

锁定“竣工年” 夺取“开门红”

北京大兴国际机场空防安保培训中心通过竣工验收

近日，北京大兴国际机场空防安保培训中心工程以优质的施工质量、完善的内业资料顺利通过竣工验收。

工程开工以来，项目团队以新时代机场建设者的工匠精神、敬业奉献精神，以“讲政治、顾大局、遵纪律、守规矩、善执行”的实际行动，高标准、高质量推进工程建设，得到了业主方、监理方及社会各界的一致认可与好评。

精细管理促生产

项目团队的精细化管理是项目保安全、促生产、强基础、增内涵的一项重要举措。为确保工程施工生产有序推进，项目团队召开了“保工程节点战役动员大会，全面管理人员立下‘军令状’，立足本职，真抓实干工作职责，并坚持每天下班后召集各分包单位负责人开会，详细部署第二天工作内容和工作计划。

在每周坚持召开的理监例会、生产例会、质量问题会和安全例会上，项目团队通过总结施工重点工作落实情况，提出当前施工中存在的问题，并针对存在的问题提出整改措施，制定好下一步工作计划。

在开展的安全质量隐患联检中，各部门将检查情况要点逐项填写到施工日志，并按期召开技术质量专题会，在施工过程中，项目团队严格执行工程规范，做好现场检查、互检、交接检查和质量检查，每完成一段施工工序后及竣工验收监理，确保了工期进度按计划有条不紊地推进。

为增强施工人员的安全生产、文明施工意识，项目团队根据现场实际情况，落实安全生产责任制，组织安全生产业务联合检查，每一名进场施工人员严格按照安全生产三级教育要求进行培训，确保操作人员持证上岗。

项目团队还制定了奖惩制度，定期对结果公示，在各种考核举措下，项目全员安全生产意识不断增强，确保了施工生产安全有序推进。

为增强施工人员的安全生产、文明施工意



严守红线保质量

空防安保培训中心工程是北京大兴国际机场建设规划的重要组成部分，工程质量提升成为项目管理中的重要一环。开工以来，项目团队始终以创优北京市“结构长城杯群体工程质量奖”为目标，严把工程质量关。

项目团队坚持“质量第一，预防为主”的原则，确保各道工序质量万无一失，才能保证整体工程质量有所提升。质量不破壁，才能保证项目团队最基本的职责和信誉。

在工程建设过程中，项目团队绷紧“质量弦”，对工程质量进行严格管控，实行了质量及实测实量的全方位质量策划。通过建立健全各项目质量、技术管理制度，完善了各岗位质量责任制，做到了纲举目张、有制可依。一旦某项施工作业超越质量红线，坚决不让其再继续下一步工作。

全力以赴创佳绩

“务必以优质服务业主为中心，务必以工程100%履约为中心。”项目团队将全员思想

高度统一到坚持“两个务必”上来，发扬团结协作精神、吃钢咬铁的“钉钉子”精神，只争朝夕的精神、整体布局的科学管理精神、优质资源的尖刀突击精神。在大兴国际机场配套工程建设队伍中树立起良好的品牌形象。

在召开的启动战役誓师大会上，项目团队认真贯彻落实习近平总书记对大兴国际机场建设的指示精神，“高歌猛进”必保工期进度、必保质量安全、必保品牌形象、必保廉洁从业，必保党建创新”的口号，全力以赴，奋勇争先，努力将空防安保培训中心工程建设成为大兴国际机场工程中的精品工程，为更好展示国家形象、展示国家形象贡献力量。

在竣工验收会上，各单位纷纷汇报了空防安保培训中心工程项目建设质量、合同履约和执行国家法律、法规及工程建设强制性标准等情况，并根据相关法律法规，相关施工验收规范及质量验收标准，对工程地基基础、主体结构、装饰装修、设备安装、建筑给水排水及供暖、通风空调、建筑电气、智能建筑、

今年6月30日，北京大兴国际机场各工程项目将全部竣工，并于9月30日前投入使用。

在此之前，由集团承建的空防安保培训中心工程提前完成竣工验收，正式投入使用。

左侧图为建成后的大兴国际机场空防安保培训中心外景。

孙冬梅/摄



空防安保培训中心内部。孙冬梅/摄

全面出击抓营销 奋斗迎来“开门红”

市场营销部 曹 氐

当前，我国正在工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化深入发展的关键时刻，供给侧结构性改革潜力和机遇十分巨大。2018年，集团实现新签合同额突破千亿元，子企业逐步迈向集团化发展，形成一个个百亿级、3个五十亿级、5个三十亿级营销规模的企业群，市场营销系统制度体系更加健全，营销机制不断转型升级，营销模式创新有所突破，战区“城”和“城市战略”市场布局日趋成熟，与大客户的战略合作已实现从传统建筑施工工业向全产业链覆盖的蜕变。

2019年，按照集团工作会要求，集团市场营销系统从坚定“大市场”发展战略、聚焦优质“大客户”资源、树立“大协同”营销理念三方面重点推进全年工作，为集团实现“十三五”规划目标实现，实现“五年翻一番”高质量发展目标作出不辱使命。

坚定“大市场”发展战略

区域市场竞争格局正发生深刻变化，市场竞争“残酷化”、“城市战略”，明确区域市场管理机构的区域营销管理型职能，加大北京市开发强度，而在长三角、珠三角（大湾区）和西南等重点区域深耕细作，形成集团国内市场“1+N+N”布局，不断做强京津冀、做大大

珠三角和长三角、做实西南和华中等区域。

国际市场坚持有所为有所不为，大力拓展具有前景的成熟市场和新市场，积极应对国际市场“投建营建”一体化趋势，探索国际市场竞争发展新道路。以广州分公司为基础，试点大湾区营销平台，创新规划区城市营销管理制度，构建形成集团公司全面牵头抓总、推动“战区”统筹协调、二级单位深耕城市群市场，分公司前拓后拓市场的综合立体营销体系，建立合作共赢机制共享利益，形成合力支撑项目链中介人。

聚焦优质“大客户”资源

2019年，市场营销系统将从客户管理制度建设为工作路经，不断完善客户服务管理体系，对二级单位客户维护情况定期定指标考核指标，形成一套标准化管理流程。聚焦“大客户”资源，加强北京市属国企和政府等为主的客户关系维系。拓展与属地客户及金融机构深度合作，积极开展客户维护、客户满意度调查，设置专业客户维护小组、严格执行“好风暖市”的营销理念，将客户管理工作重点从项目前期延伸至项目全过程，增强大客户粘性，建立长期战略合作机制。积极探索与战略客户建立股权合作的利益共享机制，形成优势互补、风险共担、互惠双赢机制。

奋力冲刺首季“开门红”

今年以来，截至3月29日，集团新签合同额同比增长66.3%，中标北京学校共享区和中部部、蒙古国乌兰巴托市中央污水处理厂、北京地铁17号线工程土建施工21合同段等一系列重大项目，为高质量完成全年营销任务目标奠定了坚实基础。

开好局、起步好，集团市场营销部节后迅

速展开各项工作，树立全年市场营销工作目标，建立了年度客户清单、大型项目清单和跟踪责任清单，并积极对标行业先进单位，不断整合集团一级单位的工信信息，持续加大抢占建筑市场高地和标志性大项力度，统筹集团内外部资源，提升大项目整体营销策划能力。

市场营销系统持续健全完善服务体系

建设，全面落实营销激励约束政策，提高客

户管理制度化水平，做好4家集团客户客

户管理办法编制工作，制定完善客户分级管理

制度，整合市场营销系统资源，实行客户管

理责任制，完成客户全过程管理。并按年度

计划完成营销系统OAI信息化升级，变革集

团现行业投标审批模式，相关业务系统介入报

审评估前审，确保中标后项目质量。

风劲扬帆再启航，砥砺奋进正当时。市场

营销系统“开门红”战役已经全面打响，正以高

度的责任感与紧迫感，抢抓市场机遇，履职尽责，为实现集团“十三五”规划目标奋力冲刺。



一天也不耽误 一刻也不懈怠

豆各庄安置房工程主体结构封顶

有效控制，仅用6天就完成了第一段模板上万个小时的拼装任务。

方案先行 打赢冬施“保温战”

由于铝合金模板导热系数大，如何保障冬季混凝土保温是施工一大难点。进入冬施前，项目团队就提早制定冬施方案，明确各项技术要求，采用“暖棚法”“综合蓄热法”相结合的养护方法，在铝合金外墙部位贴上聚苯保温板，门窗洞口用门帘和保温材料封闭好，内部采用暖风机进行加热。同时，安排好防寒温工作，成立保温小组，在地面处、作业面、暖棚内设置百叶箱查看大气温度，混凝土内设测温线按时测温，了解混凝土内部情况，并结合同条件块试验，推算混凝土温升，各种切实可行的措施强有力地保证了施工顺利进行。

大胆创新 跨越“最后一公里”

顶层施工设计比标准层高出100毫米，由于模板是定型设计，如单独制作100毫米宽的铝合金模板条，工期进度将受到影响，若采用顶层分段施工，墙体又无法采用锯模法进行保温。在这种情况下，项目团队反复研讨并通过



过考察学习，制定了多种方案，最终采用“顶层模板整体提升”的模板设计方法，在支设墙体模板时与顶层模板一同支设，并铺设草帘被以保温，房内则利用暖风机给墙体加热，此方法不仅解决了顶层屋面高问题，还解决了墙体膨胀系数的保温问题。

项目团队将以此次结构封顶为新起点，坚定不移，脚踏实地，在二次结构、装饰装修施工中继续秉承“建德立业，工于品质”企业文化，奋力扬工匠精神，以更高标准向竣工目标奋进，交给业主一个满意的、优质、放心的工程。

张凯

精细管理 铝模板施工见成效

该工程一大难点在于地上结构模板采用铝合金模板，项目团队周密安排，指派技术人员对厂家设计进行沟通协调，多次组织会议研

讨，逐项解决施工难题，确保厂内生产的构件尺寸符合作图要求，模板进场时，

项目团队精细管理，设计铝模板进场小，严把细节关，通过现场对应模板设置间距，资料收集汇总，科学划分施工区域，并在各区域内设置模板拼装负责人，使工效进度、质量得到



三建公司中标 昆明中关村电子城科技产业园

本报讯(通讯员安磊)

近日，三建公司中标昆明中关村电子城科技产业园二期49号标段施工项目，中标金额4.3亿元。

工期为618天，项目建成后，将很大程度带动当地经济发展，改善当地周边经济条件。

此工程的中标，得益于三建公司坚持“诚信务实大客户战略，深耕大客户市场，推进技术创新”的实效。开辟进入了新的市场区域，为三建公司承接更多云南区域市场项目奠定了坚实的基础。

国建集团中标

北京新能源汽车刨槽科技中心项目

本报讯(通讯员周刚鹏)

近日，国建集团中标北京新能源汽车产业有限公司创新科技园中心实验室项目。

度为17米，地下1层，深度为9.2米，总工期为415天。项目建成后，将主要用于整车环评NVH(噪声、振动与声振粗糙度)、EMC(电磁兼容性测试)性能测试及研发使用。

国建集团将以此次中标为契机，进一步拓展与北汽集团战略合作的深度、广度，共同为加快推动北京新能源汽车开发及项目建设、助力开发区产业聚集、融入区域发展贡献力量。



生产周报

蒙古国最大中央污水处理项目开工

本报讯(通讯员李鹏)

近日，蒙古国乌兰巴托市中央污水处理厂项目正式开工。

处理10万立方米，合同工期35.6个月，合同额2.67亿美元。项目建成后，将有效解决乌兰巴托市目前污水治理能力不足的问题，极大改善当地水质，打造良好生态环境。

该项目位于蒙古国首都乌兰巴托市，是蒙古国最大的污水处理厂，也是近年来蒙古国最大的市政基础设施类项目。项目内容包括污水处理厂工程、市政道路工程、桥梁工程、给排水工程、电气工程、通风工程、照明工程、绿化工程等。项目计划2021年完成项目建设任务，把项目建设成“一带一路”沿线的精品工程，为深蒙中蒙友谊作出新的更大的贡献。

安装集团合肥磨墩水库至七水厂 工程正式开工建设

本报讯(通讯员刘可)

近日，由安装集团承建的合肥市磨墩水库至七水厂供水、取水泵站土建及安装施工项目正式开工。

处理44万立方米，取水泵站土建施工66.6万立方米，设计日处理44万立方米进行配水。项目合同额1932万元，工期365天。

目前，安装集团已派驻精干的项目团队，保证以专业能力、敬业精神、专业精神，高标准地完成工程建设任务，把项目建设成“一带一路”沿线的精品工程，为深蒙中蒙友谊作出新的更大的贡献。

托起百姓幸福美好生活

共建平房乡新村建设项目顺利交付

本报讯(通讯员亚明欣)

近日，由四建地产公司开发的平房乡新村建设项目顺利交付。

项目位于北京市朝阳区平房乡黄土店村，总建筑面积约4.5万平方米，由两栋高层住宅楼和商业附属用房组成，黄土店住宅楼分别为16层和22层。

从一纸蓝图到幸福家园，项目团队做到了信守承诺、兑现承诺，赢得了业主的一致认可与好评，赢得了良好的社会信誉。