

# “富矿翁”尽显专业范

## ——中铁十九局矿业公司发展纪实

本报记者 张振宇

### 多点齐发力 经营创佳绩

本报太原11月26日讯(通讯员王杰)中标武汉核电厂关键设备及配套设施能力改造升级项目、长沙超级地下装备及其关键核心零部件智能制造项目、绛县涑水河新区(一期)建设项目……截至11月底,随着多个重大优质项目落地,中铁城建一公司,该公司已超额完成全年经营任务,市场开拓取得可喜成绩。

今年以来,该公司树立“项目就是市场,经营项目就是经营市场”的理念,着力打造“一个属地市+N个滚动市”的“1+N”主阵地,在深耕太原“大本营”的同时,做强大同、吕梁、晋中、运城等多个支点区域,努力扩大市场份额,累计承揽任务51项,承揽额超192亿元。

立足在建,以干促揽。该公司聚焦城建,经营城市,凭借在建项目良好信誉和履约能力,持续滚动、不断打出新的核心经营区域。在山东,该公司立足国优奖项项目西城·西进时代中心、山东省会文化艺术中心和济南高铁临淄北站等一批优质工程,紧密配合核心客户,加强战略协同,半年连中4标;同时,还依托丽香铁路站后工程、宿迁运河雅苑、盐城动力电池标准厂房、成都地铁18号线临江车辆场等10余个集团重点在建项目,实现太重智能高端装备制造项目、新建弥蒙铁路、上海威高医疗科技厂房等一批重点工程顺利落地,逐渐形成干好现场赢得区域市场“主阵地”、辐射周边“大市场”的良好局面。

该公司还抓住“新基建”“两新一重”建设发展机遇,提前策划、重点投入,在城市交通、教育、公共医疗卫生、生态环保等领域取得新突破,今年先后承揽山西合成生物产业生态园污水处理及再利用项目蒸发结晶系统(分盐)项目、山西智能高端装备制造产业园等多个新兴产业项目,拓展了经营新领域。

## 转型升温 租赁破局

本报北京11月26日讯(通讯员白丽娜 刘晓宁)开业庆典花篮生机盎然,乔迁祝福贺词喜气临门。近日,中铁地产城市运营公司在中国铁建广场举行欢迎仪式,庆祝A座写字楼最大租户——泰康公司入驻。至此,中国铁建广场A座出租率达到90%,步入良性运营轨道。

今年以来,该公司努力推动企业转型升级。为做好写字楼招商租赁,他们积极整合内部资源,全力拓展外部商家。项目团队锁定意向目标客群,多次登门拜访,经过20多次反复洽谈,成功牵手泰康公司,收获“重量级”大客户,合同金额超亿元,大大提振了团队士气。

“发展租赁运营业务是我们搏击市场、主动求变、适时调整发展方向迈出的坚定步伐。”该公司负责人表示,下一步他们将引进运营专业人才,持续细化运营物业服务,不断提升专业化水平,着力提升商场、写字楼品质,下好租赁运营“先手棋”。

近年来,该公司秉承“以客户为中心”的发展理念,谋划布局多点支撑业务,运营了商业、长租公寓、医养结合等多个资产持有型项目。中国铁建广场是该公司在京运营管理的首个办公类物业,也是从传统房地产开发试水大型商业、办公运营管理的重点项目,其招商运营的成功经验为其他城市项目提供了有益借鉴。

## 抓住要害 淘出“真金”

本报乌鲁木齐11月26日讯(通讯员石宝进)当地砂石料单价突然上涨,如何应对?500多公里路基超1000万块护坡片石需求,运输量巨大,怎样提前谋划?中铁二十一局3个项目一上场就遇到了“拦路虎”。为此,他们通过精细化管理,抓住地材采购、运输、生产、施工四个重点,出实招、巧盘算,实现降本增效。

“格库铁路S3标、阿富准铁路S3标、和若铁路S5标加起来全长500多公里,有近千个桥涵,还有全长24.56公里的台特玛湖特大桥,3个标段砂石料、片石、预制块需求量很大,是项目物资成本管控重点。”中铁二十一局一公司副总经理袁宪旭表示。

在砂石料供应上,他们依靠该项目建设指挥部和当地政府的支持,巧设“疑局”,虚建一个“大型砂石料场”,和供应商打起“心理战”,经过反复较量,巧妙用建砂石料场这个“小石子”,打破供应商同盟这个“大水缸”,大幅度降低了砂石料采购成本,仅此一项就节约资金千余万元。

针对护坡片石需求、运输难题,3个标段项目一开始就进行护坡片石预制块生产,实现产量稳定输出,同时成型一段路就把片石运输到位,实现均衡施工,避免日后与铺架运输“打架”,大大提高了铺架效率,降低了后期集中运输、赶工成本。此后,路基贯通铺架开始,片石单价上涨,仅此一项就节约成本千余万元。

机械化程度越高,设备的优化配置和综合优势发挥得越好,企业经济效益越强。”据该公司党委书记、董事长张德峰介绍,为推动专业化发展,他们对设备实行全生命周期管理,统筹设备选型规划、招标采购、维修保养、机械操作手培训、GPS调度、生产运行和退出等各个环节。

在方案优化上,该公司秉持“方案决定成本,成本约束方案”的理念,根据预控的设备配置方案,结合现场实际情况,在过程中及时纠偏补缺,不断对爆破、挖装、运输、排弃等工序进行优化。2020年,他们优化太钢、乌山、长山壕等项目排土方式、运输道路、爆破方案、采空区处理等方案,实现降本1296万元。

目前,该公司有海外在建矿山6座、国内在建矿山24座,稳健的利润回报为后续设备投入奠定了基础,同时大型矿山设备投入增强了该公司在矿山市场的竞争力,推动公司走上快速发展道路。

## 赋智能 延产业

“我们的项目分布广,多数距离总部上千公里,因此要充分发挥科技创新引领作用,使信息技术与矿山主业深度融合。”张德峰说,早在10年前,该公司就在总部和

各个大型矿山项目之间建立了基于GPS的卡车智能调度远程数字化管理系统。近年来,为满足市场需求,形成与专业化相匹配的发展格局,他们将信息化建设作为矿山专业化发展的必由之路,引领传统矿山向智慧矿山转变。

2019年,该公司成立了北京信息技术分公司,着力信息系统集成、物联网相关技术及软硬件设计开发等领域。分公司成立至今,签订了青海夏日哈木镍钴矿、新疆白石湖煤矿、新疆纳纳煤矿、陕西西湾煤矿等露天矿山GPS卡车智能调度系统销售合同,为公司增添了新的利润增长点。

他们还自主研发了集成矿山三维地质建模、储量计划、智能调度、安全监控、无人驾驶等功能的MIM智控采矿管理平台,目前正在山西太钢袁家村铁矿项目和青海夏日哈木镍钴矿项目试运行,助力该公司成为国内首家集自主研发智慧矿山软件、硬件、施工运营于一体的矿山施工企业,为打造“智慧铁建”贡献了力量。

足迹所至,金石为开。中铁十九局矿业公司将在工程公司“五化”建设上持续发力,致力于提高专业化、精益化生产、服务和协作配套能力,走好“专精特新”发展之路。

务布局,在国内外市场站稳了脚跟;树立精益化管理理念,破解提升效益难题,实现了生产经营良性循环;重视科技创新,引领传统矿山向智慧矿山转变,拓宽了产业链发展渠道,擦亮企业品牌,赢得了社会认可。这一系列举措,顺应了当前三级公司发展大势,该公司成为三级公司标杆企业之一也在情理之中。

三级公司是中国铁建生存发展的基石,是干部职工安身立命的平台。我们必须牢牢把握三级公司建设“脉络”,推动三级公司加快变革,围绕专精特新,聚集产业链优势,培育更多新的“隐形冠军”、拳头产品,夯实企业高质量发展基础。

【编者】三级公司强,则中国铁建强;三级公司治,则中国铁建安。加强三级公司建设是中国铁建深化供给侧结构性改革的重要举措,也是中国铁建下一步的工作重心。三级公司建设要按照“最佳胃口”定位,践行“五化”发展要求,锚定“六有”奋斗目标,为落实“3个30”发展目标,推进中国铁建发展成为最值得信赖的世界一流综合建设产业集团筑牢根基。

面对新形势、新挑战,三级公司建设必须在聚优势、解难题、激活力、固根本上下功夫。中铁十九局矿业公司立足自身资源禀赋和发展实际,以“专精特新”为着力点,适时调整经营策略,优化核心业

## 聚优势 促转型

“善弈者谋势”。作为以矿山施工为主业的专业化公司,在世界经济复苏缓慢、国内外矿山市场持续低迷的大背景下,中铁十九局矿业公司在“大经营、大市场、大合作”上下功夫,在“国内、国外两条腿”上发力,积极践行“海外优先”战略,采取“借船出海”“搭船出海”和“组团出海”的经营策略,业务延伸到巴基斯坦、厄瓜多尔、蒙古国、几内亚、利比亚、马达加斯加等国,并在巴基斯坦塔尔煤矿和厄瓜多尔米拉多铜矿实现了滚动发展,进入良性经营轨道。

目前,该公司在手海外矿山项目合同额约35亿美元,重点跟踪项目十几个,金、银、铜、锌等战略金属和价格稳定的金属矿种成为他们的关注重点。

面对国内金属露天矿山市场规模日益萎缩的现状,该公司瞄准日渐崛起的建材矿山市场,适时调整经营策略,把水泥石灰岩、砂石骨料矿山开采作为国内主战场。

他们成立建材矿山专家团队,2019年中标合同额20.32亿元的河北井陉石灰岩项目,并以此为跳板成功进军砂石骨料矿山市场。随后,该公司又接连斩获广西贺州大理石、广东博罗石灰岩、陕西杨泉山石灰岩等项目,为占领国内新兴矿山市场奠定了坚实基础。

## 精管理 增效益

近年来,中铁十九局矿业公司坚持精益化管理,大力夯实企业发展基础,力争实现良好经济效益。“矿山开采的机

# 新技术为钢箱梁铺装粘上“强力胶”

本报太原11月26日讯(通讯员刘婧)普通沥青桥面钢箱梁铺装行车舒适度差,桥面系使用寿命短,后期维护工程量大,如何在有限工期内突破传统沥青铺装法瓶颈?中铁十七局五公司承建的天龙山快速通道项目给出了答案。

该项目是太原市“十四五”规划重点市政工程,从钢箱梁铺装到工程交付仅有两个月的施工时间,若采取常规沥青铺装法,需要进行混凝土浇筑、防水涂料、沥青铺装3道工序,费时费力,成本也较高。

项目部“创新工作室”的5位技术骨干在充分调研的基础上,决定采用国家“四新技术”之一的环氧沥青。“环氧沥青就好比在钢箱梁之间牢牢地粘了一层类似于502胶水的‘强力胶’。”“创新工作室”带头人肖郁鑫介绍,环氧沥青掺入了环氧树脂和固化剂,具有稳定性强、自密性好、防水性好、绿色环保等显著特点,在极限高低温状况下,依然可以保持良好状态,抗拉拔强度能达3兆帕,承重性是普通沥青的2倍以上,不仅可以削弱桥梁在遇到强外力时变形的影响,还可有效化解上部荷载和下部刚性结构反作用力带来的伤害,大大提高结合力和抗外力能力,延长桥梁耐久性。

作为一种混合铺装料,环氧沥青在碾压过程中对温度要求较高,运输、摊铺、压实和养护必须在2小时内“一气呵成”。为此,该项目成立30人团队,配备26台操作设备,24小时采用“紧跟慢压”的碾压工艺连续作业。同时,为避免环氧沥青之间出现纵向冷接缝,他们还操作两台摊铺机呈阶梯式并行进行双机联铺。该团队仅耗时3天便完成了9000平方米钢箱梁桥面铺装,工期较之前缩短80%。

据悉,环氧沥青适应我国市政道路工程对新型桥面铺装材料的需求,因其具有高温稳定性好、使用寿命长等特点,对国内大跨径桥面铺装具有重要意义。



## 举手拍出“大安全”

本报重庆11月26日讯(通讯员田成龙)“上次买的奖品还没放两天就被他们换完了,这次我得多备点。”中铁二十二局五公司重庆轨道18号线项目安全积分超市管理员老孙边说边发动皮卡车往超市赶去。

为将全员管安措施落到实处,该项目部日前开展了“安全隐患随手拍”活动,职工只要拿出手机将现场发现的隐患、不安全行为拍照上传到安全质量动态管控APP“智管云”平台,经项目部安全监督小组审核后,再将相关隐患发送到对应工点整改责任人,拍摄者就会根据隐患等级获得不同分值的积分奖励。随后,他们可凭积分到项目部工会开设的安全积分超市免费领取洗衣液、毛巾、纸巾等物品。一时间,随手拍一拍成了该项目部新时尚。

“安全隐患随手拍”活动充分调动了职工参与安全管理的积极性,提高了大家的安全意识,有效促进了项目安全有序推进。以前大家觉得安全只是安全员的事,很少参与,现在全员都是安全员。”该项目安全总监表示。

截至目前,在全体职工的积极参与下,该项目部累计优化生产工序、整治不安全行为近百项,营造了人人讲安全、人人管安全的浓厚氛围。



11月24日,中铁二十局首台CEA1A1型“神十二”大功率电力机车8518号牵引的18002次万吨重载列车,从新朔铁路点岱沟站缓缓驶出,标志着中铁二十局首台“神十二”大功率电力机车正式上线运营,开启了铁路运输板卡核心设备升级的新纪元。 黄天龙 摄

# 在防疫中跑出建设“加速度”

本报白银11月26日讯(通讯员师振翔)连日来,每天早上6点30分,中铁建设西北公司白银南站项目部安全员刘世坤就忙着为120余名工人进行登记、测温、查验健康码和行程码,确认无异后,放行进入施工现场。

近日,甘肃省疫情出现反复,该项目正处于外幕墙施工阶段,必须赶在11月25日前完成“四电”用房的装饰装修工作。为克服疫情带来的不利影响,项目

部专门安排大巴接送工人往返工地和5公里外的驻地,并对施工区、生活区实行封闭式管理,与劳务队共同把控食品、菜品来源渠道。“我们每天早晚进行全面消杀,定期组织全员核酸检测,现场有专人巡回检查人员口罩佩戴情况,杜绝防疫真空地带。”该项目负责人何魁表示。

针对装修阶段现场物资需求品类多、数量大的特点,项目部提前咨询当地对外省运输车辆的管控要求,做好预

案,10天内累计协助外地司机办理车辆通行证30余份,确保了近300吨石材、铝板、网管等物资顺利进场。

严密的防疫举措为白银南站有序施工打下了坚实基础。10月份,该项目产值创全年新高,目前站房金属屋面已全面完成,计划年底完成工程总量的80%。

据悉,白银南站总建筑面积约1万平方米,是新建中兰客专甘肃段面积最大的站房,2021年开工建设,预计2022年4月落成。

# 耕好“责任田” 站稳“主阵地”

## ——中铁十四局市政公司属地经营侧记

通讯员 张贵臣 周璐璐

企业规模小,属地经营地区有限,如何在有限的地盘扎下根,化劣势为优势?中铁十四局市政公司在青岛市场的滚动发展成果给出了答案。

近年来,中铁十四局市政公司在属地经营方面频频发力,从无资质、无人员、无业绩的“微弱小”到在青岛市场站稳脚跟、发展壮大——经营承揽能力从2016年的不足10亿元到突破50亿元,年均增长30%;施工产值从10亿元增长到近30亿元,年均增长40%;实现利润率自2019年起一直位居中铁十四局前三。一串串亮眼的数据,是该公司属地经营成果的真实写照。

“以现有项目为依托、深耕属地市场,密切与地方政府、业主沟通联系,实现以干促揽、以在建保市场是我们实现滚动发展的经

营理念。”该公司负责人表示。

在青岛西海岸新区,他们中标黄岛区疏港道路交通一揽子工程(含23个子项目)、上合峰会整治提升工程、老城区改造提升工程,并在西海岸新区持续滚动;在城阳区,承揽了城阳双元路与双积路节点立交桥工程项目、动车小镇项目,市政工程、房建工程“双轮驱动”;在平度市,高标准建设秀水东片区改造工程项目,成为平度房建市场标杆,大泽山地质环境及生态治理工程、平度尾矿综合利用项目成为践行新兴业态的生动实践;在莱西市,承揽了莱西海锦城市建设工程,多项子工程受到业主单位好评……60多个项目在青岛各区市多点开花,深耕青岛市场硕果累累。

为加强属地项目管理,该公司采用“项目群”管理模式,同时参与多个子项目建设

的项目部组成项目层面的“小群”,再由多个“小群”集聚为“大群”,由公司统一管理,形成总部“中枢控制”、集群项目多点联动的高效管理模式。他们通过项目群管理,集中把控施工进度、安全质量、成本等环节,助力项目创誉创效。

“在项目运营过程中,要倒排工期,控制好质量,对影响项目正常推进的重点工作和重难点事项进行梳理分析,采取有力措施确保履约。”老城区第三项目部项目经理安磊承建了青岛10余个项目,他带领团队以实实在在的精品工程,擦亮了企业的“金字招牌”。

该公司承建的青岛市重庆路改造工程荣获鲁班奖,胶州湾高速拓宽改造工程、新嘉路高架快速路工程等多项工程获评山东省市政金杯示范工程。

不断叠加的美誉度和市场口碑,持续为属地市场的滚动经营、高质量发展赋能。

为分散经营风险,该公司还在巩固现有根据地市场的基础上,辐射周边,优化市场布局,全力打开烟台市场,实现“两条腿走路”。

他们以青岛、烟台为中心,乘着胶东半岛一体化发展东风,辐射周边,先后在平度、胶州等地设立经营部,加大城市经营力度,布点联网成片,在实现市政项目新突破的基础上,多点布局水利设施、河道治理、矿山整治、智慧停车等方面,打好主动仗。

该公司的属地经营成果,也给一线职工创造了稳定的生活。“这两年,公司的发展势头很好,越来越多职工都在青岛安家,不用担心夫妻两地分居,也有时间照顾父母、陪伴孩子成长。”老城区五区项目时光照顾父母、陪伴孩子成长。”