

在党旗引领下阔步前行

——以优异成绩迎接集团公司第三次党代会

新材公司：多元发展 勇争一流

新材公司前身是成立于2003年11月的集团公司商品混凝土中心，2010年6月注册成立新材公司。作为集团全产业链的重要一环，新材公司抢抓市场机遇、不断推动转型升级，形成了以混凝土为主业到“四板块一中心”多元发展的产业格局。

“坚持多元发展是适应宏观环境的客观需要，也是完善产业链、打造新的经济增长点的主观谋划。”新材公司党委书记、董事长张登平说道。近年来，面对混凝土行业疏解产能、装配式建筑产业快速发展的大环境，新材公司党委充分发挥把方向、管大局、保落实的领导作用，紧紧围绕首都“四个中心”战略定位，下大力气推进转型发展、创新发展、高质量发展，引领企业闯出了一条新路。到“十三五”末，新材公司累计新签合同额将达到145亿元，累计营业收入将达到134亿元，超额完成集团下达的各年度主要经济指标，职工平均工资较“十二五”末上涨23.58%，2019年实现了五年“年年有翻番”的首番目标。

新材公司坚持做强做优做大混凝土主业，2016年混凝土产量突破400万立方米，2017年突破500万立方米，2018年以后稳定保持在550万立方米以上。在此基础上，新材公司与集团兄弟单位携手走出京外，在雄安新区，高标准推进建设国内一流的绿色智慧搅拌站；挺进浙江区域混凝土市场，京创公司当年投产当年创效，丽水“连锁”搅拌站顺利投产运营；建恒站年产量超过百万立方米；推进集团内部混凝土资源整合，完成对五建搅拌站、六建

搅拌站的整合……经过多年发展，新材公司已稳居全国混凝土行业前列。

在稳固传统主业的基础上，新材公司抓住国家大力发展装配式、被动式建筑的机遇，瞄准“京津冀协同发展”推进重点区域建设，投资建设南口分厂，改造新科公司大兴厂区PC构件生产线，建设文安“装配式+被动式”超低能耗建筑基地，玉田产业基地完成选址建设，形成了装配式产品“一中心四厂区”的300公里“供应圈”，PC构件业务跻身京津冀前三甲。

作为新材公司推进转型发展浓墨重彩的一笔，2017年10月，新材公司取得全国中小企业股权转让系统股票公开转让挂牌同意函，成为集团旗下首家登陆新三板的企业，并与北投集团城市副中心基金联合发起20亿元规模的绿色建材产业基金。当前，新材公司已完成4亿元首轮定增融资，为企业扩大业务规模、提升综合竞争力提供了资金支持。

“十三五”期间，新材公司在新材料和物流业务领域也取得了长足发展。涿州公司研发了特种砂浆，成功中标雄安新区第一标——市民服务中心，打开了新材公司产品供应雄安新区的首条通道。检测公司积极扩大经营范围，增加检测项目参数，不断提升竞争实力。茵莱公司完成外方股权收购，市场经营取得历史性突破，开启了75系列窗的产业化之路，90系列被门窗获得PHI认证和康居认证，所生产的茵莱门窗3次登陆南极考察站。廊坊建材基地和气凝胶生产线建设取得阶段性进展，

组建成立了“气凝胶创新应用推进中心”，研究成果荣获“华夏建设科学技术奖”一等奖。物流服务借力协同发展，逐步搭建起“绿色建材物流平台”，拓展了钢材、水泥、VI临时供应等多种业务，对接装配式产业化基地和雄安搅拌站建设。

“多元发展、转型发展为企业提供了更多可能性，也增添了更多发展活力，要沿着这条路子坚定地走下去，一边摸索一边创新，拿出‘争一流、当冠军’的精气神儿。”新材公司党委对企业未来发展有着清晰考量和明确定位。

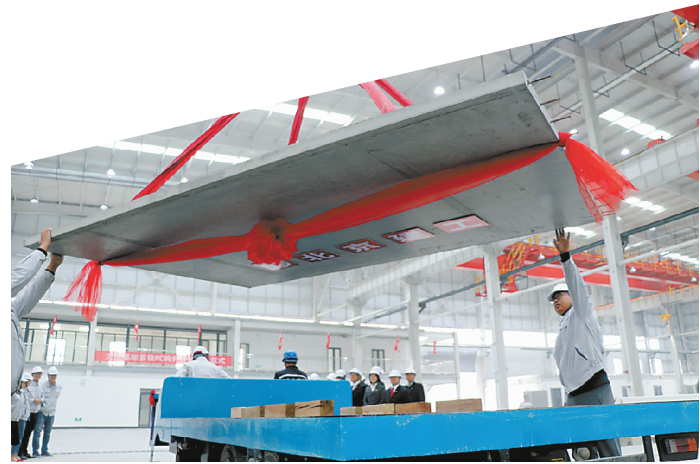
科技创新是企业发展的第一生产力，企业转型发展更离不开科技创新的支撑。在拥有1500多名职工的新材公司，从事技术攻关和科技研发人员将近300人，这是新材公司转型发展源源不断的动力来源。新材公司党委积极构建以新材研究院为中心，辐射到“四大板块”的科技创新体系，推动科研成果转化为产业发展动能。

混凝土自主自主研发的C100混凝土超高层泵送施工技术、抗冻融400次混凝土施工技术等一批特种混凝土技术，被广泛应用于北京大兴国际机场、北京亚洲金融中心等一大批重点、标志性工程。其中，垂直泵送800米以上混凝土技术成功入选《北京市住房和城乡建设科技成果推广目录(2017)》；高性能的C15换填素混凝土成功应用于高能同步辐射光源工程。

院与中国建筑设计院等开展装配式智能建造体系研究，双方共同研发的预制构件标准化技术成功应用于顺义李遂回迁安置房项目的设计中。围绕装配式结构技术创新，新材公司与中国建筑标准设计研究院共同开发了装配式空心剪力墙技术体系，能够有效避免套筒灌浆技术带来的结构风险，其综合建造成本也优于目前的灌浆剪力墙技术。

“多年的发展实践证明，必须时刻坚持党的领导。没有党的坚强领导，企业发展就没有‘主心骨’和‘风向标’。”张登平在新材公司全面从严治党大会上说道。新材公司党委在两级领导班子中实施“思想解放工程”，通过开展集中学习、调研交流等，进一步统一思想、解放思想，为企业解决了一批“痛点”“堵点”问题。新材公司党委高度重视干部人才队伍建设，完善《中层领导人员管理办法》，推进实施中层干部竞聘、“8595人才工程”“新材好师徒”等。在此基础上，新材公司党委不断强化“考核”文化，加大对所属单位领导班子和领导人员考核评价，建立起集绩效考核、全过程考核、年度考核于一体的考核管理体系。同时，公司党委严格落实全面从严治党要求，落实“两个责任”，强化正风肃纪，组织开展了应收账款、回款等专项督查，营造了风清气正的发展环境。

当前，新材公司正处在产业升级、行业结构调整的历史机遇期。新材公司党委将继续锤炼硬作风、实担当，带领全体党员干部职工勇争一流，为打造行业一流绿色节能新型建材供应商而努力奋斗，以优异成绩向集团公司第三次党代会献礼！



新材公司文安装配式建筑产业化基地首块PC构件下线。



新材公司混凝土年产量稳定在550万立方米以上，单站产量突破百万立方米。



产业化公司安阳城市客厅工程。



产业化公司昌平新城东区佰仁医疗二期工程。



山西公司灵石县平型关广场及赛欧馨园工程。



山西公司大同市四大场馆运营管理工程。

产业化公司：艰苦创业 逐梦前行

2016年底，产业化公司正式揭牌成立。2017年8月，在集团公司的统一部署下，吸收合并长竹公司，并平稳推进压减工作。成立四年以来，产业化公司党总支团结带领广大干部职工，抢抓建筑产业化发展的历史机遇，紧紧围绕企业高质量发展根本任务，开疆拓土、攻坚克难，实现市场营销效果持续提升、履约管控能力持续提高、企业管理水平持续进步、党的建设持续强化的良性健康发展。

“初生牛犊不怕虎，我们作为初创企业，虽然经验不够丰富、资源不够充足，但大家的劲头都很足，拼搏奋斗氛围很浓厚。”产业化公司党总支书记、执行董事刘迎杰在年度工作会议上说道。

市场营销是龙头工作，四年来，产业化公司上下戮力同心、激情创业，积极抢抓行业发展机遇，初步打开了市场营销局面。经过多次市场调研、研讨交流，产业化公司党总支和经营班子结合自身优势、条件及企业发展方向，划分了京津冀、长三角、粤港澳大湾区、大郑州区、东北区、山东区等6个区域市场，重点关注20个主要城市，并设立了河北省区域市场营销办事

处、安徽省区域市场营销办事处，市场营销格局逐步成型。在此基础上，产业化公司落实全员营销的理念，每个领导班子成员牵头负责1至5个重点城市的市场营销工作，领导班子成员亲自抓营销、跑市场，极大地鼓舞了市场营销人员的士气。

为进一步提升市场营销品质，产业化公司制定并出台《区域市场营销管理办法》《市场营销客户管理实施细则》等一系列制度，深耕热点区域市场，持续跟踪大客户动态，开发出泽信控股、新兴发展集团、石榴集团等一批优质大客户，工程总承包能力持续提升。同时，产业化公司不断拓展产业链条，先后与中国标准院等6家单位建立战略合作伙伴关系、开展产业合作，在投资、建材、装配、信息技术等领域广伸触角，为企业向更广领域、更深层次拓展提供了可能。

据统计，截至2020年11月，产业化公司累计完成新签合同额约75.28亿元，实现营业收入约43.5亿元，利润总额复合增长率17.7%，各年度均超额完成集团下达任务指标。

随着新承揽工程数量越来越多，规模

体量越来越大，如何不断提高履约管控能力成为产业化公司各项工作的重中之重。四年来，产业化公司持续加强施工管理，积极推进落实集团《施工项目管理手册》，强化标准化、精细化、信息化管理，推进签订《项目管理目标责任书》，确保刚性约束与正向激励并举，项目管理人员履约意识不断增强。通过强化质量管理全过程、全方位动态管控，全覆盖、多举措落实安全生产责任制，产业化公司确保了工程质量和安全生产良好受控。同时，产业化公司积极推行阳光采购，主动探索线上招标和供应商管理，与“特乐意”云商平台达成战略合作，有效拓展了采购渠道，降低了采购成本。

四年来，产业化公司顺利完成长春绿地城等重点工程的竣工验收，安阳城市客厅、燕郊玉兰湾、昌平新城东区佰仁医疗二期等多项工程正在稳步建设中，为助力京津冀、长三角等区域发展贡献了力量。

坚持党的领导、加强党的建设，是国有企业的“根”和“魂”。产业化公司党总支牢固树立“抓党建就是抓发展，抓发展必须抓党建”意识，以首善标准落实管党治

党责任，充分发挥党总支把方向、管大局、保落实的领导作用。

产业化公司党总支不断强化思想引领，扎实开展“不忘初心、牢记使命”主题教育和“两学一做”学习教育，认真落实意识形态工作要求，有效增强了广大党员干部职工守初心、担使命的思想自觉和行动自觉。党总支坚持将党建工作与经营生产中心紧密结合，实施联系点制度，指导帮助所联系党支部解决难题，确保基层党建与经营生产“两手抓、两手硬”。坚持党管干部、党管人才原则，以产业化公司《中层干部管理办法》为依据，严格干部选拔任用程序，组织开展中青年干部培训班，持续建强干部人才梯队。深入推进全面从严治党，推动“两个责任”落实，进一步完善监督体系，层层传导、持续强化从严管党治党政治责任。

四年来，产业化公司在集团公司党委的坚强领导下，一步一个脚印往前走，取得了可喜的发展成绩。接下来，产业化公司党总支将继续带领全体党员干部职工，以永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗姿态，努力拼搏、勇当冠军，以实际行动迎接集团公司第三次党代会胜利召开。

山西公司：深耕区域 多点开花

2017年7月，山西公司揭牌成立，成为集团在京外设立的第一家混合所有制性质的国有控股企业。三年多以来，在集团公司党委的坚强领导下，山西公司党总支深入贯彻落实集团公司深耕区域市场、推进协同发展的战略部署，团结带领广大党员干部职工艰苦创业、攻坚克难，企业各项经济技术指标快速提升，在山西区域打响了“北京建工”的品牌。

“要不断提高区域市场占有率，不断扩大品牌影响力，力争成为集团区域市场的‘排头兵’。”山西公司成立之初，集团公司领导对企业未来的发展寄予了殷切期望。近年来，伴随着党中央、国务院将山西省确定为能源革命综合改革试点，山西省加快转型发展步伐，山西区域市场发展迎来了新的机遇。

面对重要发展机遇，山西公司围绕城市的绿色低碳智慧建设及综合服务要求，充分挖掘山西区域市场潜力，捷足先登山西省综改示范区和大同御东新区，重点抓住大客户、大项目，承揽并建设了山西大同四大场馆运营管理工程、大同综合客运枢纽、灵石县平型关广场及赛欧馨园等十余项省市级重点、标志性工程，强化了品牌影响力，

赢得了社会各界的信任，逐步建立起山西区域市场根据地，企业综合实力和市场竞争能力显著增强。

作为集团公司开拓区域市场的一次新的尝试，山西公司还承担着开展全产业链营销、带动集团兄弟单位协同发展的使命。如何下好协同发展“一盘棋”，是山西公司党总支和经营班子重点关注的课题之一。

“要主动对接集团内部资源，依托全产业链协同发展的竞争优势，共同深耕市场，探索新的合作模式。”山西公司党总支书记、董事长齐瑞峰多次在会上强调。山西公司在市场开拓过程中，积极与总承包商、投资公司、建工路桥集团、安装集团、技术公司等兄弟单位协同联动，为山西省综改示范区和大同市建设提供全方位服务，助力兄弟单位先后承揽了多项重点工程、民生工程。据统计，2017年至2019年底，集团各单位在山西区域市场累计实现新签合同额超90亿元，累计完成产值突破46亿元，为保障第二届全运会、尧城（太原）国际通用航空飞行大会等重要赛事活动开展，为山西能源革命和转型发展作出了应有的贡献。

企业初创，能取得这样的发展成绩，着实来之不易。这与山西公司从一开始就建立规范的管理体系是分不开的。山西公司党总支和经营班子积极开展对标交流，向行业先进学、向兄弟单位学、向合作伙伴学，为企业健康良性发展画好了“路线图”、打牢了“基础桩”。

“党政军民学，东西南北中，党是领导一切的。”作为国有控股的混合所有制企业，山西公司党总支对此有着清晰的认识，明确要求以政治建设为统领，落实集团“154”党建工作格局，充分发挥党总支把方向、管大局、保落实的领导作用。

健全内控体系作为重要抓手之一，制定公司章程和董事会议事规则、党总会议事规则、总经理办公会议事规则，明确重大事项党总支前置研究程序，制定下发“三重一大”决策制度实施办法和“三重一大”决策清单等，厘清各决策主体权责边界，完善重大事项决策程序，确保企业重大事项审批清晰、程序规范。

在此基础上，山西公司党总支大力推进制度体系建设，出台138项管理制度，涵盖企业管理的

方方面面，确保日常管理合规受控。在项目运营上，山西公司积极推进项目标准化、集约化和信息化建设，严格贯彻落实集团《施工项目管理手册》。在系统管理上，各职能部门积极对接集团公司主管部门，加大业务培训和交流，加快提升系统管理能力。成立以来，山西公司组织机构逐步健全，体系建设逐步规范，系统管理全面加强。

山西公司党总支不断强化思想理论武装，深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，深入开展“两学一做”学习教育、“不忘初心、牢记使命”主题教育等，建立党管干部原则与董事会依法选择经营管理者、党依法使用人权的有机结合的选人用人机制，选优配强领导班子队伍，稳步推进中层领导人员选拔聘用工作。探索推进“党建+”工作模式，依托技术质量、安全生产、人才培养等工作，促使各级党组织

和党员发挥战斗堡垒和先锋模范作用。坚持全面从严治党，严格落实党风廉政建设责任，一体推进不敢腐、不能腐、不想腐体制机制建设，营造了风清气正的发展环境。

不忘初心勇担当，砥砺奋进谱新篇。山西公司党总支将继续以高质量党建引领高质量发展，激情创业、奋勇前行，朝着“打造具有品牌竞争力的区域工程建设公司”目标不懈奋斗，以优异成绩迎接集团公司第三次党代会胜利召开！

本版文字/李培媛 刘宁 袁有旺 邵宗瀚
本版图片/新材公司 产业化公司 山西公司提供