铁为第一大股东,出资金额不超过5000万元。

黄云飞透露,除了东方钢铁、东方易购,整个宝钢集团本身也在深化改革,对于电商板块,宝钢以后基本都会采用混合所有制形式,通过激励员工的创造性,努力让宝钢变轻。(周夫荣)



来自全国各地的商家激烈角逐着一个项目,获胜者将有资格拆掉宝钢集团一家下属企业的高炉,这天是4月1日。

尽管出价硝烟弥漫,但这场竞价并非面对面进行,而是在宝钢集团电商平台——东方钢铁电子商务有限公司(以下简称东方钢铁)竞价平台上展开。最近几年,宝钢集团越来越多的销售、采购、废料处理交易从线下迁移到了线上。以这次竞价标的而言,换作过去,宝钢需要花钱请人来拆解,然后当垃圾卖掉。而这一回,类似资产,由于大批买家出价,1700万元的起拍价,七八个小时就以4200万元成交。

这仅仅是一个侧面。2013年,在宝钢股份所有钢材销售中,东方钢铁销售比例已占九成以上,在1903.27亿元营业总收入中,通过东方钢铁实现的期货销售量为2028万吨,销售额1251亿元。作为最重且目前又最不景气的行业,钢铁与电商的结合度早已超出人们想象。

东方钢铁副总经理黄云飞告诉记者,除了煤和矿石,涉及到钢铁生产、销售的方方面面,宝钢都在努力把它搬到东方钢铁平台上。东方钢铁的电子采购平台也一改以往每类产

品仅有三四个供应商的局面,供应商数量已经增加到数十家。在线采购的直接结果是随着供应商增加,采购竞争范围扩大,采购成本大幅降低。

去年,宝钢股份总经理戴志浩曾在内部会议上做了一个调查,显示宝钢集团通过电子采购平均将成本降低了5%左右。尽管去年钢铁供大于求,钢价大幅下降,企业对原材料的采购都很谨慎,采购量下滑,但宝钢集团十大板块140多个单元,2013年全年通过电子采购平台的采购额仍接近200亿,仅电子采购一项就节省了10亿元。

销售环节同样在“触电”减负。黄云飞告诉记者,整个宝钢集团每年仅合同使用量就数以万计。在使用电子合同前,宝钢都是通过快递寄送合同,一次价格25元,合同在运输过程中跟着货物走,会经过多次流转。有时,运输商开车一百多公里去上游拿提单也是家常便饭。抛开时间、燃油、人工成本不算,一张合同的综合成本在150元左右。

线上交易的电子合同不仅省去了繁琐的物理环节,还成为减负利器。客户只需在提货的最后环节打印出一张纸即可,与此前相比,一份合同保守估算可省下50元。从2014年

国药准字H46020636

快克[®]

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销