

## 采矿业未来： 卓越运营的转型策略

本案例探讨了一家全球性矿业公司如何应对关键运营挑战，以提高竞争力和可持续性。在面对成本上升、环境压力及技能短缺的情况下，公司通过实施一系列转型策略，包括诊断、合作性质的研讨会及定制改进路线图，提升生产效率、简化运营并推动持续改进。

### 挑战

澳大利亚采矿业当前正处于挑战与机遇并存的不确定阶段。近年来，行业不断面临商品价格波动、运营成本上升、高度竞争且流动性强的劳动力市场，以及严格遵守环境标准的压力。

这家专门从事贵金属开采的矿业公司在澳大利亚面临严峻的运营挑战。尽管拥有广泛的资产组合，公司仍然承受着成本压力。

- **运营效率低下：** 流程产能失衡导致资产利用率低下。所有生产站点普遍存在效率低下问题，制约了整体生产力。
- **可视性和洞察力差距：** 公司缺乏统一且集成的数字系统，整体运营的可见性。现有系统在核心目标上缺乏清晰定义，这使得系统在业务内是孤立的，从而限制了有效的决策和资源配置。
- **实践不一致：** 各矿场独立管理，每个采矿点的运营模式不同，标准和实践亦各异，导致沟通和操作效率低下。



- **员工队伍不稳定：** 由于各矿区高层领导的任期各异，导致不同站点在职责分配、特别是技术领域的操作标准各不相同。这种差异进一步加剧了各站点对承包商的依赖，使得高级人员在实际操作中的工作水平未能达到最佳效率。

### dss+ 解决方案

#### 全面评估，定制方案

dss+ 并未部署标准产品，而是与矿业公司的领导层一同深入了解情况，并就解决当前和长期挑战的整体方法和策略达成一致。

dss+ 与公司共同设计了一个方案，快速识别运营中的低效率，并制定了优先解决的路线图，增强公司应对行业不断变化的灵活性。这一过程需要对公司的运营有深入的了解，并重视培养持续改进的文化。通过聚焦关键领域，dss+ 为每个采矿点制定了全面的解决方案，推动通过卓越运营实现可持续增长。

通过与 dss+ 合作，公司领导层开启了一段大胆的转型旅程，以多维策略应对其复杂的挑战：



**全面诊断：**dss+ 进行了广泛的现场诊断，彻底评估五个采矿点的加工和采矿操作。这些评估是基于事实的，目的是识别和量化阻碍生产率的瓶颈和低效环节。每次诊断都利用运营数据分析和与客户现场专家的咨询，结合 dss+ 专业知识，以识别价值流和瓶颈。

从诊断中获得的见解突出了改进的关键领域，还为后续针对性的研讨会奠定基础。这些研讨会旨在识别改进点，确保公司能够优化运营，实现可衡量的绩效提升。



**促进想法生成：**dss+ 在每个现场举办协作性研讨会，对改进机会进行优先排序、验证，再通过进一步的范围界定，转化为可行的改进项目。这些研讨会帮助生成包含关键绩效指标和价值释放的综合路线图，路线图均由各站点主导规划和制定。



**改进路线图：**明确项目范围，结合计划管理策略，确保在实施优先计划时取得进展。项目管理基本原则的优化，包括问题定义、范围设定、资源配置和关键里程碑的定制，以适应不同运营层级的需求，使利益相关者了解并参与改进工作的每个阶段。



**持续改进和培训：**dss+ 为改进团队提供持续的指导。此外，还将计划路线图整合进公司现有系统中，确保从规划到执行的过程中保持透明且一致。这种定制化方法不仅帮助员工掌握必要的技能，还强化了适应性和持续改进的企业文化。

## 影响

### 促进可持续增长和卓越运营

dss+ 实施的战略干预措施显著改善了整个矿业公司的运营：

**运营效率提升：**流程的优化降低了各个站点的全包成本（AIC），每个站点的成本节约从 69 澳元 / 盎司到 142 美元 / 盎司不等（3-5%）。这些是通过提高整体生产力实现的。

**总体成本节约和价值创造：**项目估计总价值超过 1 亿澳元。每个站点都制定了策略来控制全包成本（AIC）。

**提高运营意识和决策能力：**各生产站点对自身的生产能力和限制有了更清晰的了解，从而能够做出更有针对性和明智的决策。

**关注项目实施和监管：**公司加强了对各项改进措施的监管，确保这些变革措施不仅有效实施，还能带来长期的成效。

**高层领导的参与：**高层管理团队识别并解决资本管理流程中的一个关键问题，该问题此前严重影响了项目和整体生产。如今，公司对这些问题的根本原因有了深入理解，正在以此为导向进行必要的改革。

**赋能业务改进团队：**业务团队现已全面具备推动变革的能力。通过明确界定计划的预期成果、范围和绩效指标，这些团队能够自信且透明地开展任务。

通过将运营实践与现代评估方法相结合，公司提升了自身的竞争优势，实现了可持续且具有韧性的运营，从而有效降低了成本。

dss+

Protect. Transform. Sustain.



更多关于 dss+ 解决方案，欢迎联系我们

021 5068 2805  
info.cn@consultdss.com  
www.consultdss.com

