



有料 有趣 有价值
扫描二维码
关注北京建工官方微信

集团召开市场营销务虚研讨会

10月16日，集团召开市场营销务虚研讨会。集团公司党委书记、董事长樊军出席并讲话，总经理路刚主持。集团公司领导班子成员、总工程师、相关部门负责人、总承包部、城乡集团、养护集团、五建集团、市政集团、三建公司、建工路桥集团、四建公司、基础设施部、六建集团、投资公司、国道通设计院等12家单位在主场参会，其他单位在视频分会场参会。

会上，集团公司财务部对集团经济运行形势作分析报告；市场营销部汇报了集团整体市场营销情况；12家单位分析了本单位市场营销总体情况，提出了下一步市场营销突破方向，并对集团市场营销工作提出建议；集团公司领导提出了工作要求。

路刚要求，一要树立危机意识，强化底线思维，落实岗位职责。要坚持市场为王、现金为王，不断提高市场营销工作质量，坚决完成全年指标。各单位要加强营销人员配备，主要领导要亲自抓好市场营销人员的选拔培养，打造资源能力强、策划水平高、沟通协调优、系统把握好的营销团队。二要加强营销体系建设，要从集团整体战略角度谋划，科学合理布局市场

营销组织架构；做强京外市场营销体系，各单位之间要加强沟通协调，实现七大区市场联动发力。三要完善制度建设和跟踪落实，强化激励导向，加大对全员激励体系的宣贯力度，充分调动全员积极性。四要坚持战略思维，做精核心市场，优化市场布局。要坚定不移落实集团“1+7+17+100”市场布局，深耕北京市场，细分区域市场，坚持“大客户”战略，守好现有大客户的同时，做好新产业大客户增量，充分利用首都国企优势加强多方市场对接，持续开拓京内外市场。五要薪火相传，强化履约保障，打造企业品牌。坚持履约是第一生产力，坚持以现场保市场，真正形成高品质履约与高质量市场开拓互相促进的局面；要夯实生产、技术、安全履约“铁三角”，认真落实集团施工项目管理手册，加强总包管理；要夯实商务、财务、审计“铁三角”，做实做细成本管理；要强化底线思维、红线思维，加强风险防范，做好企业的信用管理评价，维护好企业品牌。

樊军对集团广大干部职工迎难而上、开拓市场取得的成绩给予肯定，并对进一步提升市场营销工作质量提出要求。他强调，要不断巩固学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育成果，把市场营销作为当前集团十分重要、十分紧迫的中心工作，干在实处、走在前列、勇立潮头，奋力冲刺四季度，确保完成全年目标任务。一是要着力解决市场营销工作开展不平衡不充分的问题，强化统筹协调，坚持“领导班子人人都视同经营层”“市场化薪酬要有市场化作为”，集团公司总部要以上率下，树立大局观念，提高工作站位，鼓励竞争但避免过分内卷和内耗。二是要紧抓体系建设和市场布局，牢牢守住京内市场主要阵地，以更强有力的举措推进市场营销“大区”战略开花结果，实现集团改革政策落地。三是集团内部要做好协同发展，牢固树立“一盘棋”思想，不断优化内部资源配置，将首都国企的优势充分发挥出来。四是要全力降本增效，坚持供给侧发力、需求侧助力、成本侧降本、科技侧赋能，补齐发展短板，不断提升市场竞争力。五是要牢牢守住现金流安全，加大收款和清欠力度，持续保持经营活动现金流量为正，防止出现寅吃卯粮现象。六是要明确投资拉动是手段，但不能过度依赖，要通过设立投资熔断机制和融资上限等手段，强化投资全过程风险管控，完善投资退出机制，做好投后管理，有

效防范风险隐患。七是领导干部要敢于作为，坚持公私分明、守住底线，要“走出去”，发挥敢闯市场的拼搏劲头、干在实处的务实作风，多措并举加大市场开拓力度。八是要深入推进协同营销，强化不同产业板块二级单位协同联动，发挥集团全产业链和集团军作战优势，共同提升优质客户市场份额。九是要压实责任，加大对大客户的追踪力度，积极做好大客户跟踪落地情况统计评价工作。十是要坚持将市场营销成效作为领导干部任期制和契约化考核的关键指标。要遵循市场规则，积极探索推动职业经理人制度落地，不断强化市场优势。集团上下要坚持年度经济发展目标不变、指标不减，时刻保持“埋头苦干、永不懈怠”的精神状态和“寸土必争”的工作理念，以实干实绩开创集团高质量发展新局面。

(马峰)

冲刺四季度

安哥拉人民解放运动党代表团到访集团



10月24日，安哥拉执政党人民解放运动党中央政治局委员、外事书记曼努埃尔·奥古斯托率代表团到访集团，与集团公司总经理路刚座谈。安哥拉机构负责人、集团公司副总经理何海琦、集团相关部门和单位负责人共同参加。

在集团展厅，奥古斯托一行详细了解了集团的历史和改革发展历程，仔细询问了集团国际业务发展情况，特别是在安哥拉发展的历程和成就，连连称赞北京建工深厚的历史底蕴及出众的“造城”实力，表示“印象深刻”。

座谈中，奥古斯托表示，伴随“一带一路”倡议的深入实施，北京建工为包括安哥拉在内的沿线国家打造了诸多建筑精品，不仅贡献了令人瞩目的城市地标，更促进了当地社会经济

发展和生态环境保护。期待北京建工与安哥拉在资源循环、垃圾回收、城市更新与改造等更多领域创新合作思路，让更多前沿技术和科技成果落地安哥拉，共同携手为安中深化双边合作、构建人类命运共同体增添新的动力。

路刚系统介绍了集团的改革发展情况，表示，北京建工早在2005年便进入安哥拉市场，助力安哥拉经济社会发展，并与当地人民结下深厚友谊。当前，北京建工产业链不断延伸和完善，可以提供城市规划、设计、施工建造、运营全过程综合服务。安哥拉风景优美、土地富饶、人民勤劳，北京建工对双方进一步拓展合作领域、提升合作质量充满信心，希望双方共同努力，在高质量共建“一带一路”新征程上携手共赢、共创未来。

祖戈/摄

集团与北京农商银行签约

日前，集团与北京农商银行战略合作协议签约仪式在北京农商银行总行举行，北京农商银行党委书记、董事长付东升，行长白晓东，集团公司党委书记、董事长樊军共同见证，北京农商银行行长助理刘新屹、集团公司总会计师胡娟分别代表双方签约。

根据协议，集团将与北京农商银行建立全面战略合作伙伴关系，北京农商银行将依托金融资本服务领域的专业优势，为集团提供高水平融资、投行业务、外汇业务、对公理财、个人金融等领域专业服务，并不断加强双方在行业分析、风险管理、项目评估、信息交流和人员培训等方面的合作，持续扩充合作领域、创新合作模式，共同打造长期合作、相互依存、共创价值、共谋发展的银企全面战略合作伙伴关系，携手迈向高质量发展。

签约仪式前，樊军、胡娟一行与付东升、白晓东等进行了座谈交流，双方共同回顾了集团与北京农商银行的合作历史，对双方企业高水平银企合作实现双赢、助力企业高质量发展提出新的期待与希望。

北京农村商业银行股份有限公司成立于2005年，是国务院批准组建的首家省级股份制农村商业银行，为北京市市属三家银行之一，在京拥有600余家营业机构，居北京市各银行机构营业网点之首，是唯一一家金融服务覆盖全市所有182个乡镇的金融机构。近年来，北京农村商业银行股份有限公司作为北京市属国有金融企业，秉承“稳健可持续高质量发展”的经营理念，认真贯彻落实宏观调控政策和金融监管要求，经营质效呈现持续向好的发展势头，开启“深化改革、创新发展”崭新篇章。

(祖戈)

集团与北京新航城公司座谈

10月10日，北京新航城公司党委书记、董事长刘志刚，总经理田永安带队拜访集团，与集团公司总经理路刚就进一步深化合作进行座谈交流，北京新航城公司副总经理王淼、王伦茂、张丹以及双方相关部门和单位负责人参加。

北京新航城公司领导表示，双方同属国有企业，在发展理念、目标、方式方法层面有着天然的合作优势。在之前的项目建设、基金发行等工作中，北京建工发挥专业优势、践行铁军担当，圆满完成各项任务，展现了有着70年悠久历史的首都国企深厚的底蕴、雄厚的实力。在今后的工作中，希望北京建工在专业研究院的发展、市场资源的开发等方面给予北京新航城公司更多支持。同时希望在接下来的项目开发建设、基金发行、城市运营等工作中，双方进一步深化合作，续写共赢发展、高质量发展的崭新篇章。

路刚表示，作为有着70年发展历史的首都国企，北京建工始终将家国情怀铭记于心，在国家和人民需要的时刻冲锋在前、使命必达；始终将工匠精神铭记于心，累计为社会奉献了超3亿平方米精品建筑；始终将高质量发展铭记于心，形成了功能完备、效能强大的绿色智慧全产业链条，致力于为客户端提供全方位的优质服务。多年以来，双方精诚合作、携手共进，取得了丰硕的发展成果。希望在接下来的发展中，进一步拓宽合作广度、加深合作深度，共同推动北京大兴国际机场临空经济区建设不断迈上新台阶、取得新成果。

双方一致决定，将建立稳固的工作对接机制，深入探索多元化的合作模式，进一步形成发展合力，形成更多高质量发展的生动实践，倾力打造国际交往中心功能承载区、国家航空科技创新引领区、京津冀协同发展示范区。

(杨海舰)

实干担当 奋勇争先 开创高质量发展新局面

六建集团 曹常海

2023年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，是实施“十四五”规划承上启下的关键之年，也是六建集团成立65周年。面对新形势新任务，六建集团坚持稳中求进、守正创新，更加积极地融入国家和新时代首都发展，充分发挥建筑主业优势与服务产业协同优势，坚定追求创新驱动发展、科技引领发展、人才带动发展、绿色低碳发展，全力打造标准化、数字化、专业化、科学化管理的施工总承包企业。

锚定高质量发展目标 不断发扬拼搏争先精神

坚持做强主业做精专业，打造强劲竞争力。六建集团一方面巩固传统专业，始终将建筑主业作为支撑企业发展的“压舱石”，依托多年来逐渐构建起的成熟的“六大产品线”和“七大核心技术”，支撑企业高质量发展。同时，锚定“十四五”战略目标，树立“八大专业板块”闯市场、创品牌理念，提高能力、强强汇集，不断延伸服务广度和深度，形成“一主多元”的协同发展新格局。

坚持以营销工作为龙头，全面提升市场竞争优势。六建集团将进一步强化营销体系建设，不断优化管理流程，严格执行领导班子区域负责制，持续压实营销责任。截至目前，客户经理岗位构建基本成型；将不断在服务国家战略、首都发展、落实国企使命中找准定位，强化市场信息收集、甄别和策划能力，健全市场信息筛选管理体系，指导客户经理跟踪维护建设项目，策划制定重点项目跟进方案，持续深化“大市场”模式，巩固京内市场“基本盘”，协同集团产业链纵深推进；大力推行两个“三同时”，重激励、硬约束、真兑现“考核机制百分百落地”，进一步提升项目生产要素管控能力。

坚持项目精益管理，全力打造创新引擎。六建集团将统筹好“质”和“量”的关系，高效推进项目履约，持续强化创效能力，不断提高发展质量，让广大职工共享发展红利。在具体工作中，六建集团将通过强化项目履约管控，提升工程项目创效水平；发挥集采专业优势，优化成本实现规模效益；紧盯质量过程管理，全力争创精品工程；持续加强科技创新，夯实高质量发展硬支撑；健全安全管理体系，切实提高应急处置能

力；优化项目考核机制，释放担当作为新动能。

筑牢高质量发展根基 持续激发企业内生动力

要实现打造集团建安板块百亿级骨干企业的目标，必须持续激发企业发展内生动力。

以优化顶层设计、增添高效运转新活力为目标，六建集团将持续深化“三型总部”建设，全面发挥管理、服务、监督职能，强化总部管理能力，增强总部服务意识，加大总部监督力度，聚焦产业链协同发展，对外形成合力，对内实现共赢；加快管理标准化落地，从源头、过程、节点规范项目管理，实现标准化制度、责任、考核有机统一，以信息数据平台为载体建立标准化模块，助推项目提质增效。

以完善内部经济秩序、提升商务管控能力为目标，六建集团将持续推进结算责任制落实，加大公司主导力度；强化成本策划执行，开展常态化经济盘点，动态纠正总包项目和板块之间收支数据偏差，特别是对偏离成本策划的项目及时发布项目经济预警，分析原因并制定解决措施；深化生产要素现场成本管理，加强钢筋、钢筋、周转材料等主要生产要素的现场成本管控，坚决实现“节支”目标。

聚焦引领高质量发展 充分发挥党委领导作用

一直以来，六建集团党委坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以党的政治建设为统领，以高质量党建引领高质量发展。六建集团始终以政治建设为引领，筑牢国有企业“根”和“魂”。在接下来的发展中，六建集团党委将深入学习贯彻党的二十大精神，注重将学

习成果转化为企业平稳健康发展的硬招实招；认真落实意识形态工作责任制，严格把控意识形态主阵地，坚持党对企业的领导，完善“三重一大”制度，充分发挥党委把方向、管大局、保落实领导作用。

六建集团始终以思想建设为引领，在统一认识中坚定信心。面对复杂严峻的发展环境和远超预期的风险挑战，六建集团将认真落实集团“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，把发展作为第一要务，一手抓发展、一手抓历史遗留问题解决；公司党委将带领领导班子认真研判行业发展趋势，深入开展调查研究，坚定不移运用新理念新举措应对新情况、解决新问题；坚持“走出去”与“请进来”相结合，通过大讲堂、对标交流等形式，带领全体干部职工同心同向共克时艰，铆足干劲攻难点、疏堵点、治痛点，不断补短板、强弱项、促提升。

六建集团始终以文化建设为引领，持续提升品牌美誉度。十年企业管理，百年企业靠文化。六建集团将不断传承北京建工“建德立业、工于品质、和合共进、不断超越”的企业文化，以六建集团特色子文化“精工善建 聚力争先”进一步提升广大干部职工的文化自信和企业荣誉感、认同感；通过企业内刊、官方微信平台、网站、主流媒体报道等搭建立体宣传格局，多维度展示企业发展成果和干部职工风采，不断以文化软实力助推企业实现品质和效益双提升。

为客户奉献精品、为职工搭建平台、为社会创造价值是六建集团不变的初心。站在成立65周年的历史节点，六建集团将继续秉承国家和首都发展战略，持续优化产业结构，深入推动转型升级，致力于为城市提供绿色、智慧、协同、高效的集成服务，在新的征程上谱写高质量发展的崭新篇章！

一把手谈
高质量发展

集团举行安全应急演练暨观摩活动

10月19日，集团在北京地铁13号线04标项目现场举行2023年生产安全事故综合应急演练暨观摩活动，旨在深入贯彻落实习近平总书记关于安全生产重要指示精神，检验和完善集团应急救援预案，提升现场人员的实操技能，进一步增强集团应对突发事件的快速反应、应急处置和协调作战能力，切实做到“人人讲安全、个个会应急”。

北京市应急管理局救援队建设处处长张晶智，副队长乔永生，救援协调与预案管理处三级调研员翁大勇，北京工业大学教授贾嘉陵，北京市监督总站轨道交通室主任曾令军以及昌平区应急局、区住建委、建设单位等相关领导、集团安全总监、相关部门负责人及各二级公司安全负责人共同参加观摩。

演练全程按照实战化标准进行，场景模拟北京市气象台发布暴雨黄色预警，出现局部降雨量达100毫米以上的大范围强降雨天气，造成项目现场地连墙接缝明显渗流水，因降雨增强发生土方

坍塌、人员被困。应急响应启动后，集团项目团队立即组织会商研判，有序应对处置，组织力量开展救援行动。集团应急抢险大队按照预案要求，调度救援力量赶赴现场，高效完成施救，确保被困人员生命安全。演练达到了检验预案、磨合机制、锻炼队伍的目的，提高了项目团队应对生产安全事故的能力水平。

北京工业大学教授贾嘉陵作为行业专家对本次应急救援演练活动进行点评，他指出，本次演练活动准备充分、分工明确，各小组恪尽职守，高效有序完成了演练，达到了预期效果，切实提高了施工现场安全生产风险管控水平及应急处置能力，为全市在施工现场应急抢险机制的构建完善提供了新的探索和方案。

演练结束后，与会人员参观了集团应急抢险大队的装备展示和北京地铁13号线04标项目智慧工地建设成果。

(樊乐)

市政路桥高强公司亮相北京国际风能大会

10月17日至19日，全球风电最具规模和影响力的盛会——北京国际风能大会暨展览会(CWP2023)在京举行。市政路桥高强公司作为唯一一家参展的混凝土企业和唯一一家进入风电塔筒领域的国内企业，携高质量风电塔筒塔筒亮相。

展会以“构筑全球稳定供应链 共建能源转型新未来”为主题，市政路桥高强公司展位上仿佛“风景画”一般的沙盘模型吸引观展者纷纷驻足。沙盘紧扣“绿色、环保”主题，从材料研发、环保生产、结构预制到施工建设再到风电输电应用，全方位展示了高标号风电塔筒的生产环节以及全流程塔筒生产工艺，其中，在沙盘施工建设版块集中展现了在青海冷湖、内蒙古包铝、陕西渭南及辽宁铁岭四个项目的生产环境，沙漠戈壁、辽阔草原、山丘河流在带给观展人员沉浸式体验的同时，也展现了市政路桥高强公司根据不同自然环境、不同混凝土强度要求为风电塔筒项目设计、制定专用混凝土配合比的过硬实力。

当前，随着国内风电行业的发展，风机塔筒架的高度也在增加，结构开度大、抗疲劳和避震性

能更强、结构更加安全的超高度塔筒成为主流，C80及以上的高强混凝土成为塔筒主流刚需，但在混凝土结构设计取值、配合比设计与计算、生产工艺、质量控制与验收等方面，仍存在标准盲区或规定冲突。在不同区域风貌的塔筒项目中，市政路桥高强公司实地选材，为每一个项目设计制定独一无二专用配合比，确保混凝土满足荷载要求、如期供应履约，使塔筒具有更长寿命。相关实践具有了超前性，走在了标准前面。

同时，市政路桥高强公司坚持创新引领，自主研发的预拌免蒸养超高性能混凝土、超高层泵送顶升施工钢管混凝土、预制混凝土构件制作等多项新材料、新技术达到国内领先或国际先进水平，更以拳头产品C70-C100高标号混凝土在风电塔筒预制构件项目中应用中取得佳绩。

今年3月，市政路桥高强公司牵头主编了中国混凝土协会标准《预制高强混凝土风电塔筒生产技术规程》，并积极参编了风电塔筒分会、超高性能水泥基材料与工程技术分会的相关规范与标准。

(王荣成)