

# 中国铁道建筑报

CHINA RAILWAY CONSTRUCTION NEWS 1948年创刊

中国铁道建筑集团有限公司主管主办  
国内统一刊号CN11-0225 网址:www.crcn.com.cn



2019年3月21日 星期四  
第3507期 (总8025期)

## 王秀明到联系点中铁二十局一公司调研

本报苏州3月20日讯(通讯员 蒋长江 记者 虎曙光)3月19日至20日,中国铁建党委常委、总会计师、总法律顾问王秀明到联系点中铁二十局一公司进行调研指导。

会上,王秀明听取了中铁二十局一公司工作汇报,对该公司近年来各项工作取得的成绩给予肯定。在详细了解了企业存在的问题和困难后,他强调,要坚守工程公司基本定位不动摇。工程公司是生产经营实施中心、成本控制中心,要高度重视属地经营,依托在建项目,做到属地化发展。

在搞好经营的基础上,要千方百计干好项目,注重进度、安全、质量、信誉等工作,夯实发展基础,走富有特色的企业发展道路。要强化党建引领作用,发挥政治保障作用,使企业党建工作和生产经营中心工作深度融合,发挥项目党支部战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用,以党建促生产经营,以党建保生产经营,以生产经营的成果检验党建工作效果。要优化财务决算,优化年度生产经营预算,采取切实有效的具体措施,降低资产负债率、减少“两金”占比、压减有息负债等,各级领导要加强督促,明确责任,切实抓好各项工作。

调研期间,王秀明还就企业清收清欠、风险资产、“两金”压控等工作组织召开专项督导会议,听取了中铁二十局专题汇报,查阅档案资料并深入一公司苏州春申湖路快速化改造项目现场调研。

中国铁建有关部门、中铁二十局负责人参加会议。

## 中国铁建召开2019年经营工作座谈会

### 会议强调要坚定信心、压实责任,确保全年经营目标实现



图为会议现场。

赵渊青摄

本报北京3月20日讯(记者 王 维 通讯员 张 晶)3月19日,中国铁建在京召开2019年经营工作座谈会,会议围绕贯彻落实中国铁建2019年工作会议精神,进一步分析了市场形势,并对全年市场开发工作进行了研究部署。中国铁建党委书记、董事长陈奋健,总裁、党委副书记尚标出席会议并主持上午会议。

中国铁建党委常委、副总裁李宁主持下午会议,副总裁刘成军宣读2018年经营先进单位和先进个人表彰文件,副总裁王立新出席会议,副总裁倪真对国内市场经营工作进行了部署并主持上午会议。

陈奋健指出,今年是中国铁建提出打造“品质铁建”的元年,也是推动企业高质量发展的关键之年,中国铁建自身的优势、国家对基础设施建设投资的鼓励政策、海外市场广阔的空间和区域经营、“海外优先”战略的落地实施,使我们完成全年各项经营承揽任务充满信心。

陈奋健强调,要转变观念,快速调整经营思路,从过去的经营项目向围绕政府、城市和人做文章转变,从单一经营平台向构建多级经营平台转变,从传统经营模式向转产、转场、转商转变,从单一专业优势向产业链整体优势转变,从“打一枪换一个地方”向立足区域、专注区域、根植区域、融入区域转变。陈奋健要求,各区域总部要奋发有为,严格贯彻中国铁建区域经营部署,提升站位和格局,做到四个“维护”;要加强自身能力建设,在区域市场开拓上要贴心、贴地、会干、能干;要严格执行管理制度和管理条例,落实好四个“坚决禁止”。要想方设法加快突破经营工作瓶颈,加快提升各业务板块经营规模,加快推动经营结构调整,加快提升经营发展质量,加快提升经营能力,加快打造专业特色品牌,加快提升风险防范能力。陈奋健强调,推动企业经营高质量发展,实现年度经营目标,需要打造良好的中国铁建经营文化,营造全员

参与经营的良好氛围,营造一切服务经营的良好氛围,营造有利于激发经营热情的氛围,营造诚信和谐的经营文化氛围,营造敢闯敢试的容错纠错氛围。

尚标对做好今年市场经营工作提出五点要求,一是确保经营稳增长。尚标指出,经营稳增长是企业保发展、保民生、保稳定的前提,是我们通过发展解决困难和问题、提升质量效益的基础。作为中央企业,市场订单稳定增长,不仅是经济问题,还是政治问题。围绕经营稳增长,各单位要有更高的追求,先进单位要带头冲锋,所有单位都要守住完成年度指标和实现“实际+”目标两条底线。二是培育经营的综合优势。五大传统市场要共同发力;新兴市场要实现跨越式增长;海外市场要确保完成指标,力争有大的突破;重点区域、重点项目必须确保份额;要打造若干专业优势与“单项冠军”,千方百计打造形成自己的“绝活”“金钢钻”,形成核心竞争优势。三是压实经营责任。总部机关,要强化经营统筹协调、高端对接和督促指导责任;区域总部,要进一步规范经营行为,履行好市场经营核心使命;集团公司,要履行好市场经营的主体责任;集团公司、三级公司,要守土有责、守土尽责,担当起属地经营、滚动经营责任。四是加强经营创新。要积极践行“四者”定位,积极推动“三转”,积极创新经营方式,加强协同经营、品牌经营、技术经营、服务经营。五是防控经营风险,坚决杜绝以先天性经营亏损换取经营规模,坚决落实“六不揽”“七严禁”要求,坚决守住各类经营底线,推动市场经营安全健康发展。

倪真从把握高质量发展内涵、群策群力完成年度任务指标;聚焦核心职能定位,充分发挥区域总部统筹引领作用;突出市场主体地位,进一步提升集团公司经营能力和经营成效三个方面对国内市场经营工作进行了部署。

会上,中国铁建总经济师兼重庆区域总部党委书记、总经理,中建重庆投资集团党委书记、董事长孙公新对军民融合工作进行了安排;经营计划部宣读了区域经营有关制度;各二级单位、区域总部及川藏铁路指挥部负责人分别围绕如何完成全年经营任务、推动落实中国铁建经营工作部署进行了发言;对中国铁建2018年经营先进单位现场颁发奖牌。

中国铁建相关部门以上级领导,机关相关部门负责人,区域总部总经理和市场营销部负责人,所属二级单位主管领导、分管经营的副职领导和经营部部长,川藏铁路指挥部指挥长和副指挥长参加座谈会。

## 中国铁建秘鲁首个基建项目动工建设

本报秘鲁瓦努科3月20日讯(通讯员 蔺文杰)当地时间3月18日,由中铁二十局承建的秘鲁瓦努科至瓦杨柯公路扩建项目举行开工典礼。

2018年11月5日,在秘鲁总统比斯卡拉的见证下,中铁二十局与秘鲁交通部正式签署秘鲁瓦努科至瓦杨柯公路扩建项目商务合同。该项目是中国铁建在秘鲁基建领域的首个项目。

该项目位于安第斯山脉高原腹地的瓦努科省,全长237公里,工期138个日历天,其中建设工期为48个日历天。秘鲁瓦努科至瓦杨柯公路是安第斯山脉通往外界的主要通道,道路升级改造完工后将与泛美公路相连,极大改善当地交通状况,促进当地经济社会发展和民生改善,惠及沿线243个城镇的27万民众。

## 中铁建重庆投资集团

## 精准发力实现高速公路运营增收创效

本报重庆3月20日讯(通讯员 李小香)主动营销,引车上路,加大查漏补缺力度,广告智能化营销,创建在线商城……中铁建重庆投资集团创新经营管理模式,针对关键环节精准发力,高速公路运营板块全面增收创效,运营收入同比增长10%以上。

以往渝遂高速公路通行费收入主要靠长途货运车辆,随着路网开通路段增多,目前主要以客车为主。如何扭转局面,增收创效?该集团遂渝公司结合线路特点和公众出行方式、车辆需求等,主动营销,加强与行业媒体合作,加大宣传力度,提高服务主

动性,从“等车上路”到“引车上路”,增加通行费收入,并加大对偷逃通行费行为的查处力度。他们创新查处类型及流程,以“稽查专员驻站+后台大数据筛查”模式为依托,利用“快快绿通车”等管理平台堵漏征收,年查漏增收150多万元。

该集团还践行“高速公路+”经营模式,对高速公路广告、油品、服务区经营等路域资源进行“深加工”。他们创新广告经营方式,采取多种方式灵活招租,提高广告经营效益;研发线上广告管理软件,实现广告经营的智能化,渝遂高速公路单公里广告收

入创重庆市路网新高。他们依托服务区提质增效,创新经营模式,合资经营高速公路沿线的加油站,公开招商服务区商业,餐饮购物创新采用“固定租金+提成”方式,择优引入知名企业、知名品牌,形成了“一家为主,多家为辅”的竞争格局。他们打造农副产品交易平台,推行“路地联动”经营模式,创建“遂渝驿站”在线商城,通过搭建线上线下交易平台增加运营收入。据悉,渝遂高速公路附属产业产值占主营收入的30%至40%,高速公路运营业务板块创效能力大幅提升。

## 中国铁建电气化局

## 转换经营理念 拓展铁路“四电”市场

本报北京3月20日讯(通讯员 齐晓景)日前,中国铁建电气化局中标盐城至南通客专“四电”系统集成及动车所站后工程,合同价14.37亿元。仅2019年1月至2月,该集团新签合同总额已超40亿元,同比增幅明显。

作为铁路“四电”专业施工企业,该集团近3年来连续保持铁路市场专业占有率第一名。去年以来,该集团紧跟中国铁建整体部署,以业主和市场为中心,坚持转产、转场、转商,坚持集团“抓总”、“区域+管片”、“工程公司+蹲点”、构建经营工作“三级布局”。

该集团在城轨市场稳扎稳打,由东部转向西部,坚持核心城市生根发芽、辐射发展,在成都、昆明城轨市场屡战屡胜,赢得业主高度信任,仅成都地铁“四电”市场近5年的合同总额就达到32亿元。该集团总承包“四电”系统集成成的成渝高铁是西南地区最大的高铁“四电”系统集成商,在西南市场的占有率持续攀升。

在中国铁建以区域为中心、以城市为中心、以人为中心的经营范围框架下,该集团强化区域联动、董事陈奋健对打造良好的中国铁建经营文化提出“五个营造”的要求。广义地讲,每名员工工作中的一言一行,都是对中国铁建发展的经营;每个人的工作质量和效率,都是中国铁建经营的基本面。以文化助推经营,就是要树立正确的经营价值观,在精神层面、制度层面形成理解、重视、支持、参与经营的“文化链”,弘扬经营中呈现的新时代精神,为大胆地闯、大胆地试的经营行为提供文化支撑。

广州、深圳、佛山、珠海市场,铁路、公路、城轨并举,优势互补,扩大“港珠澳大桥交通工程总承包”的品牌效应,在港珠澳大桥通车后吸引众多客户前来接洽公路系统工程集成工程,区域影响力、品牌影响力日益提升。

以小投资拉动大市场。1月24日,该集团与北京天润新能源投资公司签署EPC总承包协议,总投资额约20亿元,包括吉林松原长岭制氢风电场项目、江苏盐城大丰实验风电场项目、辽宁朝阳杨湾二期风电场项目等,装机总容量达319.5兆瓦。这是该集团继2018年与该公司签署9.64亿元大单之后的再度合作。同时,该集团积极探索新领域,中标平遥智慧城市大数据平台服务、智慧教育平台服务项目,中标金额1.8亿元,智慧城市拓展到4个。

该集团积极践行“海外优先”战略,扩大经营领域,在尼日利亚连续中标铁路电务项目,在阿卡铁路、卡诺轻轨、阿布贾城轨项目之后,今年再获拉伊铁路通信、信号、电力工程项目。同时,他们发挥行业优势,坚持由路内向路外辐射,2018年取得商务部援外项目大单,中标援吉布提城市监控系统工程;积极参与非洲农业电网改造项目,中标坦桑尼亚农业项目。

## 贯彻落实“两会”精神

## 中铁十五局

## 多措并举推动发展提档升级

本报上海3月20日讯(通讯员 茅振宇)“与‘铁建时间’对标,与‘铁建脉搏’共振,与‘铁建故事’同声,与‘铁建品质’同向。”近期,一连串旨在为“品质铁建”贡献价值和力量的举措在中铁十五局落地实施。该集团负责人表示,2019年该集团将深入贯彻落实中国铁建“两会”决策部署,紧紧围绕新的发展理念,开启提档升级新征程。

中铁十五局围绕中国铁建“四者定位”思路,着力构建“总部+两翼”的市场开发新机制,进一步明确三级经营职能定位,将集团总部定位为上级战略的执行中心、高端资源的服务中心、统筹协调的考核中心;将区域指挥部定位为中铁建九大区域总部的协同中心、区域的经营责任中心、

项目监管中心和资源协调中心;将工程公司定位为属地经营、滚动经营的责任中心和区域化、专业化发展的具体执行中心。

该集团将2019年定为提档升级、规模发展年,在传统核心市场和新兴市场共同发力,在投资牵引的基础上,开发股权合作模式,全面提升生产经营规模,扩大市场空间。他们还对标系统内先进单位,倒排时间表,拿出改革路线图,计划用两年左右让一个综合工程公司和一个专业工程公司进入中国铁建20强。

该集团积极践行中国铁建“海外优先”战略,主动借船出海,在既有坦桑尼亚、老挝等国家以及我国香港地区市场的基础上,有的放矢“走出去”,夯实基础“扎下去”“融进去”。

## 齐心协力下好经营这盘棋

钟仕斌

昨天,中国铁建2019年经营工作座谈会在京召开。党委书记、董事长陈奋健和总裁尚标到会讲话。这是春节之后第一次在全系统范围召开的重要会议。纵观会议精神,简言之,就是一次再动员、再部署,也是一次“划重点”“敲黑板”。

近年来,中国铁建对经营本质的理解更加理性、成熟,特别是在经营战略与思路、经营构架与布局、经营职能与制度建设等方面实现了跃升。顶层设计的红利正在蓄势待发,迎来绚丽的朝霞。按照既定的思路、方略不断向纵深推进,同频共振、齐心协力下好经营这盘棋,是中国铁建经营工作取得新成绩的必然要求。

以自我革新实现经营新气象。“四者”定位,“转产、转场、转商”战略,“大市场、大客户、大项目”战略,“海外优先”战略,优化企业文化建设等,都是中国铁建适应市场需要和要求、勇担时代使命和责任、激发企业潜能与活力、厚植企业发展优势的革新举措。革新,就意味着需要抛弃抱残守缺、不合时宜的思想和做法,在继承优良传统的基础上确立新的思路 and 措施。“从过去的经营项目向围绕政府、城市和人做文章转变”“从单

一经营平台向构建多级经营平台转变”“从传统经营模式向转产、转场、转商转变”“从单一专业优势向产业链整体优势转变”,从“游击战”到“阵地战”转变,任何一项转变都是“体检”后的革新,都首先需要“换脑”“换智”“换靶”。全员统一思想、下定决心、坚定信心,自上而下推进自我革新与超越,经营工作必将在步步高中呈现新气象。

以大视野构建经营新格局。经营的职能就是整合内外部资源,形成创造价值的能力。一定程度上说,整合资源的水平考验着企业经营团队驾驭经营全局的能力。以遵纪守法为前提,整合哪些资源,围绕什么整合资源,内部资源如何保证供给,如何实现帕累托最优,都需要看清大趋势,了解大信息,掌握大数据,实现大协作,以创造大价值。是以无论是从实践逻辑还是从理论逻辑上说,企业都需要众志成城,以大格局大视野再次推进大经营。本次座谈会上的,领导者在讲话中再次强调的“四者”定位、“三转”战略、“五个转变”,以及对区域总部、集团公司等经营工作的部署和要求,都是大格局大视野下的经验总结和理性思考。全员以心中有国、胸有铁建的情怀聚焦

会议强调的目标任务、实现路径、方法措施乃至经营禁忌,万众一心,企业发展就会挪开身子、迈开步子,走出“小我”,走出“舒适区”,就会打破“旧模式”,开创经营工作的新格局。

以“兴文化”打造经营新业态。文化兴、企业兴,文化强、企业强。经营的过程,就是企业文化建设的投影。理性思维中的冒险精神,工作负荷中的抗压状态,公共关系中的态度作风,失标后的心理压力,一切都映射着文化的含金量。也正因此,党委书记、董事长陈奋健对打造良好的中国铁建经营文化提出“五个营造”的要求。广义地讲,每名员工工作中的一言一行,都是对中国铁建发展的经营;每个人的工作质量和效率,都是中国铁建经营的基本面。以文化助推经营,就是要树立正确的经营价值观,在精神层面、制度层面形成理解、重视、支持、参与经营的“文化链”,弘扬经营中呈现的新时代精神,为大胆地闯、大胆地试的经营行为提供文化支撑。

