



“高端零部件企业”生长记

——铁建重工隆昌公司保生产稳增长纪实

通讯员 王莹婷

在这期间,该公司各部门积极配合作战,41天便完成了这单1045万元金额产品的保供。此次供应襄渝线大修换轨产品,是该公司进入中国铁路西安局集团普速铁路维修市场的首秀。

首战告捷,该公司越战越勇。今年4月,该公司经营与服务中心北部区域指挥部更是接到了有史以来在中国铁路沈阳局集团的最大订单,时隔10余年再次进入沈阳局大修市场,打开了东北地区市场的大门。

科技创新促发展

小而专的企业要想做强,走高端是出路。2007年,该公司初次开展SKL12型弹条研发。然而,当时工程师设计的模具不仅调试时间长,而且用这个模具生产出的产品合格率只有50%。这成了当时弹条攻关小组的“心病”。

“产品成型是SKL12型弹条最大的难点,在国外均采用冷成型工艺,而当时国内的材料和加工工艺均无法满足冷成型要求。”该公司铁路器材院设计院前技术室主任侯亮说,大家反复思考和验证,尝试了多种解决方案。

最终,在整个弹条攻关小组的努力下,他们探索出一套满足SKL12型弹条热压生产的模具,在首批产品的生产中合格率达到90%以上。

一朵独放不是春。作为该公司生存发展的“压舱石”,去年,该公司启动了弹条自动化生产线项目,大幅提升了产能,年产各类弹条扣件累计达到3000万套,使企业扣件产品综合市场占有率挺进行业前列。

尝到了创新甜头的隆昌公司,不断加大研发力度,磨料、模具、锚杆、粉末冶金闸片,一件件产品被逐步开发出来。GM09型高摩合成闸瓦,适用于美国通用电气内燃机车;高强度预应力中空锚杆,初产就拿下2.7万米首单;非燕尾型动车组粉末冶金闸片,让快速批量化生产成为现实……

创新驱动拓展产业规模,该公司快速打造形成扣件系统、摩擦材料和特种零部件“一体两翼”的三大产业格局,助推企业迈入“规模化+高质量”发展快车道。

管理变革激活力

近年来,隆昌公司面向社会大力招揽研发和销售人才,去年开始通过校招吸收应届毕业生,从2019年到现在,新引进130多名各类人才,其中硕士研究生30名。

“公司要在短期内实现规模快速扩张,长期高质量稳步发展的战略目标,人才队伍建设是首要任务。”杨兵说,公司主要从“外部输血”和“内部造血”两方面培育人才队伍。

“外部输血”是引子,“内部造血”才是企业生生不息的动力源泉。

该公司依托铁建重工搭建的培训平台,通过网络培训、外部送培、内部培训和定向培养等多种方式,不断提高员工的职业技能水平,最大程度发挥人才作用。

杨兵深知,对于有着53年历史的企业,要想留住人才,除了可观的薪酬体系,更需要摒弃老国企“排队上岗”的晋升机制,下大力气、坚定决心推进三项制度改革。

去年,该公司通过开展全体基层职务岗位人员与职衔制员工竞聘上岗,原5名中层管理人员落聘为职衔制人员,9名一般管理人员落聘进入候岗班。今年6月,该公司开展了第二次内部技能等级鉴定考试,根据员工理论考试成绩、实操考试成绩、工作表现等综合情况,对257名技能制员工进行了技能等级评定。

隆昌公司通过内部管理改革,不仅脱胎换骨式地改变了老企业的面貌,还由内而外激活了企业的生机。今年,该公司跻身四川企业发明专利拥有量100强第20位,荣获四川省科技进步三等奖,成功获评四川省技术创新示范企业,并连续3年入围四川企业技术创新发展能力100强。

图为隆昌公司机加动力车间。 王莹婷 摄



近期,中国铁建越来越多的单位开始启动项目经理提前介入机制,将其职能前置至投标工作开始之时,并尝到了不少“甜头”。

项目经理是合同履约的负责人、项目计划的制定人、对外协调的联络人,是整个施工项目的组织领导核心。与其让“准项目经理”焦急地在门外张望,不如让他们带着身份、带着使命提前参与到从现场调查、标书编写、招标会议、正式投标到合同签订等前期一系列活动中。履行好项目经理前置职能,对后续项目的顺利开展起着举足轻重的作用。

发挥好项目经理的前置职能,在投标时就要构建起“经营+管理”的团队作战模式,精准对接市场行情和现场施工。项目经理与经营人员相比,更能从标前论证、设计审查、成本测算、报价策略、施工方案等工作全方面去评估项目,他们不仅欢喜地看着它“呱呱落地”,还会像对待自己的孩子一样,在介入的第一天就把工程项目的施工一切挂在心上,提前培育肥沃的土壤,创造优越条件,争取让它早日瓜熟蒂落。

先人一步是步步领先的前提。项目经理提前介入,超前运作,能更好地密切各方关系,从而润滑施工环境。提前与业主沟通,可以了解业主要求和意愿,争取业主信任,实现互利共赢;与设计单位联系,提出新施工工艺方法并及时纠正设计中的漏洞之处,确保质量工期。与监理单位提前进行沟通交流,形成坚持原则、配合默契的平等主体,避免“针锋相对”;与兄弟单位尽早建立友谊,取长补短,资源共享。

先者为王,才能抢占先机。项目经理在提前运筹中,要研究思考,对招标文件的要求,要不遗余力地加以理解掌握,更好应对工期要求、变更设计、工期延误、不可抗力因素的处理和索赔等;要以市场为导向,提前对施工现场进行调研分析,从责任成本预算、技术方案优化、劳务分包价格预控、设备租赁价格预控、人员组织、物资采购、资金调配等方面严格把关,做出最优组合,从而向优化再优化的施工组织要效益。

军事天才拿破仑有一句名言:我的军队之所以打胜仗,就是因为比敌人早到5分钟,所以他的军队所向披靡。只有先人一步,快人一招,才能胜人一筹。同样,项目经理提前介入,能大大激发他们开拓市场的主动性和积极性,对提升项目管理水平、改善外部环境构建、开拓经营市场都起到关键作用,让项目赢在起点。

提前介入 赢在起点

胡珊珊

2017年营业收入6.53亿元,2018年8.05亿元,2019年10.3亿元。这组近乎直线式拉升的数据,是铁建重工隆昌公司稳增长的最佳注脚。

铁建重工隆昌公司始建于1967年,是原铁道部隆昌工务器材厂,主要生产铁路扣件产品。2008年,工厂整体划转到中国铁建。

从一家小小的道钉厂,到发展定位为高端零部件制造商;从只生产单一的弹条扣件,到形成扣件系统、摩擦材料和特种零部件三大产业板块,该公司在传承中深耕细作,以市场为中心改革创新,实现了业务承揽从铁路到城市轨道交通,产品远销海外30多个国家的规模和效益蝶变。

调整策略提规模

小而专的企业要想做大,提规模是关键。“企业只有规模做大才有生存的基础,要想做大规模就必须进行改革创新。”隆昌公司党委书记、执行董事杨兵说。

去年,该公司调整经营策略,成立经营与服务中心,下设北部、东部、南部、中西部4个区域指挥部,让产品营销转为区域营销。同时,他们加大在铁路、城轨和海外市场的业务承揽力度,推出扣件、闸瓦、预埋槽道、管片螺栓等一系列产品……这些都让企业完成了由高铁独大到全面开花的可喜转变。

改革之下有勇夫。该公司经营与服务中心中西部区域销售人吴晓伟尝到了甜头。2019年3月,该公司中标襄渝线大修换轨材料供应项目。还没来得及高兴,业主就要在5天内完成首批产品发货,140多万个II型弹条要在45天内完成供应,巨大的保供压力压得吴晓伟喘不过气来。那段时间,吴晓伟辗转各个施工队了解现场货物储备,协调各施工点发货。

中铁十七局市政公司

“家门口”市场 种出“高产田”

本报贵阳9月28日讯(通讯员刘春宇)近日,中铁十七局市政公司获评“贵州省建筑施工企业100强”,这是该公司继取得“中国铁建2019年度三级公司属地化发展第二名”、在黔高速公路信用评价连续8年获评AA级以来,属地化发展收获的又一成果。

该公司自进入贵州市场以来,坚持把“三型”工程公司建设与“做强、做大、做优属地”相结合,积极参与贵州教育、医疗、城市、交通、生态等领域投资和建设,凭借施工进度快、安全质量严、标准化产品好、履约能力强的建设实力,打开了贵阳、毕节、凯里等8个贵州省地州市市场,基本实现了贵州省区域全覆盖。今年,该公司属地经营再度实现突破,创下了7天连中7标的新纪录。

为打造多项管理“杀手锏”,扩大属地发展、实现滚动经营,该公司创新打造“双属地”建设体系,成立“海口分公司”,实现了7个在琼项目滚动发展;坚持“双轮驱动”发展理念,建立“双轨制”运行体系,聚焦“公路+房建”两个基本盘,同时关注新兴领域与内部市场,争取最大市场份额;深化项目集群管理,形成了19个团队统筹39个项目的高效管理;致力科技研发,今年已顺利实现10项专利获国家知识产权局授权,两个软件系统获国家版权局授权,为公司属地化可持续发展提供了强劲核心动力。

中铁城建北京公司

深耕杭州区域市场

本报北京9月28日讯(通讯员刘鹏 张传良)近日,中铁城建北京公司经营承揽再传捷报,成功中标杭州万科姑娘桥项目2标段施工总承包工程,中标金额约4.3亿元。这是该公司继2016年底杭州江湾城项目建设以来,凭借良好履约能力以干促揽,融入杭州、扎根杭州、滚动经营发展的又一成果。

3年来,中铁城建北京公司紧跟市场形势变化,依托集团公司、区域指挥部、工程公司、项目部“四级联动”的立体经营格局,以现场保市场,多方发力,在杭州连续中标4项房建工程,累计承揽额16亿元。

“工程公司担负着滚动经营的重要职责,要打造‘品质铁建’,实现‘滚动经营、专业发展’,就必须加大对房建、市政、机场、铁路站房等市场挖掘增效的潜力。”该公司党委书记、执行董事李宏强表示。

近年来,该公司始终坚持“一次创优、过程创优、内实外美、品质一流”的质量管理方针,在确保工程质量的同时,注重项目管理人员技术能力培养。他们通过开展部门轮流授课、员工共同学习、鼓励技术创新、完善施工工艺等方式“充电蓄能”。江湾城项目“一种可提升式操作平台”“一种铝模板楼梯防滑梯”成果,分别获得国家知识产权实用新型专利授权,“5+1+X”穿插施工工业化体系等顺利推进,为实现滚动发展打下良好基础。

此外,该公司针对项目管理现状,培育项目特色文化,提出“零”文化工作标准,全年落实“精细化管理”。他们通过将管理流程精细化、精细化、标准化,实现“事事有人管、处处有人管、事事有检查、时时有计划、事事有总结”;大力推行施工安全标准化取得良好成效,获评2018年度杭州市建设工程安全生产文明施工标准化样板工地和2019年度万科最佳优秀合作单位。



国内首条“超级电容+锂电池”有轨电车工程完工

本报广州9月28日讯(记者孔祥文 通讯员孟凡瑞 侯钦佩 沈超)9月26日上午,中铁二十二局项目运营部下发车指令后,一辆崭新的电车从地铁水西站驶出,标志着国内首条采用“超级电容+钛酸锂电池”储能供电装置的有轨电车工程——广州黄埔有轨电车1号线完工,进入试运行调试阶段,为年底全线开通运营奠定了基础。

广州黄埔区有轨电车1号线全长14.4公里,是广东省重点工程。广州市黄埔区首条有轨电车线路以及广州开发区智慧交通路网建设示范线,也是中铁二十二局负责的第一个PPP项目。

施工过程中,建设者加强技术创新,把绿色施工理念贯穿工程建设全

过程。他们在国内首次采用轨道预制拼装工艺,在提高施工效率的同时,消除了噪声、扬尘污染,有效降低了居民出行的影响,成为城市轨道交通绿色施工标杆。

因为中铁二十二局技术人员对完工的广州黄埔区有轨电车1号线进行单车调试。 侯钦佩 摄

中铁十一局湖杭铁路项目部

工地长了“千里眼”和“顺风耳”

本报湖州9月28日讯(通讯员康良)“我们的工地可是长着‘眼睛’和‘耳朵’的,听得到噪声,看得见扬尘。”近日,中铁十一局湖杭铁路项目经理部总工程师石武利给环保水保监理单位介绍工地的智能环保设施时自豪地说。

石武利提到的“眼睛”和“耳朵”指的是湖杭铁路项目安装的环境监测联动系统。开工之初,为精准监测工地环境质量,项目部在全线工点安装在线扬尘监测系统,监测工地PM2.5、PM10、噪声指数等7项环境

参数,并通过系统集成技术将其实时传输到项目智慧工地平台,实现统一管控。

当监测数据超过设定值时,管理平台发出红色预警,项目管理人员通过手机客户端或PC端对工地现场进行实时、异地监控。管理平台工作人员也会第一时间在线上下发整改通知单,现场喷淋等环保设施联动响应进行降尘。

此外,项目主管领导牵头成立环保水保工作领导小组,结合工区施工

特点,制定了《环境保护制度》《扬尘治理专项施工方案》等10余份“作战书”,在现场施工的3个分部分别签订了“军令状”,将扬尘、污水等污染源各个击破。

“我们在围挡清洗、绿网覆盖、卫生清扫、雾炮喷淋和定时洒水等环保和扬尘治理方面投入达100多万元,既要抓好生产,又要抓好环保,着力打造一条‘绿色’铁路。”在湖杭铁路环保专题推进会上,该项目党支部书记李海涛的话掷地有声。

黑颈鹤和白山羊回来了

通讯员 张鹏 杨涛

“和以前一样,‘高原仙子’(黑颈鹤)也回来了。”近日,西藏日喀则市桑珠孜区雅鲁藏布江河谷边上的山羊养殖专业户扎西朗加和几名身着蓝色工装的中国铁建员工攀谈起来,并对他们在施工工努力呵护高原环境赞赏有加。

一年前,拉(萨)(日)喀(则)高速公路(一期)在桑珠孜区雅鲁藏布江湿地黑颈鹤国家自然保护区附近开工。当时,扎西朗加的羊群牧场离施工现场不到40米。“要是你们在这儿干活儿,‘高原仙子’不在这儿过冬咋办?我的山羊咋办?”扎西朗加找到中铁十一局四公司拉日高速公路(一期)项目书记杨忠杰说出了自己的担忧。

杨忠杰告诉扎西朗加,为了最大限度减少对这一区域环境的影响,四

公司项目部优化了施工方案,倒排工期,确保在黑颈鹤回来过冬前完成施工。不仅如此,他们还把保护桑珠孜区雅鲁藏布江河谷环境作为工作的重中之重,派专人现场协调施工方做好清洁施工和地貌环境恢复工作。杨忠杰向扎西朗加郑重承诺:“绝对不会对这片草地和黑颈鹤造成影响。”

杨忠杰信心满满,可扎西朗加还是半信半疑,悄悄地把山羊转到另一个牧场。

为了让当地牧民尽早打消疑虑,也让羊群继续在肥沃的草场上奔跑,为了让黑颈鹤安心回家,项目部主动联系业主、地方环保部门和当地牧民,并成立环境保护联合检查小组,以每月检查和不定期抽查的方式对项目环保施工进

行监督。本月轮到扎西朗加当组长,他时不时来之前的牧场“巡视”。当看到施工过程如此干净利索,环境恢复如此专业,扎西朗加悬着的心落了地,便把羊群赶回了原来的牧场。

据悉,项目优质高效的施工和环境保护意识,不仅得到当地牧民的赞扬,还获得业主信用评价表彰。在今年拉日高速公路(二期)公开招标会上,再获得25亿元建设任务,实现滚动发展。



中铁十四局大盾构公司

盾构“专科医院”为施工“把脉”

本报南京9月28日讯(通讯员路芸芸 李桂香)“针对长江底黏土地层引起盾构机排浆泵吸口堵塞而导致出渣不畅、掘进速度降低的问题,几位行业专家对问题进行了分析讨论,共形成7项解决问题的具体举措。”日前,中铁十四局大盾构公司南京和燕路过江通道项目通过“专科医院”预约专家“会诊”,对盾构施工产生的问题进行了集中“会诊”,实现问题快速专业解决。

盾构“专科医院”是借鉴王复明院士提出的“工程医院”概念,模拟医院就诊流程,运用信息化科技平台搭建的特色盾构施工“医院”,院内共设置围护结构、基坑开挖支护、主体结构等7个科室,“主治医师”由包括钱七虎院士、何华武院士等在内的学者、教授、行业专家和技术工匠等百余名内外部领域专家组成。

据了解,当盾构施工过程中遇到难题时,施工人员可登录系统,选定“门诊医生”进行“预约挂号”,经平台监控人审核同意后,即可享受专家在线“视频会诊”服务。

“这些‘会诊记录’都会被上传至资料库中形成‘就诊病历’,盾构机信息和施工难题解决过程就是‘既往病史记录’,当其他项目遇到类似问题时,施工人员可直接进入‘医院系统’查询过往‘病历’,进而快速‘对症下药’。”该公司技术中心负责人刘四进介绍。

据悉,搭建盾构施工“专科医院”,为项目施工提供了有力技术支持,推动了盾构施工管理效能再提升。自搭建以来,已形成531个“就诊记录”,先后为39个项目解决了围护结构、盾构设备和施工等方面的问题。

中铁二十五局四公司

管好物资 效益自来

本报柳州9月28日讯(记者付晶晶 通讯员钟咏峰 莫海煊)区域集采、内部调配、自行加工。在系统内部的经济活动分析会上,中铁二十五局四公司亮出强化物资管理“三板斧”。近年来,该公司围绕集约管控做文章,目光向内找对策,着力盘活资金、统筹资源,持续巩固降本增效成果。

“公司主导统筹下的区域集中采购模式,让项目不再单打独斗,‘以量换价、以量换质’得以实现。”该公司设备物资部门负责人赵爱民介绍,为最大限度降低公司商品混凝土采购成本,保证现场供应,他们以公司为主体进行统一招标,降低成本。推行集采工作以来,今年上半年,该公司节约成本达2551万元。

同时,四公司还成立周转材料调剂中心,系统盘点企业资源,建立周转材料资源数据库,实现设备物资动态在线管理,强化内部资源联动调配,充分提高闲置资源利用率,降低重复采购成本。上半年,调剂中心通过调拨资源36次,消化柳州铺轨项目库存线上料185万余元,内部调拨设备27台(套),测算节约成本共452万元。

为进一步节约地材成本,该公司在新开项目全面推行地材自行加工或联营加工模式,通过集约加工多维降本减耗。比如,成兰铁路、赣深铁路、桐新高速公路等项目经过现场调查后,巧用隧道施工洞渣资源进行二次加工,累计加工地材78.55万吨,节约成本达2066.85万元。

此外,该公司持续用好铁建商城网络采购平台,发挥集采物资的规模效应,不断优化推进商城与OA系统及财务共享平台的对接,提高银信付款比例、推动自营采购,实现资源共享。截至8月底,他们已通过铁建商城发布询价487笔,完成订单429笔,成交金额7656.99万元,经测算采购成本节约1694.49万元,节约率为15.43%。