搭乘丝路“快车” 建设中英合作示范工程

建工力量让不列颠老城重焕生机

天刚刚亮，从北京飞来的海南航空HU7903次航班，满载乘客，缓缓停靠在英国曼彻斯特机场。这条航线是去年6月正式开通的，是除首都伦敦以外，英国与中国内地间唯一的直飞航线。得益于正在建设中的曼彻斯特空港城，北京和曼彻斯特这两座隔洋相望的古老城市联通在了一起，并由曼彻斯特串联起英格兰北部的更多城市。

北京建工英国公司正以建设方和股权投资方的身份，耕耘在曼彻斯特空港城项目，为这座“足球之都”带来新的生机和力量。

“足球之都”的建工印记

曼彻斯特这座英国老城，是球迷心中的“圣地”，大卫·贝克汉姆、C罗、范佩西……足坛上这些熠熠生辉的球星，都曾效力于本地的球队。

“你好吗？我很好，谢谢！”这是曼彻斯特机场奥林匹克大楼第10教室传来的英式普通话。正在进行的活动是北京建工英国公司中方员工在为英国员工进行中文授课。袁铮就是中方的小教员之一，像每个中方员工都有英文名字一样，袁铮帮助每位英国同事都翻译了中国名字，大家看到自己的中文名字既兴奋又新奇，一遍一遍地练习发音。

这些英国员工在工作中佩戴集团徽章、头戴集团标识的安全帽、身着集团标识的工服，乍眼一看，和国内员工没有什么区别。如果去询问当地居民，他们都知道空港城项目，也都知道投资方中有一家中国企业——北京建工集团，因为空港城，北京建工集团在英国的基建市场声名远播。

“三个第一”打入当地市场

2013年10月，英国时任财相奥斯本在访华期间宣布，由北京建工集团与曼彻斯特机场集团、英国卡莉莲建筑公司以及大曼彻斯特养老基金共同出资，开发建设曼彻斯特空港城项目，北京建工集团在其中占股20%。同时，北京建工也将作为项目承包商，完成项目全部建设工作的50%。

曼彻斯特空港城俯瞰效果图

根据规划，这个位于曼彻斯特机场周边的大型基建项目，总面积约合46.5万平方米，预计开发周期在10到15年，总造价则高达8亿英镑。

这种规模，令曼彻斯特空港城项目在当时创下了三个第一：是2012年伦敦奥运会后英国最大的城市改造项目，是2011年中英两国签订关于加强基础设施合作谅解备忘录后首个落地实施的项目，也是中国企业首次以投资者和承包商双重身份进入英国基础设施建设领域的项目。

作为欧美国家中的顶尖市场，英国是很多国际工程承包规则的制定者。一家外国企业想打入当地市场，“家庭作业”必须提前做好。“我想，得益于我们在大型建设项目上的运作经验、国际化视野、真诚的态度，以及英国合作方开放合作的心态，促成了这次牵手。”国际投资公司英美区域总监邢严说。

近90%本地雇员的“本土企业”

在英国公司近50名员工中，中方人员只有5人，其余的都是属地化员工，近90%比例的本地雇员，使得项目团队成为一支多种族、多文化的国际团队。在曼彻斯特城工作生活近两年后，于东温、袁铮等中方员工在与英国本地人的相处中看到了绅士形象背后的活泼与热情。英国员工一起为集团六运会录制加油视频，用英式汉语大喊“加油”，关注《北京建工》报和《北京建工国际》报，看见报纸上有自己的报道，也不禁会“沾沾自喜”。对于集团的徽章，他们也会“争抢”，以拥有为荣……

在问及工作感受时，现年27岁的米德伍德洛克项目现场工程师Karl Callaghan说：“我在北京建工工作近一年了，这是一家国际性企业，我在这里工作的很开心。”

作为一家“本土企业”，英国公司特别注重中英文化交流，积极参与商会和其他企业组织的各项商业活动，传递北京建工的价值观和企业文化，分享和学习投资英国的经验。公司相继组织了花灯节、曼城长跑、龙舟赛和中文课等活动，促进文化交流。聘请专人负责与项目所在的索福德区委以及周边社区对接，向钥匙联盟学院基金会捐赠校车，帮助学生参加梦想课程，践行企业社会责任。

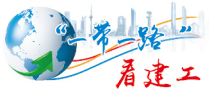
北部振兴搭上丝路“快车”

尽管英国并非古丝绸之路国家，也并不属于“一带一路”沿线国家，但英国主动提出将“北部经济引擎计划”与“一带一路”倡议对接，向世界发出了积极参与“一带一路”的信号，吸引中国的投资者参与城市的复兴建设。

2015年10月23日下午，国家主席习近平在时任英国首相卡梅伦的陪同下参观了曼彻斯特空港城。习近平为正在建设中的曼彻斯特空港城项目点赞，希望北京建工和合作方共同努力，将曼彻斯特空港城项目打造成为中英合作共赢的示范工程。在这句鼓励话语下，英国公司相继完成了空港城项目框架之下的阿尔法仓储工程和南区基础设施升级工程，使公司在英国迅速杜大井真正融入当地市场，进而一举斩获圣迈克和米德伍德洛克项目。这些项目的建设，给曼彻斯特这座城市带来了新的生机和力量。

面对中英关系历史性机遇，北京建工英国公司将与英国企业家加强交流，深化合作，在“一带一路”倡议下，播下更多互利共赢的种子，力争在中英关系“黄金时代”缔结更多的“黄金成果”。

赵莹莹 李灵



科学规划 集中统筹 合理调配

五建集团集约化管理助推企业转型升级

打开电脑，五建集团传感器大楼项目经理张春生仔细查阅着材料集中采购平台上供货商的信息。从开工至今，这个项目90%以上的材料来自这个平台。“价格低、质量有保证，是我选择这个平台的原因，而且合作下来发现，这个平台供货商的效率很高，让工程进展很顺利”，张春生说道。

这个平台是五建集团诸多管理平台中的一个，而这些平台的核心便是一个词“集中”。为提升企业转型升级能力，五建集团积极推行集约化管理，加强对各个基层单位的管控力度。

资金集约化 实现资金高效利用

资金管理是企业一切管理的核心。五建集团算得上是最早实现资金集约化管理的企业之一，而这项工作要追溯到几年前。彼时，五建集团资金全部由各个项目部自行管理，分散资金管理虽然便于日常采购，但资金主导权的过于分散也导致公司总部管控能力弱。“当时个别项目光银行账号就六七个，怎么管理？将顺这些问题非常关键。”五建集团副总经理朱德东回忆当时的情景时这样说道。

五建集团领导班子面对这个制约企业发展的最大障碍，果断出手，快刀斩乱麻，直捣问题根源。经过讨论研究后，最终决定收归公司所有项目部的资金，由公司统一管理，之前的所有项目账号全部废除。领导班子对这个问题态度坚决、措施有力。不执行公司集中管理规定将受到相应的惩罚，那时，个别项目经理因隐瞒银行账号而被免职。五建集团的管理实践雄辩地证明，收编资金管理权，并不意味着公司限制基层项目运转的资金使用，相反地，资金集中管理反而让项目部的流动资金不再捉襟见肘。

资金集中管理后，公司着手设置企业内部银行。这个内部银行便是企业唯一的账号所在地，所有项目部的流动资金全部进入这个账户，除了公司应该收取的管理费外，各项目部可以按照工程建设需求，在上报工程计划时支取所存入的剩余资金，同时对存入的资金，公司还给项目部按照标准利率计算存款利息，内部银行不仅解决了项目用钱难、流动资金少的问题，还有效遏制了支出不规范行为的发生。目前的建筑工程大多存在工程款不能及时到账的问题，一些项目运转容易“钱紧”，有了内部银行之后，急需用钱的项目就可以从内部银行借款，同时支付一定额度的利息。但内部银行“救急不救穷”，公司鼓励项目部及时回收项目工程款，而不是一味地从内部银行借钱，以免发生本末倒置。除了贷款功能外，内部银行还根据项目情况进行投资。与此同时，在内部银行中，所有投资折旧、借款利息、管理费、培训费等全部以现金结算，避免了以往项目部上报公司资金的账面化、数据化、虚拟化，实现了资金的高效利用和真实使用。

一项决定重塑了公司的资金根基，也为企业转型奠定了坚实基础。五建集团通过抓关键，实现了资金的集约化管理，发挥了资金的最大效能，解决了资金在单个项目上沉淀的问题，最终实现了公司资金的高效流转。

人员集约化 实现人才合理调配

目前，五建集团建筑施工领域从业人员约750人，除了总部机关人员外，630人在基层项目部工作，而公司手中的30余个项目，以及四个分公司，更是集中了公司的骨干管理人员。人才集中在一线的人员结构得益于五建集团集约化的人才管理机制和人才选拔机制。

近年来，五建集团确立了集约化的人才选拔机制，严格控制人员规模。选拔机制中所设置的绩效考核指标、月度考核指标、民主测评等形成了人才考核的闭环，构建了“纵向到底，横向到边”的考核体系。同时，针对不同岗位的员工设定了不同的考核标准，这一项的权重就达到80%，确保人才考核贴近企业工作实际，防止“一刀切”。

吴波如今是五建集团建安事业部的副总经理。十多年前，吴波从重庆老家慕名来到公司，从一个技术员做起，经历了奥运村项目、奥林匹克水上公园项目等工程的历练，在创效、管理等各个方面的考核中均名列前茅，公司严格依照人才选拔机制的各项考核标准，对其进行综合考评，最终提拔其为企业的一名高管。类似的选拔案例在五建集团还有很多，而这些案例也激励更多的员工发挥聪明才智，为公司发展贡献力量，实现个人和企业的同发展、共进步。

建筑行业的项目部本应是临时性、机动性的组织，工程结束后，项目部随之解散。但在实际操作中，一些项目部出于各种原因，迟迟无法解散，造成了人才固化，降低了工作效率。

按照集约化人才管理机制要求，五建集团从项目全生命周期理念出发，将工程的投标、准备、施工、结算全过程作为考量，一旦工程进入结算期，项目没有按时间要求完成结算，项目部必须解散，由公司相关部门介入结算工作。被解散的项目部人员，公司根据工程需要将人才分散到各项目部，由于资金集约化管理对项目部的制约作用，对于接收的人员，项目部必须无条件地妥善安排。这样一来，项目部人员实现了流动。

这种集中又灵活的人才管理模式很快凸显出了优势和成果。该模式不仅做到了人尽其才、物尽其用，避免了人员困话弊端，提升了企业布局市场的高效性和精准性，也提升了项目部的管理能力，降低了管理成本，项目部的盈利能力也随之提高。一些项目部纷纷在公司兑现工作中斩获佳绩。曾有一个项目因为业绩突出，获得公司奖励460万元。直到现在，各项目部仍然将兑现金额作为相互竞争的关键数据。无形中，在各项目间建立起了正向激励机制。

“滴水不成海，独木难成林”，资金和人才的集约是现代化企业升级改造的必由之路。近年来，五建集团坚持走集约化管理之路，也从集约化管理中获益良多，在今后的发展中，五建集团将进一步探索集约化的新道路、新领域，为实现集团和公司的“十三五”规划目标作出新的更大贡献。

肖玫

刘云龙：“技术控”商务经理的自我进阶

7年来，参与大大小小20个项目，造价共计约2.39亿元。其中包括，已竣已结工程16个，结算价款约1.95亿元，其中15个工程的工程款已全部收回；已竣未结工程1个，上报预结算金额320万元，已收回金额170万元；在施工程3个，合同价款共计4100万元。

以上这些数据，是让机施公司全体员工引以为豪的“成绩单”，也是对商务经理刘云龙的高度概括，刘云龙，今年28岁，现为机施公司基础七项目商务经理，2010年毕业后进入机施公司，先后担任项目技术员、预算员、商务经理等职务。

转岗不转行 “技术控”挑起商务“大梁”

刘云龙是个“技术控”，参与多个工程项目建设，转型商务领域后，他给自己定下了力争在公司中做“技术人员中最了解商务的人、商务人员中最精通技术的人”的目标。

刚入职时，刘云龙是项目部的技术员，2014年初，鉴于项目部“偏重技术、缺少商务”的实际情况，刘云龙由技术员转为商务员，主要负责项目前期投标报价、施工过程中变更洽商及工程竣工结算工作。转岗3年以来，得益于自己的工程项目经验，他对商务工作上手比较快，工作业绩上捷报频传。

在项目招投标阶段，刘云龙充分发挥自身的技术能力优势，做到投标期间方案编制有“计划”、施工过程中变更洽商有“依据”、竣工结算有“把握”。在长辛店棚户区A地块安置房项目，刘云龙在投标过程中通过现场勘察及业主方代表介绍，把握住机会，提供了一份有“策略”的报价，最终成功中标该工程。

见微知著 “效益控”的项目“致富经”

刘云龙是个“效益控”，最大限度地为公司创造价值，是他实现自身价值的职业追求；最大程度地保障公司的效益，是他最根本的职业目标。

亦庄X91R1地块项目是公司首次与中国金茂集团合作，刘云龙全程参与投标过程，力压亦庄当地土方施工车队，最终以技术标第二、商务标第一成功中标，截至目前，共回收工程款约1400万元，合同履约风险为零。

施工过程中，刘云龙不放过每一个二次“经营”机会。在长辛店棚户区A地块安置房项目中，他发现工程勘察报告与现场不符，通过现场变更洽商，先后签订补充合同65万元、洽商60万元，最终结算价款由一期合同范围内约150万元，增加至约300万元。得益于前期良好的沟通与合作，项目部随后又与金茂集团在丰台科技园28-A地块项目、来广营B1地块医院项目开展了合作。另外，刘云龙还处理过多个项目部“历史遗留工程”的竣工结算问题，使项目部除近期竣工工程外，完成了100%项目结算，总造价达到1.5亿元，洽商变更费用达到1400万元。

好学上进 “知识控”的自我提升之路

刘云龙还是个“知识控”，他对知识有着近乎执着的渴望和追求，并且有坚持学习的毅力和提升自我的觉悟。

俗话说，“技多不压身”。在工作之余，刘云龙不忘提升自身的专业素质，不断地努力学习，充实自己。他参加了集团第一届特级造价师导师带徒活动；努力学习土建方面的造价知识，进一步拓宽视野；同时，他还结合专业公司的特点，学习技术、生产方面的知识，力争成为复合型人才。2016年，他还考取了一级建造师、土建工程师中级职称证书；除了学习专业知识外，他还研究建筑法与合同法，他认为如果一名商务经理不懂法律法规，不但对于其本人，对于整个项目，甚至整个公司来说，都将是一种灾难，严重时就会导致工程项目的亏损。

好学才能上进。“中国共产党人依靠学习走到今天，也必然要依靠学习走向未来。”刘云龙就是这样的共产党人，他坚信知识的力量，并将依靠知识继续为公司的美好未来添砖加瓦。

冯仙惠

员工力量
集团十佳商务经理事迹系列报道

管理新报 guanlixinbao

北京鲜活农产品流通中心 项目部开展应急救援演练

本报讯（通讯员周末）“这里有人商空坠落了，赶紧派人过来救援！”接到报告后，救援小组快速赶到事发现场实施急救。近日，北京鲜活农产品流通中心项目部开展了安全事故应急救援演练。

项目部将本次演练设定为高空坠落应急救援，在发现“伤员”后，安全员立即组织救援小组，携带担架及急救箱赶到事发现场，第一时间对“伤员”进行简单的急救处理。同时，保安立即在事故现场外围设立警戒线，对现场进行保护，并维持现场秩序，引导人群有序疏散，保障救援通道畅通。随后，救援人员将伤员转至专用救援车辆，并送至指定医院。

该项目是亚洲地区单体建筑面积最大的鲜活农产品流通中心。尽管工期紧张，项目部依然不忘抓安全，制定了安全事故应急预案，明确了相关领导小组、责任划分及救援流程。本次演练进一步统一了现场应急救援人员的思想，检验了应急领导小组的指挥、现场控制能力。

土木公司“检验试验服务型”职工创新工作室挂牌成立

本报讯（通讯员马玥）近日，土木公司举行“检验试验服务型”职工创新工作室授牌仪式，宣告该工作室正式成立。这是继公司“马云新职工创新工作室”于2015年挂牌之后，公司成立的第二个职工创新工作室。

“检验试验服务型”创新工作室以现代化标准试验室代替传统试验室，严格落实集团试验计划、现场试验室设置以及预拌混凝土技术合同等标准化要求，力争打造具有公司特色的职工创新品牌。

工作室将依托“飞行检查”，对工程实体质量开展实测实量，引入可视化、数字化信息记录模式，将验收结论的有关检测数据以二维码形式在工程实体中标识，任何人在任何时间打开手机，扫描这些二维码，就能够看到该工程混凝土回弹、钢筋保护层厚度、截面尺寸等实时更新的核心数据。

此次成立的“检验试验服务型创新工作室”旨在为土木公司搭建试验管理、服务创新的新平台，为全面提升公司试验优质服务水平提供支持，切实发挥高技能人才对广大职工的引领带动作用，充分激发广大职工为企业发展献计献策和岗位建功的热情。

建筑技术公司组织 沙盘实战模拟培训

本报讯（通讯员王延泽 沙玉娇）日前，一场着眼于提升中层干部管理意识、管理能力和市场开拓能力、业务素质能力的“提素”模拟培训，在建筑技术公司精彩上演。来自各部门的19名干部和员工，参加了此次为期三天的企业经营沙盘实战培训。

沙盘模拟培训共分为五个小组，分别模拟五个相互竞争的公司，小组成员分别担任总经理、财务总监、销售总监、生产总监和采购总监角色。培训班采用翻转课堂的方式，利用形象直观的沙盘道具，模拟现实残酷的市场环境，使参训者实施企业经营管理、参与市场竞争、体验企业经营中经常出现的各种问题，最终与同事们探索解决问题的途径。最后，培训老师从多个维度评选出获胜团队，并选出最佳CFO、最佳CEO、最佳生产总监及最佳销售总监等。

举办本次沙盘实战模拟培训，旨在提高参训人员的综合素质，提升管理营销技巧，带动干部职工为破解企业发展难题、推动企业发展积极建言献策。

建工党校开展 主题学习交流活动

本报讯（通讯员冯彩虹）5月8日，建工党校以“创新培训形式和学习内容，重点关注新的学习技术”为主题开展学习交流活动。

活动中，建工党校员工们围绕选择的主题，以图片、文字及PPT等手段激情讲演，系统介绍了无领导小组讨论、六顶帽子思考法、引导式学习技术、世界咖啡馆和私董会等培训形式及技术，开拓了大家的思路，激发了灵感，为以后创新培训形式、提高培训质量垫定了扎实基础。

今后，建工党校还将推行“名人堂”，引进标杆企业学习经验；“游学站”，促进跨界交流；“微学习”，延伸学习周期，让社区学习无处不在；“梦分享”，加速知识传播；“应用潮”，实现内训行为转变，应用学习技术提升质量和效益；“新同盟”，促成与企业和讲师达成深度战略合作等六项团队建设计划，创新培训形式，丰富主题交流学习内容。

安装集团与北航 共建学生社会实践基地

本报讯（通讯员屈伽泽）近日，安装集团与北京航空航天大学人文社会科学学院共同设立的“学生社会实践基地”正式揭牌。这是公司首次与高校进行校企合作，有助于校企资源共享、拓展优质人才引进渠道。

安装集团将充分利用高校资源，开展管理类的交流、讲座活动，共同开展国企参股企业管理性课题研究，不断推进学研融合。借助实践基地，双方还可以更加广泛地进行校企间的党建联创共建、课题研究、资源共享等方面合作。

为推动人才强企战略落地，公司出台了系列举措。如设立新入职大学生公寓，进行工资改革，全面启动“8090人才工程”，建设学生社会实践基地，提升企业对优质人才的吸引力。此次与北航共建实践基地正是落实企业人才强企战略的重要举措。