

精工钢构报

JingGong Steel Building News



2008年10月20日
第11期
总第77期
www.jgsteelgroup.com

浙江精工建设产业集团有限公司主办 内部资料 免费交流

浙企准字第D058号

精工钢构集团圆满开展半年度调研工作



调研组在安徽事业部调研

本报讯(通讯员 王海永)为贯彻落实精工钢构集团2008年度“关注员工成长,推行精益管理,追求运营卓越”的经营思路,实现并确保各项经营、管理目标,进一步加快完善集团战略管控模式和对各事业部的授权、管控体系,9月份,在集团总裁孙关富、副总裁周黎明的带领下,由集团总裁办、人力资源部、技术中心、运营管理信息中心等部门组成的调研组依次对安徽事业部、华中事业部、重钢事业部、上海事业部、轻钢事业部开展半年度调研工作,在各事业部的精心组织和配合下,调研工作顺利开展,完成了既定目标。在调研过程中,调研组听取了事业部半年度财务经营状况分析及事业部下半年经营计划和形势预测的汇报,并对事业部的中层管理人员、技术线骨干、生产一线管理人员和一线计产工人进行了分组座谈,听取他们的意见和建议。本次半年度调研工作,充分发扬了民主精神,参与座

谈的员工积极发言,认真、中肯地提出公司存在的各种问题,同时在公司管理运营、人力资源、薪酬福利、行政后勤、技术资源、工厂设备等方面提出了很多好的意见和建议。孙关富总裁在调研过程中多次强调集团公司各部门和各事业部在工作中,要将员工满意度作为工作的最终落脚点,只有企业员工满意才能保证客户的满意,才能保证企业持续稳定地发展。通过此次调研,公司更加深入地了解了各事业部的整体运营情况和广大员工的需求、想法,在调研后续工作中,将仔细分析调研中发现的问题,充分尊重和考虑员工提出的意见和建议,要求并帮助各事业部管理层对各种问题和矛盾提出针对性解决方案,协助并监督各事业部合理、有效地解决困难问题,对于需要集团统一解决的问题,集团公司将制订具体的措施进行落实,从而进一步提高企业的治理能力和整体管理运营水平。

建筑钢结构大有可为 ——精工考察团赴美见闻

本报讯(特约记者 汪顺庆)应美国 Conxtech 公司等同行邀请,集团孙关富总裁率精工赴美考察团一行五人在集团战略顾问郑力行先生的陪同下,于国庆节期间对美国多家建筑钢结构公司进行考察。几天交流沟通和现场参观下来,对美国同行先进的管理理念、切实的技术研发、精确的制造安装都有了一个全面的认识,再次领略了“技术领先,技术为先”的精髓。Conxtech 公司为了保障重型钢结构构件到施工现场安装的精确度和效率,专门研发出独特的节点,为现场高效率施工奠定了基础。Anderson 公司是一家做冷弯薄壁型钢(超轻钢)住宅和商服建筑的设计公司,为了使他们的设计更科学、更优化,设计人员与建筑公司施工技术人员共同研究每一个难题,直到最有利于施工为止。他们设计的超轻钢可以做到6层甚至9层,让我们觉得不可想象。Dietrich 公司在诺克斯维尔正在施工的项目是两幢建筑面积达三万多平方米的六层商业建筑,其材料也是冷弯薄壁型钢,他们的工序安排、材料应用、节点处理、现场管理都给我们上了深刻的一课。通过对纽约、西雅图、拉斯维加斯等地施工现场的实地踏看和了解,在美国,大量的建筑都是采用钢结构(包括重钢、轻钢和超轻钢),原因主要是他们把钢结构的优势发挥得淋漓尽致,让客户真正信服钢结构。对于精工在中国建筑钢结构行业做出的成就,他们也深表钦佩,而且对于中国建筑钢结构市场充满了信心和浓厚的兴趣,纷纷表示愿意与精工合作,发挥精工在国内的优势,共同推进建筑钢结构的发展。这也恰恰批驳了“奥运会”、“世博会”后建筑业包括钢结构建筑将会大幅萎缩的论调。因为,住宅和商业建筑机会还很多,建筑钢结构因其明显优势将大有可为。

精工钢构集团 2008 年营销会议及培训顺利举行

本报讯(特约记者 倪建慧)2008年10月5日至7日,精工钢构集团2008年营销会议及培训在安徽六安皖西宾馆举行,集团领导及各事业部主管销售领导和销售人员共计90多人参加会议及培训,并特别邀请集团法律顾问俞友根律师到会授课。本次培训的主要目的是为了更好地分析和面对目前的钢结构市场,理清思路,明确销售策略及下一步的工作重点和目标方向;提升销售人员综合素质,提供各事业部间相互学习和交流的平台。同时利用培训前的国庆长假,为奋战在销售项目一线的人员安排一次旅游活动,为营销线员工们互相交流,畅叙激情提供良好的机会。本次培训由集团副总裁钱卫军主持并作工作报告,钱总的报告中客观地剖析了精工钢构集团的营销现状、国内外钢结构建筑的市场现状和机遇、钢结构建筑企业所面临的竞争环境,并对各事业部的业绩情况进行分

析,提出销售线目前存在的问题和拟采取的措施。同时,通过对销售工作现状的分析,钱总提出了下一步销售工作的要求,勉励大家要在取得良好业绩的同时,注重销售信息收集,注重销售过程的风险防范和控制,注重销售人员能力和素质的培养,各级领导要注重对营销线管理措施的落实检查,关注对销售工作的支持协调,关注重大项目对接协调人制度的落实和执行,加强集团内部的信息共享和资源共享,加强市场规划和合理布局,健全营销体制建设等。重钢事业部营销中心副总监倪建慧针对目前销售线在销售绩效核算工作中存在的疑点和难点,结合2008年度营销政策,详细讲解了销售绩效核算的流程、递交资料中需要注意的内容以及在销售绩效核算中对于项目合同评审质量要求及项目销售过程考核中应该关注的内容。华中事业部总经理助理付晨波、重钢事

业部副总陈志江、亚洲美建的刘承宗博士、上海(海外)事业部副总汤浩军等也各自发表了看法。在培训会议最后,集团总裁孙关富作了慷慨激昂的总结性发言。孙总简要概括了对营销管理工作的具体要求、方向和目标,并提出了下一步营销工作开展具体措施方案。要求营销线抓紧完善营销管理体系,尽快编制出一套可行的、符合精工企业文化、简约的营销管理模板和培训手册,要加强管理体系建设,更要加强销售的日常培训。同时,孙总强调了营销线要做好“两个工程、四个转变”。“果树工程”——即建设销售队伍要如同培植果树一样的精心呵护和管理,这是04年在北京营销工作会议上集团董事长方朝阳曾提出的要求。要加强销售团队建设,要建设一支拉得起、打得响的销售队伍。“种子工程”——即信息渠道建设,对此,

精工有相对完整的管理体系,更有 CRM 信息管理软件相辅助,但至今,没有很好地进行应用,甚至出现其他竞争对手已经中标的项目,而我司的部分销售公司老总连信息都还未知的情况。长此以往,就算目前有好的业绩,也只是“昙花一现”,所以,销售工作一定要注重信息渠道建设,项目信息管理是销售管理的基础。为此,从现在开始,销售工作要实现“四个转变”:一,从传统推销转变为品牌营销;二,从传统推销转变为技术营销;三,从“关系”营销转变为“关系+运作”,要通过彼此间的信任关系建立,以达到项目通过销售过程的价值增值、增效;四,从单兵作战转变为团队协作作战,项目运作要组团运作,团队成员在其间要各负其责,各司其职;要建设“狼”性团队,培养销售人员责任意识、团队意识,要培养一支具敏锐性、敢拼、有奉献精神的销售团队。



(Conxtech 公司总裁西蒙斯先生、精工钢构集团总裁孙关富先生、集团战略顾问郑力行先生等双方在技术交流和洽谈)

杭州湾跨海大桥海中平台改造 工程雏形渐显

本报讯(通讯员 杨李忠)杭州湾跨海大桥海中平台已犹如一艘正在铸造的航空母舰驶往杭州湾海面上呈现雏形。据了解,自工程中标进场以来,现场项目部在公司各级领导的关心下,在各位老专家的大力指导、帮助下,攻克工程本身存在的各种技术问题和难点;理顺各专业分包和专项分包各种商务和协调关系;克服现场因台风、雷阵雨、涨落潮、起风、停电、交通運輸受阻等一系列意想不到的客观施工条件,于6月26日正式开吊。截止日前,海中平台部分主体结构一、二节柱已全部安装完成(共分为四节柱),观光塔部分最难最复杂的柱脚纠偏处理部分也已进入收尾阶段。已完成钢结构安装约5146吨,占本工程总钢结构量的49.4%。平台二层楼面已开始浇筑,各分包方已全部进场进入施工中。杭州湾跨海大桥海中平台改造工程位于跨海大桥 K66+120 处下游150m处,由海中平台、观光塔及连接栈桥组成。海中平台成椭圆形,长轴长147.8m,短轴长99m,平台建筑面积为36616.73m²,六层,建筑高度为24m。观光塔位于海中平台的东北侧,观光塔总建筑面积为5100.42m²,地上16层,建筑高度为145.6m。由我浙江精工钢构有限公司施工总承包承建,现工程正按照总包项目部制订的总施工进度控制计划紧张有序,如火如荼地不断向前推进。

“我为企业增效献一计” ——重钢事业部合理化改善提案活动简报

文/屠国平

金秋十月,秋风送爽,硕果累累,自重钢事业部推行《合理化改善提案制度》以来,广大员工积极参与,通过电话、OA 邮件和向合理化工作小组投稿各类合理化提案40余项;合理化改善提案作为企业革新挖潜、降低成本、提高生产率、增加企业经济效益的重要途径,它能够充分调动起全体员工参与公司管理的积极性,对改善公司管理,提高经营效益有着举足轻重的作用。公司近半年的合理化提案活动从工艺、设备技术的改善改良,到成本节约,再到管理效能的提高,直至工作生活环境的改善等等,都取得了较好的效果和经济效益。

一、技术创新方面
卷板机无余量卷制方法在珠江西塔、天津津塔、杭州湾跨海大桥海中平台改造工程圆管卷制广泛使用,不仅节约了大量原材料,也为以后相似的卷圆产品的制作提供了科学加工依据和经验;西塔工程采用辅助段、半圆瓦段,钢管段三段卷板机卷制焊接后进行相贯线切割(其中半圆瓦段中减少了废料余量),有效控制了原材料;杭州湾柱脚槽口部分制作工艺的改善,大大降低了现场的吊装难度;奥太气保焊机逆变模块触点密封处理……

通过技术创新不仅能够极大地激发大家学习技能的积极性和热情,而且也起到了提高工作效率,降低生产成本的作用。
二、节约成本方面
重钢五金仓库将起重机械更换下来的可再利用的钢丝绳,制作成工厂需要长度的钢丝绳头用于小件吊装,为安全使用标明承重范围,节约工厂部分用于吊装的钢丝绳材料成本近1/2;裂盘的汽保焊丝的重新圈绕,绕制后的焊丝已经在焊接实验室使用,后期将在工厂推广使用,可彻底消灭车间内焊丝盘裂后焊丝锈蚀、废弃不用的情况。
以上的改善提案,不仅节约了公司的生产成本,而且合理利用废弃的物料,做到人尽其能,物尽其用。
三、管理效能方面
日本加工工厂质量检验员提出班组建立“工程生产进度、工程质量和现场质量”的质量小看板后,对使用班组进行了跟踪分析,不仅使员工更清楚工作方向,而且降低了打磨、二次加焊和矫正的发生率,目前已在工厂各班组广泛使用。效能管理过程是管理质量的整合、管理发展的整合,需要我们从工作中去发

公司举办第一期 “八项基本管理技能”内部培训

本报讯(本报记者 谢吉)9月28-29日,59名公司中基层管理干部齐聚永通度假村,接受第一期为期一天半的“八项基本管理技能”内部培训,集团副总裁周黎明担任讲师。所谓八项基本管理技能,即计划、行动和检查、授权、指导、制定绩效期望、传达绩效期望、有效沟通和培训员工。周总首先就什么是管理,什么是管理者,管理者分哪几类,以及作为管理者应该如何看待管理工作中存在的问题和矛盾,与大家进行了深入的探讨和交流,并引出作为一名管理者所应掌握的八项基本管理技能。他凭借对德鲁克管理思想深入的研究心得和丰富的实践经验,结合公司大量实际案例,旁征博引,对各项管理技能进行了深入浅出的讲解,并重点讲解了计划、行动和检查、授权、指导和有效沟通等五项技能。在授课方式上,周总与学员之间保持了充分的交流和互动,整个授课过程不但有多次小组讨论,更有许多随机提问,学员发言或是参与回答问题的积极性非常高。互动的授课方式,不但促进了课堂氛围,而且保证了课程效果,使学员充分认同和吸收课程内涵。从课堂效果评估情况来看,学员对本次培训的认同度很高。普遍反映本次课程对他们的管理工作是一次很好的对照和检验,帮助他们对自己的管理工作进行了深刻的反省,发现了许多的不足之处,而且通过培训,得到了很大的启发,为改进自身管理工作指明了方向,部分学员反映这是他们听得最认真的一次培训,也是感触最深的一次培训。在八项技能中,学员反映计划、行动和检查、授权和有效沟通四项技能对他们的工作帮助最大,也是目前他们在管理工作中问题根源的集中所在。同时,这次培训也是对公司管理文化的一次深入学习,使学员进一步了解了公司在管理和用人方面的长处和不足。