

迎难而上市场开拓先锋

——记建材集团生产经营部副部长李达维



地产公司晋升 国家房地产开发一级资质

本报讯(通讯员苏欣)日前,地产公司顺利通过住房和城乡建设部资格审核,成功晋升国家房地产开发一级资质。

房地产开发企业一级资质是目前房地产开发领域的最高资质等级,是评估房地产企业核心竞争力的重要指标之一。获得该资质企业承担房地产项目建设规模将不受限制,可以在全国范围内承揽房地产开发项目。

目前,地产公司正立足首都、面向全国,大力拓

展京内外房地产开发市场,已成功进驻上海、西安、成都等多个重点城市,形成了以环渤海、长三角、珠三角等为核心的发展格局,走出了一条具有建工特色的发展之路。

自2019年起,地产公司销售、回款额连续3年突破“双百亿”,2021年更突破性取得了“双160亿”战绩。“十三五”期间,地产公司平均每年获取优质储备土地2块,开工面积持续稳定突破300万平方米。

都市绿源公司获评 中国产学研合作示范企业

本报讯(通讯员孙景凤)近日,都市绿源公司获评2021年中国产学研合作创新示范企业。

据悉,中国产学研合作创新示范企业由中国产学研合作促进会每年评选一次,旨在充分发挥企业在产学研协同创新中的引领作用,通过产学研深度融合,发挥资源互补优势,提高科技成果转移转化成效,增强企业核心竞争力和创造力。

都市绿源公司自2017年成立以来,在科技研发领域持续加强产学研深度

合作,先后与行业主管部门、行业企业协会、大专院校签订多项产学研合作协议,不断推动更多科技成果实现转化。经过4年时间的努力,都市绿源公司在课题申报、标准编制、专利论文及工程应用等方面取得了诸多成果。截至目前,都市绿源公司已获得授权专利20项,累计参与建筑垃圾相关国家、行业、地方及团体标准编制17项,先后荣获“国家高新技术企业”“中关村高新技术企业”“知识产权试点单位”等荣誉。



修复公司参与项目获 环境技术进步奖

本报讯(通讯员李赞)近日,由修复公司参与完成的“大型复杂污染场地绿色修复与可持续风险管理关键技术及应用”项目荣获中国环境保护产业协会颁发的第三届环境技术进步奖二等奖。这也是修复公司连续第三届荣获环境技术进步奖。

近年来,修复公司针对我国农药、化工、钢铁等大型复杂污染场地修复管控面临二次环境影响大、工程缺少专业性、资源能源投入高、专业技术装备信息化水平低等突出问题,

系统地建立起大型复杂污染场地绿色修复与可持续风险管理关键技术体系,该技术体系进一步增强了修复管控过程中的节能减碳和环境保护,显著提升了我国修复产业资源环境保护的可持续性。

据悉,修复公司于2019年和2020年分别荣获“典型化工污染场地修复关键技术与应用”“复合污染土壤扰动多介质修复关键技术与应用”荣获环境技术进步奖一等奖。

新材新科公司与标准院成立 装配式建筑研究中心

本报讯(通讯员石蕊蕊)近日,新材新科公司与中国建筑标准设计研究院再度合作,共同成立了装配式研究中心。这也是新材新科公司在开拓装配式产业设计、生产、安装一体化发展模式上的首次创新尝试。

装配式研究中心正式运行后,双方将以数字驱动为核心,围绕实现装配式产业设计、生产、安装一体化的目标,开展技术研发与创新、产业链开拓、市场推广、新建技术体系建设与研究等方面工作,将进一步促进产学研

实现有机结合,从源头上提升集团产业链核心技术实力。

据悉,新材新科公司与中国建筑标准设计研究院于2021年首次建立合作关系。双方根据结构受力原理共同合作研发的EMC预制空心叠合剪力墙结构体系,在保证结构“等同现浇”受力性能的前提下,实现了向装配式产业设计、生产、安装一体化的跨越,在节约建材成本的同时施工效率也得到了有效提升,真正实现了装配式建筑高效加工及施工。

建工环境昆山北区污水厂获评 重点生态环境保护技术示范工程

本报讯(通讯员张杰)近日,由建工环境公司承建的昆山北区污水厂三期扩建项目采用半地下式箱体结构,整个箱体结构东西长229米,南北宽108米,建筑面积473万平方米,占地面积约71亩,项目具有占地节省、功能多元、二次污染少、环境友好、能够提升土地价值等优点,为解决污水处理厂建设用地匮乏、城区建设污水处理厂对周边环境影

响提供了途径。

此次获得荣誉的北区三期扩建项目采用半地下式箱体结构,整个箱体结构东西长229米,南北宽108米,建筑面积473万平方米,占地面积约71亩,项目具有占地节省、功能多元、二次污染少、环境友好、能够提升土地价值等优点,为解决污水处理厂建设用地匮乏、城区建设污水处理厂对周边环境影



李达维,中共党员,经济师,现任建材集团生产经营部副部长,主要负责市场营销工作,参与、主导完成了北京大兴国际机场高速、荣乌高速、京台高速、京昆高速等重点工程供料任务,曾荣获市政路桥集团“优秀共产党员”、北京建工集团“优秀共产党员”等多项荣誉。

春节的脚步日益临近,李达维却丝毫没有停下忙碌的步伐。前不久刚刚从路驰分公司来到建材集团生产经营部担任副部长的他,正在快速适应角色的转变。“春节小长假过后,我们将向着新一年的各项目标发起全力冲刺,所以还是要提前做好准备。”李达维一边忙着手里的工作一边介绍着。从淡定的语气中可以发现,面对这次全新的挑战,李达维依然显得从容不迫。

把好脉:扩大市场空间

将时间的卷轴翻回到2020年,时任建材集团路驰分公司副经理的李达维主要负责企业的市场开发和营销管理工作。

受新冠肺炎疫情影响,当时各大项目被迫推迟开工、重点工程急剧减少,市场形

变得异常严峻。正当大家一筹莫展时,李达维带领大家主动出击,积极探索开拓市场的新渠道。他带领团队快速制定了《2020年市场开发专项实施细则》,对全年市场开拓方向进行了及时调整。“当时,我们根据整个市场发展态势,决定在巩固原有市场的基础上,将主要精力放在企业在京内市场的空白区域和环北京周边区域上,重点攻关民营和个体客户这些传统小众市场。”李达维介绍道。

在亦庄地区市场开拓中,面对复杂的客户群体,李达维带领团队对所有客户进行详细分类,确保做到有的放矢、对症下药。在他的带领下,路驰分公司在亦庄开发区拿下首个项目,成功填补了企业在该区域的市场空白。在雄安新区市场开拓中,李达维反复研究投标细节,并以荣乌高速建设为切入点,让路驰分公司成功深度参与到雄安新区道路建设当中。与此同时,李达维在系统内还进一步向大家灌输行业协同发展的理念,带领大家努力把传统的竞争对手转化为“竞争+合作”的新伙伴,为企业发展不断扩大“朋友圈”。

2020年,在李达维和整个团队的共同努力下,路驰分公司各项指标一路向好,亦庄地区销售量达3.5万余吨,创造产值1296万元,雄安新区供料达6.7万余吨,企业总产量突破70.5万吨。

优服务:赢得客户认可

在李达维看来,做好市场开拓的关键是服务。为了进一步提升市场服务水平,李达维在路驰分公司率先提出了建立以施工单位为“点”、业主单位为“线”、首都市场为“面”的协同联动模式——以北京主城区和大兴区为中心,成立多个相应市场区域小组,及时关注政府部门投资信息和各大网站发布的中标信

息,充分了解业主单位和施工单位的相关需求,使路驰分公司更加准确地把握住了首都市场形势,真正做到了“抓大放小”,为企业整合市场资源、提升市场占有率开辟了新道路。

在服务保障朝阳区CBD交通综合治理工程项目过程中,业主方为了提升道路的舒适性和安全性,要求施工单位在道路铺筑中使用具有高温抗车辙、低温抗裂、抗水损害、抗疲劳等多种优异性能的高品质沥青混合料。为了满足业主方在使用材料方面的高标准、高要求,李达维一边带领团队和相关技术人员多次前往施工现场进行实地勘察,详细记录各项参考数据,一边与业主单位保持紧密联系和沟通。最终,路驰公司研发中心根据李达维团队的可行性调研报告和业主方的个性化需求快速研制出了一种不惧严寒酷暑、水流冲刷和车辙碾压的全新沥青混合料——“黑金刚”,该产品在朝阳区CBD交通综合治理工程项目中累计应用1.7万吨,不仅赢得了业主方的高度肯定,同时为企业创造产值790余万元。

“高质量的新产品不仅能赢得业主方的好感度,而且能使企业在激烈的市场竞争中脱颖而出,树立良好的企业形象。”在市场开拓中,李达维结合各个工程的实际情况,积极向业主展示新产品的性能,详细介绍相关成功应用经验。在他的推动下,国道105、荣乌高速等多个重点工程建设中应用了路驰分公司生产的抗车辙沥青混合料、温拌沥青混合料等新产品。据统计,李达维在担任路驰分公司副经理期间,企业新技术、新产品销量占比提升到19.1%。

强队伍:激发内生动力

“既要当好指挥员,又要当好战斗员。”多年来,不论岗位如何变化,李达维心中的这份执着和信念始终没有变。“越是急难险重的任务,越

让“老房子”变成“暖房子” 技术公司“供暖管家”新模式心系百姓赢赞誉



工作人员正在社区服务中向居民宣传供暖知识。杜明/摄

春节将至,在秀园小区内,火红的灯笼、喜庆的春联、随风摆动的虎形装饰品……处处洋溢着浓厚的过年气氛。连续3天的降雪让室外气温骤降,但是居民脸上的幸福笑容却变得越来越浓。“早上我家温度显示室内温度有20多度呢!”“我家的也是,现在打开窗换空气,也不觉得冷了。”“终于可以过个踏实年了!”走在小区路上的居民一边看着雪景,一边三三两两地讨论着。

“在2021至2022供暖季期间,我们首次推出了‘供暖管家’服务新模式,通过在意识上筑牢以人民为中心的思想、在管理上创新工作机制、在工作上提升业务能力,不断提升自身服务水平和服务质量,为广大社区居民及时有效地解决了在供暖过程中遇到的多种难题,得到了广大居民的认可和赞誉。”技术公司下属锅炉公司负责人介绍道。

打破壁垒 创新融合机制

位于亚运村的秀园小区始建于上世纪90年代,随着房子越来越“老”,冬季供暖逐渐成为了很多居民心头上的“烦心事”。

“为了今年能过上‘暖冬’,我特意更换了家里的暖气片。”居住在秀园小区的王老先生对今年供暖前夕的回忆记忆犹新。可是新暖气片换上了,热水也通了,室内温度却始终没有上来,这可急坏了王老先生。“当时暖气片几乎没啥温度,给商家打电话,人家说需要重新花钱换,安装公司的也各种推辞不管。”万般无奈的王老先生在向锅炉公司电话咨询供暖费事宜时提及了此事。电话过后,不到20分钟,锅炉公司的客服负责人、收费员、维修员三人便敲开了王老先生家门,原本冷清的家一下热闹了起来。仅仅十分钟,缴费的问题解决了,暖气也热了起来。“没想到我们的一

件小事,人家却当成了大事,让我们少走了很多冤枉路,少花了冤枉钱,现在屋里有24度了。”王老先生指着墙上的温度计笑着说道。

像这样的小事,在秀园小区还有很多。

“为了更好地服务小区居民,我们从2021年开始打破了过去维修部和经营部单打独斗、各自为战的局面,搭建起“大客服”平台,推动两部门融合发展。”锅炉公司客服负责人介绍道。在2021至2022年供暖季期间,锅炉公司实行“3+1”团队作业模式,由三名收费员和一名维修工人组成小型工作团队在自己负责的“责任田”上精耕细作,不仅提升了团队整体业务能力,提高了工作效率,还进一步提升了服务水平和服务质量,拉近了与社区居民的关系。

结对学习 服务能力升级

“暖气片如何换气、各个屋的暖气阀门如何控制调节……这些小的问题以前都不太懂,遇到业主咨询时只能帮忙叫维修师傅,慢慢地关系就变得生疏了,有时业主说几句不中听的话,也只能默默忍着。”从事收费工作多年的梁大姐描绘着以前的工作情形。

为了满足企业“大客服”平台建设需求,在2021年非供暖季期间,锅炉公司通过“职工大讲堂”,对企业员工展开了系列培训。“这轮系列培训与以往不同,更加注重了不同业务间的工作交流,着力提升员工的复合能力。”锅炉公司客服负责人介绍道。

据介绍,该系列培训涵盖了供热法律法规、服务用语、维修知识等多个领域。授课形式也由以往的“你讲我听”模式,变成了员工台上讲、讲师台下点评的“双主体”教学模式。教学工具也从课件讲解延伸到了阀门、管钳等实际操作,授课场景更多地倾向于情景模拟、还原再现,进一步激发了员工的学习兴趣,强化了大家的实操能力。

“通过培训学习和日常向团队里

的维修师傅请教,现在居民家里遇到的许多供暖小问题我也能帮着解决了,感觉很有成就感,跟大家的关系更近了,工作开展起来阻力也没有了。”梁大姐笑着说道。

在锅炉公司办公室内,一面面锦旗、一封封感谢信见证着多年来锅炉公司与小区邻居的鱼水情。两名管理人员正在擦拭着一幅刚刚裱好的书法作品。“建工供热、民众称赞,注重调查、听取意见,千方百计、达标供暖,情系居民、和谐共建。”32个大字笔法苍劲、浑厚有力。“这是前几天一位八旬老人亲手书写送过来的,表达了对我们的感谢,是我们新年收到的最好礼物,也是对我们‘供暖管家’服务新模式成果的最好见证。”锅炉公司负责人说道。



许诺

缓解资金压力 释放发展动能 四建公司走出供应链融资“新路子”

近期,四建公司申报的《大型国有建筑企业对供应链融资模式应用的创新探索》获得第三十五届北京市企业管理现代化创新成果一等奖。

近年来,随着银行信贷政策的不断调整、建筑行业经营方式的转变,“融资能力不足、融资渠道单一”逐渐成为当前许多建筑施工企业面临的共同难题。而在此期间,供应链融资作为一种新型的融资模式得以迅速发展,成为了一种适应于建筑行业发展趋势的新型融资方案。“供应链融资的本质是对当前银行贷款融资方式的强化,即金融机构通过引入核心企业、第三方企业等,实现对信息、资金、物流等资源的有效整合。通过这种方式,企业可以更好地打破资金制约,迎来更加广阔的发展空间。”四建公司总会计师于江介绍道。

2020年,四建公司以“打造北京品牌、首都品质、全国发展的工程总承包商”战略定位为实践背景,以“拓宽融资渠道、降低融资成本、强化资源整合、优化供应链管理、提升公司治理水平”为重点,以核心企业的身份引入

了供应链融资模式,并通过创新管理理念、完善平台保障等系列举措,对供应链融资模式的深入应用进行了积极探索。经过一年多时间的应用,该模式在助推四建公司实现高质量发展中发挥了重要作用。

多措并举 开创融资共赢新局面

“供应链融资业务对实现企业产业链条的资源整合与效益最大化、培育优质供应链、增加企业与供应商合作黏性、开创全新共赢局面具有重大战略意义。”于江说道。

为了实现供应链融资与企业发展的深度融合,四建公司从做好顶层设计出发,将供应链融资设定为“一把手”工程,快速组建起供应链融资应用领导机构,由四建公司党政负责人亲自统筹、指挥、协调,强力推进供应链融资管理体系的建设工作。同时,四建公司还组建起供应链融资业务专业团队,并通过组织对标先进学习、供应链融资应用培训等方式,不断提升团队的专业化水平,为供应链融资模式在四建公司的快速运用打下坚实基础。

在供应链融资模式运用过程中,四建公司坚持产业链协同发展、合作共赢的思路,建立起完善的供应商管理机制。“我们有针对性地建立了供应商‘评筛选’体系,通过公司财务部、工程管理部、经济综合管理部对各供应商的综合评价,将所有合作供应商划分为核心类、一级、二级、三级、四级五个等级,供应链融资业务主要针对的是核心类、一级和二级的优质供应商,确保供应链融资业务顺利进行。”四建公司财务部部长邵凤花介绍道。

与此同时,四建公司积极与银行对接,建立起全新的银企合作机制。“我们通过财务部定期对合作银行进行评估,然后按照评估分数对各银行进行等级划分,最终与等级高的合作银行开展供应链融资业务。”邵凤花说道。通过这种方式不仅减轻了四建公司资金周转、使用压力,而且有效降低了企业资金安全风险,为企业发展注入活力。

全面把控 融资新模式助力新发展

为了确保供应链融资业务开展过程中风险

受控,四建公司在实施过程中还全面加强了审查贸易背景的真实性力度,通过对采购合同中付款方式、账期、采购价格、财务费用负担等细节予以落实,确保了供应链融资业务顺利实现。同时,四建公司还将供应链融资业务纳入到工程项目的施工策划当中,通过将项目的工程回款周期与向银行还款的周期相匹配,确保工程还款风险整体受控,实现项目资金平衡。

“供应链融资业务的开展,为企业发展注入了‘金融活水’,进一步提升了企业的核心竞争力。我们通过将供应链融资方案嵌入到施工策划、成本计划、资金计划及采购计划链条中,可以及时、科学地预测企业资金投放,高效保障了企业资金需求。我们通过供应链融资整合能力的提升,还挖掘、培育了一大批优质合作供应商,进一步提升了企业的采购服务能力,采购成本也得到了有效控制。同时,我们通过将供应链融资及资金兑付环节与成本挂账、结算环节联系融合起来,也倒逼公司规范化管理水平得到了稳步提升。”四建公司总经理李化说道。

亚明欣 刘公羽