



王志杰，高级工程师、公路工程一级建造师，现任土木公司成都分公司党支部书记、经理。工作20多年来，王志杰始终扎根在基层一线，先后带领团队参建了昆明保障房项目、昆明空港经济区项目、成都建邦花溪府项目等多项重点工程，曾获“昆明市建筑企业安全生产、文明施工先进个人”“昆明市建筑企业工程质量管理先进个人”等多项荣誉。

建功新时代

在西南区域市场建功立业

——记集团第三届杰出项目经理王志杰

编者按：近期，集团对第三届“北京建工集团杰出项目经理”进行了表彰。近年来，在集团公司党委的正确领导下，集团各单位涌现出了一大批勇于担当、敢于争先的杰出项目经理，他们常年扎根基层一

线，拓市场、强管理、提效益，为集团的改革发展贡献了重要力量。从本期起，本报将对第三届“北京建工集团杰出项目经理”的典型事迹进行系列报道。

走进成都建邦花溪府施工现场，300余名建设者正紧张有序地忙碌着，二次结构抹灰、给排水安装、车库顶板防水作业……各项工作已全面铺开。“为了确保今年6月份实现竣工验收，按期履约，正月初六我们便吹响了复工复产‘集结号’。”土木公司成都分公司党支部书记、经理王志杰一边巡视着施工现场，一边介绍着。

从质疑到点赞 吹响进军昆明房建市场冲锋号

2014年，王志杰前往昆明保障房项目担任项目经理。该项目总建筑面积约21.8万平方米，是土木公司在昆明市房建领域中标的首个项目。“能不能按期履约，能不能得到业主及当地社会的认可，事关企业后续在当地的市场开拓。当时也传出过一些质疑声，他们能行吗？对这里了解吗？工期、质量有保证吗……”王志杰回忆起初到现场时的情形。

承压而上的王志杰将外界的质疑声转化为前进的动力，一边带领团队积极对接当地物资、材料、人力、机械市场，一边从生产、技术入手，制定了以周保旬、以旬保月、以月保年的施工计划，全力掀起施工热潮。2个月土方施工完成、5个月冲出正负零，提前45天实现主体结构封顶……伴随着一份份捷报的传出，外界的质疑声也逐渐消失。在王志杰的带领下，工程不仅按期履约，项目团队还先后荣获了昆明市“安全生产文明施工先进单位”“工程质量先进项目”“建设施工安全生产标准化工地”等多项荣誉。“北京建工”品牌也逐渐得到了当地社会各界的认可。

2017年，王志杰带领团队承建昆明空港经济区市政道路建设工程。在15.9公里长的施工现场，包含了设计、地勘、安全质量监督等15家单位，施工协调工作量大、施工组织难度大、工程回款流程手续多等一系列难题一一摆在了王志杰的面前。能否按期实现履约，更是不被外界看好。在这种情况下，王志杰带领团队在开工之初制定了“分解任务、分步实现目标”的整体施工计划，不仅成功规避了回款风险，各项施工也实现稳步推进，最终按期实现履约。同时，项目部还被评为昆明市“建设施工安全生产标准化工地”“建筑企业安全生产先进单位”，项目团队荣获“云南省总工会工人先锋号”。

如今，土木公司已经在昆明市场正式站稳了脚跟，先后承接了昆明两区转龙市政道路、昆明中汽港鑫汽配城、昆明梁王山农业产业园区等一大批优质工程，累计施工面积达140多万平方米。

从“0”到20亿 成都市场营销实现“多点开花”

2019年，土木公司成都分公司正式成立，王志杰被任命为分公司经理，同时兼任成都建邦花溪府工程项目经理。这一年，对于王志杰而言是忙碌的一年，也是难忘的一年。在昆明工作多年的他，第一次进入成都。“一穷

二白，没资源、没人脉、没信息……一切都需要从头开始。而且还要一边管好项目，一边开拓市场，两头都耽误不得，整个人面临着巨大考验。”王志杰回忆起当初入川时的情形感慨道。

为了做好各项工作，进一步节约分公司营销成本，王志杰将分公司“搬”到了建邦花溪府项目部。“这也许是大家见过的最‘简陋’的分公司了。”王志杰笑着说道。

统筹项目管理，推进各项施工有序进行，适应当地环境，积极对接当地市场……在最初的那段日子里，王志杰几乎没有停下来休息的时候。为了积极开拓当地及周边市场，王志杰跑遍了四川大部分市区县。“南充、内江、眉山……还去过重庆，有时开车来回五六百公里，累了就在中途服务站休息一会。”王志杰说道。为了抓好建邦花溪府项目管理，不管在多远谈业务，只要条件允许，王志杰总是第一时间赶回到项目。“守着项目，心里踏实。”

功夫不负有心人，在王志杰的努力下，“北京建工”一次又一次地赢得了当地社会的认可。继建邦花溪府项目后，成都分公司还先后承揽了南部县火车站物流仓储中心建设项目和隆昌市普及高中教育PPP项目，向土木公司及集团交出了一份一年内完成营销额近20亿元的斐然成绩单。

从制度到情感 为市场开拓夯实内部管理基础

“以现场保市场与分公司的发展壮大息息相关，而其中的关键就在于做好项目内部管理，只有管理提升了，项目工期、质量、安全各个方面才会有保障，业主对我们的信任度才会更高，市场才会更稳固。”王志杰说。

为了进一步提升内部管理，王志杰在分公司先后明确了“全员参与安全管理”“全员树立精品意识”两大管理理念，确立了建精品、保履约等八项管理规定，真正实现了将规范化、标准化、集约化的理念通过制度的建立和实施融入到项目日常管理中。在他的严格要求下，各项在施工工程成功实现了零安全事故、零质量责任事故。

“要用制度管住人，更要靠感情留住人。”成都分公司从2019年10余人的小团队，已经发展到了如今职工人数超过60人的大队伍。“整个队伍相对年轻化，平均年龄不到34岁，青年人占比约70%，其中本科及以上学历45人，17人考取了中级及以上职称，12人具有一级建造师职业资格证书。”王志杰介绍道。为了留住这些青年人才，王志杰在日常工作中可是没少花费心思。改善住宿就餐环境，建立阅览室，组织篮球、羽毛球、乒乓球比赛，与职工定期谈心谈话……王志杰尽一切可能将分公司和项目营造成家的温馨。

“企业不仅给了我信任，更为我搭建起了展示个人才能的舞台，希望能带领团队开拓更广阔的市场、打造出更多的精品工程，让更多的‘北京建工’旗帜在西南大地上飘扬。”王志杰说道。

赵山鹰

强意识 细策划 严执行 新材公司安全管理再上“新台阶”

“现在油门已经踩到底了。”在新材公司李师傅驾驶的混凝土罐车上，记者发现，此时的仪表盘上时速依然显示的是60千米/小时。“这是在城区道路上，到了山区，限速装置会自动切换到50千米/小时……”李师傅驾驶着车辆滔滔不绝地介绍着。

“这只是我们企业安全管理中的一个小小举措。2021年起，我们围绕安全生产、安全运输、安全作业，大力开展了‘双控体系’建设，安全管理水平实现了质的提升，成功实现了零死亡、零重伤、零职业事故、零环境污染事件的‘四零’目标。”新材公司党委书记、董事长张登平介绍。

进了企业安全管理全员参与、全岗位覆盖、全过程衔接，而且也真正实现了隐患排查治理的闭环管理，隐患自查、自改、自报形成了常态化机制。”新材公司安全系统相关负责人介绍。

通过成立两级“双控体系”建设小组、制定“双控体系”指导书、落实从主要负责人到从业人员的事故隐患排查治理责任制等多项举措，新材公司不仅实现了对安全风险的分级分项标准化管控，同时，也成功实现了安全生产事故由事后应对到事前防范、精准预防的转变，让“看得见”的安全隐患实现了体系化、精准化的“管得了”，打造出了全员识风险、部室抓安全、单位重安全的“全覆盖”安全管理新环境。

细策划 160项要点细致入微

为了进一步做好企业“双控体系”建设，新材公司组织安全系统专家编制了《双控体系建设指导书》。翻开这部近400页的指导书可以看到，里面不仅对企业各类生产经营安全风险进行了详细划分，而且还明确了司炉工、铲车司机等专业工种的安全责任划分和演练要求，对不同安全风险等级还用不同颜色进行了标注，整体内容清晰明了。

“这本指导书里涵盖了160余项安全生产风险点，比以前足足多了100余项。更为关键的是，里面对于区内的很多安全风险管控内容进行了更为具体的细化。”安全生产管理部部长倪子成介绍道。

在倪子成的介绍下，记者发现，原本厂区内二级配电的漏电保护是要求将箱体连接到墙体或地面进行导流，而新的指导书中要求，不仅要做好箱体的保护，还要把柜门作为导电介质的安全隐患，在柜门和箱体之间要铺设跨接线，实现一体化安全防护；而在爬梯这一环节中，新要求强调了爬梯两侧增加防护板，规避了鞋底粘上的石子或其他材料从侧面缝隙落地造成砸伤的风险……像这样的细节，在指导书中还有很多。

严执行 让安全隐患无处遁藏

为了进一步杜绝安全风险隐患，新材公司成立了23支、累计234人的兼职安全员队伍，在各支队伍队长的带领下，大家对现场重点设备、重要工序、重点区域进行全面安全监管。同时，新材公司还以新《安全生产法》颁布为契机，组织进行安全知识教育培训，并充分利用“安全生产月”“职业病防治法宣传周”“百日安全无事故”等活动，以身边真实事故案例开展相

关安全知识专题培训，透过事故案例观察自身，把隐患当事故，自我警醒，强化责任意识。

在利用传统手段进行安全风险隐患排查的同时，新材公司还借助了现代化技术手段。走进新材公司各个搅拌站，可以发现，铲车全部安装了倒车雷达和影像系统；混凝土罐车安装了右转弯报警装置，通过摄像头识别司机盲区的行人、车辆，自动发出警示声音，同时配合右转向灯辅助系统，做到了一旦盲区内有人出现，系统自动识别并进行刹车。建恒站还针对厂区内电动车多的特点设置了集中停放区，并安装了烟感喷淋和限时充电系统，一旦发生火灾，可实现自动灭火。

在新材公司总部办公楼内，安全工作移动端基本实现了无纸化办公，所有信息数据实时可查。“原来每天的安全材料就要二十多张纸，一年就是两万张左右，现在查找安全信息只需要输入关键字便可立刻弹出。”新材公司建恒站安全员袁福兴说道。其他安全管理人员正通过视频监控察看着20多个厂区的生产情况。“各基层单位共增设远程监控设备591个，我们通过每日视频监控，可以第一时间发现相关安全隐患，并及时要求整改。”新材公司安全生产管理部负责人说道。

李培媛

修复公司与多地展开合作交流



公航旅集团一行在修复公司国家工程实验室参观。梁丽光/摄

本报讯（通讯员李赞）新年以来，修复公司陆续与多地政府、企业、科研院所等开展座谈交流活动，并签署多份战略合作协议。

在全球滨海论坛期间，修复公司与江苏黄海湿地研究院有限公司签署战略合作框架协议，决定合作共建湿地净化与修复实验基地，并开展关键技术研发和科研攻关行动，积极打造湿地修复新方案。

2月16日，修复公司与安徽阜南县人民政府签署战略合作框架协议。修复公司将根据阜南县环保领域发展规划及区域环境特点，在强化污染源头控制、分类、分区、分用途管控重点区域和行业主要污染物治理等领域，与当地

合作，共同推进阜南县环境治理工作，积极推动县域生态环境质量改善提升。

2月25日，修复公司与甘肃公航旅集团开展交流座谈，双方就科技研发、产业链布局、产业助推、模式创新等方面的情况进行相互介绍，并围绕双方在公路、机场和旅游开发的前期工作中可能达成的合作展开深入探讨。

目前，修复公司正加速拓展多元化业务，积极推动业务模式由污染治理向土壤修复系统解决转型，不断探索与多方开展更多领域、更深层次的交流与合作，持续探索“修复+”模式和产品模型，积极推动企业实现转型升级。

杰出商务经理

用绣花功夫做好项目商务管理

——记工体改造复建项目(一期)商务经理龚希元

从1999年开始接触商务预算工作，到如今承压而上担任工体改造复建项目(一期)商务经理，龚希元一心扑在了商务系统工作中，一干就是23年。23年的时间里，龚希元带领团队先后完成项目结算13个，总结算额将近60亿元。

就为项目节约成本近百万元。

密切联动打好商务“主动仗”

“想要将商务系统工作做好，需要全系统、全专业间的相互配合，单纯靠商务人员运用加减乘除是算不出来的。”施工过程中出现变更，采用何种做法，是否增加了其他施工工序和成本；模架方案中排距、步距、斜撑、斜拉杆如何部署；塔吊从何时起开始计算租用费用……自从进入工体项目以来，龚希元一边紧锣密鼓地安排着手里的相关工作，一边主动与项目生产、技术、安全、质量等各系统积极沟通。

“每个系统都有自己的工作规范和要求，我们不能被动地去等、去要，要主动出击，将自己的需求直接、主动地告诉大家，在相互配合间寻求项目利益的最大化。”龚希元介绍道。

当然，在龚希元心中，商务与技术两大系统是否能紧密配合，往往会成为一个项目最终能否盈利的关键。从桩基方案到桩间土方方案，从模架方案到施工方案，每一次关键方案的专题会上，总能见到龚希元的身影。在项目回填土专题会上，原施工方案要求使用2:8灰土进行夯实，但是由于项目场地狭小，很多部位需要人工使用手推车进行运送，不仅人工成本增加，而且整体工期也将受到影响。龚希元与技术人员反复商量，决定采用流动固化土进行替代，并得到各方一致认可。“流动固化土不仅回填质量高、对防水保护作用强，而且施工快，减少了大量人工成本，仅此一项为项目累计减少

成本投入约百万元。”龚希元说道。

精准聚焦筑好人才“蓄水池”

龚希元带领的商务团队总计11人，其中9人是“90后”，入职1至2年的“新人”居多。这些所谓的职场“小白”，在龚希元眼中都是不可多得的“宝贝疙瘩”，为此他也花费了不少心思。

“这是橡胶止水带、这是止水环，后浇带处为什么设置两个钢板止水带、防水在哪个位置留出搭接缝……”在工体项目施工现场，不论春夏秋冬，经常能看到龚希元带领部门年轻人学习的场景，辨别施工材料、讲解各个工序做法，有时现场一站就是两三个小时。“想要做好商务工作，不断积累现场施工经验也是一门必备的功课。”龚希元说。

当然，除了不断的言传身教外，龚希元还将部门里的一些重要工作交到了年轻人手上。“不要总是害怕做不好、害怕失败。”工作中，龚希元总是这样鼓励大家。2021年，毕业将近一年的刘伟被安排独立完成1600多吨钢栈桥的算量组价工作。“前后大概用了一个多月的时间，事后龚总还特意表扬了我。”得到认可的刘伟第一时间跟家人分享了内心的喜悦，工作干劲也更足了。“继续努力学习，希望几年后能成长为像龚总一样的优秀商务经理。”

“培养年轻人，不仅要多给他们压担子，也要不断给他们鼓励。”龚希元笑着说。如今，他手下的一众“新人”，已经可以在项目商务工作中独当一面。

张振东

把好细节算好项目“经济账”

——记浙江绍兴机电装修轨道项目总经济师訾光磊

2022年春节，来自市政路桥集团总承包二部的訾光磊和同事们在项目上简简单单地吃了一顿“年夜饭”，又投入到了紧张的工作中。从北京到湖北，再到如今的浙江，在基层一线工作的14年时间里，訾光磊一直没有停下奋斗的脚步。

“在如今激烈残酷的市场竞争下，每个项目都来之不易。作为项目总经济师，我能做的就是尽最大努力管好项目‘经济账’，帮助项目实现开源节流。”訾光磊说。

降本增效出实招

“项目上的物资材料采购看似简单，其实里面有很大的学问。不仅要结合工程实际情况，优先做好相关物资材料的供应保障，还要时刻关注材料价格的变化，各种材料的市场价格走势如何，什么时候安排什么样的物资采购最划算，这些都需要提前进行预判。”訾光磊说。

从各个渠道搜集相关材料价格变动信息、详细分析近年来主材上下浮动规律、专人盯控材料实时价格、定期组织成本分析会……为了算好物资采购这本“经济账”，在担任北京大兴国际机场高速公路地下综合管廊一期土建项目总经济师的4年时间里，訾光磊带领团队将物资管控精细化管理做到了极致。

2018年，訾光磊根据当时钢筋市场价格形势及历年价格变化规律，预判年底时钢筋价格可能出现大幅上

扬，便提前组织项目在当年10月底前完成新一批钢筋采购合同签订，并提前安排钢筋分批进场，仅此一项就节省了成本100余万元。

2021年，北京大兴国际机场高速公路地下综合管廊项目进入到结算收尾的关键阶段，身处绍兴的訾光磊只能来回奔波。“1000多公里的路程，最忙时一个月要来回往返四五次，工作的压力有时让人‘喘不上气’，但还是咬牙坚持了下来。”回忆起那段忙碌的日子，訾光磊感慨地说。功夫不负有心人，在訾光磊和团队共同努力下，北京大兴国际机场高速公路地下综合管廊项目顺利完成结算，并以14.87%的利润率超额完成了二次预算利润率目标。

成本控制见真章

2020年7月，訾光磊前往浙江绍兴机电装修轨道项目担任总经济师，职业生涯迎来了新一轮的挑战。“地铁机电装修与土建专业相比，在预算管理方法上、成本控制上有很大不同，需要重新学习、适应。”第一次经历地铁机电装修工程的訾光磊说。

浙江绍兴机电装修轨道项目主要包含全线21座车站的装修工程及整条线路的机电安装、主线和支线的轨道安装，总造价约14.5亿元。如何快速适应当地相关管理办法、准则，做好项目预算和成本把控，成为了摆在訾光磊面前的首要难题。

沈通