



严防疫情 稳抓经济 力保安全

集团召开2021年经济活动分析会暨2022年稳经济运行动员部署会

本报讯(记者杨海舰)6月2日,集团召开2021年经济活动分析会暨2022年稳经济运行动员部署会,对上一一年经济工作进行全面“体检”,对高效统筹疫情防控和稳经济运行进行动员。集团公司党委书记、董事长樊军出席并讲话,总经理常永春主持并讲话,副总经理何海琦部署复工复产、安全生产和汛期应对等工作。集团公司领导班子成员、总经理助理、副总师、三大总监和各部门负责人在会场参会,集团公司各管理部门副部长,集团市管干部,各单位领导班子成员、相关部门负责人,区域分公司领导班子成员,京内外具备条件的项目部在视频分会场参会。

会上,集团公司财务部、商务部分别作2021年度集团经济活动和项目经济活动分析报告。2021年,面对严峻复杂的内外部环境,集团坚持“稳中求进、改革创新、协同发展、提质增效、勇当冠军”的工作总要求和“做优增量、盘活存量、抵御风险”工作主线,一手抓发展、一手抓历史遗留问题解决,保持了稳中求进、稳中提质、稳中加强的发展势头,财务状况持续改善,融资管理得到加强,大项目创效能力不断提升,年新签合同额、企业总产值、年营业收入、利润总额均实现明显增长,实现了“十四五”良好开局。报告中还分析了存在的主要不足,提出了改进提升的建议和举措。

会议就统筹做好疫情防控和复工复产工作进行了部署,要求各单位进一步提高思想认识,持续抓好疫情防控各项措施落实,统筹抓好复工复产各项工作,确保全面复工复产达产;做好汛期各项防范工作,确保安全度汛;开展好“安全生产月”主题活动,增强安全意识,守住安全底线,营造安全稳定发展环境。

常永春强调,2022年的发展任务依然艰巨,围绕复工复产



杨海舰/摄

产工作,他要求各各单位加强统筹协调,逐个项目开展梳理和策划,针对疫情影响提前做好劳动力和建筑材料的使用计划,在严密做好疫情防控的前提下全力推进复工复产,迅速掀起大干快上热潮。围绕安全生产和防汛工作,他要求各各单位、各项目认真制定工作预案,加强安全管理,确保项目满负荷且平稳有序地运行。围绕经济管理工作,他要求各各单位强化财务核算体系建设,让财务数据真实、准确、全面地反映企业

经济运行状况,为有序推进业财一体化建设创造有利条件;强化全面预算管理,通过多种有效手段持续降低成本费用支出;加大资产盘活力度,通过合理的资产发挥更大价值;加强项目经济工作标准化管理,充分挖掘EPC项目设计端红利,深入研究京外项目成本控制措施,不断提高成本竞争力;形成定期开展经济活动分析的工作机制,在经济数据中查找管理漏洞,促进短板补齐。

樊军指出,经济活动分析是一项十分重要的工作,要通过与自身比、与行业比、与标杆企业比,明确所处地位,查找差距不足,不断推动进步。2021年,集团上下共同努力,取得了来之不易的发展成绩。2022年,要坚持一手抓疫情防控、一手抓经济稳定运行,善补短板、善用人才、善用机制、善作善成,向管理要效益,推动集团实现高质量发展。一要坚决贯彻落实中央决策部署,持续压紧压实“四方责任”,坚持“动态清零”总方针不动摇,严防死守抓好疫情防控不松懈。二要切实提高政治站位,充分认识稳住经济不仅是经济问题更是政治责任,深刻领会“两个统筹”要求,把稳增长、调结构、推改革、补短板、强弱项、增优势、促发展有机统一起来,制定集团切实有效的稳经济运行工作方案。三要提前做好人、机、料、法、环等筹划,持续抓好安全生产和质量管理,在疫情防控条件下全力以赴抓复工、促开工、保达产满产。四要牢固树立沟通成本、决策成本、试错成本“三个成本”意识,健全完善集团的公司治理体系,提高治理效能。五要持续推进“三降一减一提升”专项行动,进一步提升创效能力,健全考核奖励机制。六要防范化解重大风险,统筹发展与安全,为改革发展营造稳定环境。七要坚持“市场为王”,两级领导班子要精诚团结、发挥合力,狠抓市场营销工作,不断提高经营质量,持续做强做优做大区域市场。八要坚持“现金为王”,不断提高“造血能力”,确保企业资金充裕、运转流畅。九要高度重视维护稳定工作,专题研究维护稳定工作方案并抓好落实。十要深入推进全面从严治党,坚定不移推进党建工作和业务工作深度融合,着力抓好新时代集团干部人才关键工程,打造一支能打善战的干部队伍。集团广大党员干部要坚定信心、咬紧牙关、苦练内功、勇毅前行,全力确保完成全年既定任务目标,以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

集团召开市场营销与响应新信用评价体系部署动员会

本报讯(通讯员付勇)6月1日,集团召开市场营销与响应新信用评价体系部署动员会。集团公司总经理常永春出席并讲话,副总经理石明、何海琦出席,副总经理路刚主持并作动员讲话。集团公司相关部门和二级单位负责人在会场参会,各二级单位同步设立了视频分会场。

会上,集团公司市场营销部汇报了今年1至5月集团市场营销工作情况,并对北京市加强工程企业市场行为信用评价工作相关政策进行宣贯解读。

路刚在动员讲话中强调,要坚持从“项目营销”向“客户营销”转型升级。深入落实集团客户管理体系各项要求,执行好客户经理团队立营营销制度,做好梯度营销,提升重点客户的信任度,确保跟踪项目顺利落地。二是要进一步优化营商环境,要以“寸土不让”的决心稳固京内市场,重点关注京津冀协同发展、新一轮城南行动计划和城市更

新五年行动等市场契机,密切跟踪市属国企、在京央企、军民融合和医院高校等项目,奋力开拓区县及乡镇市场;进一步完善大区管理机构设置,落实全面管理责任,切实发挥大区负责人在区域营销中的支撑作用,严格落实两级领导班子分解区域指标考核体系。三要深化信用评价管理体系建设,严格按照分工做好各自体系内的自查、补缺、改革、转换工作,为迎接信用管理新标准的执行做好充分准备。他要求各各单位要强化客户营销意识,稳抓重点项目前期工作,每日梳理重点工程投标进展情况,认真策划、周密组织、有序推进投标工作,积极统筹协调人力、物力、财力等保障工作,确保中标率,各单位市场营销主要负责人要做到有勇有谋,切实抓好各项工作落实。

常永春指出,从目前主要经济指标特别是市场营销指标完成情况来看,集团面临的挑战和压力还比较大。他要

求,一是要围绕全年任务目标,拿出“狭路相逢勇者胜”的干劲,化压力为动力,凝聚共识、汇聚合力,确保圆满完成全年各项任务指标。二是要继续巩固北京区域市场,做好项目信息收集工作,对区县乡镇及区属平台公司予以更多关注,以更强的耐心、信心和恒心做好事、做成事。要抢抓北京市高校、医院、央企落户雄安新区和军民融合带来的机遇,积极承揽重点工程,确保有所收获。三是要坚持立足区域市场,强化区域市场营销体系建设,实现本土化经营。要做实、做细区域管理,确保在重点区域落地扎根。在疫情防控常态化形势下,要进一步加大区域市场营销力度和资源投入,找准工作切入点,主动加强与属地资源的对接合作,不断做强做大区域市场。四是要持续完善营销体系建设,健全组织架构,充实营销人员,加强业务技能培训。要加大对集团公司市场营销政策的执行力度,充分发挥营

销激励政策的正向作用。要坚持以市场需求为导向选优配齐市场营销人员,拓宽营销人才的来源渠道,并通过专业的技能培训提高其业务水平和综合素质。五是要全面加强集团信用评价体系建设,各单位要严格落实市住建委相关文件要求,走好“以现场保市场”之路,让“两场”联动助推信用评价体系建设;要从理念、制度、方法三个方面着手,以此次北京市信用体系改革为契机,全面加强集团重点区域市场信用评价工作。

会议强调,各单位要结合本单位实际,认真领会、深入贯彻好此次会议精神,用行动表明态度,用结果证明努力,确保实现“时间过半、任务过半”。要树立必胜的信心,打好上半年攻坚战,为下半年继续奋进做好铺垫,同时谋划好下一年的整体工作,全力确保完成年度市场营销任务目标,为集团顺利完成各项经济技术指标、实现高质量发展贡献力量。

疫情要防住 经济要稳住 发展要安全

奋力实现更高质量更有成效的发展

当前正是决定全年经济走势的关键节点,努力推动经济重回正轨至关重要。4月底召开的中共中央政治局会议提出了疫情要防住、经济要稳住、发展要安全的明确要求,5月份召开的全国稳住经济大盘电视电话会议强调要确保经济运行在合理区间,随后,国务院《扎实稳住经济的一揽子政策措施》和《北京市统筹疫情防控和稳定经济增长的实施方案》相继出台。集团公司第一时间召开了2022年稳经济运行动员部署会,围绕一手抓疫情防控、一手抓稳经济运行提出了明确要求。我们必须切实把思想和行动统一到党中央对当前形势的分析判断和决策部署上来,坚定信心、凝聚力量,争分夺秒、奋力拼搏,全力以赴抓好各项工作落实。

疫情要防住,就是要坚持人民至上、生命至上,坚持“外防输入、内防反弹”总策略和“动态清零”总方针不动摇,不放松,最大程度保护人民生命安全和身体健康,最大限度减少疫情对经济社会发展的影响。我们要充分发挥首都国企的表率作用,持续压紧压实“四方责任”,时刻保持应战状态,防扩散、防死灰、防反弹,严格落实集团施工现场、产权房屋、物业小区、办公楼宇各项疫情防控措施,巩固来之不易的防控成果,坚决打赢疫情防控攻坚战。

经济要稳住,就是要全面贯彻新发展理念,高效统筹疫情防控和经济发展工作,充分发挥国有企业的“顶梁柱”和“压舱石”作用,实现发展质量、规模和效益的有机统一。要深入研究、深刻领会中央和北京市关于稳经济大盘的各项重点部署,梳理盘点当前各项重点工作,研究出台集团稳经济工作方案。集团两级领导班子要深入一线、靠前指挥,各级党组织和广大党员要充分发挥战斗堡垒和先锋模范作用,各重点工程要攻坚克难、奋力拼搏,全力推进复工复产达产。要坚持市场为王、现金为王,持续加大市场营销工作力度,坚决落实“领导班子成员都视同为经营层”“找活儿找项目就是找工作”,深耕区域市场,盘活存量资产,向资产要效益,进一步推进降本增效,提升盈利能力。

发展要安全,就是要坚持底线思维,精准识别、防范、化解各类风险,确保企业发展行稳致远。要坚持问题导向,牢固树立风险意识,更加突出安全发展,坚持统筹发展与安全,有效防范化解安全、疫情、经营、质量、财务、金融、法律诉讼等各类风险挑战;着力推进历史遗留问题解决,确保消化潜亏各阶段目标顺利实现;严防系统性风险,将一切风险暴露在萌芽状态、消灭于萌芽状态,为企业稳健发展、科学发展、和谐发展、高质量发展打下坚实基础。

越是面临困难挑战,越要坚定信心勇气。我们要打起十二分精神,团结一心、同舟共济,迎难而上,真抓实干,严防疫情、稳抓经济、力保安全,奋力实现更高质量、更有成效的发展,以优异成绩迎接党的二十大和市第十三次党代会胜利召开!



坦桑分公司:续写中坦友谊的壮丽篇章

闻名遐迩的东非大裂谷、非洲第一高峰乞力马扎罗山、上演一年一度动物大迁徙的塞伦盖蒂国家公园、贯通东非和中南非的交通大干线坦赞铁路……坦桑尼亚不仅有着壮丽的自然风光,更留下了中国建设者的诸多印记。2004年,集团进入坦桑尼亚市场,并成立坦桑尼亚分公司(以下简称“分公司”),以援建坦桑尼亚国家体育场为起点开展总承包业务。18年来,分公司累计在坦承接40余个项目,其中包括8个机场项目。如今,一大批北京建工人承先辈之志、建时代之功,接续奋斗在坦桑尼亚这片热土上,做互联互通使者和“一带一路”先锋,续写着中坦友谊的壮丽篇章。

“坦桑模式”助力“一带一路”中非合作

今年5月,一个令人喜悦而激动的消息传回国内:经过持续两年的激烈竞争,集团中标了在坦桑尼亚的第8个机场项目——多多马萨拉托国际机场。两年中,尽管强敌环伺,尽管数次濒临出局,分公司仍然寸土不让坚持斗争,最终取得胜利,巩固了集团在坦桑尼亚中小型机场建设领域的竞争力。据分公司经理程龙海介绍,分公司刚成立时,承接的基本都是传统房建类项目,但随着市场竞争的日益激烈,他们在困局下主动求变,下定决心走差异化经营的道路。然而,转型谈何容易?摆在面前的道路那么多,到底哪一条更合适?当时,分公司承接了桑给巴尔国际机场航站楼、达累斯萨拉姆机场VIP候机室两个机场类项目。经过深入研究,他们发现,随着坦桑尼亚航空业的发展,全国将陆续新建或升级改造的机场达48个,这是一个前景广阔的市场领域,转型方向明确了!

姆万扎机场改扩建项目成为分公司转变经营策略后打响的“第一枪”。2012年,姆万扎机场项目开始招标,有40余家境内外企业参与投标,其中10家中资企业报名竞争4个投标资格。分公司积极与坦桑尼亚机场局沟通,并取得了业主方的书面支持,最终在激烈的竞争中“杀出了一条血路”。2013年,中国提出“一带一路”倡议。作为海上丝绸之路的自然延伸,坦桑尼亚成为了“一带一路”倡议登陆非洲的“桥头堡”。同年,中坦两国正式签署“一带一路”合作谅解备忘录。

在中坦共建“一带一路”的背景下,分公司与桑给巴尔国际机场航站楼项目业主方签订了5800万美元的新增合同,该项目合同总额增加至1.28亿美元。随后,分公司又先后中标了姆万扎机场、姆特瓦拉机场、塔波拉机场、姆家玛机场、多多马姆萨拉托国际机场等项目。

“我们已经在坦桑尼亚承接了8个机场类建设项目,坦桑尼亚目前在建的6个机场类项目中,分公司独占4个。”程龙海骄傲地说,“我们在当地被称为‘机场专业户’,这是对分公司实力的最大肯定。”

经过多年苦心耕耘,分公司逐渐摸索出了一条独具特色的“稳固房建市场,保持机场领先,开拓市政领域”的经营模

式,成立了东非五国区域营销中心,市场开拓的“坦桑模式”逐渐形成。“做‘一带一路’中非合作的标杆,我们有信心!”程龙海满怀斗志地说。

输出“中国标准” 铸就“中国品质”

继援建坦桑尼亚国家体育场项目于2009年获评中国首批境外工程鲁班奖之后,桑给巴尔国际机场3号航站楼航空港项目于2022年再度获此殊荣。这背后,是北京建工人坚守中国品质的故事。

据时任分公司党支部书记、现国际工程公司副总经理熊玉章介绍,坦体和桑岛机场项目使用的都是中国标准,很多中国标准的要求比外国标准高,如果个别中国标准低于国际标准,他们会考虑部分采用外国标准或证明中国标准可以满足项目功能和安全要求。

然而,项目监理单位使用的都是国际上流行的欧洲标准或者美国标准,让习惯了欧美标准的当地政府和监理单位认可中国标准绝非易事。

比如在停机坪设计上,按照中国民航标准,停机坪坡度要小于1%,跑道与滑行道路坡度要求是小于1.5%,但欧美标准认为飞机滑行到登机桥前都在运动,停机坪上机位滑行道部分也可以按照滑行道标准1.5%来设计。

“当时因为这个标准和法国监理单位沟通了很多次,我们建议按照区域划分执行标准,虽然需要增设排水沟,但便于机场后续调整停机坪上的机位,更便于机场后续使用管理和运营安全。最终,监理认可了我们的建议。”熊玉章介绍。

“建德立业、工于品质”是分公司始终遵循的价值理念,“以鲁班标准打造精品工程”是他们坚定不移的目标追求。桑岛机场的施工环节,处处彰显着这样的理念和追求。

桑岛的许多工程都使用珊瑚石作为路基骨料,但是项目团队经过测试后发现,这些材料看似很硬,抗压强度却不达标。他们决定从坦桑尼亚内陆运输天然砂石骨料,每吨的成本比珊瑚石高5美元,还多出了每吨高达75美元的运输成本。“虽然成本提高了很多,但从长远来看,确保工程质量和后续机场运营安全更加重要。”

有些施工材料需要从国内采购、运输,在海运过程中难免因颠簸出现扭曲、损坏现象。在桑岛机场大厅吊顶施工中,项目团队先制作了一个样板段测试金属材料的效果,并邀请业主方和监理单位到现场检验。样板段安装好之后,在下午的光照条件下没有任何问题,但在上午的光照条件下出现了扭曲痕迹。虽然在监理单位看来这些不算问题,但项目团队还是立即联系了国内供货厂家,重新调整运输方案和加固措施,及时运输了一批新材料。

屋面抗风承载力达到抗18级大风标准,涵盖14个民航专业系统建设,安保设备各类硬件设施参数指标堪比北京大兴国际机场……虽然桑给巴尔国际机场的年吞吐量只有160万

人次,但项目团队坚持以中国标准铸就“中国品质”,为坦桑尼亚匠心打造了一座现代化国际机场。

做互联互通使者

“BCEG is good!”当地官员、业主方、监理单位每次到分公司驻地、施工现场检查调研时,说得最多的就是这句话。分公司始终牢记首国国企使命,用真情和奉献赢得了各方的信赖,彰显了“中国国企的良好形象”。

2020年,分公司高票当选坦桑尼亚中资企业承包商协会会长单位。2021年初,分公司又被中国使馆指定为在坦中资企业党建工作总牵头单位,牵头在坦的47家中资企业党组织,围绕庆祝建党100周年开展了一系列主题活动,并积极助力驻坦使馆“春耕行动”,服务在坦中国同胞累计接种8000余剂新冠疫苗,全力守护在坦华人华侨和中资企业员工的生命健康安全,让身处海外的广大同胞感受到温暖和祖国的强大。

与此同时,分公司积极履行社会责任,不仅参与了达累斯萨拉姆市居民楼垮塌事故、阿鲁沙土场塌方事故的救援工作,还组织了向业主单位开展疫情防控捐款、修建村落道路、慰问孤儿院儿童等活动。

扎根坦桑市场18年,分公司大力推进“本土化”发展,属地化管理人员占比超40%,属地化劳务人员占比超95%。“这样不仅为当地人民提供了大量就业岗位,还为他们培养出一大批本土化技术工人。”分公司党支部书记、常务副经理郭祥可说。

Barake是当地的一名建筑工人,已经与BCEG结缘15个年头。一开始,他只是什么都不懂的民工,每天的工资只有2美元。参与了桑岛机场项目建设后,Barake不仅学到了精湛的技术,还带着五六个人一起工作,从挣工资到带团队包活儿,一步步实现了人生“逆袭”,在当地过上了有房有车的生活。

还有很多人像Barake一样,在BCEG这所“学校”里,他们学知识、长本领,从农村劳动力蜕变为技术工人、管理人才。“我们还在采取措施进一步提高属地化比例,比如与著名院校对接引进优秀毕业生,建立优秀技术工人人才库,与当地员工签订长期合同等,真正做到‘授之以渔’。”郭祥可说。

近年来,中坦共建“一带一路”为坦桑尼亚加快基础设施建设和工业化进程提供了难得机遇,也为分公司的高质量发展提供了良好契机。放眼全球,在每一处“一带一路”建设前沿,北京建工的开拓者们带着做互联互通使者的使命,正在勇敢地砥砺前行、破浪前行。

郝宗瀚

