

集团减免服务业小微企业和个体工商户房租超2亿

根据市委市政府要求和市国资委部署,集团以“坚持普惠性、提高透明度、确保合规性”为原则,努力克服疫情影响,积极行动、靠前服务,全力推进房租减免工作,及时助力服务业小微企业和个体工商户纾困解难,截至目前累计为797户服务业小微企业和个体工商户减免房租超2亿元,减免面积近50万平方米,充分彰显了国企担当。(杜雯)

国家高山滑雪中心工程获鲁班奖

近日,城乡集团金河水务作为主要参建单位的国家高山滑雪中心工程获鲁班奖。该工程位于北京冬奥会和冬残奥会延庆赛区核心区,城乡集团金河水务承建了其中的造雪引水系统工程,功能是将外部调水在赛区内进行调蓄并输送到国家高山滑雪中心造雪系统前水池,是高山滑雪中心“雪道”工程人工造雪作业的唯一水源。(李少松 冯亮)

市政协委员调研城市副中心高质量发展

本报讯 根据《北京日报》报道,“全面落实市总体规划和京津冀协同发展重大战略,推动城市副中心高质量发展”是今年市政协重点协商议题。6月14日,市政协组织部分市政协委员在城市副中心调研重大工程建设情况。市政协主席魏小东、副主席杨斌、秘书长于长辉参加,集团公司党委书记、董事长樊军,总经理常永春一同参加,集团公司副总经理路刚作为政协委员一同调研。

在集团承建的城市副中心剧院工程,委员们在施工现场仔细察看了戏剧院、歌剧院等施工区域,认真听取了工程建设

进展、施工工艺、功能布局等情况汇报,随后登上“空中花园”眺望台俯瞰工程概貌,详细了解了室外园林、室外剧场的设计选址及室外大台施工情况,充分肯定了集团建设者顶住疫情压力、推进复工复产取得的成果。

委员们还对东六环改造等工程进行了调研,充分肯定城市副中心建设取得的进展成效,表示城市副中心发展日新月异,始终保持着生机勃勃的良好势头,今年是推动城市副中心高质量发展的关键一年,将充分发挥自身作用,在建言资政和凝聚共识上双向发力,积极参与重点议题调研协商,为城市副

中心高质量发展建言、谋良策、出实招。

委员们还提出,深入落实城市副中心高质量发展实施方案,要在“五子”联动中找准定位,围绕“3+1”主导功能继续集中推动一批重大工程,加快构建“十四五”时期高质量发展的城市框架;守牢安全生产和疫情防控底线,坚持精益求精,探索新机制,确保工程施工进度,打造经得起历史检验的精品之作。

调研结束后,樊军、常永春召开现场会,对剧院工程建设提出要求,强调项目团队要聚焦“五子”联动,服务“两区”建设,千方百计、抓紧一切时间复工复产,确保各生产要素向着

最优协作、最高效率推进,以首善标准建设城市副中心的“文化粮仓”,打造经得起检验的世界一流剧院。

北京城市副中心剧院工程建筑面积12.53万平方米,包括歌剧院、音乐厅、戏剧院以及室外剧场,是北京城市副中心三大建筑中体量最大、结构最复杂的工程。剧院工程建筑外观采用中国传统单檐双坡屋顶造型,好似运河古道旁的粮仓,因此也被誉为“文化粮仓”。在集团建设者匠心助力下,剧院工程加速“生长”,按计划将于今年年底完工。届时,它将成为大运河畔的文化新地标,人们将在这里享受到最极致的视觉和听觉盛宴。

集团召开疫情防控和安全稳定工作会

本报讯(通讯员薛文丽)6月14日,集团召开疫情防控和安全稳定工作会议。集团公司党委书记、董事长、疫情防控工作领导小组组长樊军就统筹疫情防控与经济稳定运行、维护安全稳定提出明确要求,总经理、疫情防控工作领导小组组长常永春主持会议并讲话,副总经理何海琦汇报集团产权房屋、物业小区、办公场所(楼宇)和施工现场疫情防控、安全生产工作情况并部署下一步工作。集团公司领导班子成员、各部门负责人以及恒兴置业集团、集团境外及港澳台地区分支机构疫情防控工作专班主要负责人在主场参会,集团各二级单位、市政路桥集团所属二级单位、各重点工程和具备条件的项目部在视频分会场参会。

会议传达了上级关于疫情防控的有关精神,六建集团主要负责人汇报了复兴路32号院疫情处置工作整体情况。会议指出,当前疫情形势依然复杂,要坚持“动态清零”总方针不动摇,持续压紧压实“四方责任”,坚决做到疫情要防住、经济要稳住、发展要安全。

会议要求,要切实扛起疫情防控的重大政治责任,压紧压实“四方责任”,落实好疫情防控各项要求。要充分发挥各级疫情防控工作领导小组的统筹协调作用,各级领导干部都要做履职尽责的表率,加强扁平化指挥调度。集团公司与各二级单位要采取四不两直、视频监控等方式深入一线继续开展全覆盖大排查。严格落实“四类场所”测温扫码登记、查验核酸检测阴性证明等防控措施,确保“逢进必扫、逢扫必验、不漏一人”。要严格做好解除隔离人员管控工作,确保无风险后方可返岗。要强化重点区域、重点人群风险排查,第一时间落位管控,及时阻断传播链条。二要严格落实施工现场封闭式、实名制管理。将疫情防控常态化融入项目管理全过程,坚持管控结合,严禁劳务人员擅自离开施工现场,管理人员非必要不通勤,确需通勤的要严格实行点对点出行。坚持人、物、环境同溯、同防、同查,继续从严做好邮件、快递、食材、建材的管控。要实施集中采购,施工现场大门外要设置相对独立的邮件、快递和食材交接区,施工现场内设置建材交接区,由专人接收、

配送。京内在施项目手持测温仪要全部更换为固定式红外线测温仪。要适当开展文娱活动,做好人员的心理疏导和生活服务保障。三要着力稳定经济运行。要统筹好发展和安全,稳经济、强市场、抓生产。持续加大市场营销力度,各级领导班子成员都要视同为经营层,带头对接市场、抢抓机遇。进一步优化区域营销布局,不断扩大营销规模和优势。要尽快出台过渡期优惠措施帮助困难企业纾困解难。各单位要抢抓政策窗口期,认真研究、用好用足财政、金融等利好政策。各级领导干部要坚持脱虚向实、动真碰硬,冲在前、干在先,统筹抓好改革、发展和稳定各项工作。四要全力推动复工复产。各级领导班子成员要带队深入联系点强化督查督导,确保在施项目快速实现达产增效。要充分发动职工群众的积极性,统筹安排做好施工材料、加工订货和劳务人员调度,推动施工现场满负荷运转。要充分发挥考核“指挥棒”作用,突出奖惩分明,激励领导干部担当作为。五要强化内控合规管理,坚决防范化解重大风险。要把防范化解重大风险作为全年一项重中之重的工作任务,坚

持系统管控,坚决杜绝融资性贸易、虚假合同、工程挂靠;杜绝项目经理无证上岗的情况。六要从严从实抓好安全生产工作。要在做好防疫的前提下开展形式多样的安全生产月主题活动,大力宣传安全生产法规知识,强化安全意识。要做好汛期各项防范工作,健全体系、完善预案、备足物资、充实力量、加强演练,确保安全度汛。集团公司要加强技术指导和检查,严格落实管理人员旁站监督职责,抓好雨季施工关键环节安全生产管理。应急抢险大队要提前做好备勤保障,随时做好应对突发事件的准备。七要压实信访维稳工作责任。各单位要坚持党政同责、一岗双责、齐抓共管、失职追责,主动组织开展矛盾隐患排查,集团公司总部则实行部长负责制。各单位要加强信访、维稳、舆情和“接诉即办”的协调联动,对重点矛盾纠纷和重点人实行领导包案,领导干部主动下沉一线、开展接访下访工作。要做好农民工工资支付保障工作。要强化值班备勤工作,遇到紧急事项及时赴现场处置。要做到“六个坚决防止”“四个不发生”“三个确保”,不断推动“接诉即办”向“主动治理、未诉先办”深化,切实维护好安全稳定。

集团领导调研疫情防控和复工复产工作

本报讯(记者杨海舰)6月8日、9日,集团公司党委书记、董事长樊军带队,先后前往市政集团北京地铁16号线20标、北京新机场线北延02标和养护集团等重点单位、重点工程调研疫情防控和复工复产工作。集团公司党委副书记李军、总会计师胡娟一同参加。集团公司领导强调,要慎终如始抓好疫情防控,积极稳妥有序推进复工复产,为稳住经济大盘贡献力量,确保完成全年各项既定目标任务,以优异成绩迎接党的二十大和北京市第十三次党代会胜利召开。

在市政集团北京地铁16号线20标、北京新机场线北延02标项目现场,樊军一行检查了疫情防控、复工复产、安全防汛等工作,听取了项目整体建设情况汇报,对广大一线职工忘我付出、辛勤劳动表示慰问和充分肯定,希望全体将士坚定信心、迎难而上、再接再厉、顽强拼搏,不断取得新的建设成果,为服务国家战略和首都“四个中心”建设贡献力量。

在养护集团调研座谈中,樊军一行听取了养护集团领导班子关于企业发展总体情况的汇报,了解了当前疫情防控落实情况、复工复产推进情况以及财务工作整体情况,对养护集团紧跟首都城市定位和集团“十四五”战略规划取得的优异成绩给予充分肯定,希望养护集团在下一步工作中继续争当融合发展排头兵和城市建设主力军,积极助力集团实现高质量发展。

在连续调研中,集团公司领导对各单位、各项目重点工作提出要求:当前疫情防控和形势不容松懈,经济发展任务仍然艰巨,要坚决贯彻“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的要

求,克服麻痹思想、厌战情绪、侥幸心理、松劲心态,高效统筹疫情防控和稳经济运行,统筹发展与安全,马不停蹄、争分夺秒做好各项工作,跑出复工复产“加速度”。一要严防死守抓好疫情防控,坚持“解封不等于解防,放开不等于放松”,坚决筑牢疫情防控坚固防线。二要深刻认识“现场连着市场”,进一步加强项目精细化、标准化、规范化管理,充分运用科技手段助力疫情防控和复工复产,科学防汛、安全生产,确保尽快实现达产满产。三要咬定“目标不变、任务不减”,全力推进企业经营生产等各项工作。领导班子要重心下移、担当负责,靠前指挥,各层领导干部要坚定信心、坚守阵地、主动作为,为稳住经济大盘发挥作用。要增强市场拓展能力,加强与属地政府和各相关单位的沟通对接,组织开展好市场营销的“夏收行动”,确保

“颗粒归仓”。要强化沟通成本、决策成本、试错成本“三个成本”意识,坚持向科技要效益,提升管理效能、拓展降本增效空间,加大开源节流力度,促进财务指标不断优化。四要进一步推动合并重组后的融合发展,进一步理顺组织关系和经济关系,加快推进企业文化融合提升,统一思想、统一步调,汇聚融合发展的强大合力。五要坚持党建工作和业务工作深度融合,坚持以高质量党建引领企业高质量发展,深入实施新时代集团干部人才工程,倡导忠诚、正直、诚信的价值观,加大青年人才培养使用力度,坚决维护公平正义,让收入分配向价值创造者倾斜。六要扎实开展好安全稳定工作,坚持“以人民为中心”理念,持续做好信访维稳、接诉即办等工作,营造和谐稳定的发展环境,为全面完成全年各项任务目标奠定坚实基础。

英国公司：“属地化+”让发展别具英伦范儿

巧合,往往是一段崭新历史的开端。2013年和2014年,中英两国先后提出“一带一路”倡议和“北方经济引擎”计划,宏观政策的东风吹来了双方开展经济合作的众多新契机。同样是在2013年,集团与曼彻斯特机场集团、Carillion建筑公司、大曼彻斯特养老金基金组成联合体,参与到曼彻斯特空港港的开发与建设中,自此进入英国市场。集团在曼彻斯特空港港项目中拥有投资合作伙伴和施工合作伙伴双重身份,这种投资带动施工的模式既为集团打造了更容易进入英国市场的平台,又可以获取长期且固定的收益,相对来说风险较低。

2015年10月23日,中英两国领导人共同参观曼彻斯特空港港,对空港港的建设提出了殷切希望,极大提振了集团深耕英国市场的信心。开创中英合作多项“第一”的曼彻斯特空港港、英国最大新型多功能住宅米德伍德洛克、利物浦默西河畔“第一高”莱克星顿公寓……登陆英国市场9年来,集团公司承建了几乎所有常见的项目类型,施工合同额累计28亿元,并于2016、2018年蝉联了两年一度的英国商业大奖——“最佳中国投资者”奖项。

凭借深度属地化这一“发展密码”,英国公司以初入英国市场的“陌生人”身份起步,积极融入当地市场体系和文化氛围,一步一个脚印积累业绩和信用,如今已赢得了当地政府、合作伙伴和社会各界的广泛认可。

身份属地化:打破市场坚冰

没有业绩、没有知名度、没有信用基础——谈到集团刚进入英国市场时的“三无”状态,英国公司经理于东温说:“其实还是挺难的。”

“求生”是所有市场的共性。作为市场“新手”的英国公司想要承揽项目时,业主方抛来的问题简单又直接:你是否能顺利交付这个项目?又如何证明能顺利交付?当地的分包商和供货商也不了解BCEG,他们最担心的是提供了服务或商品后却收不到钱。

作为创业型公司,英国公司在最初的很长一段时间内没有承揽到项目,形势一度非常严峻,直到2015年承接了第一个项目——曼彻斯特空港港南区的一条小路。虽然项目合同额仅有几十万英镑,但“麻雀虽小,五脏俱全”,其手续与大型项目是一样的。自此,英国公司不仅有了第一个项目团队,更重要的是在当地市场有了记录。

业绩和信用的积累是一个不断争取机会、证明自己、赢得信任的过程。对曼彻斯特空港港内P1酒店项目的全力争取,进一步彰显了英国公司勇做市场破冰者的决心。

对于该项目,联合体董事会愿意于一家专业的酒店公司来做投资,该公司有自己的承包商,自然而然想让自己的承包商来负责施工。而英国公司的目标也很明确:不能让别的承

商把牌子挂到空港城里,必须拿到该项目的施工权,尽快拥有酒店项目业绩。

于是,一场角力由此展开。对联合体来说,能让投资收益最大化的选择就是最合适的选择。但对于到底哪个选择更好,联合体内部也有不同的声音。面对实力强劲的竞争对手,英国公司凭借在联合体内20%的话语权据理力争。

商场如战场,各方利益博弈的过程中,不乏剑拔弩张的时刻。那段时间,于东温睡不好觉,经常在半夜醒来,做梦的时候也在思考第二天如何应对谈判、怎样才能从法律的角度说服各方、发给项目公司的信函如何措辞……

为了打破僵局,英国公司换了一个思路,提出:下一个酒店给外部酒店公司的承包商承建,但P1酒店项目必须由BCEG施工。同时,英国公司的员工团队凭借卓越的专业能力,仔细分析联合体协议中的相关条款并搜集到竞争对手在项目谈判过程中存在的问题和漏洞,在项目公司董事会会上旁征博引,令联合体的律师心服口服并向项目公司董事会提示相关法律风险,促成了英国公司顺利签下P1酒店项目的施工合同。

正是凭借着以往无前的信念,英国公司挖过沟、铺过路、架过桥,也建过仓储中心、大型住宅、酒店、塔楼,最初一片空白的市场“业绩单”上现在已经写上了几乎所有类型的项目业绩。同时,英国公司与属地政府、大型开发商、咨询公司以及各专业分包商建立了良好的关系,在当地市场获得了一席之地。2021年下半年以来,随着当地疫情形势的逐步好转,建筑市场也开始回暖。根据分析,今年应该会成为英国公司的一个“上升年”。不久前,英国公司凭借米德伍德洛克项目一期、二期的圆满履约,再次签下了该项目三期合同。“只要你肯有信用、有实力、有口碑,就不愁承揽不到项目!”于东温说。

观念属地化:越过市场藩篱

对于进入英国市场的中国企业来说,发展的最大阻碍并非语言,而是理念、制度、体系等层面存在的差异。

每个市场都有其与众不同的特点。历经几百年的发展,英国建筑市场形成了成熟、完备的行业标准、规则和制度以及健全的管理体系,要融入进去,必须越过观念的藩篱,主动去适应理念和规则。

与设计施工分离的传统模式不同,目前英国市场一般采用设计建造合同,承包商从设计过程的第二阶段就开始介入项目,与业主的设计咨询和造价咨询单位一起工作,从施工的专业角度为项目提供设计和建造方面的建议,最终拿出完整科学的项目策划和解决方案。对前期工作和过程控制的重视,可以显著减少不必要的争议,节约项目成本,同时减少项目交付后的维修维护工作。

在这种“承包商早期介入”的模式下,承包商团队需要具有很强的设计经验和全面的沟通协调能力。英国公司优先聘用拥有当地大中型企业工作经验的优秀员工——在这些优秀员工的共同努力下,英国公司克服了观念层面的“水土不服”,快速适应了当地市场。

空港城之外,还有更广阔的市场空间。在持续做好空港城开发建设的基础上,英国公司的专业化团队经过艰苦的报价和合同谈判,顺利签下米德伍德洛克一期项目合同,为后续承揽更多项目奠定了基础。

在承揽利物浦莱克星顿公寓项目时,由于在英国尚无高层塔楼项目的施工经验,英国公司不可避免地面临着业主方的质疑。不过,英国公司根据“英国的业主更看重施工团队资质和经验”的特点,提前着手开展相关工作,物色好项目团队人选,并积极向业主方推介集团的高层及超高层业绩,促成了该项目顺利中标。

由于设计保守、疫情等因素影响,米德伍德洛克三期的市场询价高于业主开发模型里的建设成本,导致双方谈判一度陷入僵局,业主方开始与其他承包商接洽,当地市场甚至出现了“BCEG价格偏高”的不利舆论。但英国公司并未放弃,在得知其他承包商谈判并无绝对优势的情况下,重新敲开业主的大门,经过深入谈判,双方再次达成了合作意向。

不久前,中国驻曼彻斯特总领事馆总领事郑曦原和大曼彻斯特市市长、索尔福德市市长均出席了米德伍德洛克三期开工仪式,对项目给予高度评价。郑曦原提到,曼彻斯特正在华丽转身,发展成为一座充满生机活力的现代化城市,北京建工承建的米德伍德洛克项目将曾经废弃的旧厂址改造成充满活力的新社区,让古老的运河熠熠生辉,是曼彻斯特华丽转身的完美体现,也充分展示了中英互利合作的发展动力。

总领事的一番话,为英国公司增添了极大的发展助力。仪式上,业主方负责人也回忆起与BCEG结缘的往事,并表达了希望双方继续深度长久合作的意愿。

文化属地化:达成价值认同

充分融入当地市场,同样需要文化层面的碰撞与交流。在谋求高质量可持续发展的同时,英国公司积极破除文化壁垒、践行社会责任,真正成为属地社会的一份子。

2015年,袁铮调到英国公司工作,他发现,英国员工吃午饭的时间普遍偏晚,而且吃得比较简单,午饭后来杯茶或咖啡小歇一会儿,随即就继续工作;而中国员工则延续了在国内工作时的习惯,午饭后会趴在桌上休息。

英国员工在工作,中国员工却在休息,文化和习惯的差异在这件小事中被放大。面对两种截然不同的习惯,英国公司选择了“入乡随俗”,建议中国员工一方面调整作息时间,一方面主动去理解和融入,与英国同事保持一致。团队凝聚

力在细节中得以增强。之后,英国公司经常出现这样一个场景:有重要客户来公司开会,会议一般会安排在中午十一二点,订一大盒三明治,大家边吃边讨论工作。“在国内咱们一般是吃饭的时候顺便聊工作,在英国恰恰相反,大家是开会的时候顺便把饭吃了。”

英国公司还积极传播中国传统文化。每逢端午、中秋、春节等中国传统节日,他们会组织主题活动,介绍节日的文化背景,再点一些中餐,买些时令食品,让英国同事感受中国文化的魅力。就在前不久,英国公司与往年一样,组队参加了在索尔福德市举办的第八届“全英中华端午龙舟会”。

在履行社会责任方面,英国公司也投入了大量时间和精力,广大员工真正正花时间去和当地的社区、学校、政府沟通,为公民教育和社会稳定贡献力量。

在米德伍德洛克项目一期、二期招收近100名涵盖电工、木工等专业的学徒,50多人在项目结束后找到正式工作;去中小学开展宣讲和展示活动,让孩子们了解建筑施工和节能减排知识,为中学毕业生开展模拟面试,帮助他们尽早适应社会;与政府部门和相关机构合作,为年轻失业人员、刑满释放人员提供实习机会或技能培训服务,帮助他们成功找到工作;主动帮助修缮年久失修的教堂;在节日慰问孤寡老人;为当地小学捐赠校车……通过一系列活动,BCEG在英国西北部有了很高的知名度。很多当地人在去机场时看到BCEG的标志会说:“我知道这个中国公司。”英国公司的员工穿着工服去超市购物,店员也会说:“我知道这个中国公司。”

9年来,英国公司累计为大曼彻斯特及周边地区创造了2.6亿英镑的综合经济效益,在践行社会责任方面累计投入1200多个小时,创造社会价值约470万英镑。仅米德伍德洛克项目一期、二期建设期间,他们就参加了周边学校和社区活动百余次。就在前不久,米德伍德洛克项目获得了当地权威杂志Insider评出的“2022年度西北住宅业可持续性社会影响力大奖”。

一系列“属地化+”的管理实践为英国公司的发展创造了更多可能性。9年时间,英国公司的员工队伍相对稳定,很多人都在这里工作已有七八年,大家对BCEG有了很高的认同感。英国公司也逐渐发展成为一个文化多元、极具包容性的公司,不同肤色和文化背景的员工互相尊重民族习俗和宗教信仰,开放的文化氛围在不同价值观的碰撞与交融中形成。正如“走出去”的北京建工,张开双臂拥抱无限可能。杨海舰

国际市场巡礼系列报道(三)

