

拟围绕“优化煤、延伸煤、超越煤”的产业定位走出一条集约化、低碳化的发展新路

兖州煤业技能大师创新工作室大显身手

■ 王艳芹

近期颁布实施的《兖矿集团发展战略纲要》(2014—2025),让人们看到了兖矿靓丽转型的前景。刚刚捧回的全国质量管理奖无疑助添了社会各界对兖煤发展的信心指数。走过 40 多年辉煌岁月的兖州矿区见证了煤炭从无到有、煤炭企业从弱到强的光荣历史,更见证了以无数计的人才成长历程,其中,劳模(技能大师)创新工作室的创建和发展尤为值得一书。

“孵化”带来集群效应

伴随着兖州煤业每个时代的发展,总有不同经历、不同行业却用智慧和劳动为企业添彩的劳模,从上个世纪 80 年代矿井建设初期涌现的樊厚弟等实干型劳模,到新世纪之初涌现出的“综机设备维修大王”高兴亮,再到当前为“超越煤、延伸煤”蕴积着实力和能量的“新生代”劳模,他们个人事业的成长和进步,已经和即将深深地留下企业发展的烙印,这一点毋庸置疑。

早在 2011 年 10 月,兖州煤业公司工会就在兴隆庄矿成立了以全国五一劳动奖章获得者、山东省首席技师、山东省劳动模范高兴亮为组长的第一个劳模创新工作室。三年多来,工会投入费用 94 万余元,大力创建劳模(技能大师)创新工作室,以点带面,迅速展开。兴隆庄矿高兴亮劳模创新工作室、东滩矿潘兴波技能大师创新工作室分别被中国能源化学工会、中国煤炭工业协会命名,13 个工作室被集团公司命名,30 多个不同工种、类型的公司、矿处级工作室也初具规模,形成“党政支持、工会组织、劳模(技能大师)牵头、职工积极参与”的工作格局。近年来,兖州煤业公司工会以企业技术创新发展为着力点,致力于劳模(技能大师)创新工作室的创建,积极为高技能人才搭建研修平台,并以此为“孵化器”,让劳模唱主角,发挥引导、激励和带动效应,通过攻关、研发、传艺、交流,开展高技能人才培训,培养技能领军型人才,将越来越多技能强、爱钻研、肯攻关、企业发展急需的优秀人才“孵化”成为出类拔萃的技能大师。人才孵化器作用以及由此带来的集群效应由此得到全面彰显。

廉内助徐霞

■ 陈裕 牟岩

徐霞是江苏涟水县民政局的一名工作人员,也是一名普通镇长的妻子。在日常工作和生活中,她扮演好一个贤妻良母的角色,力争做好廉内助,做到家庭和事业相得益彰。
提高认识,共筑“防火墙”。打铁必须自身硬。徐霞注重学习政治理论,注重提高思想素质和道德修养,增强在复杂环境中分清是非、辨别美丑的能力,自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。实践证明,夫妻之间的特殊关系、家庭成员的亲情关系、血缘关系,对领导干部的行为处事都有直接的影响。如果这种影响是积极向上的,就能相互促进,使家庭成员共同进步。反之,就容易成为引导干部走上错误道路的一种诱因。社会上一些别有用心的人为获取不正当利益,在直接拉拢腐蚀领导干部难以奏效的情况下,往往会想尽一切办法,在家属身上打开“缺口”,继而拉领导下水。俗话说:妻贤夫祸少。徐霞常怀如履薄冰之心,时刻保



“品牌”衍生辐射效应

在今年“五一”节前兖矿集团召开的创建劳模(技能大师)创新工作室推进会暨庆“五一”劳模座谈会上,明确提出要“扎实做好劳模(技能大师)工作室创建工作,在推动集团公司转型发展中发挥更大作用,把工作室创建与工程技术人员、科室业务相结合,不断集聚人才力量,发挥人才作用。”会上还宣布了《关于深入开展创建劳模(技能大师)创新工作室的意见》。

“好风凭借力,扶摇上青云”。经过三年多的培育和发展,兖州煤业公司部分基层单位已经建立和形成了一批叫得响、立得住、推得开的“品牌”劳模(技能大师)创新工作室,如兴隆庄矿的高兴亮、王力生,鲍店矿的王维福、李洪启,济三矿的张磊、边震等等。论社会影响,这些主创人曾分别获得“全国五一劳动奖章”、“全国技术能手”、“全煤行业优秀技术能手”、“山东省首席技师”、“全煤行业技能大师”、“山东省劳动模范”等荣誉称号,在省内或国内均处于领先水平,影响较为广泛;论绝技绝活,这些热衷于技术革新和技术改造的劳模,都曾在行业内获得过有影响的发明、创造和重大技术革新,他们利用所掌握的绝技绝活,用于实际生产与经营,为企业和矿井创造了显著的经济效益。

劳模是金,能够带动别人成为劳模的劳模更是企业的宝。借助于“创新工作室”这一载体平台,广大劳模以传承技术、培养高技能

人才为己任,推行实施“师傅+徒弟”的传帮带模式,根据不同的培训对象开展“样板培训”、“集中培训”、“现场培训”等多元化培训,名师担教员,现场变课堂,案例当教材,利用业余时间进行专业化培训,尤其对青年职工的培训效果显著,很多新职工在短短半年内就能在工作岗位上独当一面。以兴隆庄矿高兴亮劳模(技能大师)创新工作室为例,2011 年以来,这个工作室先后完成了煤矿液压综合实验台、电牵引采煤机弧形二次负压降尘装置等 30 多个革新项目,提高了机电设备科技含量和运行效率,目前已带出 60 多名高级技师和技师,有 120 多名职工成为单位技术骨干。2013 年,134 人取得高级工和技师职业资格,57 人被集团公司评为第五届优秀技术技能人才,其中专业技术带头人 9 人,位列公司第一。

“创新”凸显价值效应

在煤矿环境中如春笋般出现的劳模(技能大师)创新工作室,几乎都将探索 and 研发重点锁定在矿井安全生产中的技术难关,本着提高生产效率的目的,对技术难题进行会诊,提出改进意见和措施,在新材料、新设备、新工艺的引进和使用上力求取得新突破,这一切可以用“创新”二字集中概括,由此凸显出来的价值效应不可低估。

鲍店矿以山东省首席技师、集团公司高级技师王维福命名的技能大师工作室,是以矿三级教育培训基地为依托,实验室配备各

类设备和培训教材、模拟工作面等。2011 年以来,王维福大师工作室共完成创新成果 145 项,为矿井创造了相当可观的价值。目前,该矿正在积极培育集团公司劳动模范、高级技师李洪启劳模创新工作室。2013 年以来,李洪启创新团队结合“三减三提”深化拓展要求,对主井提升系统进行优化,使主井单箕斗提升运行时间缩短一秒,仅此一项每天多提升 12 钩,每年多提升原煤 50000 多吨,为矿井创效 2500 多万元。

自 2013 年以来,济三矿以张磊、边震为主创人的工作室围绕技术创新、工艺革新、设备改造、人才培养等方面,最大努力地为矿井创造效益,先后取得创新成果 27 项,申请国家专利 11 项,为矿井节约各类费用 500 余万元。其中,在选煤技改工作中,张磊劳模创新工作室围绕开展的《提高磁选机介质回收率》、《减少介质管路跑冒滴漏》课题,研发出磁选机溢流调节装置,应用不锈钢刮条搅拌改善磁选效果的革新,总结应用了一套防止管路跑冒滴漏的方式方法,消耗指标由原来的 2.3kg/T 降低到 1.8kg/T,节约费用达 120 万元以上。

今年 5 月份,南屯矿在陕西未来能源金鸡滩煤矿建立了兖州煤业公司首个支援驻外矿井劳模创新工作室——郝胜峰劳模创新工作室,随着对接矿井步伐的逐步加快,兖州煤业劳模创新工作室的触角已然延伸到驻外开发单位,未来十年甚至更长远的道路上,这一人才的“聚宝盆”会给企业带来更多的价值。

模范人物学习。任何时候要按规矩办事,绝不能贪财好色,绝不能以权谋私,绝不能走歪门邪道。在教育实践活动中,丈夫高正飞带头反“四风”,扬“五德”。在食堂就餐时,从不开“小灶”,和职工一起吃工作餐。办公室的面积不超标,从不公车私用。节假日时,有的朋友约他出去喝酒打牌,徐霞就约他回老家看望公婆,以尽孝道。有人劝丈夫参加一些融资获利,徐霞就劝他开展公益活动或向弱势群体献爱心。今年经高正飞倡导,东胡集镇委镇干共向两名困难职工和一名罹患重病的村干部捐款 3 万多元,向他们送去融融暖意。

有付出就有回报。由于徐霞常吹勤廉风,当好贤内助,丈夫成为有名的实干家、工作狂,成为勤政廉政的好干部,家中的奖状和荣誉证书放满一大箱,也赢得他工作过地方干部群众的好口碑。作为一名干部家属,徐霞也感到很欣慰。徐霞表示,今后要继续努力,使夫妻在廉政建设中同频共振,在本职工作中比翼双飞,在构建和谐社会中再做贡献。

腾讯申请牌照

拟推互联网征信体系

近日,财付通信用产品和业务中心高级总监吴丹在 2014 腾讯全球合作伙伴大会上表示,腾讯即将推出互联网征信体系。据吴丹介绍,这个征信体系的基础是建立在腾讯大数据能力上,通过分析出对用户行为记录,向金融机构提供用户评级信息。目前,腾讯也已经在申请征信牌照。

记者注意到,除了腾讯,阿里也将推出自己的“芝麻信用”。

上海维氏盾企业征信有限公司创始人潘凌佶表示,像阿里等基于电商的平台积累了很多数据,在此基础上做征信具有一定的先发优势。

暂无推出时间表

吴丹表示,在互联网征信的背后,腾讯有即时通讯的信息,有消费、有社交、有媒体行为,这些数据都是通过丰富的产品渠道在和用户进行互动,这就保证了收集数据的准确性和可靠性,这是征信的基础。

“腾讯所做的征信,基于腾讯的数据有非常多的维度,有支付,也有社交,还有一些金融数据,我们能够将这些数据集合在一起,发现其内在的规律,对个人的风险来进行评价,”吴丹表示,这不同于央行做的体系,通讯更多的是做一个信息的补充。

吴丹表示,目前,每天发生在腾讯平台上的数据量已远远超过了金融机构和社会上的信息量,腾讯可以用自己的方法去分析这些数据,而且腾讯的用户覆盖量超过 8 亿人,包括有央行信用报告和没有央行信用报告的人,腾讯可以提供一个新的角度来评估他们的风险。吴丹同时强调,在使用这些数据时,一定会征得信息主体的同意,不会涉及用户隐私的问题。

吴丹表示,目前,这个体系还在进行内部测试,能为一部分战略合作方提供这方面的数据,至于何时正式推出,暂时还没有时间表。

互联网巨头争相涉足

据了解,随着行业的快速发展,越来越多的机构已经或打算进入征信行业。此前,多家媒体报道称,阿里即将推出自己的信用体系“芝麻信用”。

平安证券符健在此前发布的报告中表示,目前,我国征信产业恰逢信用消费持续增长和互联网产业处于爆发式增长阶段,行业大发展正当其时。而大数据征信创新信用征集模式,注重数据的相关性挖掘,在补充传统征信的不足,扩充数据覆盖面、丰富度的同时,提高了征信效率。

央行副行长潘功胜此前在全国社会信用体系建设工作会议中表示,“充分发挥市场在推进社会信用体系建设中的决定性作用,培育、发展中国征信市场,积极利用互联网、大数据等新技术条件发展新业态征信,推动征信机构加强自身信用建设”。

不过,真正想要进入征信市场,企业还必须获得征信牌照。

2013 年 12 月,央行发布《征信机构管理办法》,并相继开始接受北京和上海地区企业征信机构备案和个人征信机构申请,目前首批企业征信牌照已经发出,但还没有个人征信牌照发出。

潘凌佶对记者表示,征信行业的发展不可估量,征信可以服务很多行业,比如最近较流行的互联网金融行业。企业征信服务的范围和区域是非常广的,需要更多的公司进入这个行业,未来 2-3 年内应该是资本界追逐的行业。不过,个人征信的牌照可能不会放得太多。(宣申)

房产众筹:搅局者还是转型策略?

2014 年 6 月,团贷网推出“房宝宝”众筹产品——千元买国内豪宅;8 月,平安好房网推出海外房产众筹,100 美元投资美国纽约或佛罗里达州的高级公寓;9 月,万科集团与搜房网合作,在苏州推出“房产众筹”,将众筹理念用于房地产营销环节,这是否意味着房地产行业的互联网化的到来呢?

房产众筹项目具有“房地产 + 金融 + 互联网”三个行业属性

房产众筹可以是一款具有稳定收益的金融理财产品,房产既可以收租金又可以享受资产增值,其投资收益好于一般的理财产品,同时投资风险相对较高,就像房宝宝这款产品也不会做任何收益的承诺;房产众筹也可以是房地产行业的营销变革,只要 100 元或 1000 元就可以当房主,使房地产公司迅速完成潜在客户积累,这会大幅降低营销推广费用,如万科城的众筹就是属于房地产营销环节的互联网化;房产众筹既可以是互联网公司向房地产行业的跨界(如平安好房网),也可以是房地产公司嫁接互联网思维(如万科城众筹),既可以应用于投融资环节,又可用于营销环节,以及很多其他环节;房产众筹其实是一类新商业模式,不仅是高风险的“融资”作用,房产众筹通过互



联网平台线上线下互动,实现房地产商、潜在客户群、潜在投资者三方完美整合于一款众筹产品上。

美国房产众筹要早于国内两年左右,美国

的 Fundrise 网站成立于 2012 年,目前累计交易额 1 亿美金以上,并曾获得 3100 万美元风险投资基金;投资者可按需购买地产项目中的份额,投资规模 100 美元起步,每位投资人可获得 12% 以上的回报。

房产众筹将会是行业的搅局者

房产众筹目前十分不规范,处于混沌甚至混乱的时期,没有相关法律法规保护投资者,众筹资金的流向也没有受到监管,甚至可能会出现携款跑路。众筹的项目也面临信息不对称的风险,房地产行业也面临下滑趋势。据不完全统计,截至 2014 年 8 月底,有 170 多家众筹融资平台公司(含 P2P 公司)跑路,有很多是一次性卷走 2 个多亿的。然而,我们仍然会看到目前有着一百亿的风投基金在向这个行业涌进,如从事 P2P 的人人贷公司估值超过 40 亿元,获得风险投资 1.3 亿美元;事实上,人们对这个新兴事物有着太多期待,或者是对传统房地产行业有着太多不满,就比如高房价的怪圈,一线城市房产供不应求。

又如,中关村股权投资协会执行秘书长尹立志就曾组织“众筹买房”,项目位于河北省沧州市的中捷高新产业园区,预计售价仅为 3500 元。房产众筹也许会成为房地产业既受

又恨的搅局者,因为它既能帮房地产商解决一部分融资,又会带着投资人与买房者的意见去改变这个行业的发展。

众筹是消费习惯或投资偏好的重大迁移

而对于 80 后、90 后的主流消费者或投资者,互联网、移动互联、智能化终端等已深刻影响这一代人,其消费习惯或投资偏好已发生重大迁移。而众筹可以让你既是投资者(如房产公司股东)、又是消费者(房产购买者)、又是租赁者(房产租赁者),同时又能建设一个基于共同目标的粉丝经济圈;众筹最本质的意义就是改变了目前主流的消费或投资理念,通过千万粉丝众筹可实现原来不可能实现的梦想,无论是房产、土地、公司、股权等等,从毫无话语权影响到主导产品研发设计销售,从没有资格的参与到依据自己微小投入并发出声音,通过微小的力量或话语权的不断聚合产生影响厂商的力量。例如,阿里巴巴推出的娱乐宝,网民出资 100 元即可投资热门影视剧作品,预期年化收益 7%,并有机会享受剧组探班、明星见面会等娱乐权益。

从众筹房产到众筹小镇,再到创造新型城镇化模式。通过千万粉丝众筹一个楼盘,或是

一个社区,或是一个小镇;而这些粉丝要么是这个小城镇的投资者,要么是这个小城镇的建设者,要么是这个小城镇的居住者,要么是这个小城镇的管理者,这样的众筹将会是全产业链的众筹。就如同美国的贺喜镇 Hershey Town、和君咨询集团正在筹建的和君镇。通过众筹小镇的理念推动城镇化、产业、居住等一体化的发展,从粉丝到消费者,从消费者到产业,从产业到城镇化,形成自我循环、自我造血、自我发展的经济综合体;通过众筹的方式集聚资金、资源、能力、客户、产业、社区、教育、医疗,打造出互联网化的新型城镇发展模式。

房产众筹将成为中小地产商的转型战略

房产众筹不应是短期的融资行为,而是地产行业的互联网化;众筹不单纯是购买一款商品,而是实现消费者和投资者的梦想。房产众筹的风险与机遇并存,如果过多依赖其融资功能,并承诺所谓的“高利率”,势必会造就高风险,甚至损害消费者;如果是领会其众筹本质,融资融智融梦想,必然符合消费者的终极需求,必然会成为一家小而美的房地产公司,这将是中小地产商在互联网时代最好的转型战略。(世商)