

北京建工四建

BEIJING JIANGONG SIJIAN

2013年12月20日 星期五 第22期 总第121期 内部资料 免费交流

北京建工四建工程建设有限公司 www.bjjgsj.com

创业者 创新者 创造者
专业团队 用心服务

北京建工四建金属结构分公司专刊

“金凤凰”涅槃

——四建金属结构分公司发展之路



导语：四建金属结构分公司（四建钢构）从五年前的每年完成几百万元产值，到2012年产值突破1亿元，预计2013年产值将达到1.3亿元，人均产值380万元；产品结构由过去的铁活加工制作，转变为超高层钢结构施工；经营模式由过去的单纯的生产作业，转变为依托社会资源专业承包管理；人员由生产班组和一线工人转变为项目部和专业技术人员，团队平均年龄由53.5岁下降到35.8岁。四建金属结构分公司的重生与发展印证了他们在积极践行“超前意识、领先行动”的集团发展观。采访金属结构分公司经理殷豪和书记秦建国，他们所津津乐道的不是这几年四建钢构承建了多少工程、完成了多少产值、经历了怎样的困难，他们强调和自豪的是四建钢构的团队建设和企业文化……。“我们金属结构分公司的企业愿景是——打造凝心聚力的卓越团队，追求实现员工价值和业主满意；我们分公司发展方向是——提高市场营销能力、加强施工管理水平，实现营销、设计、施工一体化；我们分公司发展的战略目标是——建设一支具有核心竞争力的现代化钢结构专业综合供应商”。

一滴水折射出七彩阳光

2013年9月28日，200米高海南大厦钢结构核心筒封顶振奋了四建钢构人，他们为这座超高层建筑制作安装型钢2万吨、高强螺栓18万套，实现钢结构产值2.8亿元，这标志着四建金属结构分公司已经具备承揽超高、大型钢结构施工组织总承包能力！

2013年12月16日早上七点多，四建金属结构分公司党支部书记秦建国带着门卫老夏拿着他外孙女的B超片子到天坛医院看病。就在前几天，门卫老夏6岁的外孙女突然脑出血住院治疗，老夏老家的当地医院诊断为恶性，治好的几率极低，老夏的家人想放弃治疗，当分公司领导听到这个不幸消息后，分公司第一时间向全体员工发出倡议：“虽然老夏是一名劳务派遣工，一个门卫，但他也是我们团队的一员，让我们伸出友爱之手救救孩子”。仅仅5个多小时，来自四面八方的8500元捐款就汇总到了综合办，地处海口的海南大厦项目部、S5工程项目部等16人把3650元捐款直接打在了老夏的工资卡上；财务张宇人已退休，但她第一个把500元钱交给了综合办；外出工作的杜斌和在家做月子的刘佳收到手机信息后也积极参加到捐款活动中，让别人先把捐款垫上。

以上这两件看似毫不相干的事情就像“一滴水珠折射出七彩阳光”一样，印证着四建钢构人的拼搏向上的精神和团队文化，他们追求梦想，不抛弃不放弃，让每一个四建钢构人对未来充满希望，更让我们对四建钢构的未来发展充满期待。

穷则思变，变则寻路

四建金属结构分公司曾有过辉煌的历史，培养出北京市劳动模范，为四建输送过公司领导，也曾多次被评为北京市青年突击队标杆，还参加过国家、省市重点工程建设和超高层建筑施工，如90年代的北海市徽、上海市东方明珠电视塔、上海金茂大厦、广州白云机场候机楼、潮州体育馆等工程都曾流淌过四建钢构人的汗水和纷飞的电焊火花，那时民营的钢构公司寥寥无几，四建金属结构分公司成为当时钢构施工领域的“金凤凰”。

谁能想到，这只昔日的“金凤凰”在几年前却濒临解散。由于民营钢构公司的崛起，四建金属结构分公司却越来越人员老化和不适应市场竞争，企业勉强承接一些低端的铁

活加工，2004年的年产值只有几百万元，加上安装施工也养活不了60多名职工，只能每月向公司借钱发工资维持生计，过去朋友聚会豪爽仗义的金属结构人变得花钱小心谨慎，大家的生活幸福指数跌到了谷底。真所谓人心散了，队伍不好带了，年轻人纷纷离去另谋高就，与火红年代年轻人托门路到金属结构上班形成巨大反差。

穷则思变，2005年起，随着公司开始调整金属结构领导班子并通过土建主业为其输血，金属结构生产经营略有起色，但是还在漫长的发展道路上摸索。2008年末，原四建国瑞商业中心项目部副经理殷豪被“辘子里拔将军”，走马上任金属结构分公司经理，在公司领导的大力支持下这个矮小的四川人对分公司大胆改革探索，四建钢构开始经历“凤凰涅槃”，寻找发展之路。

发展路上的“五步走”

第一步，通过企业改革找出路。路在何方？路在脚下！殷豪上任后下决心精简组织架构，精细管理职能，成立项目部，管理人员进入项目管理团队，在公司总部支持下把年龄50岁以上的生产工人妥善安置，人员从原来的61人减少到现在的35人，员工的工作积极性也在激励机制的带动下得以发挥；实行生产作业型向专业承包型转变，充分发掘社会供应链资源，大型构件实行委托加工，派驻厂员监督质量；自此企业形势一天天好起来，改革至今四建金属结构分公司所干的大小10多个工程无一亏损，企业年施工产值由每年几百万元到现在年产值1.3亿元，员工收入逐年提高，由2009年人均年收入29000元增长到2012年人均年收入49000元。

第二步，紧跟土建营销找活路。不改革没出路，不抓营销没活路。2008年至2009年，可以用“四无”来形容金属结构分公司，“无资金、无技术、无工程、无信息”。为此，在积极做好四建内部工程的同时，殷豪把眼睛瞄向二次营销，通过土建在施项目部渠道与各业主先“预热”，再“深交”，先后承接了天津金药、广安贵都二期、国投连廊、北京饭店二期等钢结构工程。特别是承接广安贵都二期钢结构工程时临近春节，工人们都回家了，工期刻不容缓，分公司班子带着全体管理人员亲自动手安装，50多岁的老书记秦建国被钢构件砸伤了脚，还一瘸一拐盯在现场。

第三步，通过搭船出海找门路。甘肃电力调度通讯楼是

四建公司首个承揽的超高层钢结构工程，由集团机施负责钢结构施工。金属结构分公司班子看准了要想发展钢结构必须走高端，多次向四建领导请战，最终获准参与该工程的钢结构施工管理，分公司抓住机遇派不同批次人员直接参加总包的钢结构施工管理工作，在高端项目上得到了锻炼，为2010年专业承包海南大厦2万吨超高层钢结构施工奠定了基础。

第四步，咬住大客户迈上发展路。2012年，得知国瑞地产在海口开发的国瑞城S5地块16800吨钢结构工程要招标，殷豪多次往返海南，与国瑞地产各位老总进行周旋，饿了地摊一碗面，渴了一瓶矿泉水。要知道中建钢构、浙江精工钢构、杭萧钢构等国内顶尖的7家知名钢结构公司已经围拢过来都想吃掉这块“肥肉”，竞争激烈场面可想而知。在最后一锤定音的关键时刻，整整10天五次谈判，殷豪凭借四建公司在北京国瑞中心土施施工中的良好信誉，靠灵活多样的谈判风格，特别是四建金属结构分公司永不服输的精神，打动了国瑞地产各位老总，最终得到了16800吨钢结构安装任务。目前四建金属结构分公司已经与鲁能地产、国瑞地产、海航地产建立长期合作关系。

第五步，抓人才培养铺就未来路。近四年，四建金属结构分公司加大人才引进工作，以每年平均4名青年知识分子引进的速度对专业管理团队进行血液补充。在整体团队平均年龄下降到35.8岁的同时，管理人员的素质、工作质量和工作效率得到凸显。其中，海南大厦项目以老、中、青组合的项目部担负起23.9万平米钢结构施工任务；海口国瑞城S5地块钢结构工程全部由青年骨干组成的项目富有朝气、蓬勃向上。

超前意识和领先行动

在市场营销工作中做到超前和领先，2012年春节后的一天晚上，殷豪在北京日报的副刊上看见一则消息，甘李药业公司要在通州建设产业园。第二天，四建金属结构分公司立即开展了相关工作，经过几次谈判，该工程被四建钢构收入囊中。

在承接海口希尔顿逸林酒店钢结构工程时，四建金属结构分公司在定标前一晚上得到消息，该工程的钢结构将不给四建施工。他们立即采取措施，制作展示工程业绩、施工能力和全力以赴的决心《请战书》高调拜访开发商负责人，找与该负责人深有同感的话题谈起，用全力以赴的决心和百分之百的诚意打动该负责人，经过10多天不懈努力最终获得该工程的钢结构施工，这是四建钢构成立以来单独承揽的最大“单子”，合同额2500万元。

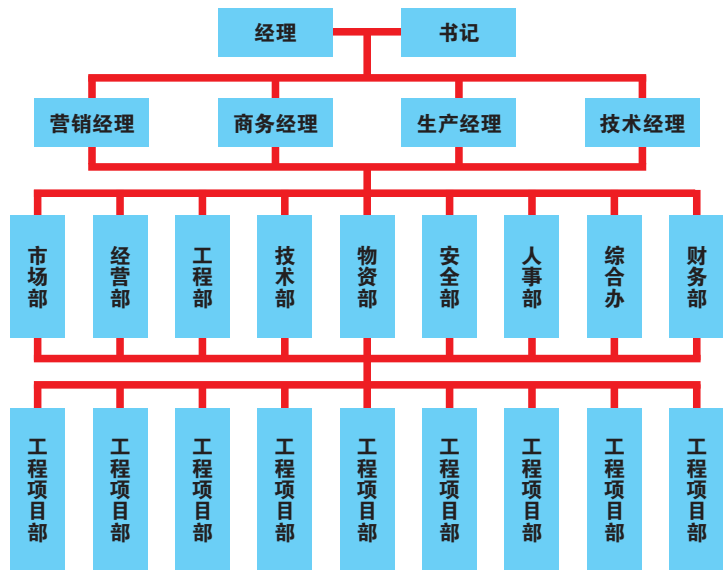
在管理模式上做到超前和领先。四建金属结构分公司35名职工要想完成达到亿元规模，必须在经营管理模式超前领先。08之初由于分公司活源极少，生存都是问题，在社会上并没有长期可靠的分供商，尤其是钢结构加工厂。但是随着分公司市场开拓和活源增加，特别是要做强做大钢构，必须积累一些可以长期合作的分供商。在合作之初，许多构件加工厂都需要在最后一批构件发货前，把工程款付清才肯发货，资金方面的巨大压力严重制约了金属结构分公司的发展。为此，四建金属结构分公司开始向东方诚、多维、东南网架等企业公开竞标多方合作，在竞标时把货物发清一段时间后再结账作为入围要件，这样不仅保证了工程进度，也解决了资金长期紧张的压力。但是事实证明，如他们在海南大厦工程中仅用70%的构件工程款就使全部构件发完，也把海南区域的构件加工全部委托为东南加工厂，并与其建立起了真正意义上的战略合作关系。

四建金属结构分公司充分用好“四建公司钢结构工程一级资质”，把钢结构加工企业由于资质单一不得不放弃的工程整合过来，以互利共赢原则建立联合投标体，共同投标接活。通过几年的合作，四建金属结构分公司先后与北京东方诚国际钢结构公司、多维联合集团、北京健羽钢结构加工厂、中铁钢结构有限公司、山东中通钢构建筑股份有限公司、浙江东南网架股份有限公司都建立起的稳定的互利共赢合作关系，这几年通过这些加工厂家介绍的并投标的工程也有近十个，而且这些加工厂分布在北京、天津、河北、山东、浙江、广州等地，能够为分公司的区域发展提供有效的保障。

结语：近日四建金属结构分公司重新调整了十二五规划，精心制作了《四建钢构》宣传片和企业画册，他们在十二五规划中明确提出要将海南大厦工程、海口国瑞城S5工程力获“中国建筑工程钢结构金奖”；分公司在高层工程、超高层工程、体育场馆工程、标志性工程占有一席之地，形成钢结构施工良好品牌；加强人才建设和钢结构设计能力，具备同时施工2个以上超高层工程的管理团队，在十二五末形成20000万元以上的经营和施工能力。正像四建金属结构分公司员工对经理殷豪的期盼，带领大家“同股梦想，豪气未来”！

精确架构 专业团队

精确架构：金属结构分公司
扁平化组织结构图



北京建工四建金属结构

钢结构年施工能力

30000吨

年产值达到1.3亿

精湛工艺：箱型柱焊接生产基本工艺流程



精湛工艺：普通H型钢焊接生产基本工艺流程



精心制作



钢构安装



钢构件加工

精心安装



钢构安装



钢构安装



扁平管理 高效施工

结构分公司
力达到
吨以上
亿元以上



四建金属结构分公司“大事记”

- 2008年2月** 四建金属结构分公司经理殷豪加入团队, 分公司站在了新的历史起点上;
- 2008年4月** 分公司承接朝阳广场屋顶钢结构造型;
- 2008年10月** 承接弘善家园钢结构工程, 该工程为分公司首个劲性钢结构, 制作加工劲性钢柱、钢梁、钢板墙; 同月, 承接首个京外工程, 天津金药钢平台工程;
- 2008年12月** 承接国投廊桥工程, 该工程为分公司首个总包市政工程, 跨度达43米, 采用双机抬吊, 减震支座;
- 2008年底** 分公司进行体制改革, 由生产作业型向项目管理型过渡;
- 2009年4月** 分公司首次承接焊接球网架工程——张家口网架工程, 网架面积为1600平米;
- 2009年8月** 甘肃电力大厦钢结构管理团队进场, 这是分公司首次在超高层钢结构建筑中参与施工管理;
- 2009年9月** 分公司首次承接政治性工程——国庆60周年彩车加固;
- 2009年11月** 首次承接大跨度桁架工程——北京饭店二期工程; 同月, 首次承接600吨以上钢结构工程——首钢科教大厦工程;
- 2010年4月** 分公司首次承接超高层钢结构制作安装工程——海南大厦工程;
- 2010年6月** 承接广安贵都大酒店二期工程, 该工程为分公司首次总包承接以钢结构为主体的工程, 含1200平米螺栓球网架结构工程;
- 2010年12月** 分公司首次承建三维弯扭钢柱的制作和安装工程——八达岭太阳能热发电实验电站吸热塔钢结构工程;
- 2011年7月** 分公司首次承接大跨度门式钢架轻钢工程及彩板维护工程——延庆叶片车间工程。同年, 分公司被四建公司授予项目管理型青年突击队;
- 2012年4月** 承接清河污水处理厂钢结构工程, 该工程为分公司首次进行大跨度钢结构吊装专家论证汽车吊车吨位达到300吨;
- 2012年5月** 承接海口希尔顿逸林酒店钢结构工程, 该工程是分公司首次作为专业分包对外承接钢结构工程, 阻尼墙结构, 吨位达到2500吨, 并首次采用高空滑移法施工;
- 2012年9月** 分公司首次承接民生、政府工程——怀柔、丰台老旧小区改造; 同年, 分公司被四建公司评为营销先进单位;
- 2013年10月** 海南大厦钢结构顺利实现封顶, 完成钢结构产值28000万元, 钢结构吨位达到20000吨, 防火涂料为10万平米; 同年年初, 分公司被四建公司评为学习型先进单位。

精品工程



钢构安装



钢构安装



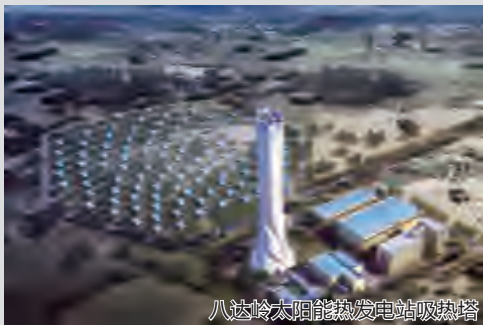
甘肃省电力公司调度通讯楼



海南大厦



海口国瑞城



八达岭太阳能热发电站吸热塔



北海市徽“潮”



朝阳广场



高举青年突击队大旗继往开来



海南大厦主楼核心筒顺利封顶之日分公司部分员工合影

员工感悟：我与钢构同成长

殷豪 金属结构分公司 经理

2013年,在四建公司正确领导下,金属结构分公司在经营业绩方面取得了一定的成绩,可以说,正是由于四建公司的快速发展为钢结构的市场开拓搭建了良好的平台。“以现场保市场,用诚信和质量赢得客户良好口碑”“细微之处定成败,将

营销工作深入每个细节”是这几年来四建钢构在营销工作中所积累的两条经验,虽说当前我们的钢结构市场开拓还处于初级阶段,钢结构工程信息量也很少,距离公司要求的目标还有一定的差距,但我们将继续发扬“四建钢构永不服输”的精

神,以时不我待的干劲、不甘人后的拼劲、勇往直前的闯劲、百折不挠的韧劲,变压力为动力,化挑战为机遇,万众一心,攻坚克难、再接再厉、奋勇向前,在新的起点上不断创造新的辉煌,为公司全面实现十二五规划目标而不懈奋斗。

秦建国 金属结构分公司 党支部书记

一直以来,四建钢构人以永不服输的精神奋勇向前,在急、难、险、重的任务面前也不例外。从5.12汶川地震发生后,第一时间组成5人战斗小组跟随公司奔赴抗震救灾现场顺利完成过渡安置房任务到国庆60周年

仅用20天完成国庆彩车领袖画像的加固安装政治任务,再到积极参与怀柔、丰台老旧小区节能抗震加固改造工程,为民服务、为政府解忧,充分彰显出四建钢构永不服输、勇于担当的精神。在未来的施工中,我们将继续

发扬四建人“敢打硬仗、会打硬仗、能打硬仗”的工作作风,以“特别能吃苦、特别能奉献、特别能战斗”的建工铁军精神,圆满完成各项施工重任,彰显出国有大型企业的责任感与使命感。

樊雷 金属结构分公司 商务经理

在工作质量和工作态度上,四建钢构人讲究“严”、“精”、“细”、“快”四字,在经营上,我们则坚持“最高的收入、最低的支出”原则,对内工作及时、准确、实事求是,把握住定额和清单规则规范,及时关注政策文件、控

制量,及时了解市场信息;对外工作资料齐全,用足政策、用足机会,时刻处理好业主、监理与施工方的关系。虽说有时会在工作中遇到一些困难,但我们能够及时与领导联系汇报,从而寻找到更好的解决问题的办法,争取为公司

创造更多的利润。在今后的工作中,我们将继续坚持实事求是的工作作风,做到原则性和灵活性的统一,坚决贯彻公司的部署和决策,全力确保公司的经营目标和工作目标的有效落实。

杜斌 金属结构分公司

从2008年到2013年,在四建持续不断发展的大环境下,我也逐渐从一名对施工现场茫然的大学毕业生成长为了一名专业且能够全面掌握现场管理知识的项目骨干力量。回首这5年多的成长足迹,我在金属结构分公司先后担任施工员、技术员、测量员、资料员、预算员,接触了剪力墙结构、钢框架结构、劲钢混凝土结构、大跨度空间结构,参与了工业厂房、多功能大厅、大型公建建筑,交涉过开发商、合资工厂、

具有垄断性质的央企等诸多类型的建设单位。我感觉自己一步步在成长,虽说其中有些许遗憾,但更多的是对未来的踌躇满志和对四建金属结构越来越好的信心满满。在这5年当中,我也有着自己的工作体会,譬如工程施工的前提是对施工图纸的认真详读,读出图纸中的重点和难点以及有缺陷的地方,并对重点难点详加研读之后对现场做认真的考察,并组织好问题与各方人员沟通解决,且有各方人员的签字认可;再如现

场一定要对轴线、标高复测并作记录,对构件安装产生影响的部位要及时解决,避免出现窝工现象;现场的施工过程要有照片记录,这有助于工程管理人员快速解决问题,照片的种类包括开工前照片,过程中的拼接、吊装、焊接,结构完工时的照片,工程竣工时的照片等等。这些收获和体会对于我今后参与工程施工非常有用,我也会尽自己最大努力在四建钢构这片沃土中茁壮成长,为企业的发展贡献一份力量。

陈健 金属结构分公司

回想海南大厦从初建伊始到如今的圆满完工,作为一名安全管理人员,感慨良多。譬如我们在海南大厦钢结构施工期间,制定明确的安全生产管理目标、成立安全领导小组,采纳员工合理化建议、严格落实安全生产责任制;再如我们坚持加强基础管理工作,确保安全生产防护措施的

落实以及加强对危险源、环境职业健康和重点部位的监控管理和规范劳务分包队伍的安全管理,严格审查分包劳务队伍的安全生产条件等等,我从中收获颇丰。虽说在某些方面我们还需加强管理,比如与其他分包劳务单位交叉作业方面还要加强协调和沟通、新入场人员还要加强安全技能

方面的培训等等,我相信我们会在下一个工程中,以新的目标、新的形象、新的起点,严格贯彻和执行安全生产法律法规,在公司的正确领导下,进一步深化安全生产和专项整治工作,使四建钢构安全生产工作得到不断巩固和完善,争取再上一个新台阶,为公司的发展做出应有的贡献。

蒋兴伟 金属结构分公司

在不知不觉中,时光已匆匆流逝,我已经到四建工作两年多了。再回首,经历很多,思考很多,感触很多,收获也很多。总结参加工作两年多来担任的岗位和所做的工作,认为要胜任一个岗位,必须具备以下几点:其一专业知识和个人全面素质的提升,这就包括政治思想素质、专业知识素质、心理品格素质和身体素质四大方面;其二工作态度细

心、严谨,具有责任心,有良好的团队协作能力,在团队协作中,我们应该包容每个成员或多或少的缺点,保持谦虚谨慎的工作态度,不盲目自大,资源共享,让整个团队全面发展;其三注重工作实效,保证准确度,且具有坚定的执行力,在工作中,领导安排的任务要坚定地执行,不找任何借口,要有一种不达目的誓不罢休的态度和韧劲;其四要奋

发有为,努力才有收获,俗话说“态度决定一切”,我们要时刻保持一种奋发有为的精神状态,全身心地投入到工作中,不断努力,才能有所收获。雄关漫道真如铁,而今迈步从头越,在今后的工作中,我将坚持不懈地努力学习钢结构专业各个方面的知识,为企业的发展壮大贡献自己的一份力量。

王鹭 金属结构分公司

2011年6月,我荣幸加入了一个朝气蓬勃的企业——北京建工四建金属结构分公司,成为其中一员。两年过去了,虽说时间很短,但对于我而言受益匪浅。记得刚开始工作的时候,面对几个柜子的文件,我不知道自己该做些什么,更不知道该如何来将顺这些工作。由于工程较多,需要大量材料采购,每次进的所有材料都需要做验收、入库、出库,

跟财务对账,写台帐。每个月末还要向公司报材料和能源月报表,这让原本就不熟知工作业务的我更加手忙脚乱,好多东西都不知道该如何去做,而且还要兼顾经营部门写每个工程的合同,让我这个新人更加感到焦虑和着急。还好在这段时间内,在领导和同事们的帮助下,我慢慢将顺了思路,可以顺利地把合同和材料的工作做好。现如今,我的

工作是分公司的合同员、材料员、能源员、劳务员,工作的职责越来越多,身上的责任也越来越重。就如同现在,因为希尔顿逸林酒店需要钢材,在天津装车,我和同事从早上6点会合,8点半到天津厂里看着装车,到晚上6点半才完工,已是饥肠辘辘的我们不敢耽搁半点时间返回北京。虽说很累,但这就是我的工作,我热爱的工作。

杨昌学 金属结构分公司

从学校到企业、从学生到员工、从理论到实践、从点到面这四个阶段,我实现了自己的角色转变,在转变中,我始终保持良好心态,一步步成长。在海南大厦施工这段时间里,我得到了一个难得的学习锻炼机会,因此我带着认真、热情的心投入到工作中,过程中发现了在工作中的沟通处事技巧尤为重要。譬如之前只是在别人的帮助之下

处理总包和监理、加工厂之间的关系,但现在当我真正一个人独立与他们接触时才感觉到其中的奥妙:在处理事情时应该注意自己的言行举止,掌握分寸,对于解决不了的问题,应该把加工厂最新情况及时向工程现场汇报,选择最佳的解决方案。在海口希尔顿逸林酒店施工中,我真正理解了团队精神,古人云:三个臭皮匠顶一个诸葛亮,遇到困

难的时候只有大家各抒己见才能共同进步,只有发挥团队的力量才能干好工程。在今后工作中,我深知工作中态度的端正、工作的仔细和耐心是工作效率和质量的保证,我将在同事们的帮助和关心下,踏踏实实做事,认真真真干好每一项工程。



分公司领导在节日期间慰问公司员工家属



分公司组队参加歌唱比赛



分公司组队参加“四建杯”足球赛



分公司组队参加篮球赛