



有料 有趣 有价值
扫描二维码
关注北京建工官方微信

蔡奇到世园会项目检查指导工作

要求精益求精 倒计时做好最后阶段筹办工作

本报讯(通讯员孙继广)还有不到一个月的时间,2019年中国北京世界园艺博览会将在长城脚下、妫水河畔盛大开幕,喜迎四海宾朋。3月30日下午,中央政治局委员、北京市委书记蔡奇实地到延庆区检查世园会筹办工作,重点到集团承建的妫汭剧场现场检查了开闭幕式筹备工作。外交部部长助理刘晓明,市委常委、常务副市长林克庆,市委常委、宣传部部长杜飞进,市委常委、秘书长孙述强,副市长王红,世园局常务副局长周剑平,市住建委副主任陈卫东,集团公司副总经理马铁山等一同

检查。

世园会开闭幕式将在临河而建的妫汭剧场举行。蔡奇仔细查看开闭幕式筹备工作。他叮嘱,当前各项筹办工作都要从细节入手,拿出“拿着芭蕉叶”的劲头,一个细节一个细节地抓,坚持质量、进度、品质相统一,严把建设质量关,材料环保关、安全生产关。他强调,越是关键时刻,越要重视质量和安全,注重细节,精益求精,以时不待我的紧迫感,倒计时做好最后阶段筹办工作,确保万无一失。

集团智能建造中心揭牌成立

本报讯(通讯员陈晨 安巍)3月29日,集团举行智能建造中心揭牌仪式,集团公司党委书记、董事长樊军,纪委书记王春晓,副总经理顾向南,副总经理张传成,陈宜言出席。樊军作重要讲话,张传成主持揭牌仪式。集团公司各部室及各二级单位负责人,智建中心全体职工参加。集团智能建造中心正式授牌运行。

揭牌仪式上,樊军宣读了集团公关于组建智能建造中心的文件。他强调,智能建造中心是集团准确把握信息化社会发展趋势,适应建筑业转型升级需要而提出的一项重要决策。集团将以市场需求为导向,以产业应用为纽带,使智能建造与集团产业链深度融合,激发企业创新活力和内生动力,为集团公司转型升级、提质增效提供重要支撑。

樊军代表集团领导班子对智能建造中心的成立表示祝贺,对中心的未来发展提出殷切期望和要求。他强调,智能

建造中心要认真贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念,围绕数据化机算机、跨界融合、共创共享,探索新路径、新方法。他指出,真正的科技创意必须要有实体经济相结合,要实现“既要花更多精力,也要花更多时间”。智能建造中心要切实发挥起原创性、引领性和示范性的作用,要针对人工和材料成本大幅上涨的问题,通过管理信息化和人工智能手段来提高生产率,要与集团国际化的集采平台密切结合,促进企业管理方式转变和成本降低。他希望广大年轻员工勇于担当,勇于创新,勇于实践,为集团转型升级和高质量发展贡献力量。

与会人员还参观了智能建造中心办公区及实验室,听取了技术人员的讲解,了解了实验室展示的新技术、新应用。

智能建造中心的建立,将为集团实现数字化、智能化转型赋能,是集团引领行业高点的又一品牌,为加速推动集团转型升级提供了有力支撑。

集团部署2019年疏整促专项行动

本报讯(记者林东 通讯员朱向华)4月1日,集团公司召开2019年疏解整治促提升专项行动动员部署会,集团公司总经理郭朝明率先出席讲话,党委副书记、工会主席焦玉强主持会议,副总经理顾向南陪同,各部门负责人,各二级单位主要领导,分管领导近60人参加。

会上,张传成传达了市国资委系统2019年疏解整治促提升专项行动会议精神,对集团疏整促工作进行了总结回顾。

2018年,集团完成疏解任务36项,以拆违等方式疏解清理各类建筑40033平方米,提前一个月全面完成年度疏解目标任务。

2019年,集团要全面完成29项工作任务。会议要求各单位从健全责任体系、完善工作机制、强化督导考核等方面,务实谋划,把抓好工作节奏,努力破解和安全稳定的局面。

会上,一建公司、六建集团就2018年疏解整治促提升专项行动的主要经验做法作了交流发言。

郭明星代表集团与8家单位签订了疏解整治促提升专项

行动目标责任书并提出工作要求。他首先肯定了各单位在2018年疏解整治促提升专项行动中的做法和成果,并指出,集团2019年疏解整治促提升与重大活动保障相结合,与京津冀协同发展相结合,与企业文化改革相结合,与非首都功能疏解和市属国企去产能或管评价不善区专项整治等专项工作相结合的工作原则,各单位要继续做好政治站位和大局意识,从组织保障、设施保障、研发投入协同保障等方面,建立全方位的体制机制,用科学的态度、科学的方法推进工作。一是研究政策,掌握主动权,二是加强沟通,取得属地政府支持,三是把握大局,防范风险,稳步推进工作,处理好安全与稳定的关系。四是抓住疏解契机,不断研究提升企业产品品质的路径,让企业产品创造出更大的经济效益和社会效益。他强调,要坚持以问题导向,创新工作思路,强化督考督查,始终做到坚定信心、稳扎稳打、统筹谋划,锁定有序,主动作为,精准发力,确保全面完成年度疏解整治促提升目标任务。

集团公司工会到上海一线项目调研慰问

本报讯(记者禹霞)3月27日至28日,集团公司党委副书记、工会主席焦玉强先后来到上海公司上海宝山区装修项目和处置安置项目和上海公司上海宝山区府宿项目调研指导工作,慰问一线职工。集团相关单位负责人参加。

在上海宝山区装修垃圾处置项目终端项目现场,焦玉强一行参观了生产车间和设备,详细了解了处理技术,听取了关于项目生产运行情况的汇报。他对项目取得的成绩阶段性感谢全体职工的辛勤工作,并对下一步工作提出要求:一是持续优化品牌建设,在区域市场不断扩大影响力,提升作业地位和话语权;二是持续强化企业文化建设,在集团母企业文化基础上传承发展,用企业文化凝聚人;三是持续推进加强组织建设,坚持党建引领,充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,工会组织要关心关爱职工,让大家不断增强对企

业的认同感,提升幸福指数,使职工与企业共同成长,为资源公司高质量发展作出新贡献。

在进京国展项目营销展示中心,焦玉强了解了项目沙盘等相关情况,察看了户型设计模型,并到施工现场查看了装配式施工情况以及小区和公区的生活区,听取了项目的综合工作汇报。他对进京国展项目各项工作的开展和取得的成绩表示肯定,他指出,进京国展项目代表了集团在上海市场的新一轮发展,项目的开发建设要抓好三个方面:一是要做精产品线,充分利用集团的品牌实力、科技内涵、合作设计,差异化定位,树立质量保证赢得客户信赖;二是要培养好人才培养,体现集团“建楼宇人”宗旨,为集团发展积累发展经验;三是坚持党的方针政策,以集团优秀企业文化统一思想,凝聚职工,建设一支服务企业、服务社会、有持续发展潜力和战斗力的团队。

激励更多干部担当作为

企业的成功,把蓝图变成现实,将愿景化为实景,到底要靠踏实奋斗。

伟大事业都始于梦想、基于创新、成于实干。我们常说,开局靠先锋,群策于骨干,干部于标兵,干部于带头,干部于带头。前不久,中央办发出通知,关于解决形式主义突出问题为基层减负的通知,明确提出要“基层减负,真抓实干,务实重行”,就是以管用举措

2019年作为“基层减负年”,就是要以管用举措为基层减负,促干于实。以此为契机,激发干事创业的热情,激励更多干部担当作为,就能激活改革创新的一池春水,汇聚共克前行的强大力量。

让干部奋斗有动力。新时代是奋斗者的时代,事业因奋斗而成功,干部靠奋斗而成长。没有奋斗者助力的事业,如同搁浅的帆船,永远没有前进的动力。

伟大事业都始于梦想、基于创新、成于实干。我们常说,开局靠先锋,群策于骨干,干部于标兵,干部于带头,干部于带头。前不久,中央办发出通知,关于解决形式

主义突出问题为基层减负的通知,明确提出要“基层减负,真抓实干,务实重行”,就是以管用举措为基层减负,促干于实。以此为契机,激发干事创业的热情,激励更多干部担当作为,就能激活改革创新的一池春水,汇聚共克前行的强大力量。

促干部进步增引力。引入人是风向标,

也是激励干部作为的指挥棒。有基层干部说:

这股潮流那么激励,用好干部最给力。

用准一个人,则推准一大批。把握好这一原则的用人,就像驾驶一艘航船,“不用扬鞭自奋蹄”的内生动力,根植于入党信念,这是干部干事创业的原动力,积微成著之本分。

干部坚定理想坚定信念,才能不被诱惑所吸引,勇敢

面对诱惑,勇往直前,冲锋陷阵的拼搏,砥砺

斗志的闯将,英勇善战的大将。

可喜的成绩来源于市场营销系统持续不懈

的努力。集团市场营销建立了年度客户清单、

大型项目单和跟踪责任清单,不断整合工程信息,统计内外部资源,切入点整体营销策划能力,同时,坚定不移地实施“战区”管理

和“城市战略”,将建工集团全面牵头抓总,推动

“战区”统筹协调,二级单位深耕细分市场,分公司

前沿开拓市场的综合立体营销。

市场营销人员主动适应市场形势变化,进一步加强协

同营销意识,促进了集团全产业链的整体营销。

集团与中国雄安集团座谈交流

本报讯(通讯员杨文健)4月2日,集团公司党委书记、董事长樊军,总经理郭明理,副总经理顾向南一行与雄安新区工委副书记纪伟,曾会常务副书记任雄,雄安新区团委书记、董事长金玉良,雄安集团党委会副书记、总经理刘春成,副总经理翟晋,围绕未来集团与雄安新区设立、合作领域及合作方式等方面座谈交流。双方相关部门负责人参加。

顾向南介绍了集团的发展历史、产业布局、技术优势、行业地位等情况。他表示,集团有着完整的产业链和先进的施工技术,有能力、有信心全面参与雄安新区建设,并将集团正在发展的装配式、被动式建筑技术运用到雄安新区城市建设。

樊军表示,“一核两翼”是京津冀协同发展的重要组成部分,雄安新区承载着疏解北京非首都功能的使命,承载着雄安新区正肩负起雄安非首都功能的使命。他希望,在今后的合作中,双方进一步加强学习交流,加深彼此了解,增加感情友谊。

樊军、郭明理一行还看望了集团雄安分公司员工。

集团召开2019年党建宣传思想工作会议

本报讯(记者焦玉军 通讯员张璐璐)4月2日,集团公司党委书记、董事长樊军,总经理郭明理,副总经理顾向南一行与雄安新区工委副书记纪伟,曾会常务副书记任雄,雄安新区团委书记、董事长金玉良,雄安集团党委会副书记、总经理刘春成,副总经理翟晋,围绕未来集团与雄安新区设立、合作领域及合作方式等方面座谈交流。双方相关部门负责人参加。

会议总结了集团2018年党建宣传思想工作,部署了2019年党委组织工作和宣传思想工作要点任务。

焦玉军对2018年集团党建宣传思想工作取得的成绩给予充分肯定,并定下下一步工作要点:要以强烈的责任感担当,迅速抓好会议精神的学习贯彻落实。要以高度的责任感担当,大力加强企业思想政治工作、企业文化建设、精神文明建设,加大品牌宣传策划和融媒传播力度,要坚持以人为本,牢固树立“以人民为中心”的理念,进一步增强凝聚力、创造力。要始终把融入人心的服务理念贯穿经营不偏离,以党建强,促发展;三要突出有力的工作举措,加快推进党建责任,逐步传导压实力,形成一级抓一级,层层抓落实的良好工作作风。二要以引领发展的肥向要求,进一步提升集团党建宣传思想工作质量,要着力在提升政治思想引领质量上抓紧抓实,结合今年大肆

弘扬五四精神,扎实开展“青年突击队”、“青年文明号”、“青年志愿者”等青年活动,发挥青年生力军作用。

他强调,集团各级党组织书记和广大党员干部要不忘初心,牢记使命,以身作则,自觉担当起抓党建工作的责任担当,扎实工作落实,以优异成绩迎接新中国成立70周年,为集团发展作出新的更大的贡献。

集团召开2019年劳务管理大会

本报讯(通讯员赵超山江)3月28日,集团召开2019年劳务管理工作大会,集团公司副总经济师铁山出席讲话。集团公司有关部门负责人,各单位党组织书记和组织、宣传系统负责人参加。

会议总结了2018年劳务管理工作,部署了2019年

年党委组织工作和宣传思想工作要点任务。

焦玉军对2018年集团党建宣传思想工作取得的成绩给予充分肯定,并定下下一步工作要点:要以强烈的责

任感担当,迅速抓好会议精神的学习贯彻落实。要以高度的责

任感担当,大力加强企业思想政治工作、企业文化建设、精神文明建设,加大品牌宣传策划和融媒传播力度,要坚持以人为本,牢固树立“以人民为中心”的理念,进一步增

强凝聚力、创造力。要始终把融入人心的服务理念贯穿经营不偏

离,以党建强,促发展;三要突出有力的工作举措,加快推进党建责任,逐步传导压实力,形成一级抓一级,层层抓落实的良好工作风

格。要着力在提升政治思想引领质量上抓紧抓实,结合今年大肆

弘扬五四精神,扎实开展“青年突击队”、“青年文明号”、“青年志愿者”等青年活动,发挥青年生力军作用。

他强调,集团各级党组织书记和广大党员干部要不忘初心,牢记使命,以身作则,自觉担当起抓党建工作的责任担当,扎实工作落实,以优异成绩迎接新中国成立70周年,为集团发展作出新的更大的贡献。

会议要求,各单位要迅速组织学习贯彻会议精神,做好施工现

场劳务管理工作,为集团施工任务的圆满完成保驾护航。

要建立起完善的劳务管理体系,明确职责;劳务管理

要着力在提升政治思想引领质量上抓紧抓实,结合今年大肆

弘扬五四精神,扎实开展“青年突击队”、“青年文明号”、“青年志愿者”等青年活动,发挥青年生力军作用。

五建集团一季度新签合同额36.5亿元,为全年指标的72.9%。销售人员来源于高起点布点,营销策略和提升、创新开发意识,五建集团团高度重视区域市场战略布局,专注优化调整策略,持续巩固与大客户的合作,同时不断探索创新,创新,以EPC、投资带动等新模式打开新市场。

路桥集团一季度新签合同额36.72亿元,完成全年指标的54%。“在‘稳体量、高质量、优结构、新模式’市场营销工作思路指引下,路桥集团在京冀区域深化与大客户的合作,并在华东市场实现突破,同时,融合市场开发与投资业务,打造市场营销中心,实现从投标管理向营销开发的全面职能提升。”

产业公司一季度新签合同额8.6亿元,完成全年指标的52.1%。公司着力完善营销系统建设,坚持市场为主、全局营销,同时,营销部门聚焦企业战略定位,深入学习掌握EPC模式,加强项目管理,优化资源配置,提升整体营品品质,实现了市场营销工作的良好开端。

国际工程公司一季度新签合同额22.8亿元,完成全年指标的27.3%。通过调整优化区域市场,精

准细分市场工程信息,安排集团大力开拓外埠区域市场,先后在海南、宁夏、河北等地中标新项目。此外,在大型机电工程、市政工程、能源中

心等领域持续发力,中标多个项目。

安装集团一季度新签合同额11.7亿元,为全年指标的27.3%。通过调整优化区域市场,精

准细分市场工程信息,安排集团大力开拓外埠区域市场,先后在海南、宁夏、河北等地中标新项目。

大客户,以优质服务提升客户粘度。

四建公司一季度新签合同额28.1亿元,完成全年指标的24.5%。公司稳住团体、机关、相关配套、大型公建等市场,坚持高端引领,自

主营销,持续推出“三”经营战略,加强重点项目策划,提升整体营品品质,实现了市场营销工作的良好开端。

国际工程公司一季度新签合同额22.8亿元,完

成全年指标的47.6%。今年以来,国际工

程公司一方面扎根传统市场,追求持续增长,一方

面积极开拓海外市场,促进业务转型升级,在“一带

一路”新兴市场有所收获,并在援建项目和优

优项目领域发力,抓住发达国家的市场机

遇,提升营销能力,取得到新突破。

安装集团一季度新签合同额11.7亿元,为全

年指标的27.3%。通过调整优化区域市场,精

准细分市场工程信息,安排集团大力开拓外埠

区域市场,先后在海南、宁夏、河北等地中标新

项目。此外,在大型机电工程、市政工程、能源中

心等领域持续发力,中标多个项目。

大客户,以优质服务提升客户粘度。

大客户,以优质服务提升客户粘度。