出实招 用实策 见实效

奋力实现一季度营销“开门红”(一)

一季度，集团各单位以枕戈待旦、闻鸡起舞的精神状态，以拉满弓、绷满弦的奋斗姿态投入到营销工作中。截至3月底，集团建安板块新签合同额222.9亿元，同比增长47.2%。其中，部分单位完成了全年市场营销指标的50%以上。

五建集团
完成全年营销指标的72.9%

五建集团长期高度重视区域市场战略布局，紧盯京内京外两个市场。在京内，深耕北京城市副中心区域市场。在京外，持续巩固山东、安徽等外埠区域市场，并紧跟国家战略，不断积极开拓新市场。针对不同区域，五建集团划分了市场营销“战区”，由副总经理挂帅担任“战区首长”，专注对接当地市场开拓工作，细致研判、清晰掌握当地市场动向。

市场开拓的成绩，离不开专业的市场营销团队。五建集团高度重视人才队伍建设，培养、招募了许多优秀的市场营销人才，建立起了一只专业的市场营销队伍。同时，五建集团结合自身实际，建立起了一套完善可行的营销激励办法，提高了队伍的战斗力，成功打造了一支具有“狼性”的营销团队。

五建集团长期坚持推进“大客户”战略，把“为业主方真真正正服务”的理念根植在每一个人的心中。在具体实践中，及时了解业主方需求、展示自身专业实力、提升双方互信。同时，将自身工作中遇到的一些问题及解决办法分享给业主方，让业主方真正感觉到五建集团的专业、用心和无私。以山东区域为例，在营销及项目落地过程中，五建集团与当地政府部门用真心交朋友，最终让政府感受到北京企业的诚意热情、文化底蕴、综合能力等，促使山东区域市场开花结果，相继中标多个重大项目。

此外，五建集团高度重视内部协同，增强内部沟通，形成了上下一盘棋的工作局面。具体到营销工作中，将投标管理部、营销管理部、市场拓展一部、二部等多个部门相融合，成立了市场营销中心，统一领导、协同工作。

路桥集团
稳中求进 实现重点区域新突破

路桥集团一季度新签合同额36.72亿元，完成全年指标的54%。在京津冀区域，路桥集团深化轨道公司、首发、北投、京投等大客户的开发，中标北京通州文化旅游区京哈高速北侧路等4条道路工程、邯郸220kV线路工程等建设项目。同时，突破广东市场，成功中标珠海市钰海天然气热电联产工程项目配套热网过鸡啼门大桥管道施工、珠海市钰海天然气热电联产工程项目配套热网西线工程，为路桥集团继续推进珠三角大区域市场开拓奠定了基础。

路桥集团首先从系统建设入手，融合市场开发部与投融资部业务，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。做深政策研究，做实信用业绩建设，做好系统管理，做强京津冀市场开发，统筹路桥集团投资业务，同时，加强裂企合作，对接非银机构，多渠道拓展投信。

针对京津冀、长三角、珠三角、西南和中部地区的区域特点，路桥集团制定了有针对性的市场开拓策略，积极对接各地政府和建设单位，进一步巩固在京津冀市场车辆段积累的优势，加速发展浙江市场，重点突破广东市场，在云贵市场紧跟扶贫攻坚、旅游经济，在山西和河南市场继续提升经营质量，推动河南区域自营项目落地。

同时，路桥集团做好存量PPP项目的二次开发、投后管理和投资回收，实现PPP业务管理闭环。广交设计院朋友，学习产品思维、设计理念、设计管理手段，促进EPC业务快速发展。

产业化公司
完善营销体系 鼓励“全员营销”

产业化公司一季度新签合同额8.6亿元，完成全年指标的52.1%。产业化公司高度重视一季度市场营销工作，打造专业化、规范化、精细化的市场营销模式，以战略定位为主导，布局重点城市，盯紧投资热点区域，服务好现有客户，积极培育开发大客户，下大力气重点加强装配式、被动式项目的市场开拓力度。

在营销体系建设方面，产业化公司注重强化“市场为王，全员营销”意识，实现公司领导、市场部、项目部三层级并联沟通，着力提升市场公关、信息获取能力，鼓励所有在施项目的项目经理或商务经理，利用多方资源深入了解并开拓市场，把握机会针对不同项目进行市场调研。充分调动员工的市场营销积极性，特别是对装配式项目市场资源的引入，大力落实奖励制度，鼓励“全员营销”。

产业化公司组织营销系统员工大力学习PC装配式、钢结构装配式、现代木结构装配式、被动房、百年宅等相关知识，为开拓市场打下了基础。成立市场区域小组，组内分工明确，强化内部协同作战，重点聚焦京津冀地区，持续维护京津冀区域大客户关系，高标准严要求提升客户粘合度，力促长期合作。

在开拓区域市场方面，产业化公司积极跟踪京津冀、长三角、大湾区等重点、热点区域，立足现有在手工程，以现场保市场，在当地市场逐步站稳脚跟，并以点带面拓展周边市场。在长三角区域以安徽、宁波为核心，深耕区域市场，进一步扩大了市场份额，与多个大客户达成了长期的战略合作关系，为实现一季度“开门红”奠定了坚实的基础。

孙绪广 王蕾 江宇 李文祥

为智慧社区提供集成服务

技术公司助力打造海淀“城市大脑”

技术公司展台吸引参观者驻足。王延泽/摄

本报讯（记者王加江 通讯员王延泽）近日，海淀“城市大脑”建设成果发布会在中关村国家自主创新示范区展示中心举行。发布会上，技术公司与百度、中规院、中海投资等45家高端科技企业和研究机构携手发起的海淀城市大脑科技产业联盟正式成立，将为“城市大脑”建设提供技术支持和产业支撑。

发布会充分展示了作为全国科技创新中心核心区的海淀推动新型智慧城市建设和打造城市治理新格局的最新成果应用及远景规划，并面向社会各界征集九次应用场景解决方案。技术公司作为联盟单位，以提升海淀城市管理创新为目标，在会上全面展示了海淀应急指挥平台智能化升级和为城市大脑“港湾”智慧社区提供集成服务两个方面的创新应用成果，受到了参会者的高度关注。

海淀区立足提升城市治理精细化、智能化水平，加快推进城市智慧管理。作为技术支撑单位，技术公司以科技融合创新为途径，结合人工智能、云计算、大数据等先进技术，推动应急指挥平台在智能语音接报、智能预案匹配、智能化终端应用等方面实现全面升级。

智慧社区建设是技术公司凭借集成服务优势投入城市社区治理体系建设，积极打造共建共治共享社会治理格局的代表性项目。今年，海淀区将启动40个智慧小区的建设，小区周界、电梯监测等多达18种智慧应用场景将走进市民生活中，为老百姓带来看得见、摸得着的便利。“港湾”智慧社区作为海淀城市大脑建设的核心组成部分，综合运用图像识别、窄带物联网、人工智能等技术，建设多元开放智慧社区，通过综合应用平台实现前端感知设备的联动配合，能够为社区居民提供安全、舒适、便捷、智慧的生活环境。

提供新材料、新技术解决方案

新材公司受邀参加建筑工程修缮论坛

新材公司受邀参加修缮论坛并作主题报告。李智/摄

本报讯(通讯员许艳)近日，以“新时代·新动能·新趋势”为主题的建设工程修缮新材料、新技术发展论坛在京召开，旨在共同探讨建设工程修缮改造行业的现状和未来发展趋势，共同协商修缮改造的产业链和生态圈。新材公司作为协办单位受邀参加，并作主题报告。

随着城市发展对既有建筑改造的需求，以旧建筑为主要对象的修缮业将成为“朝阳产业”，成为传统产业中带动经济发展的一个新的增长点。

会上，新材公司与北京建筑材料检验研究院有限公司、清华大学等10家发起单位共同宣布成立了“修缮医院”。

新材公司所属建邦公司负责人作了《发挥产业链优势，提高建筑修缮质量》的主题报告。他结合古建筑修缮案例，详细阐述了建筑修缮与鉴定是一个系统工程，要综合考虑到节能、安全和系统稳定性等多个方面的因素。同时，在古建筑的修缮工程中还面临复杂的施工难题，亟需新材料和新技术。气凝胶作为新型节能耐火保温材料，是世界上最轻、保温性能最好的固体保温材料，可有效地解决修缮工程面临的复杂施工难题，提高修缮工程质量。会后，相关参会人员与新材建邦公司负责人详细探讨了气凝胶这种新型保温材料，普遍认为气凝胶的应用必将加快修缮工程的发展。

此次论坛为气凝胶开拓新的应用领域、进军房屋修缮工程市场提供了新的途径。气凝胶作为新型节能耐火保温材料应用于房屋修缮工程，是建筑与超低能耗技术的结合，在修缮建筑领域起到了创新示范作用。新材建邦公司将继续强化气凝胶的研发及创新应用研究，融合修缮系列建筑前沿技术，加速建立全产业链修缮体系，开启修缮工程“材料”的新时代。

精打细算“抠”效益

记集团十佳商务经理辛德峰

辛德峰，男，1988年3月出生，中共党员，2011年7月参加工作，曾参与过北京饭店二期改扩建、安徽医科大学高新分院、中国篮协国际社区二期、建邦唯园(C、D地块)等项目，现任北京大兴国际机场贵宾区工程一标段商务经理。

自2011年进入总承包部以来，辛德峰虚心向前辈请教，不断刻苦“充电”，在商务工作方面的业务能力逐步增强。2018年6月底来到大兴国际机场贵宾区项目部后，他凭借丰富的经验，迅速展开商务工作。因工程刚刚开工，面临着商务策划、分包分供招标等一系列工作，为了整理前期的成本状况，他每天无论是在办公室还是在宿舍，都在忙于策划、核对图纸、算量、审核等工作。

精打细算做好变更洽商

北京大兴国际机场建设指挥部洽商变更需经过三级审核，层层把关，手续繁琐，而且即使前几道审核过了，在最后一道关卡仍可能被驳回。为了充分做好每次变更、洽商上会工作，辛德峰从合同及图纸中找出每个依据和要点，不放过任何一个有利因素。过千万的洽商和变更需要准备一个月以上才能完成上会，有时为了做好变更会的每个细节，他经常和商务团队成员翻阅海量文件，确保方案万无一失。在这个过程中，他也曾几经犹豫，几经徘徊，最终还是迎难而上。截至目前，他累计完成过会变更、洽商约4500万元。

在变更洽商的管理中，辛德峰坚持“过程重于结果”的理念，积极和工程、技术人员协作，认真做好各类证据资料的留存，提前做好索赔与反索赔的准备。他认为，做工程就像居家过日子，既要做到优质快速，又要精打细算，严格控制成本。

千方百计消除潜亏风险

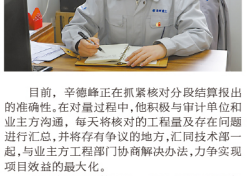
项目中标后，辛德峰对超过千万元的分项工程进行逐个分析，寻找潜亏风险点，最终在土石方、机电、门窗工程找到了突破口，为项目完成责任目标打下了良好的基础。他在前期分别考察了钢结构、门窗、屋面围护系统、混凝土等多家分包单位，从分包队伍的考察、招标文件的起草、投标报价的分析等诸多环节进行控制，认真分析了分包单位的投标报价合理性，千方百计消除了潜亏风险。

在屋面自动排烟天窗工程中，业主方推荐使用3种国外品牌，成本较高。辛德峰在与拟选定的分包单位进行洽谈的过程中，3家单位十分清楚项目的需求，不肯降低价格。仅此一项价格降低不下来，就会给项目带来1700万元的成本。于是，辛德峰带领商务团队开始同具有相同技术参数的厂家进行谈判，试图打开价格空间，经过半个月的谈判，品牌外价格比品牌内价格降低50%以上。当推荐使用的3家品牌商意识到即将流失客户时，也主动降价50%，同时保证满足总包付款及其他各种要求。

月结月清提高结算效率

辛德峰对分包结算坚决做到月结月清、活完账清，尽量避免长时间不结算带来的风险成本。2018年底主体劳务完工，他仅用27天就完成了双方结算。据统计，项目累计签订分包合同120余份，现已完成结算37份。

北京大兴国际机场贵宾区工程一标段要求于2019年6月30日竣工，原定工期为2019年11月14日，整整提前了137天。面对如此艰巨的任务，辛德峰认为必须进一步改进工作方法，提升项目运转效率，最大限度地保证项目进度。他运用劳动竞赛等激励手段，鼓舞全体参战人员斗志，加快工程施工进展，同时，随时开展结算工作，确保项目快速运转，截至2019年3月底，项目共完成产值3.7亿元，业主方批复产值3.45亿元，商务团队已相继报出了主体结构预结算，即将报出钢结构、室外市政、机电专业预结算，为完成6.30目标奠定了基础。



目前，辛德峰正在抓紧核对分段结算报出的准确性。在对量过程中，他积极与审计单位和业主方沟通，每天将核对的工程量及存在问题进行汇总，并将存有争议的地方，汇同技术部一起，与业主方工程部门协商解决办法，力争实现项目效益的最大化。

没有惊天动地的壮举，也没有轰轰烈烈的事迹，辛德峰用勤勤恳恳和默默无闻书写着青春之歌。在从事商务工作过程中，他快乐过，烦恼过，有成就，也有过遗憾，但他始终坚信，任何艰难困苦都是对进步的一种“磨练”。未来，他仍将坚持把规则内化于心，外践于行，为推动项目商务合约管理融融业地工作，为推动总承包部实现高质量发展贡献力量。

张卉楠

员工力量

集团十佳商务经理事迹系列报道

管理新报 guanlixinbao

集团质量系统启动年度导师带徒活动

本报讯（通讯员任淑梅）为全面落实集团“人才强企”战略，加强系统人才培养和梯队建设，近日，集团公司在党校召开了质量系统导师带徒工作启动会。集团公司质量管理部、人力资源部负责人，各单位质量相关负责人和工作人员参加。

启动会上，集团公司质量管理部首先介绍了质量系统导师带徒培养工作，对开展导师带徒的意义、具体方案、预期目标等进行了解读，并宣读各团队成员名单。

随后，为各团队导师颁发聘书，各团队导师与学员代表完成现场签约。签约结束后，各团队导师介绍了下一步工作计划，并对本团队学员提出了具体工作要求。学员代表围绕对导师带徒工作的认识、自身定位、未来的努力方向等进行了发言。

最后，集团公司质量管理部、人力资源部分别提出了工作要求。

修复公司获评3A级信用企业

本报讯（通讯员丁怡）近日，第11批中国环境保护产业行业企业信用评价结果出炉，修复公司再次获得环保行业最高级别AAA级评价。

中国环境保护产业行业企业信用评级是我国环保行业诚信自律建设的全国性评价工作，由中国环境保护产业协会组织实施。参评企业需经过信用评价办公室和信用评价专家委员会的严格评审。评价指标涵盖企业的价值理念、财务能力、履约能力、环境保护情况等要素，授信等级从高到低依次分为AAA、AA、A、A三个级别，是目前衡量环保企业综合信用水平的最权威评选。

修复公司始终将信用建设作为提升企业竞争力的重要内容，深入实施履约管理标准化、诚信建设系统化、普法教育常态化工作，积极防范和化解质量、安全、财务、法务等风险，“像爱惜眼睛一样爱惜资质和信誉”，实现了全员守信意识、守信能力及守信表现的同步提升，为企业始终保持行业领跑地位奠定了信用基础。

党校一级建造师培训“定制菜单”获青睐

本报讯(记者王婧)近日，党校一级建造师培训“定制菜单”获青睐，修复公司、总承包部、五建集团先后与党校开展了一级建造师企业定制式培训的洽商，并开始提前着手谋划培训方案。

党校“定制菜单”包括制定一对一专属学习计划、分层教学授课、线上线下结合安排课程、精选优质师资力量、坚持全过程指导教学等内容。

在座谈中，三家单位纷纷表示当前一级建造师持证人数与企业持续快速发展壮大的现实不相适应，新中标开工项目日益增多，对一级建造师的需要持续升温，希望由党校策划举办定制式培训班，以维厚师资及专业教学管理提升培训品质，为有效提高通过率保驾护航。

党校领导高度重视，对党校的培训实力、管理模式，特别是2018年举办中煜建工定制培训班的经验做法进行了介绍，表示将为兄弟单位全力以赴，多措并举保证培训品质。

湘府世纪D+F1区项目获评长沙市绿色示范工地

本报讯（通讯员王彦博）近日，湘府世纪D+F1区项目（一标段）获评“2018年下半年长沙市建筑施工绿色工地及绿色示范工地”。

项目部结合自身情况，从施工策划开始入手，做好环境保护工作。在扬尘治理方面，通过配备塔吊喷淋装置、外脚手架喷淋装置、防尘雾炮机、租赁洒水车，在办公区和施工道路两旁种植绿化，严格执行长沙市建筑工地“扬尘治理八个100%要求”，有效控制施工过程扬尘。同时，在现场多个位置设施雨水收集装置，提高雨水的利用率。在施工生产过程中，项目部明确要求，要保护地表环境，防止土壤侵蚀、流失，要确保沉淀池、化粪池等不发生堵塞、渗漏、溢出等现象，对于有毒有害废弃物，回收后要交由有资质的单位处理，不作为建筑垃圾外运。

通过一系列文明施工、健康环保措施，湘府世纪D+F1区项目（一标段）让每一个走进施工现场的人都能看见文明、感受文明、参与文明建设。

国建集团开展智慧工地培训

本报讯(通讯员闫伟)近日，国建集团在昌平区未来科学城一线项目现场开展了2019年超低能耗建筑工程智慧工地培训。集团公司安全管理部负责人，国建集团部分领导班子成员、各项目安全相关负责人等共100余人参加。

会议首先由项目负责人对智慧工地的发展与定义、作用、技术支撑系统、解决方案和管理成效等进行了介绍。该项目应用智慧工地以来，取得了显著成效。精细化的劳务管理，有效防范了管理风险。适时、实测实量的质量管理，确保了质量管理的准确性、及时性。利用先进的双代号网络图的精准设计，提高了生产管理的科学性和决策性。强大的安全管理功能，解决了错综复杂的安全管理难题。

集团公司安全管理部和国建集团相关负责人表示，该项目通过运用智慧工地，大幅提升了生产和管理效率，有效地保障了施工过程中各生产要素的落地执行，未来将在更多项目全面应用智慧工地系统，通过信息化手段推动施工现场管理升级。