

巧用“加减乘除” 中铁十八局营造“风清气正”



十八局集团五公司铺面分公司总经理周晓辉(右二)、贵安新区西马路项目经理代国锋(右三)在实验室研究“降本增效”方案。(伍振 龙艳 摄)

■ 伍振 孔凡虎

“说一千道一万,不如解决好问题给职工看。”中国铁建十八局集团公司在党的群众路线教育实践活动中灵活运用“加减乘除”法,坚持边整边改,解决突出问题,营造风清气正环境。

调查研究做加法,接地气。“没想到大瑞铁路项目经理公开竞聘,十八局真是不拘一格用人才,我们关于竞聘上岗的建议真没白提!”“以后机关绩效工资与企业效益挂钩,我们工作积极性更高了!”这是从该集团公司半年工作会上传来的“好声音”。该集团公司党委建立了领导班子成员联系点制度,领导以身作则,深入到联系点,引导职工把心里话说出来,意见提出来。另外开设意见箱、电话、邮箱,对职工最关心、最直接、最现实的利益问题,明确责任人,制定解决时间表。“职工意见无小事,我们要对职工最关心的问题做到件件有着落,事事有回音。”中国铁建十八局集团公司董事长、总经理彭仕国表示。如四公司贵阳国际汽贸城农民新村安置房建设项目经理牟同兵、摆门棚房区改造项目经理张烈洲等项目“一班人”针对一些员工夫妻长期分居两地问题,打“亲情牌”,为探亲的家属腾出“团圆房”,食宿全免。职工之忧解决了,换来点赞一片:贵阳国际汽贸城项目被业主、集团公司树为标准化工地,多次引来“观摩团”,并承揽到五星村综合楼等孟关乡小城镇建设项目,实现滚动发展;摆门项目荣获2014年贵安新区房建项目安全、质量、进度、文明施工



十八局集团隧道公司青岛地铁TBM项目部项目副经理李勇在“工地夏令营”活动中给孩子讲解安全知识。(孔凡虎 伍振 摄)

岛项目部来了一大群特殊“小客人”体验“工地夏令营”。原来项目经理施红忠等项目“一班人”了解到很多员工孩子放暑假了,为了让父母和孩子团聚又不耽误工作,特意安排职工家属带着孩子到工地进行“亲情+安全”“夏令营”,开展安全讲座、经典诵读、才艺展示和亲子茶园郊游等活动。孩子们感受到了父母工作的辛劳与奉献,纷纷留言:“希望爸爸妈妈注意安全,我们一定好好学习回报您们。”温情的管理,激发了职工创造力,项目部成为全线安全质量样板。

工作实效做乘法,增锐气。教育实践活动成为解决干部队伍和企业发展问题的有力契机,特别是在解决项目经理选拔任用、新入职学生培训、职工住房户口社保、调整技术人员职称津贴等方面获突破。还比如开展“最美支部书记”、“最美共产党员”、“挤水分”式评选表彰,各项目争当“创誉增效”先锋。“过去车辆没有‘监控’,容易浪费。我们即知即改,虽然每台车安装GPS定位系统花了1000多块钱,但降本增效明显。”五公司路面公司经理周晓辉掰着指头算账。GPS系统可以实时掌握车辆行驶里程、油耗,堵塞管理漏洞。日前由他们承建的贵安新区白马路8标路面工程竣工,成为全线首家贯通的标段,建设单位发来贺电,而且路面公司通过堵塞效益黑洞,几十个项目无一亏损。四公司贵安新区北斗湖道路工程项目部经理裴文强带领项目“一班人”借实践活动“东风”,不断掀起施工高潮,在全线率先完工,并荣获首届贵州省质量奖推选组委会颁发的“金鼎奖”。

综合大检查第三名,贵州财经大学公租房工程先后荣集团公司先进集体、优质工程、文明工地。

费用开支做减法,扬正气。“今年半年工作会采用视频会形式召开,而且会期半天,这节约了多少差旅、会务费呀!”这是参会人员的心声,也是改进会风的体现。集团公司狠抓作风建设,不准大吃大喝、奢侈浪费;大力推行使用OA平台、E-mail等无纸化办公;精简各类会议,压缩会议时间,提高会议实效;开短会、讲短话,鼓励公文袋回收再利用,用餐一律自助餐,充分利用视频会议系统;严格出差申请报告,严控票据审核报销。实践活动以来,全集团会议、差旅费等同比大幅度下降。“我们编牢制度笼子,推动作风建设常态化、长效化的制度机制,勇当‘啄木鸟’,勤除‘病虫害’。”中国铁建十八局集团公司党委书记宋占波说。四公司都匀铁建星城通过QC质量管理来增收节支,项目经理李宗带领项目部QC小组发表的《提高复杂地段管线施工进度》QC成果,获得天津市一等奖和“全国优秀QC成果二等奖”,《喀斯特地貌区人工挖孔桩水磨钻施工工法》获得集团公司企业级工法,在历次综合评比检查中处于先进行列。

职工之忧做除法,鼓士气。“解决好关系职工利益‘最后一公里’的问题,就是要把职工放在心上。”中国铁建十八局集团公司党委副书记王兴周说。该集团公司归纳汇总出的解决夫妻两地分居、轮休等“实事”,倾力解决。“瞧,我爸爸开着大卡车多威风!”“我妈妈绘的图多漂亮!”……不久前,隧道公司青

促进教育均衡发展,兴文县城区教育提档升级



美丽的校园

■ 张云杉 本报记者 何沙洲

为了促进教育均衡,加快县城区教育上档升级,经过几年不懈努力,四川省兴文县在光明新城,新的古宋二校以全新面貌呈现在大家面前。新建成的古宋二校位于光明新城区中心区域,学校占地面积达40余亩,是目前兴文县城区占地面积最大的小学。

环境优美

崭新的教学楼、整洁明亮的教室、平坦宽阔的操场、绿草如茵的草坪……9月2日,记者走进位于兴文县光明新城的古宋二校,一所现代化、花园式的学校映入眼帘。“学校建有教学综合楼一幢,有标准的教室60间,相关音、体、美、实验等功能教室40余间,内有能容纳100人和300人以上的学术报告厅各一个,在全县首创性地建有安全体验室、科创体验室、学生电子书包室和教师书吧;教学区有600平方米花园,3000多平方米的供学生游玩的活动场地。”学校的老师余明告诉记者。记者了解到,古宋二校新建的大楼,其中供学生就餐的食堂达2500多平米,能同时为3000名师生供餐;有800余平方米的学生室内体育活动室,能保障体育活动无障碍地进

行;有100余平方米的学生电子图书阅览室;600多平方米的学生图书阅览室;生活区还建有1000多平方米的园林景观,方便师生休闲生活。

走在学校新建的标准田径运动场上,迎面而来的是250米的标准塑胶环形跑道和铺有人工草坪的足球场,在操场另一端,还建有三个篮球场和二个羽毛球场,可安放20余张露天乒乓球台,学校的设备设施将达到县内一流,市级领先,按园林式进行绿化、美化,场所幽静,空气清新,适合少年儿童学习、运动、玩耍。

管理有力

古宋二校以培养“身心健康、习惯良好、基础扎实、爱好广泛、个性鲜明”有梦想的阳光儿童为目标。为此,进行了学校发展的“顶层设计”,提出发展的顶层理念:走光明路,做幸福人!

“我们面向全县公选领导班子和教师,相应音、体、美、英语、信息技术等学科教师齐备;师资力量较强,在30余名教师中,有市级骨干教师4人,县级骨干教师8人。学校还将随着规模的扩大,选聘县内外优秀的教师加盟。”校长李茂刚介绍。

古宋二校还将按国家规定的标准设置班

额,严格控制班额,实行中、小班化教学,每班学生控制在50人左右,为孩子留足学习与玩耍的空间。

“学校将按国家规定,中午为学生提供午餐,学生不再往返回家,便于学习与休息;按规定时间午休后,组织学生参加书法练习、阅读、体育锻炼等活动。”李茂刚介绍。

学校为孩子安排出更多学习与休息的时间,组建音、体、美、科创等数十个社团,每周安排活动,为孩子创造更多的特长发展的机会,积极开展相应的社会实践活动,为孩子搭建更好的展示才能的舞台。还将邀请家长在方便时进入课堂给孩子讲课,进入课堂体验孩子的学习与生活,为家长提供参与孩子教育成长的平台。

交通便利

“现在我准备要去一校或者就是三校读书,因为光明坝离我们家太远了,坐车也不方便。”学生陈乐园说。

就市民担心的交通问题,记者在走访兴文县运管局、公交车公司时了解到,经县政府统一规划和安排,县教育和运管局共同配合,在摸清师生上学放学时段往返光明新城之老城区的具体人数基础上,从8月26日开始在上学时间7点至8点,放学期间4点至5点30分加密开通公交,增加公交车次,8-10分钟发班一次,方便师生上下学。

“我们在8月26号就试运行了,绕城从现在的光明坝通道延伸到现在的古宋二校新校区,在9月1号正式上学以后,所有班次都能确保那边的运行,基本上能满足学生和老师的出门和上学的行车需要。”兴文县恒通城市公交公司负责人刘汉告诉记者。

除增加公交班次保障师生上下学外,兴县还将对学生实行交通优惠,在短期内,学生可凭学生证在公交公司办理公交卡,最高享受六折优惠。

(计德锐)

欧美家电连续发生大型并购

近日,美国通用电气(GE)宣布将旗下的家电业务以33亿美元的价格转让给瑞典伊莱克斯公司,这一价格超出了之前市场预期的25亿美元,成为近年来全球家电行业规模最大的并购。在美国家电市场,伊莱克斯是仅次于惠而浦的第二大品牌,通过接手GE家电业务将进一步扩大在北美市场的占有率。

欧美市场需求持续复苏

对于GE来说,家电早已不是主流业务板块。自金融危机以来,GE大力进行业务重组,“成为全世界最好的基础设施和技术公司”,GE首席执行官伊梅尔特表示,出售家电业务符合这一战略。据财务数据显示,2013年,GE家电和照明业务板块的销售收入为83亿美元,占公司总销售收入的6%,利润为3.8亿美元,仅为GE全部利润的2%,而照明业务并未包含在此次的出售范围之内。

根据双方的资产交易协议,未来伊莱克斯将获得继续在家电产品中使用“GE家电”的品牌。据了解,GE家电在美国市场排名第三,主要生产、销售冰箱、空调、洗衣机等白电,以及洗碗机、热水器等厨电产品,并且拥有自己的配送、物流体系。

伊莱克斯表示,收购GE家电将使该公司在美国市场的销售额增长1倍至100亿美元以上。业内人士分析,除了强化在北美市场的实力,伊莱克斯还将借此挑战惠而浦的全球霸主地位。

而在2个月前,伊莱克斯却败给了老对手惠而浦。7月10日,惠而浦宣布以7.58亿欧元(约合10亿美元)的价格收购意大利最大的家电制造商Indesit(意黛喜)60%的股权,从而使其在欧洲的业务扩张了1倍。

欧美老牌家电商连续发生大型并购,或显示出欧美市场的需求正逐步复苏。伊莱克斯日前发布的二季度财报显示,该公司当季业绩转盈为亏,但同期在北美市场的营业利润却增长了2.6%。伊莱克斯总裁凯斯·麦克洛林表示,美国家电市场受更新需求和住房需求的刺激下而持续复苏,预计2014年可以增长4%。惠而浦二季度报告也显示,北美是该公司唯一出现营收增长的市场。

自2008年金融危机以来,全球白电产业格局发生深刻变革,欧美、日韩等发达国家白电产业板块纷纷陷入衰退,背靠国内市场的中国白电产业则迅速发展,并借机展开海外布局。不过,在当前经济复苏、政府推动制造业振兴计划等背景下,欧美白电巨头也不甘近年来日趋旁落的市场地位,试图通过

并购掀起新一轮的扩张。

有业内人士分析,全球家电业或演绎出新的“三国杀”格局。事实上,除了上述两宗大型并购外,2011年伊莱克斯还收购了埃及奥林匹克集团,惠而浦则在去年宣布耗资34亿元收购合肥三洋51%的股权。

分析:并未影响到国内消费者

对此,行业专家梁振鹏分析认为,在欧美市场,市场竞争激烈的家电业属于不断边缘化的衰退性行业,除了惠而浦、伊莱克斯仍在坚守外,像西门子、飞利浦、GE等巨头都已通过外包、合资、出售等方式退出家电业务。日系企业也在不断关停生产线、出售资产等,未来家电行业将更多由中国和韩国企业主导。但他同时也表示,上述并购会使得中国企业在海外市场的竞争压力明显增大。

据了解,除了少数进口高档产品外,GE家电并未进入中国市场,只是长期在中国采购家电成品以及原材料、零部件,意黛喜的主要市场也一直集中在欧洲,因此,这两项并购对国内消费者并无影响,对一些希望借船出海的中国企业来说却是功亏一篑。

相比日韩品牌,中国家电产品在欧美市场基本上是以贴牌加工为主,收购当地品牌成为中国企业加速国际化布局的重要途径。例如海尔并购新西兰斐雪派克、华意压缩并购西班牙的Cubigel等。

在此次的GE家电竞购中,海尔也是传闻中的买家之一,但并未获海尔证实。实际上,2008年5月,通用电气就曾试图出售家电业务,当时海尔、三星、LG等均有意接盘,后来因全球经济衰退而暂停出售。此外,在2005年,海尔还曾参与竞购美国家电老三美泰克,但最终也败给了惠而浦。

业内人士指出,海尔虽然是全球最大的家电制造商之一,但在美国市场影响力仍有限。

此前,长虹集团旗下的白电平台美菱电器也曾杀入对意黛喜的收购战,有消息称长虹的报价还高于惠而浦,但最终由于“双方就收购方案存在较大分歧”而失败。

据梁振鹏分析,在对欧美企业的并购上,除了价格等因素外,当地政府、行业协会、大股东等的态度也至关重要,在情感上,有着辉煌过去的发达国家品牌对于被中国企业并购往往有所抗拒,同时,从收购后的管理、配送、服务等方面来说,欧美文化更为相近,相对来说受到的阻力更小,不利于中国企业。

(张毓)

微软 IBM 同日“联姻”用友软件

面对中国信息安全建设加速以及市场快速发展的变化,国际IT厂商开始加速与中国本土厂商的合作。9月14日,国内最大的管理软件厂商用友软件与微软、IBM两大国际IT巨头合作,合作内容涉及大数据、云平台合作。

业内表示,中国信息科技领域“去IOE”(IBM、Oracle、EMC)进一步加速,国外厂商感受到了市场压力,需要寻找中国本土厂商合作,从而可以继续“深耕”庞大的中国市场。在9月14日举行的用友软件用户大会上,用友软件高级副总裁郑雨林表示,此次合作双方是在大数据方面。同时郑雨林表示用友软件不做服务器市场,因此与IBM没有竞争关系。

据IDC预计,大数据技术和服务在中国市场的复合年增长率将达到38.7%,到

2017年将从1.655亿美元增至8.5亿美元。

而微软中国与用友软件的合作则是利用目前由世纪互联运营的微软Windows Azure云平台为用友软件企业管理与电子商务平台提供云平台支持。

业内人士认为,在中国加大信息安全建设的大背景下,中国信息领域市场扩大,但对于国际厂商来说同样面临监管趋严的挑战,如何在中国本土企业加快替换洋品牌的趋势下,获得更多市场机遇,合作或是最好的选择。

据了解,今年8月,原本在中国服务器市场竞争激烈的IBM与浪潮集团联手,不仅能让国际厂商符合中国信息安全建设要求,同时也让国际厂商不会错过已经拉开序幕的巨大新增市场。

(广州日报)

管理日记

领导要学会“培养自己”

■ 宏碁集团创始人 施振荣

在一个企业里面,有时候成长并不是只在单一的领域,实际上它的范围是很广的。尤其职位越来越高的领导者,在如何用人部分,变得非常关键。所以,领导者能够容下能力比他更强的人,是一个很重要的特质;领导者应该也能够包容跟他意见不同,或是风格不同的人。如果在用人的地方没有包容的雅量,虽然也会有成长,不过成长到一定层次,就没有办法更上一层楼;所以,领导者一定要先培养自己的成长。

此外,领导的另一个信念就是要给自己找一个新的任务。譬如说,没有人培养我,我就自己培养自己;我给自己新的任务、新的挑战,从经验里面去成长,不断地

承担风险,否则没有办法成长。所谓“不入虎穴焉得虎子”,我想没有风险的承担,就没有办法有效地突破个人能力的限制。

当然,当你在培养人的时候,最好要有“不留一手”的企业文化。实际上,这代表两个方向:一方面是在上位不留一手,形成那个文化,可以让下面的人很快地进步;另外一个环境,如果不留一手,三人行必有我师,还是可以互相学习,成长会比较快。

总结起来,我认为一个人要成长,必须学习,再学习。要靠:①读书;②工作经验;③用心消化;④执行;⑤自我检讨。另外,要相信三人行必有我师。生活、日常上的点点滴滴,都要在无形中学习,并且很有挑战性、成就感;这样在看待周围环境时,敏感度就比较高。