

扎根西部地区 谱写奋斗之歌

——记集团第三届杰出项目经理梁红忠



机施集团连续三年 获评A级纳税企业

本报讯(通讯员张鑫) 近日,国家税务总局完成2021年度纳税信用等级评定,机施集团被评为2021年度A级纳税信用等级企业。这是自2019年新实施的纳税信用等级评定制度实施以来,机施集团连续三年获评A级纳税企业。

纳税信用等级评定是由国家税务总局依据纳税人在纳税申报、税款征收、税务稽查、发票使用等方面的综合信息,对纳税人的纳税信用所评定的等级。现行的纳税信用等级共分为A、B、M、C、D五个

级别,A级是纳税评定的最高等级,是对企业纳税遵从度、税款申报及时性、准确性等管理工作的充分肯定。

近年来,机施集团持续加强税务管理能力建设,坚持将诚信经营、依法纳税作为企业长远发展的基础。在日常税务管理中,机施集团坚持按照国家税收政策,采用多重复核、内部充分审阅沟通的工作机制,不断提升财务人员税务知识储备和专业素养,确保高质量完成税务管理工作。

“马云新盾构创新工作室”揭牌 系土木公司首次与协会联合成立

本报讯(通讯员阎宝存)近日,土木公司与北京盾构工程协会联合成立的“马云新盾构创新工作室”授牌仪式在北京地铁17号线05标项目部举行,北京盾构工程协会、土木公司相关负责人参加。这是土木公司与行业协会联合成立的首个创新工作室,也是北京盾构工程协会确定的首批3个共建“盾构创新工作室”之一。

仪式开始前,马云新盾构创新工作室首先介绍了团队在盾构施工技术方面取得的研究成果和未来工作规划。随后,双方共同签订创新工作室共建协议,并举办授牌仪式。

根据共建协议,工作室将充分发挥劳模、工匠和专业技术人员的创新示范作用,围绕智能建造及智能制造、节能降耗、安全生产等方面,开展技术创新与技术难题攻关,培养一批德才兼备的创新型人才,为盾构工程行业发展作出更大贡献。

线提升改造工程,是当时全国规模最大的城市桥梁改造工程,也是昆明市极为重要的民生工程。

虽然项目计划工期仅有八个月,但对于历经多个急难险重工程锻炼、拥有丰富应急处置经验的梁红忠来说,没有克服不了的困难。他带领团队坚持多作业面24小时连续施工,精细组织、倒排工期、压实责任,利用黄金施工期抢抓工程进度,仅用189天就完成了6公里共4685片混凝土梁的拆除工作,并快速完成了3022片新钢梁架设以及后续所有桥梁附属结构、地面层大修工作,完成了7亿元产值,创造了桥梁建造的新纪录。

2018年12月28日,昆明市委书记在通车仪式现场称赞道:“北京市政路桥是好样的!”这句话不仅是对梁红忠团队昼夜奋战189天的最大肯定,也是促使他继续奋斗、克难奋进的巨大动力。

立足新疆,深扎贵州,筑梦云南……25年扎根基层,连续10年奋战京外,梁红忠奋斗的脚步仍在继续。多年来,他带领团队累计创造产值23.7亿元,所负责的项目全部实现了盈利。如今,他正在新的急难险重任务中迎接新的挑战,以工匠精神、铁军精神创造新的辉煌。

李燕



建功新时代

立工程是他初次担任项目经理负责的项目。满怀着手初项目的激情和建功边疆的热血,千里之遥对他来说,不过是转瞬即到。

谁料,刚到现场,梁红忠便傻了眼——项目其他标段早已进入施工状态,自己却近乎“光杆司令”,项目团队大部分成员还在北京,更别提人机料的准备了。人生地不熟的他丝毫没有迟疑,开始想方设法采购工具、物资,招聘工人,快速完成了初步准备工作,有效确保了项目团队成员到场后无缝衔接立即投入工作,也为项目正常运转打下了坚实基础。

克拉玛依东立交工程地处乌鲁木齐市市中心地带,交通线、商业街、居民区交错,市政管网复杂,是市政路桥总承包一部在新疆市场承接的第一项工程,项目团队面临着工期紧、任务重、施工难度大等诸多难题。梁红忠顶住压力,内外奔走协调,与施工人员一起蹲守在工地一线,每天忙到凌晨两三点,处理各种突发问题。连续奋战228天后,他们圆满完成了所有施工任务,一举夺得自治区级工程质量奖——天山奖,打赢了漂亮的第一仗。

凭借“第一仗”的出色表现,梁红忠带领项目团队再接再厉,于2013年初承接了乌鲁木齐市外环快速路道路扩容改建工程(二期)BK标段高架桥工程。此项工程是当时乌鲁木齐市体量最大的市政工程,工期十分紧张,需要24小时不间断施工。梁红忠再次冲锋在前,深扎施工一线指挥调度,严把施工现场安全关、质量关,确保打造精品工程、标杆工程。在不到5个月的时间里,项目团队完成了4.2亿元产值,创造了新的“新疆速度”“新疆质量”,在当地树起了敢打硬仗、擅打硬仗的良好形象。

跨越——誓让天堑变通途

得益于在新疆区域市场的出色表现,梁红忠于2015年被调至贵州省区域市场,负责贵阳市黔春大道道路工程路施工三标段项目。

黔春大道项目不仅横跨南明河、黔灵湖、川黔铁路、京西快速路等多条河湖、道路,还设计了五层互通立交和穿黔灵山脉的大断面隧道,桥下日均有54趟列车呼啸驶过,施工难度、施工风险都是前所未有的。

“起步就是冲刺,开局就是决战。”梁红忠带领项目团队迅速投入战斗,集思广益、群策群力,通过模拟、试验、论证,解决了多个施工技术难题,连续完成了“连续钢构桥梁悬浇挂篮施工关键技术研究”“大跨度隧道施工成套关键技术研究”等多项课题攻关。经过4个月艰苦奋战,他们顺利完成了主线桥125片预制箱梁的架设工作,实现了137吨预制箱梁垂直提升50米的施工“壮举”,填补了国内多项技术空白。

从“地无三尺平”到“天堑变通途”,贵阳市最大、最复杂的市政立交桥顺利建成,被各大主流媒体争相报道,成为人们熟知的“网红桥”。2021年在京举办的中国国际服务贸易交易会上,黔春立交桥沙盘惊艳亮相,其超高层建筑工艺也吸引了社会各界广泛关注。

历练——将不可能变成可能

2018年6月,梁红忠再一次勇挑重担,义无反顾奔赴云南,带领团队攻坚昆明南二环改造工程。该工程是全国首例城市内部主干



梁红忠,男,1975年7月出生,中共党员,高级工程师。工作25年来,他先后负责蒲黄榆道路工程(四环到五环段)五环立交工程、贵阳市中环路黔春大道道路工程、昆明南二环改造工程等多个项目,现任市政路桥总承包一部安立路(科荟路-北六环)快速化改造工程8标段项目经理,曾获北京市国资委优秀共产党员等荣誉。

提起梁红忠,认识他的领导伸出大拇指:“这是个脚踏实地,能干成事的人。”合作过的业主方多有赞誉:“梁经理管的项目,我们放心!”项目部的同事说:“跟着梁经理干活,心里踏实。”赢得一个人的口碑不难,赢得一群人的口碑却不是一件容易的事,梁红忠就是后者。十余年来,他始终奔波在祖国的大江南北,以不凡的业绩、砥砺奋进的姿态,谱写了一曲奋斗之歌。

入新——初生牛犊不怕虎

2012年3月,梁红忠从首都机场出发,坐上了前往乌鲁木齐的航班。克拉玛依东路

推动转型发展、创新发展、高质量发展 新材新科公司成功进入新三板创新层

本报讯(通讯员石蕊蕊)近日,全国中小企业股份转让系统有限公司公布了2022年第三次创新层企业名单,新材新科公司(股票代码:872287)位列其中,于2022年6月15日起调入创新层。

据了解,2022年3月修订后的《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》创新层进阶条件共设四套标准,分别侧重净利润、收入增长、研发投入、市值等条件,新标准对企业进入提出了更高的要求。

新材新科公司自2017年12月12日挂牌新三板以来,聚焦装配式建筑产业链提速升级,装配式PC预制构件、盾构管片、装配式装修等业务快速发展,连续三年营业收入、净利润实现稳步增长,2021年营业收入6.25亿元,同比增长111.81%,符合创新层进阶的标准。

目前,新材新科公司已从单一生产盾构管片转型为国家装配式产业基地,自有产能达40万立方米,稳居京津冀第一,生产供应全面覆盖京津冀区域。近年来,公司积极推动以高精度大直径盾构管片、预制综合管廊、装配式PC部品等为代表的产品研发和技术革新,产业技术成果多次填补京津冀行业空白。公司坚持科技创新,自主研发了内外双循环生产线,并取得发明专利。该生产线在玉田基地首次投入使用,带动玉田基地

设备自动化率提升20%。

同时,新材新科公司借助信息化、智能化管理手段,从制度、流程层面强化内部管控,为企业发展构建起良好的发展生态。公司自主研发的“新科云”智慧管理平台,能够实现数据自动上传和分析归集,推动构建贯穿设计、生产、管理、服务等全流程的智能化管理体系;创新设计的“数字化钢筋孪生系统”,能够实现产业数据的融合应用;精心打造的“一中心多厂区”精细化管理体系,成为京津冀区域的数字化管理行业标杆。

新材新科公司还探索了“设计生产安装一体化”和“结构装修一体化”两个发展方向,实现从传统的PC构件到全产业链服务的转型,科研创新实力大幅提升。目前,在公司设计中心、BIM中心、技术创新中心等科研机构,研发人员和技术人员占比超30%。截至目前,公司申请发明专利4项、实用新型专利40项,参编国家行业标准17项,发表行业论文14篇,完成了北京市第一节预制综合管廊项目构件生产、北京市第一个叠合剪力墙示范项目、北京市第一批装配式与被动式结合项目,联合中国建筑标准设计研究院研发了“EMC预制空心叠合剪力墙新体系”等成果。2022年3月,公司获评北京市“专精特新”小巨人企业,科技创新实力得到进一步肯定。



装配式PC构件生产车间内景。石蕊蕊/摄

装饰集团多项技术 获得国家专利授权

本报讯(通讯员高洁)近日,装饰集团多项技术获得国家专利授权,其中包括国家发明专利1项、国家实用新型专利4项。

国家发明专利《地面抗震变形缝构造及其施工方法》是针对北京大兴国际机场1米宽结构变形缝处的装饰装修做法进行优化所形成的一项专利技术,该技术解决了超长结构隔震地面变形缝变形量大、常规方法无法满足变形量及安装完成后面层不易施工的难题。实用新型专利《一种卫生间钢架抹灰隔墙》解决了传统工艺墙体材料变形系统不一致,造成墙体空鼓、面层材料脱落的难题;《一种无机水磨石地面的地暖基础结构》解决了大板水磨石容易出现裂缝的技术难题;《一种高承载力且易装配的梁间转换层》有效提升了转换层的最大有效力和可靠性;《木制品固定组件》有效解决了木制品因温湿度变化产生的干缩湿胀难题,适用于木制品置于刚性空间的安装,以及具有弹性形变部品部件的产品安装。



物业中标背后的故事

“本公司组织北京北汽越野车棚改定向安置房项目前期物业服务的招标工作,现邀请贵公司参加项目比选。”今年五一劳动节前夕,恒兴置业集团旗下建工物业公司收到了一封询价文件,受邀参加北汽越野车棚改定向安置房项目前期物业服务项目投标。

该项目位于北京市顺义区,总建筑面积约67.9万平方米,共有建筑物37幢,其中包括住宅5219套。

“节后就要开标了,大家再辛苦一下,争取把这个标拿下!”收到询价文件后,建工物业公司发展部负责人缪国印立即开始动员各部门同事,牵头迅速成立投标小组,对该项目物业信息进行全面分析,并组织各专业部门进行测算,开始编制投标文件。

算上缪国印,发展部只有三个人,分别是“70后”缪国印、“80后”许中元和“95后”王芮的梯队组合。经过多次磨合,三人在物业服务合同标书制作方面积累了丰富的经验。他们密切配合、互相补位,做好了过一个货真价实“劳动节”的心理准备。

当时,北京疫情形势复杂严峻,缪国印和许中元在做好个人防护的前提下,立即投入前期调研工作。进入5月,北京的天气越来越热,他们戴上口罩和防护面罩,不惧天气炎热,不怕路途遥远,深入项目所在地开展调研,不仅把项目设备设施、人员配备情况弄了个门儿清,还徒步把周边的商业楼宇、小学、幼儿园、养老机构、公交场站都转了个遍。

前方调研形成的数据,很快传递至后方的王芮。她在办公室修剪图片、梳理文字、核实数据……一天下来,头昏脑胀,全身酸痛,但她完全没有时间在意外这些,一心只想着如何把标书做得更完善、更能符合业主方的要求。

在大家的全力奋战下,5月6日上午10点,发展部三名员工带着精心制作的标书参加投标;5月12日,收到业主方发来的中标通知书。那一刻他们知道,再苦再累都是值得的!

杨翊

杰出商务经理

心里始终装着“明白账”

——记修复公司云龙磷矿矿区修复治理项目商务经理隋春磊

“明白人”“爱较真”,是跟修复公司商务经理隋春磊打过交道的人对他的普遍评价。说他明白,是因为他记忆力过人,能熟记每个经手项目的采购清单,百余种工程材料用量多少、价格几何,他都非常清楚;说他较真,是因为他做事极其仔细认真,在供应商眼里是个斤斤计较的“小气”角色,跟他谈判的供应商都表示压力很大。

微胖的身材,哑哑的嗓子,说话不紧不慢,笑容腼腆含蓄,隋春磊沉稳的外表下总有一股子韧劲儿。2017年,隋春磊从一名建筑工程造价主管跨界成为环境修复项目商务经理,入职五年来,圆满完成多个重点工程的商务工作,累计为项目节约成本数百万元,成为大家眼中靠得住的“项目管家”。

把修复项目“弄懂吃透”

提起从事环境修复项目的工程造价工作,隋春磊开玩笑自己是“半路出家”。过去虽然有建筑造价的工作经验,但是环境修复项目与建筑施工项目有很大区别,特别是不同污染类型的修复项目之间,工程实施和技术应用也差异巨大,商务造价几乎没有标准可供参考。

隋春磊深知,不懂项目的商务经理就好比是“睁眼瞎”,节约成本更是无从谈起。面对

陌生的领域,隋春磊拿出了当年冲刺高考的劲儿,加班加点读书、看资料,主动向修复公司的工程、技术、法务各专业同事请教,把能接触到的每个项目策划书都“啃”了一遍。

以项目为师,到现场求教。隋春磊深入项目一线了解采购需求和流程,结合自身建筑市政工程管理经验,很快就掌握了修复项目的十几种主要施工工艺、上百种材料类型,以及不同供应商的合作采购流程。每次项目中,他总是作为第一批人员进场,及时掌握工程材料实际用量和准确价格,与项目团队一起研究成本策划,提出优化成本建议,想方设法为项目挖掘利润空间。

在实践中练就过硬本领

在环境修复项目,商务经理和项目经理、技术总工并称“铁三角”,三者相互支持、同心协力是打赢履约攻坚战的关键。隋春磊在实践中练就过硬的业务能力,逐渐成为项目团队的主心骨。

2019年12月,修复公司承接了北京通州一处非正规垃圾填埋场处置工程。该项目涉及城市副中心的一项重点工程,必须在100天内完工,工期十分紧张。同时,业主方还要求现场封闭施工,尽量将施工对周边环境的影响降到最低。这将大幅增加临建和环保措

施的商务工作量。

修复公司紧急抽调隋春磊负责该项目的商务工作。隋春磊接到任务后,立刻跑步进场,会同项目经理召开策划会,认真分析场地封闭、筛分设备布置、试生产等前期准备工作的难点,脑子里像是一份清单,把每项工作都梳理得井井有条。散会后,他又连夜组织供应商询价、招标文件编制和商务谈判,同步推进围挡建设、土方挖运、筛分、外运、处置等六个分包合同的签订工作。特别是根据当地政策,固废外运和处置施工必须使用主管部门指定单位,隋春磊主动与相关单位协调入库流程,条理分明地商谈合同细节,用真诚和专业获得了对方的积极配合。

按照常规进度,整套商务工作至少需要历时半个月,而隋春磊带领团队仅用五天就完成了,为项目顺利推进奠定了良好基础。

“拿到手的才叫利润”

“把成本管好,把利润夯实。”这是隋春磊在工作中经常挂在嘴边的话,也是他始终追求的工作目标。

兵马未动,策划先行。隋春磊积极落实修复公司的项目成本策划制度,每启动一个新项目,他和团队都要细致分析各类商务数据,认真研判修复工艺、施工难点、工期安排、价

梁丽光