



孟凤朝会见中国驻巴西大使李金章

本报北京11月6日讯(通讯员孙利民 彭勇)10月24日,中国铁建董事长、党委书记孟凤朝在铁建大厦会见了来访的中国驻巴西大使李金章,双方举行了亲切会谈。中国铁建执行董事、副总裁、总经济师扈振衣出席会见。

孟凤朝首先对李金章的来访表示热烈欢迎,并就大使一直以来对中国铁建的支持和帮助表示感谢。随后,孟凤朝向李金章简要介绍了中国铁建。他说,近年来,中国铁建实现了快速发展,产业结构调整

和转型取得突破。中国铁建已开始筹谋南美市场,对巴西及南美的基建市场、经济社会发展等有了逐步深入了解,愿积极参与巴西基础设施建设项目,为促进巴西经济社会发展、推动中巴经贸合作作出更多更大贡献。

李金章表示,通过这次面对面交流,对中国铁建的整体实力有了更加清晰的认识,尤其对中国铁建强大的经营实力和集成业务系统能力有了更深入的了解。他指出,中国和巴西同为发展

中大国,虽远隔万里重洋,但两国经贸发展迅速,合作前景广阔,巴西目前正在推进“大农业”开发,对交通运输需求旺盛,铁路、公路等基础设施建设市场潜力巨大,非常需要像中国铁建这样有实力的企业;中国企业在“走出去”的过程中要注重积极探索新途径、新方式,大使馆愿切实为中国铁建进入巴西市场提供帮助和支持。

中国铁建总裁助理兼国际集团董事长、总经理卓磊,中土集团总经理袁立等陪同参与了会见。

提升管理能力 争当效益英雄

——十二局集团电气化公司“管理创效”促发展纪略

杨茂森



历经风雨见秋实。在中国铁建2012年度“工程公司20强”榜单上,3年前刚刚经历改制重组的十二局集团电气化公司位居“榜眼”。这既是他们“抓住路内、抢滩路外、拓展海外”经营战略的结晶,也是他们全力提升管理能力、提升专项施工能力、提升项目创效能力的硕果,更是对公司干部职工心血和汗水的回报。

强管理是企业发展的正道

2011年,中国铁路发展速度放缓,建筑市场“寒流”突袭。十二局集团电气化公司,这个素有中国电气化铁路建设主力军之誉的企业,同样遭遇了发展低谷。尽管当时有足够的任务储备,可公司领导层还是敏锐地感到了潜在危机。在关于企业未来发展的研讨会上,公司董事长、总经理程庆海果断提出:没有活路,难有出路;不能生存,谈何发展?未雨绸缪,正视问题,克服“短板”,强化管理,才是企业发展的正道。因此,年初工作会议上,改变规模创效模式,革除管理粗放弊端,向管理要效益等理念,不仅反复出现在行政工作报告中,出现在项目经理们的讨论会上,而且成了企业员工的共识。强基础、促转型,一手抓管理提升,一手抓经营承接,被确定为全年和今后一个时期工作的总纲。

管理能力的最终体现是执行力。程庆海和班子成员们,坚持干揽并重,常年奔波在现场和市场,总工程师傅艳萍带领经营部不分昼夜编标投标,机关员工节假日主动义务加班奉献,各区域项目自觉创建信誉,发挥作用,从而保证企业经营首先创出了佳绩:他们紧盯国家和地方铁路,抢滩路外工程市场,在全国建筑市场最为低迷的当年,工程承揽仍达25亿元。

2012年,他们乘国资委管理提升之机,借公

司搬迁天津发展平台拓宽之机,把标准化建设和精细化管理更加引向深入。公司机关修订出台管理制度手册,工程项目强化项目经理责任,细化安全、质量、工期、效益制度目标,自上而下形成了找问题、查短板、定措施、快整改的热潮。在那些日子里,公司主管领导率领的专家组和工作组,夜以继日地深入项目查找问题、分析原因,制定提升措施,以润物细无声的方法和作风,让管理创效的理念渗透到了每一个员工的心田。

与此同时,根据实际构建“三部门、七区域”经营联动机制,他们优化区域经营网络布局,建立了与公司专项施工能力相匹配的经营体系。从全年承揽任务47项、近50亿元,超过之前两年承揽的总和,而且亮点频现:中标玉树330千伏项目,进入青海电网市场,项目在经理牛江中的带领下,青藏高原再树信誉,实现就地滚动发展;冯成刚“领衔”的天津项目部,创优天津西站供电和市政工程,拓展津门建筑市场,使公司首次以对外引资方式,中标津秦客专滨海站机电安装工程,随之又在津连续承揽工程5项之多;公司副总经理傅永德挂帅的安哥拉项目,干好在建,赢得信誉,累计承揽达40多亿元,成为中国铁建走向海外的成功范例。

专业化是企业发展的方向

“提升专项施工能力,不仅是专业化工程公司发展的必由之路,也是综合工程公司发展的有效途径。而专项施工能力的提升,出发点和落脚点都在施工现场。因此,我们的管理者工夫也必须下在现场!”这是程庆海谈公司专业化发展时的一席话。

理念决定作为。为提升专项施工能力,公司夯实管理基础,加大人才培养力度。近3年,公司新培养各类专家7人,一级建造师15人,具有初、中、高级专业技术证书的技工工人达265人;接收专业对口本科生272人,举办专业技术培训班29期,参训1329人次。以副总工程师韩彬为首的北京地铁项目部,在地铁10号线、9号线施工中,每到出现施工和技术难题的关键时刻,公司及项目的专家骨干都在攻关中发挥巨大作用。

为提升专项施工能力,公司坚持根据现场实

际确定年度工程管理要点,根据项目规模、施工难度及安全压力等确定年度重点工程,并保证重点管控,优先施工要素配置和帮扶与服务。在重点工程新疆霍尔果斯口岸项目施工中,副总经理兼项目经理王利生,按照公司管理要点要求,扎实组织会战;机关根据项目需要,组织力量现场重点帮扶,使该项目取得了安全、质量、工期、科技发展、设备管理、环保指标等多方面的业绩和荣誉。

为提升专项施工能力,他们根据现场实际,大力推进项目标准化管理和科技研发进程,组织编制了“四电”专业施工技术交底、工艺标准、作业指导书模块。既有昆昆明枢纽项目施工工期责任大、安全压力大、现场困难多,一级项目经理杜国和在施工中落实标准化要求,技术流程按专业模块运行,保证了施工顺利推进。项目还多次组织召开通信、信号、电力等专业技术研讨会,为公司项目现场管控、物资管理做出了示范。

为提升专项施工能力,公司专家深入现场组织制定和优化方案,保证项目开始就步入良性发展轨道;机关工作做在现场,助力项目专业性施工能力提升。在玉树330千伏电力工程攻坚战中,公司党委书记李保国、副总经理辛东红、工会主席侯冬生等接连深入现场为施工出谋划策,鼓励加油;程庆海则在经营承揽和指导其他项目的间隙,五上高原,现场解决项目管理和技术难题。

“管理功夫在现场”终获丰厚回报:2012年,公司承建工程86项,高峰期在建工程60项,全面实现安全零事故、质量零缺陷,获评集团公司安全管理先进单位。公司公路工程信用评价分获湖南和福建1个A级和3个AA级,获得业主贺电及表彰通报21封;同时,获省部级工法4项、国家实用新型专利4项,成功跨入了国家高新技术企业行列。

创效益是企业升级的保证

项目是企业之源,实现经济效益最大化,是项目管理的终极目标。3年多来,他们高扬“成本控制”的龙头,舞出了项目创效能力提升的精彩,舞出了企业经济效益提升的精彩。



责任心比专业更重要

刘英才

年底,一名业务员在力促一项商务合同过程中,急于突击完成年度业务指标,没有过多缜密比较,直接向公司提交对方的费用支付申请。这一原本看似正常的业务流程,在领导处却卡住了。

领导提出,这是一笔巨款,是否可以先预付部分款项,待合同执行后再付余款。业务员返回,再次与对方进行谈判,最终对方答应预付三成即可。这一改变,给公司节约了巨额的流动资金和财务成本。

这个案例中,业务员不是缺乏谈判的本领,而是急于完成任务,为了签合同而签合同,暂时没有把集体利益放到第一位,缺乏了一种责任心。由此看来,不论工作含金量高低,责任心远比专业更重要。

专业素养,可以通过一段时间的学习达到,“勤能补拙”亦此道理。但,责任心则是一个人长期的修养,需要在点点滴滴中体会、琢磨,绝非一日之功。

人是社会关系的集合体。人存在的价值之一,就是根据不同的社会属性,承担不同的责任。对家庭,人要承担扶持、抚养、赡养的责任;对亲朋,人要承担帮助、支持的责任;对单位,人要承担工作、团结的责任;对社会,人要承担环保、友爱、维护公平正义等等责任。

作为一名企业的员工,首先要承担起员工的责任,具备员工的责任感。员工要有团队意识,以维护集体利益为重。

上面提到的业务员,为急于完成任务,提出支付申请,从结果看是达到了个人岗位的目标,却没有尽最大努力,花费更少的代价实现同样的目标,实质上是给整个团队、给集体利益带来了损失。

员工要有热情,热爱自己的工作。试想一下,如果一名员工对自己的工作不感兴趣,没有丝毫的好感,能够做好自己的工作吗?更不用说责任心了。

员工要有进取心,思考自己的工作。论专业,论货品的甄别,领导可能比不上业务员,但是,领导只是多想了一点点,就实现了巨大的改变。其实,这不需要太多的专业工作,只需要多想一下,自己的工作就能做得更好。

几乎每个单位都有这样一些员工,他们学历不高,也不负责高端业务,但在日常工作中,赢得了单位上上下下的认可。很多事情大家都愿意找他们,领导、同事们总感觉离不开他们,他们即使休假了,电话也总是不断。

这些人有一个共同的特点,即无论这件事是否由他直接负责,也不管他是否会做,他总能认真地去办理,不推诿不敷衍。说到底,不是他们事事都能拿第一,而是“事事有回复,件件有落实”,责任感让他们出类拔萃。



安哥拉卢班瓦当地时间11月4日上午,在十七局集团建筑公司安哥拉卢班瓦房建工程项目工地,技术员任洪山正在指导安籍工人学习文化和工程技术。该公司为当地百姓提供就业机会的同时,还利用业余时间开设文化、工程技术等课程,给安籍工人提供知识和技能培训。 赵桂军 摄

梧州玫瑰湾项目开盘首日销售过半

本报梧州11月6日讯(通讯员冯广泉 记者邓昆伦)10月27日,十六局集团置业公司梧州玫瑰湾项目盛大开盘,当日共有82套房屋被客户选中并交纳了定金,占此次推出房源的68.3%。

玫瑰湾项目是十六局集团置业公司通过社会摘牌获取土地开发建设推出的第一个楼盘。此次

开盘前夕,梧州分公司的十几名员工加班加点,个个身兼数职,对广告宣传工作进行了认真策划和准备,先后在梧州市内主要路口和部分公交线路投放了宣传广告,并在9月初推出了“玫瑰湾万朵玫瑰全城派送”活动。

玫瑰湾项目由6栋16层~18层带电梯小高层组成,因具有户型多、可选

择性强、超百米楼距、低于3.0的容积率、低分摊、人车分流设计、大型中央花园、社区活动中心,以及颐老中心等特色,吸引了很多市民前往预约选房。据悉,玫瑰湾项目此次只推出了120套房源。这次销售工作迎来开门红,预示着玫瑰湾项目初步赢得当地居民认可,置业公司开发建设品牌在梧州地区已初步树立。

国资委文明委授予孔凡成“中央企业道德模范标兵”称号

本报北京11月6日讯(通讯员刘志强)日前,国务院国资委精神文明建设指导委员会印发《关于表彰“中央企业道德模范标兵”、“中央企业道德模范”的决定》,授予中国铁建十八局集团隧道公司四川锦屏水电站项目经理孔凡成同志“中央企业道德模范标兵”荣誉称号。

由中央宣传部、中央文明办等6个部门联合主办的全国道德模范,是当代中国的道德标杆,是社会主义核心价值观的生动体现。为贯彻落实中央部署,大力推动道德建设,在中央企业干部职工中营造向模范学习、争当模范的浓厚氛围,国资委文明委决定,授予孔凡成等3名同志“中央企业道德模范标兵”荣誉称号,授予刘波等16名同志“中央企业道德模范”荣誉称号。

10月14日,中国铁建党委在京召开学习表彰第四届全国道德模范孔凡成同志视频会,并下发《关于向孔凡成同志学习的通知》,号召全系统党员、职工、学习孔凡成同志忠诚企业、扎根基层、看重责任、敬业奉献的先进事迹和崇高精神,为中国铁建抓基层、强基础,加快转型升级,实现“十二五”战略目标提供强大精神力量。

柴木地方铁路通过环境保护验收

本报兰州11月6日讯(通讯员贾红田)由铁一院兰州设计院设计的柴达尔至木里地方铁路,近日通过了国家环保部西北督察中心组织的竣工环境保护验收。

新建铁路柴达尔至木里线位于青海省东北部的刚察县、祁连县、天峻县境内。线路全长142.04公里。2010年6月柴木铁路顺利通过动态验收,2010年12月青海省环保厅同意该工程试运行。

环保部西北督察中心验收组对全线环境保护工作落实情况效果进行了现场检查验收。他们对柴木铁路环境保护工作给予了高度评价和肯定,认为柴木铁路环境保护理念、制度、措施均落在了青海省的前列,在基础设施建设中做好环保工作起到了示范作用。

铁四院为海南先行试验区搭起交通主骨架

本报武汉11月6日讯(通讯员张启山 张晓波)正在打造世界一流海岛休闲度假旅游胜地的海南省,选址陵水黎族自治县启动先行试验区建设。日前,铁四院为试验区搭建的6条交通“主骨架”通过海口市评审,即将开展正式设计。这意味着海南国际旅游岛先行试验区交通架构已成雏形。

海南国际旅游岛先行试验区按照“三年成势、五年成形、十年成城”的总体规划,有望在10年内成为中国最大的文化产业集聚区、海南经济重要增长极及世界一流度假胜地。2012年4月,先期投资250亿元的试验区基础设施建设拉开序幕。海南省政府要求,交通等基础设施决定试验区未来发展的水平,不但要确保3年内城市主体骨架全部形成,而且还要100年标准不落。

铁四院承担试验区8路1桥的规划设计工作。7月20日,项目组进驻陵水黎族自治县,坚持高点、大视野,广泛调研,统筹规划,仅用1个多月的时间就完成了全长24公里的6条城市主干道的工程可行性编制。

二十一局集团与甘肃省公安厅建立警企合作联动机制

本报兰州11月6日讯(记者张兰忠 通讯员周鹏)近日,二十一局集团与甘肃省公安厅召开警企合作与联动工作座谈会。双方就加强二十一局集团在甘肃重点工程建设治安保卫工作达成广泛共识。

甘肃省公安厅党委委员、副厅长曹义鸿说,二十一局集团是中央驻甘肃大型国有建筑企业,为甘肃经济社会发展作出了重大贡献。重点公安局要立足省情、企情,认真梳理二十一局集团在工程建设中遇到的各类治安问题,及时研究分析,协助解决,为工程项目顺利实施创造良好的治安环境。今后,双方要不断探索警企合作的新路子,树立样板,发挥典型示范作用;要坚持会议制度,通过定期举行例会、联席会议,奠定警企合作与联动的坚实基础;要认真履行好双方职责,实现警企合作共赢。

二十一局集团董事长、党委书记孟广顺对甘肃省公安厅长期以来对二十一局集团的关心、支持和帮助表示感谢,并表示在今后的工作中,将进一步加大与省公安厅的合作与联动,认真落实方案,坚持实行例会制度和联席会议制度,建立长效机制,实现警企合作双赢,创出佳绩,创出经验。