

公司召开2022年一季度和上半年高质量“开门红”开局稳工作推进会

2月14日,公司2022年一季度和上半年高质量“开门红”开局稳工作推进会在沪召开。公司党委书记、董事长王世峰,总经理龚海出席会议并讲话,会议由龚海主持。

会议旨在贯彻中交集团第三次党代会、一届一次职代会暨2022年度工作会精神和“高质量发展落实年”工作要求,落实王彤宙董事长关于2022年一季度和上半年高质量“开门红”开局稳工作指示,推动公司一鼓作气迈上千亿台阶,以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

王世峰对公司当前形势任务、发

展指标、精神状态、作风建设、党建融合等五方面工作进行了详细部署,并要求全体员工立即进入工作状态,全面启动各项工作,早部署、早发力、早落实、早见效,确保开好局、起好步。

王世峰要求,全体员工要统一思想,充分认识“开门红”开局稳工作的重要意义;要稳字当头,以“不破楼兰终不还”的韧性推动高质量发展;要奋发有为,尽快形成千帆竞发、百舸争流的生动局面;要真抓实干,以踏石留印、抓铁有痕的顽强作风推动工作落实;要党建引领,将政

治优势转化为推动企业发展的重要力量。

龚海对公司2022年一季度和上半年高质量“开门红”开局稳工作方案做了宣贯,明确了这一阶段经营管理和运营质量目标,他对全面压实责任、提升经营能级、筑牢发展根基、提升发展质效、做强投资业务等方面工作做出具体部署。

龚海要求广大员工从讲政治的高度对待“开门红”开局稳工作,履职尽责、强化担当、从严执行,将发展基础扎深打实。

会上,公司市场开发部、投资事

业部、海外事业部、轨交事业部、风电发展部、工程管理部、财务资金部等作了专项工作汇报。

本次会议通过“现场+视频”形式召开,公司领导班子成员,副总师,总部各部门、事业部(中心)主要负责人在主会场参会,下属各单位领导班子成员,市场、工程、财务、运营管理部门主要负责人在分会场参会。

(郑博文)

开门红 开局稳

海南省委书记、省人大常委会主任沈晓明到公司项目开展调研

2月16日,海南省委书记、省人大常委会主任沈晓明到公司万宁乌场一级渔港项目开展调研。海南省省委常委、副省长沈丹阳,省委常委、秘书长孙大海,公司党委副书记、总经理龚海陪同调研。

在项目部施工现场,沈晓明听取了项目建设工作汇报,查看了项目进展情况。他强调,万宁乌场一

级渔港项目是海南省三大渔港项目之一,是海南自贸港的重点工程、民生工程。他要求项目建设者加强管理,快速推进现场施工进度,尽快形成大干局面;时刻绷紧安全生产、环境保护这根弦,进一步压实项目主体责任;牢固树立质量管控意识,将该项目打造成海南省渔港样板工程。

龚海介绍了公司海南项目的建设情况,表示将努力把万宁乌场一级渔港项目打造成有影响力的三航精品工程、标杆工程。三航建设者将认真贯彻各项决策部署和指示要求,统筹推进项目进度、质量、安全、环保工作,扛起主体责任,为建设海南自贸港贡献中交力量。

(舒铃媛 于江山)

王世峰、龚海拜会上海城投(集团)领导

2月22日,公司党委书记、董事长王世峰,党委副书记、总经理龚海拜会了上海城投(集团)党委书记、董事长蒋曙杰,党委副书记、总裁陈庆江。双方就进一步深化合作进行交流。

王世峰感谢上海城投对公司在沪发展的支持和帮助,并介绍了公司的发展情况。

他表示,公司正在全面贯彻落实党的十九大和十九届历次全会精神,加快融入新时代发展格局,践行在国家重大战略领域的先行示范作

用。双方在公路桥梁工程、市政工程、水利水电工程、航道工程等领域合作根基深厚。面对上海城市发展新态势,公司愿聚集优质资源,加强与上海城投在基础设施建设、城市更新、生态综合治理等领域的合作。希望双方加强沟通、加深合作、努力打造精品工程,为上海迈向卓越的全球城市做出新的更大的贡献。

蒋曙杰对王世峰、龚海一行到访表示热烈欢迎,对三航局多年来为上海城投业务发展提供的支持表

示感谢。他表示,三航局在基础设施建设领域实力雄厚,技术、人才、管理等方面优势明显,双方一直保持着良好合作关系。希望双方充分发挥在建项目示范作用,在智慧工地方面打造样板,打造共建共赢典范,进一步提升合作能级,携手推进上海市智慧城市建设。

公司副总经理汪涛,上海城投副总裁胡欣、总工程师季倩倩及双方相关部门和单位人员参加了此次座谈。

(王旭东)

王世峰会见信达证券党委书记祝瑞敏

2月24日下午,公司党委书记、董事长王世峰在总部会见了信达证券股份有限公司党委书记祝瑞敏一行,双方进行了深入的沟通和交流。公司总会计师邹强参加会议。

王世峰对信达证券领导们的到来表示诚挚欢迎,并介绍了公司的发展历程。王世峰表示,公司通过多年的经营,在稳固港口、码头等传统行业的基础上,不断加大转型力度,注重投资项目的开发,大力优化海上风电设备,形成了自己的特色产品、名牌产品。同时,伴随着企业多元化发展、多样化转型,对提升投

融资能力的需求进一步提高。希望双方以此为契机,加强沟通与交流,创新合作模式,更多更强更有力地支持公司的发展。

祝瑞敏对公司的热情接待表示感谢。她表示,公司的发展历程让她深刻感受到大型央企在困难的、复杂的项目面前,展现出了央企担当及社会责任感。信达证券作为一家综合性证券公司,将发挥自身专业优势,切实针对公司所需加强协调沟通与产品创新,努力促进双方实现合作,共创共赢新局面。

(邱静)

龚海在海南万宁开展商务活动

2月16日,公司党委副书记、总经理龚海会见海南省万宁市委书记贺敬平。双方就进一步推进项目顺利开展、深化政企合作进行了交流。

龚海感谢万宁市政府长期以来给予公司的关心和支持,详细介绍了公司的业务发展情况。龚海表示,公司作为建筑央企,一直积极参与海南基础设施建设,希望双方继续深化合作。公司将充分发挥在港航、海上风电、基础房建、综合开发、投融资等方面的独特优势,为万宁市高质量发展提供三航方案、贡献三航力量。

贺敬平对龚海一行到访表示欢迎,对公司为万宁市建设发展作出

的贡献表示感谢,同时介绍了乌场一级渔港项目的定位及整体规划情况。

商务活动前,龚海在江苏分公司万宁乌场一级渔港项目开展调研。

龚海听取了项目工程概况、施工进度及下一步工作思路。他要求,项目部要提高政治站位,充分认识到项目的重要性,压实项目主体责任,全力以赴加快项目建设进度。要在质量管控、安全环保、地方关系维护上做深做实,努力把万宁乌场一级渔港项目打造成有影响力的三航品质工程、标杆工程。

(何锁记)

龚海拜访浙江数智交院党委书记、董事长吴德兴

2月25日,公司党委副书记、总经理龚海在杭州拜访了浙江数智交院科技股份有限公司(浙江省交通规划设计研究院)党委书记、董事长吴德兴,党委副书记、总经理沈坚。双方就进一步深化合作、推进重点项目开展交流。

龚海对数智交院长期以来对公司的支持表示感谢,并介绍了公司的发展情况。他表示,公司作为海上风电施工头部企业,具有丰富的海上风电项目承包经验,尤其在2021年“抢装潮”期间,充分展示了公司的履约能力。并对公司技术、装备、人员和科研转化情况进行了介绍,希望双方进一步深化合作,实

现互利共赢。

吴德兴对龚海一行到访表示热烈欢迎,对公司在海上风电场建设过程中取得的成绩表示祝贺,并介绍了数智交院的基本情况。他表示,公司在基础设施建设领域实力雄厚,双方在水运港航、公路工程方面合作根基深厚。希望彼此依托在建项目,充分发挥各自优势,为后续项目开发奠定坚实基础。期待与公司在海上风电领域强化互动合作,助力“3060”目标实现。

公司副总经理汪涛,数智交院副总经理金德均及双方相关部门和单位人员参加座谈。

(王旭东)

龚海赴成都开展系列商务活动

2月18日至19日,公司党委副书记、总经理龚海赴成都开展系列商务活动。

龚海分别会见了中交西南投资发展有限公司临时党委书记、执行董事、总经理王掌军,中交西南区域总部党委书记、总经理李彦春,中国市政工程西南设计研究总院党委书记、董事长肖玉芳,他向各方长期以来支持我司在西南地区开展业务表示感谢,并介绍了公司近期发展及在西南地区业务分布情况。

公司相关部门和单位人员参加座谈。

2月18日上午,龚海与王掌军就深化区域合作进行座谈交流。

龚海表示,公司将积极抢抓成渝地区双城经济圈发展机遇,高效承接中交集团战略部署,希望双方进一步创新合作模式,建立紧密沟通联络机制,共同为加快打造“三核五商”新中交贡献力量。

王掌军表示,近年来公司在市政、高速公路现汇业务领域成果显著,期望在投资领域取得新突破,希望双方进一步加强互联互通,优化资源配置,深挖“大城市”“大交通”领域市场潜力,共同推动重点合作项目高质高效落地,构建优势互补、携手共赢的良好局面,助力中交

集团高质量发展。

中交西南区域总部相关人员参加座谈。

2月18日下午,龚海与李彦春就区域市场协同开发进行座谈交流。

龚海表示,西南地区是公司核心市场,公司将积极主动协同区域总部做好市场研究和开发工作,希望双方充分发挥各自优势,继续深化多领域合作,共同助力集团实现“两保一争”战略目标。

李彦春指出,双方合作根基深厚,希望双方在集团“三重两大两优”经营策略指引下,继续保持良好互动关系,加大市场开发协同力度,为集团进一步拓展西南区域市场做贡献。

中交西南投资发展有限公司相关人员参加座谈。

2月19日上午,龚海与肖玉芳就加强双方合作、推动协同发展进行了座谈交流。

龚海表示,公司正围绕打造“七个三航”“千亿三航”及“重回中交集团主力工程局”的战略目标奋勇发展,希望双方进一步深化合作,实现互利共赢。

肖玉芳表示,中国市政工程西南设计研究总院紧紧围绕集团“大

城市”发展战略,在污水、供水、污泥处理、综合管廊、新能源等领域具有独特优势。希望双方充分发挥各自优势,加强业务合作,携手共创城市业务发展新格局。

中国市政工程西南设计研究总院党委副书记、总经理李磊参加座谈。

(何小雄 陈豪 唐健 王旭东)

刚刚过去的“抢装潮”,公司各海上风电合作团队交出了亮眼的成绩单,再次擦亮公司海上风电第一金质品牌。2月11日,“上海品牌国际认证联盟”微信公众号推送《追风之翼》一文,详细讲述公司“上海品牌”认证背后的故事。

2020年12月12日,习近平总书记联合国气候雄心峰会上再次郑重承诺,“力争2030年前二氧化碳排放达到峰值,努力争取2060年前实现碳中和”。到2030年,“风电、太阳能发电总装机容量将达到12亿千瓦以上”。

公司召开2022年党风廉政建设和反腐败工作会议暨警示教育大会

2月22日,公司召开2022年党风廉政建设和反腐败工作会议暨警示教育大会。

会议对集团2022年党风廉政建设和反腐败工作会议精神进行了传达,回顾了公司2021年党风廉政建设和反腐败工作,部署了2022年主要工作。

公司党委书记、董事长王世峰出席会议并讲话。党委副书记、总经理龚海主持会议,党委副书记、工会主席傅瑞球宣读表彰决定,党委常委、纪委书记马骏作工作报告。

王世峰对公司2021年党风廉政建设和反腐败工作取得的各项成绩表示肯定,并结合党中央和集团党委要求从从严治党总体部署、公司警示教育大会通报情况以及当前存在的突出问题进行了深入分析。

他要求,各单位党组织要把自身摆进去,把工作摆进去,时刻警钟长鸣,真正做到知敬畏、存戒惧、守底线。

龚海就贯彻落实会议精神提出要求,各单位一是要提高政治站位,认真组织传达学习会议精神。二是

要加强作风建设,积极倡导勤政廉政的鲜明导向。三是要严防各类风险,始终保持一刻不停的紧迫感。

会议对2021年纪律审查情况和部分典型案例进行了通报。

公司领导班子成员,纪委副书记,纪委委员,总部各业务系统、事业部(中心)负责人,纪委工作机构、党委巡察机构全体成员,在沪单位党组织书记,各单位纪委书记,纪委派驻纪检组组长,总部纪检监察员在主会场参会;各单位相关人员在分会场参会。

(曹刚)

追风之翼

三航局“上海品牌”认证背后的故事

中国历来重信守诺。三航局认真贯彻落实习近平总书记重要指示,认真贯彻新发展理念,立足传统水工业务领域优势,瞄准新能源产业发展,向海上风电业务新领域转型布局。

从建港“国家队”到海上风电安

装领军企业,犹如风机的“追风之翼”,三航局展开双翼翱翔,海上风电施工业务北至辽宁、南到广东,位居全国海上风电市场首位,目前已成功进军国际市场,荣获“2020年度海上风电建设杰出贡献企业”和“海上风电白海豚奖”。2016年,央视科教频

道纪录片《追风之翼》专门讲述三航局承建的海上风电工程。

回望来时路,三航局如何实现了中国海上风电从“0”到“1”的跨越?又是在如何在国家新能源领域建设中占据先发优势?

(下转3版)

预制拼装也懂“嫁接”

“人民港北岸西侧相应位置便道尽快转移，桩基施工即将开始了”，随着工程技术部负责人唐亚波一声令下，现场众人迅速行动起来。“干了这么多年工程，我还是头一回见到能任意移动的施工便道呢。”看着眼前转场完成的便道，施工班组长王传芳感叹道。

施工便道也能任意移动吗？这场看似不可能完成的对话发生在二公司S3公路新建工程3标项目。该项目全线为高架结构，长3.365千米，采用预制装配式施工工艺，立柱、盖梁及上部结构全部在工厂内经标准化预制，再运至现场安装。项目总工程师袁扣峰带领团队正努力将S3公路项目打造成一条连接临港新片区与长三角生态绿色一体化发展示范区的“绿色之路”。

S3项目工程地处郊野乡村，项目团队在前期勘察中就发现场地条件十分有限。“全线农田密集，两侧又受到民房影响，狭窄的作业面势必会给后续施工带来影响”，袁扣峰坦言。事实证明他的担心并非多余，工

程主线穿过多条河道，这些河道都需要扩挖，打方桩修筑护岸。“目前的作业面肯定是不够的，必须要凿掉护岸位置的便道，等方桩施工后再浇新便道”，专项讨论会上唐亚波对着图纸比划道。“可是这样不仅增加了凿除和重新浇筑的费用，额外生产的材料也给周边环境带来压力”，有人提出了质疑的声音。便道的去留问题成了横在项目团队眼前的一道难题。

这天，袁扣峰在办公室过道踱步思索，晃神间被徒弟张东桌面上的一盆绿植吸引了注意。这是一株长约10厘米，直径约5厘米的巴西木，其头部插穗已抽出新芽。眼前的这一抹葱郁激活了袁扣峰的思路，何不以预制拼装工艺为“砧木”，以便道为“接穗”呢？如此一来“预制便道”灵活性强，能够在生产需要时暂时移位，破损时还能及时更换，可谓两全其美。

项目立即召开专题会研究可行性。“我们要做一条‘招之能来、挥之即去’的‘活便道’”。会上袁扣峰一锤定音，大家纷纷抒发自己的看法，最终决定对局部便道采用预制拼装

的形式。单块预制便道长4米，宽2.5米，厚0.2米，经压实地基、铺设碎石垫层后，以长边方向纵向铺设，在保证其强度和使用质量的前提下，不仅节约了成本，还减少了建筑垃圾的产生。

初尝“预制便道”优越性的甜头，大家不由得发出感叹“原来预制拼装也懂‘嫁接’啊”，随即，项目部开始把目光对准更多的临时结构。

S3公路新建工程3标标段盖梁分两节预制，安装时为保证安全，需用钢支架作临时支撑。

“每个钢支架都需要浇一块混凝土基座，无形中增加了成本，还对工期造成一定拖延”，周例会上有人抱怨道。原来，单个钢支架基座用量2.25方混凝土，如果将228个基座全部现浇，将会产生近十万元的成本。“能不能把基座也改用预制拼装的形式呢？”袁扣峰的一句话使得全体成员干劲十足。

经测算，施工中每个基座的占用时间约为11天，只需要预制22个基座便能满足每天1根盖梁的吊装需

求，即便考虑8个基座备用，也能省下198个基座的材料，约445方混凝土。

“相比之下，经‘嫁接’后的‘预制基座’可被周转使用，节约材料、降低成本，从源头上减少了污染的产生”，唐亚波介绍道。

不仅如此，项目部还发现预制拼装与排水沟也有很强的“亲和性”。直接埋设在基槽里的预制排水边沟，不仅线性顺直平滑，而且较现浇或砖砌的方式每米可节约20元成本，且用后可周转，在资源利用上有着不可比拟的优越性。

“预制式临时设施，不仅质量好，还做到了绿色节材，有着很强的经济适用性和可持续性，值得其他标段借鉴学习。”上海市安质监站检查组赞了这一在装配式建筑领域的创新绿色方案。

“我们要做的是继续把预制拼装的理念融入施工中”，袁扣峰坚定地说。看似预制拼装也懂“嫁接”的背后，实则是项目部将降本增效、节能环保的理念深入工程建设的不懈实践。（蒋宇飞）

梅山港区6号至10号集装箱码头工程泊位全面联通

2月25日，随着最后一根引桥搭设完成，宁波分公司梅山港区6号至10号泊位实现了全面联通，标志着梅山港区向着打造成为“千万箱级”单体集装箱码头的目标迈出了坚实的一步。

项目建成后，将进一步发挥宁波舟山港深水良港的优势，进一步提

升宁波舟山港对东亚地区乃至国际大型集装箱船舶的吸引能力。届时，梅山港区集装箱通过能力将超1000万标箱，将为浙江自贸区宁波片区建设增添“硬核”力量，对加快建设现代化滨海大都市具有重要意义。

（苏东燕）

杭州地铁10号线一期工程首通段正式开通运营

2月21日上午11点，交建分公司参建的杭州地铁10号线一期首通段正式开通运营。

杭州地铁10号线一期首通段全长约为14千米，全线均为地下线，设车站12座。是一条迎接杭州亚运

会、促进市际沟通的民生线。

此次10号线一期首通段从城北一路向南，并与4、5号线接驳，极大的缩短了城北市民与主城区的时空距离，未来还将与杭德城际列车无缝衔接。（拉君兰 周卫斌）

金塘大浦口码头项目完成全部沉桩任务

2月23日下午，宁波分公司承建的宁波-舟山港金塘港区大浦口集装箱码头工程（二阶段）五号泊位最后一根桩沉设完成，标志着大浦口集装箱码头二阶段工程桩基施工全部完成。

金塘大浦口集装箱码头工程涉及码头岸线总长1774米，建设3个7万吨级和2个10万吨级大型集装箱泊

位（兼顺靠15万吨级集装箱专用船舶），设计年吞吐量250万标准箱。

宁波-舟山港金塘港区大浦口集装箱码头是宁波舟山港一体化首个合作项目工程。

该工程的顺利推进，不仅能够有效缓解当前港区海运物流压力，更为当地社会经济发展起到强有力的促进效应。（戴文涛）

徐圩新区达标尾水排海工程通过竣工验收

1月26日，江苏分公司承建的徐圩新区达标尾水排海工程顺利通过竣工验收，完成了“国内尾水排海管道中直径最大的排海项目”和“江苏省内首条深海排放管道”的建设。

竣工验收会上，竣工验收专家

组听取参建各方汇报、查阅资料、现场查验后，肯定了建设单位的项目管理水平，并一致认为该工程符合规范要求，内业资料完整，同意通过竣工验收。

（林文娟）

芜湖港朱家桥码头项目PHC管桩沉桩任务顺利完成

2月20日，“三航桩6”打桩船顺利完成了三公司芜湖港朱家桥码头项目PHC管桩的沉桩任务。

自“三航桩6”打桩船顺利完成芜湖港朱家桥码头试桩工程以来，桩6用三个月时间完成467根PHC管桩的沉桩任务，刷新了“三航速度”。

下一步，“三航桩6”将继续配合项目部，严格按照项目部进度节点

周密部署、精心施工，高效优质地施打剩余的120根钢管桩，预计3月6日完成全部沉桩任务。

在时间紧、任务重的情况下，桩6全体船员将发挥攻坚克难的精神，为完成施工节点而顽强拼搏，为分公司抢占安徽水工市场打下坚实的基础。

（李佳丽）

华润电力苍南1号海上风电项目首桩41号成功落驳发运

2月22日，“华润电力苍南1号海上风电项目首根41号单桩发运仪式”在南通海洋公司启东基地码头隆重举行。

据了解，此次发运的41号单桩共4个分段，总长109米，共计41个筒节，直径7.5-9米，最大变径1.7米，总重约1900吨。41号单桩是目

前公司制作的重量最大的海上风电钢管桩，是名副其实的“海上重器”。

作为我国第一个开工建设的平价海上风电项目，“华润电力苍南1号海上风电项目”首桩41号仅用40天就完成了成功落驳发运的任务，有效保障了该项目“开门红 开局稳”的施工生产进程。（陈煜）



工欲善其事必先利其器。2022年复工伊始，三公司南京地铁6号线测量部对测量仪器进行常规指标校核，确保测量数据精准，为工程顺利开展保驾护航。

（曾纪如）

杭州紫光新型基础设施智造基地项目正式开工

2月28日，交建分公司承建的杭州市萧山区紫光新型基础设施智造基地工程（云尖信息总部）举行开工仪式，标志着杭州紫光项目正式开工建设。

紫光集团是中国最大的综合性集成电路企业，也是在企业级IT服务

细分领域中，中国排名第一、世界排名第二的IT巨头。项目建成后，将有助于发挥紫光集团产业辐射作用，为打造萧山新制造中心，助推萧山数字经济和制造业高质量发展注入强劲动力。

（常东明）



2月19日，宁波分公司负责施工的马来西亚砂拉越泛婆罗洲大道项目民都鲁五里立交桥建成通车。该桥位于马来西亚砂拉越民都鲁省民都鲁市五里，是衔接民都鲁省和美里省的关键性工程，设计总长1.23千米，主要施工内容包括立交桥及桥下道路改造。

项目通车后，将实现民都鲁省到美里省的快速连接，进一步完善区域路网布局，有效缓解民都鲁交通压力，提高道路运输能力和服务质量。

（俞中华 和寒露）

“夹缝”里巧打桩

两岸晓霞千里草，半帆斜日一江风。在冬天的上海崇明区长兴岛最南端，二公司长兴2号船坞项目建设者正在全神贯注地进行沉桩作业。

长兴2号船坞项目属于大型续、改、建项目，是在2012年已建设部分基础上改建完成船坞主体、护岸及附属设施等。

项目建成后，有助于上海长兴岛打造世界先进的集总装集成、系统模块、核心配套、生产服务等为一体的全要素产业基地，实现我国造船核心能力的跨越式提升。

改建的第一步就是要新打9198根桩。“改建远比新建麻烦得多，之前建造的坞口基坑围护结构及部分桩基现在成了我们的‘绊脚石’。”项目总工程师杨连佼介绍道。

根据设计要求，新增桩基中有2500根要在已完成桩基区域内施工，且单根新桩要插入2根旧桩中间，这就使沉桩施工被限制在了一个仅有2.5米宽的狭小空间内。加之老桩于10年前完成，原有测控点位很难寻觅，无法精确定位，一旦新老桩相碰，均会报废。

锤击沉桩法显然不再可行，这种

方式就像钉钉子，能保证桩基快速有效沉入，可一旦碰到原有桩基，在设备的重击下，损坏不可避免，探寻新的沉桩方法势在必行。

“如果沉桩施工可以‘撤回’，当触碰到老桩时，既能避免桩被振坏，又能摸清旧桩位置，岂不是两全其美？”想到这里，杨连佼立即召集技术人员进行研讨，共同查阅相关案例，最终，一种静压沉桩工艺进入了团队的视野。这种沉桩方式较为温和，就像是按图钉，力量可控，探触到旧桩时，也不会使桩报废。

为了实现“撤回”，项目团队将目光锁定在了最下一节桩上，把桩长由12米改为16米，“一来旧桩位于地下14米，16米的桩打下去正好可以探到旧桩，2米的外露部分也给拔桩施工留出空间。”杨连佼解释道，“二来最下一节桩是最早施工的，只要将它打好，后面的打桩就顺利了。”经过试验，静压桩机加持加长版混凝土管桩，顺利解决了“盲打”难题。

敲定了沉桩工艺，新的问题却接踵而至。新增的383根桩需在已完成坞口基坑40米范围内施工，而沉桩产生的振挤土效应极有可能造成

坞口基坑围护结构坍塌。项目团队联合多方专家研讨后，决定从沉桩顺序入手，即从基坑边向远离基坑的方向打桩，使挤土应力向基坑外扩散，保障沉桩施工的顺利进行。

靠近坞口20米处的沉桩施工需要格外谨慎，该区域作业边界距离坞口基坑近，沉桩也密集，一旦打桩不合理，就有可能导致挤土应力向中间聚集，对坞口形成挤压。

经过研究试验，项目团队在现有施工方案的基础上，采取从中间向东西两侧沉桩的方式，既能避免挤土应力向中间聚集，还能减小对坞口围护造成的扰动。

为保证万无一失，项目还引进了一套监测设备，随时监测基坑围护结构沉降位移情况。当超过预设沉降位移安全警戒值时，监测人员会向施工人员发出警报，及时调控打桩速度。

“挤土效应对坞口围护的影响基本得到控制，施工效率和稳定性显著提高。”杨连佼高兴地说。目前，“夹缝”里的桩基施工已顺利完成，剩余桩基也将于今年3月全部施工完成。（王一坤 张绪雄）

蔡清程：努力打造拳头产品

从小方块到大沉箱,从预制梁板到BRT箱梁,从盾构管片到叠合管廊,厦门分公司预制场总工程师蔡清程努力将每一件产品打造成为三航局的拳头产品。

参加工作24年来,蔡清程在实践中钻研技术,在工作中增长才干,从一名技术员逐渐成长为一位技术全面、能力出众的高级工程师。

升级转型,刻苦钻研

预制场成立于1978年,是一个水工构件生产经验丰富的老厂。随着转型升级,2018年,预制场承接了厦门美山路地下综合管廊项目。

这个项目是当时厦门市政单体最大、最重的管廊,蔡清程被委以重任。在预制构件领域拥有丰富经验的他这次也犯了难,第一次接触管廊产品的他感受到了巨大压力。

“公司需要什么领域的技术,我就尽百分之百的努力钻研它”,蔡清程带领团队,花了1个月的时间,将管廊的规范和图纸完全“吃透”,并自主研发设计出了液压自动开合、自动行走内模系统和管廊钢筋骨架绑扎扎膜,为该项目的顺利完成打下了坚实基础。

厦门分公司陆续承接了多个管廊项目,他也在管廊这个领域深耕了4年。2020年,预制场承接了厦门滨海东大道综合管廊工程,叠合管廊又是一个全新的产品。他再次投入研究,利用现有的建筑PC流水生产线,开发叠合管廊流水生产线预制工艺,进一步促进企业的转型和升级发展。

“我们想打造的管廊不仅是工业品,更是艺术品,每一个细节都要精雕细琢”,蔡清程说到做到,他确定了采用激光切割加工模具的工艺,确保模具的制作质量和外露环形筋的定位槽口精度;研制可调式悬臂钢支撑,精确控制双面叠合墙的墙体厚度,解决双面叠合墙二次浇注的难题。

随着分公司业务的发展,蔡清程已经成为了管片和管廊领域的专

家,但他的脚步从未停下,“不管是什么产品,只要公司需要,我就重新起航,将产品打造成精品,把‘精工三航’的品牌打响。”

攻坚克难,互帮互助

“预制构件有难题,就找蔡清程。”每当遇到急难险重的任务时,大伙第一个想到的就是蔡清程。他协助分公司解决了项目部大大小小的困难。

2021年,平潭风电项目部和平海湾风电项目部需要在1个月的时间内完成26件植入式高桩承台基础封底,这在当时的条件下根本无法做到。

分公司找到了蔡清程,他第一时间赶往项目部考察情况。经过调查研究,细致验算,蔡清程挑灯夜战设计出了贝雷架钢结构底模,不仅帮助项目部按时完成了任务,还节约了不少成本。

“光技术过硬还远远不够,作为预制场总工,我还要尽全力培养出一支预制构件领域的人才团队。”他对每一位技术员都严格要求,立志要把厂里的年轻技术员培养成“多面手”,成为“活图纸”。

刚工作2年的技术员陈杼斌如今已能够独当一面了。“每次我们讨教问题,他总能快速找到解决的办法,仿若一本‘活教科书’”,提起蔡清程,陈杼斌一脸敬佩。

陈杼斌透露,蔡清程的手机相册里都是各种构件的照片,几乎没有带生活照。在他的培养下,预制场多位技术员成长为了技术骨干,甚至成为了预制场的中坚力量。

在蔡清程的带领下,预制场技术团队取得了一张又一张亮眼的“成绩单”。2021年新取得2项发明专利,3项实用新型专利。

硕果累累,但蔡清程依然秉持着那份朴素的工匠初心,用他的话说:“一花独放不是春,万花齐放春满园”,知识、技能需要传承,我们更需要把匠心、匠魂、匠德传给年轻的同志。”

(陈仪)

公司要闻

公司党委领导班子参加指导各单位党组织党史学习教育专题民主生活会

提升发展质量上抓好落实等具体工作要求。

在二公司,公司党委书记、董事长王世峰强调,二公司党委要利用好党建 works 联系点工作机制,加强主动沟通和思考,不断提升班子能力和水平,要在长三角一体化和长江经济带建设中抢抓上海市场基建机遇,把持久攻坚作为今后奋斗姿态,优化项目管理模式和分包管理模式。

在三公司,公司党委副书记、总经理龚海要求,三公司党委要传承发扬在管理体系建设上的优势,继续保持高质量发展势头,以更加扎实的工作作风,为全面打造“千亿三航”“七个三航”和回归主力工程局做出新贡献,以优异成绩迎接党的二十大召开。

在厦门分公司,党委副书记、工会主席傅瑞球要求,厦门分公司党委要注重团结合作,提升互相补

位的政治自觉;要巩固深化大党建格局,扎实开展基层党建标杆和党员示范岗的创建,在全面推进项目党建策划工作中多出亮点;要提高制度执行力。

在投资事业部,公司总会计师邹强指出,投资事业部本次民主生活会准备充分、主题突出、氛围良好、态度认真,达到了预期目的,是一次高质量的民主生活会。

在江苏分公司,公司纪委书记马骏要求,江苏分公司要聚焦风电主业,发挥分公司在风电领域技术、管理、成本综合优势,抢抓发展机遇,抢占市场份额,持续做强做优做大。

在新能源公司,公司纪委书记马骏强调,新能源公司党委不仅要管理、使用好公司重要资产、更要让船舶党组织在推动生产进度、安全、质量、效益中发挥重要作用。

在南通海洋公司和企发公司,

公司党委委员、副总经理吴向中要求,南通海洋公司党工委要认识公司现阶段发展面临的机遇和挑战,以“把问题抱在怀里”的勇气推进公司智能制造进程。

在港湾院,公司党委委员、副总经理、总工程师丁健要求,港湾院党委要立足公司发展需求,紧盯市场和现场,用核心技术和拳头产品支撑公司战略发展。

在一公司,公司副总经理孙伟明要求,一公司党委要结合国际化公司的定位,聚焦各业务条线,横向真协同、纵向真拉通,加大培训指导力度,提高一线业务人员的工作能力,填满人才“蓄水池”。

在宁波分公司,公司副总经理汪涛强调,宁波分公司党委要用好重大项目建设机遇,主动提升管理标准,实现自我提升,夯实高质量发展根基。

(许晗)

公司召开2022年基层纪委书记述职(视频)会议

2月22日,公司召开2022年基层纪委书记述职(视频)会议。公司党委常委、纪委书记马骏出席会议并讲话。

马骏指出,2021年,各单位纪委能够按照公司党委和纪委的工作安排,把握全面从严治党重点任务,落实管党治党政治责任,推动公司党风廉政建设和反腐败工作取得新成效。

马骏要求,要紧跟大局,认清

形势,切实看明白要“做什么”。保持对形势的清醒认识,充分发挥教育、监督、建议作用,明确监督重点,形成监督清单,做实监督职责。要把握重点,善于总结,始终想清楚要“怎么做”。善于提前谋划,实行挂图作战,注重亮点总结,推动监督员、廉洁风险防控、执纪审查、监督委员会等工作干出实效。要扛起责任,强化执行,坚决推动“做到位”。坚持上下联动,加

大宣传力度,持续加强制度建设和队伍建设,坚决扛起管党治党政治责任。

会上,一公司、二公司、交建分公司、新能源公司纪委书记围绕抓好政治监督、探索监督方式,一体推进“三不腐”体制机制、持续纠治“四风”、个人廉洁自律等7个方面情况,针对存在问题以及下一步工作思路进行了现场述职。公司其他单位纪委书记作书面述职。公

司纪委工作机构对基层纪委书记述职情况进行了点评,宣读了《关于表彰中交公司2021年党风廉政宣教月活动优秀作品的决定》。

本次会议采取“现场+视频”形式,公司纪委副书记、纪委书记,纪委工作机构、党委巡察机构全体成员,各单位纪委书记、纪委派驻纪检组组长在主场参加会议;各单位纪检部门全体人员在分会场参会。

(曹刚)

公司召开2022年市场经营工作会

王世峰强调,2022年是公司“高质量发展落实年”。推动高质量发展落实,市场经营工作必须走在前。

一要践行“市场为大、市场为先”经营理念。二要精准发力施策,落实“三重两大两优”经营策略。三要夯实发展根基,突出“大抓现汇、抓大现汇”经营导向。四要打造特色专长,提升“从别人碗里抢食、从别人地盘抢份额”的经营能力。五要坚持激励管控并重,健全“业绩论英雄、英雄不问出处”经营机制。

龚海对市场经营工作提出了

明确要求,强调要认清形势任务,坚定信心完成全年经营任务;突出结构优化,持续推进转型升级发展;完善营销体系,持续提升市场经营能力;优化市场布局,持续织密市场营销网络;注重强基固本,持续提升市场经营质效。他要求,各单位要全面深入贯彻落实好会议精神,拼搏进取,确保“开门红”开局稳,高质量完成公司年度经营目标。

随后,汪涛作了题为《凝心聚力 砥砺前行 以千亿三航迎接党的二十大胜利召开》的市场经营工作报告。

会议还通报了公司在中交集团暨中国交建2021年度境内业务市场开发优秀奖项获奖情况。表彰了公司2021年度市场开发“特殊贡献奖”、“优秀团队”和“优秀个人”。华南区经公司、交建工程分公司、宁波分公司作了经验交流。

公司领导傅瑞球、邹强、马骏、吴向中、尹建兵出席会议。

本次会议采取“现场+视频”形式,公司各部门负责人,各事业部、区经公司、分(子)公司领导班子成员和市场开发部门负责人参加会议。

(王旭东)

公司财务云业财协同项目部启动集中治理专项工作

2月16日,财务云业财协同项目部召集了80余名来自各分(子)公司的业务骨干,在培训中心启动了集中数据治理工作。

自从项目数据治理“集结号”吹响以来,项目组第一时间就安排数据治理组、财务云专项组针对财务云项目介绍、数据治理整体安排、数据分类及流向、基础业务操

作等方面进行培训宣贯。

这一举措不仅为项目数据治理顺利收尾奠定了坚实的基础,同时也为下一阶段合同数据治理理清了思路。各单位在完成项目数据治理过程中,以点带面,全体动员,提前策划,组织历史合同数据收集,全面提升数据治理效率。

(陈政翰)

此心安处是吾乡

大年初一的早上,我洗漱完毕,像往年一样打电话给家人、同事和朋友祝福新年。这是我在海外项目过的第四个春节。

“陶经理,过年好哇!听说您刚刚回国,还在隔离酒店吧?”拿起电话,我先打给了陶经理,他是我工作上的“前辈”。自从项目开工后,他就几乎没离开过施工现场,就连妻子怀孕生产,他也只是陪伴了短短几天。

“小刘过年好!”电话那头传来陶经理爽朗的笑声,“我也挺好的,我们搞工程的,本来就是四海为家嘛!”

每次聊起家庭和亲人,性格坚毅的陶经理话语中总是透露出柔情。因为有一份坚持在心里,所以在一个又一个无法陪伴家人的春节里,一句“在项目上过年也挺好的”里满含着工程人对工作的炙热情感。

“陈部长,还在工地吧?今年又没回家过年啊?”第二个电话打给了在某项目担任安全总监的陈部长。

为了保障项目春节期间的生产生活安全,他主动申请留守值班。他的家人十分支持,不远万里赶到项目现场,在工地和他一起过年。

“每逢佳节倍思亲。”亲人对我们的思念又岂止只是在春节? 365个日日夜夜,这份思念何时减少半

分?

作为工程人,我们能够坚守在疫情肆虐的异国他乡,离不开家人的理解和支持。远方的家永远是我们心灵的港湾,亲人的笑脸是支撑我们负重前行的温暖动力。

这些同事,是我身边可爱的工程人,一个个电话,串联起我们之间的情谊;一声声问候,是我们对彼此的祝福和激励。

最后一个电话,打给了我的父母双亲。视频电话接通了,我按照山东老家的习俗,对着镜头给父母磕头拜年。镜头里的二老连忙作扶起我的姿势,接着像儿时那样,端来糖果水饺,隔着屏幕递给我吃。

“你忙你的,好好工作,注意身体,我们都好。”父母微笑着看着我,欲言又止。母亲慢慢伸出手来,在我头顶的方向温柔地摩挲,霎时我的眼泪夺眶而出。多少个日夜,疲惫的时候想着父母,无论身在何处,双亲的怀抱就是我们永远的故乡。

此心安处是吾乡。夜晚降临,烟花在空中闪现出绚烂的光芒,窗花上的小老虎更加憨态可掬。有同事正要把牛年的福字扔掉,我拿了回来,贴在办公室墙上。这是新年红彤彤的符号,是时间的痕迹。

(刘磊)



2月16日,海南省委书记、省人大常委会主任沈晓明调研万宁渔港。万宁乌场一级渔港项目是江苏分公司支持海南自贸岛建设参建的第4个项目。(张伟康 何锁记)

(上接1版)

先人一步,筑牢品牌之基

上海东海大桥100兆瓦海上风电示范项目是亚洲首个海上风电场,在我国风力发电建设史上具有里程碑意义。三航局便是缔造“首个”的主要建设者。

2007年,在还没有风电项目立项的情况下,三航局前期的技术调查与研发已经启动。2008年东海大桥海上风电场建设安装项目招投标之时,三航局经过1年多的研发,在借鉴国外安装技术的基础上,开发了一套有自己特色的安装体系,从基础承台建设到风机安装的所有环节,研究出既合理又具有可行性和可操作性的方案,一举中标。

施工中,由于风机叶轮是玻璃钢材质,绝对不允许发生碰撞,风机设备中又有精密仪器,极易发生损坏。如何避免风、浪、涌综合影响,同时克服700吨的重力作用,使之避免撞击以实现风机与基础承台的平稳对接?

针对此问题,三航局专门与高等院校合作,经过反复实验和改进,历时8个月,成功研发了风机整机安装软着落同步顶升精定位系统,攻克了海上恶劣自然条件下风机安装的技术难题。

2009年3月20日,上海东海大桥100兆瓦海上风电示范项目第一台风机安装成功。时任上海东海风力发电有限公司副总经理张开华感

叹:“这是亚洲第一吊,也是世界第一吊。”这句话背后蕴含了无数三航人付出的艰辛与心血。

自此,中国在海上风电场的主设备制造、工程设计、施工等方面的技术之门也豁然打开,更为我国海上风电产业工程定额标准制定、造价管理积累了最前沿和最可靠的数据。

自主创新,增强品牌实力

三航局前瞻性地进入海上风电安装市场,领行业之先,而自主创新则进一步增强了三航局在海上风电市场的品牌实力。

依托首批国家级企业技术中心的研发能力,三航局在海上风电建设安装技术上不断创新,以“人无我有,人有我精”为目标,不断完善不同装机容量风机、不同形式的基础结构,及不同海况下不同安装方案的风电安装技术。

阳西沙机海上风电施工现场离岸约28公里,水深达30米、浪高1米以上常态,稍微起点风,便能达到两三尺,海况极差。在恶劣的施工环境下,三航局在建设过程中仍创下了当时世界上已完成的最重单桩——1743吨,以及迄今为止国内最长叶片(91米)和最大直径叶轮(186米)的记录。

不仅如此,有些海上风电场同时涉及陆地、滩涂、浅水、浅滩、高滩、深水等海况施工难题,有些碰到亚太最大单机容量10兆瓦海上风电

机组吊装难题都被三航局顺利攻克。2016年,三航局在浙江舟山领域成功安装世界首台3.4兆瓦海洋潮流能发电机组总装平台,标志着全球规模最大的海洋潮流能发电站正式开建。

三航局在海上风电施工技术领域拥有217项授权专利,编写标准规范13项,取得软件著作权5项、工法17项。不仅如此,还在海上风电基础施工技术、风机安装技术、特种材料技术、专用设备等领域获得了26项省部级科技奖,其中“我国首座大型海上风电场关键技术及示范应用”获得国家科技进步二等奖。相关的技术研究还延伸到了海上风电防腐技术、新材料研发、风电场维护、远程监控等领域。

三航局拥有的“三航风华”“三航风和”“三航桩20”“三航风行”“三航风顺”等国内领先的风电安装船也为品牌实力加入了沉甸甸的砝码。其中,第三代风电安装船“三航风和”,所有设备均实现国产化,起重机、升降系统、海水塔等核心设备均实现了自主研发设计建造。

勤勉尽责,坚守品牌信誉

“……贵司已完成全部风机吊装,项目进展在江苏省同批次核准24个项目中遥遥领先……”自江苏如东H114号海上风电场建设以来,这是业主第四次向三航局发来感谢信。

起初,如东项目建设一度面临

供应短缺、海况恶劣、设备不足等诸多难题,特别是2020年经历了疫情后的高速复工后,船舶设备缺乏,使项目生产陷入僵局。

“我们可不可以借鉴之前统一调配设备方式来统筹我们的船只呢?”新能源公司副总经理华军康提出建议。

经过计算研究,发现距离如东最近的项目只需2小时就能到达,这种“游击战”式的调配设备方式正好适用。最终,在“片区化”的资源协同下,如东项目创下复工后30天内安装13台风机的纪录,并在项目建设期间达到多个月产值超亿元。

为提高效率,三航局在阳江地区推行了风机安装“计件制”,大大提升了风机安装效率,从每月安装2~3台提升至4~5台。在岱山4号海上风电项目上,更是一举刷新全国纪录——国内海上风电建设最快、国内自升式风电安装船安装风机插深最深、全国海上风电领域单月混凝土浇筑量第一。

正如阳西沙机海上风电工程项目负责人陶廷军所说:“虽无经验借鉴,但逢山开路,遇水搭桥。我们定会顺利完成施工目标。”勤勉尽责,是三航局对品牌信誉的坚守。

百舸争流,奋楫者先。从“第一个吃螃蟹”到不断刷新历史之最,不断打造着三航局“海上风电”的金字招牌,三航局在国家新能源领域发展中矢志不渝、贡献力量。

物资公司改革系列报道

① 一场“披星戴月”的闪电战

丁诗凝,一个95后小姑娘,物资公司原物资供应部一名普通的业务员,2021年7月通过公开竞聘,一跃成了业务一部的负责人。“这是企业改革带来的‘红利’。”丁诗凝说。

通过改革,物资公司不仅增强了干部队伍活力“力”,还实现了顺畅高效的工作效“力”,激发了经营动“力”,在改革纵深推进的征程上迈出了坚实步伐。

1周10场调研

2021年3月29日,这是一个值得被纪念的日子。

从这一天开始,在物资公司总部,新到任刚3天的公司总经理、执行董事苏中涛,到任不到3个月的党总支书记陈洪兵就和班子成员密集展开调研。

没想到,这一调研,前后就是10场。

这10场极为罕见的,1周时间内密集完成的调研,正式吹响了物资公司改革的号角。

在紧锣密鼓完成调研后,领导班子里们发现公司2019年11月以来调整划分的职能部门运行至今,已不适应形势的发展。“而且多个职能部门‘管办一体’,内不能相互监督制衡,外也

不能精准对接局有限公司总部的管理职能,严重影响工作效率。”苏中涛说。

“‘管办不分离’影响甚大。”苏中涛接着说。举个例子,原市场采购部既有销售、采购的经办职能,又有对基层单位对应条线的管理职能,直接负责经营销售(投标)及采购招标,自己监管自己,既是运动员也是裁判员,存在潜在风险。原物资供应部作为合同履行环节的管办合一部门,既有合同履行及结算职能,又有对基层单位对应条线的管理职能,结算工作缺乏监督,市场采购部与其形成的仅是上下游关系,不对其实际履行过程中是否严格按照合同履行进行审核监督。

此外,物资供应部的收款和付款越来越多的发生无法按合同严格执行的情况,导致的不良结果(如被投诉、行政压力与现实的矛盾、保供等问题)的处理与解决,均主要由物资供应部承担,市场采购部缺乏成熟的介入机制,主观意愿也不强,因此导致越来越多的矛盾,相互推诿扯皮。

“改,必须改!”对标行业标杆,公司领导班子密集讨论、研究,萌生了对组织机构进行调整的设想,将销售、采购、履约、结算职能分拆,以破解企业发展质量不高的体制机制障碍,“管办分离”,“分权制衡”的理念初步形成。

半月2次促学

想法形成后,公司领导班子里们没有停留于口头,而是快马加鞭行动起来。

在2021年4月6日公司月度生产经营会上,正式提出分开制定相关管理制度及操作细则,明确“管办分离”“分权制衡”,解决机构设置不适应发展的问题。“无论是实现业务目标及内控的需要,还是着眼公司现实和未来发展,改革已刻不容缓。”苏中涛如是说。不过,公司领导集体意识到,推动改革,激发活力,单靠自己还远不够,必须上下联动,统一认识,正所谓上下同欲者胜。

为了让大家坚定不移吃改革饭、打创新牌、走先锋路,公司领导班子成员放弃“填鸭式”思想动员,转而“借力打力”。“改革到底好不好,单嘴上说,无法叫人信服。最好是通过看得见摸得着的实例让每个人都有触动。”苏中涛说。之后,苏中涛利用之前工作的关系,于4月中旬邀请行业内先进标杆——二航局航科物流有限公司有关人员到公司“传经”。仅仅是“引进来”还不够,5月苏中涛又带领相关职能部门负责人和一干骨干亲赴武汉上门取经,重点学习机构设置、云商贸供应链管理等等。

经过了“引进来”与“走出去”的双重“刺激”,公司上下明确了组织架构改变的迫切性。眼见时机已到,在苏中涛提议下,于2021年5月13日顺势成立了公司机构改革领导小组及工作小组,拉开了“奋战2个月,攻坚保目标”的改革序幕,发出了深化改革新的宣言书、新的动员令。

1月6论方案

“善谋者胜,远谋者兴。”苏中涛指出,今年是改革深入实施年,从上级明确的改革目标来看,总的要求是带着使命改、围绕新阶段新理念新格局改、聚焦重点改,大家必须有必胜的信心和攻坚克难的决心,强化改革的节奏意识、节点意识,重心要稳、节奏要快,加快破除发展中的思想、组织、体制机制、利益、资源配置方面的障碍,细化工作任务,确定改革时间表,确保圆满完成改革目标。

工作小组迅速行动,消化学习经验,结合实际,组织、讨论、起草机构调整方案。攻关全凭意志坚,他们每晚把自己关在办公室里,从体系的总体构思到机构框架再到侧重点,一点一点理头绪,通常是熬红着双眼在理清思路后,时钟已悄悄指向凌晨3点。功夫不负有心人,历时1个月的鏖战,经过6轮深入研讨,一份对标一流企业管理,进一步激发企业活力,推进企业高质量发展的组织机构调整方案终于“出炉”。

2021年5月25日,三航局审议通过了《关于物资公司组织机构调整方案的请示》。这一请示为物资公司新一轮改革明确方向、厘清路径,成为物资公司在新的历史起点上全面深化改革的科学指南和行动纲领。

根据方案规划,本次改革坚持总部与基层“管办分离”原则,总部内部“分权制衡”原则和总部与上级“精准对接”原则,对组织机构进行适应性改革,撤销市场采购部、物资供应部和区经公司,重新成立体现专业公司专业化的管理部门——市场开发部、采购管理部 and 商务管理部,“这样一来,使公司总部由业务型向管理型转变,实现顺畅高效的工作效率。”总经理助理兼运营管理部经理王政伟说道。

而基层根据公司业务发展、战略布局需要,对应局内单位设置了9个

业务部,针对大湾区、成渝地区双城经济圈等重点区域设置了3个市场部门,更加便于开拓市场,实现科学网点布局,客户精准对接。

与机构调整相配套,物资公司还大力推进实行适应性绩效考核机制,采用更加优化的净利润考核模式,进一步完善收入分配的调控机制,打破收入“大锅饭”模式,以“向价值创造者倾斜”的理念发挥薪酬指挥棒作用,用公平公正、多劳多得的薪酬制度激发员工创新、创效潜力。

两周160次谈话

改革,必然触及利益,其艰巨性不言而喻。如何让改革之路畅通?对此,物资公司领导集体的第一反应是“军心”不能乱。

于是,他们亲自出面,逐个找员工谈心,耐心沟通,耐心疏导,在启动内部招聘及新部门组建前,来了一场声势浩大的动员大会:“我们不能只顾眼前利益,要考虑怎样把企业发展好。唯改革才有出路,改革有利于提升管理绩效,激发活力,促进公司高质量发展。只有企业发展好了,职工才能获得长远利益,提高获得感。”

据统计,这场谈话先后进行了160人次,“改革需要蹄急,更需要步稳,党总支在此轮改革中强力推进又注重稳中求进,全过程的宣贯、疏导、谈心谈话覆盖了我们绝大多数员工,甚至有的人经过了多次谈话。”党总支书记陈洪兵表示,“可以说,这番话重心长的话及时平了怨气,也鼓舞了士气,坚定了广大员

工的改革信心。”

除了做好稳人心的功课,物资公司在新机构人员组成时,还给予员工足够的“自由”,具体就是充分考虑并尽量满足员工对部门岗位、团队组合、工作地点、绩效模式、奋斗目标等个人意愿,充分发挥个人在企业的价值。

此外,还破除论资排辈、求全责备、同职同级的旧观念,大胆启用青年员工担任业务部门负责人,主动搭台子、压担子、架梯子,让想干事的人有机会、能干事的人有舞台、干成事的人有地位,营造良好的干事创业环境,以为公司改革发展提供有力的基础性保障。谈及公司的这一做法,员工们纷纷点赞:“一定极力配合改革!”

经过前期充分铺垫和上级批复,2021年5月28日,物资公司召开机构改革与内部招聘启动会。历时两周的时间,经过严格的自荐、答辩、公布等环节,蹄疾步稳、统筹推进,完成相关组织机构改革调整和员工内部竞聘上岗,标志着公司整体改革进入实质性突破阶段。

2021年7月1日,各部门完成工作交接,新组织机构正式启动运转,物资公司翻开崭新一页……

(张序)



物资公司召开干部动员大会。(茅怡雯)

② 一场“逃离舒适”的速决战

2021年7月1日,这样一个特殊的日子,物资公司在以“一周10场调研、半月2次促学、一月6论方案、两周160次谈话”的迅雷不及掩耳之势完成一场“披星戴月”的闪电战后,正式开启了新的征程,翻开了新的一页!

而几乎就在此同时,因这场改革“洗礼”而新生的物资人,也在悄然间发生了惊人的改变。他们或因改革而变得更优秀、或变得更主动、或变得更有为……

离开舒适区,变得更优秀

“让想干事的人有机会、能干事的人有舞台、干成事的人有地位,也让普通人变优秀,优秀的人更出色,是我们改革想要实现的重要目标之一。”物资公司总经理、执行董事苏中涛表示。

的确,这场改革给了许多人自我突破的机会。

丁诗凝,一个95后小姑娘,就从前物资公司原物资供应部一名出色的业务员,一跃成为了业务一部的负责人。她认真负责和高效的办事能力,让她在机构改革人员设置的关键时期,作为账务员参与了前期的改革试点小组,为物资公司绩效考核模式调整储备了事实依据。

因为专业过硬,也善于合作,与其搭档运营试点小组的业务员陈宇昊一度想邀请她一起竞聘业务三部,不想“巾帼不让须眉”,丁诗凝组建了“自己的团队”,并最终成功拿下业务一部。“我还年轻,有这么好的机会,我愿意再努力一点,去挑战一下自己的潜能。”谈到这次换频道,丁诗凝言语间透露出一往无前的笃定和自信。

改革不仅给了丁诗凝舞台,同样也促使着她更快成长,变得更加出色。“成为负责人后,责任心的加强是最显著的成长。”丁诗凝谈道。

对此,她是这样说的,之前是一名普通员工的时候,认为只要管好自己“一亩三分地”就成,而成为一部负责人后,自己不仅需要对公司负责,也需要对团队负责,这促使她在做事之前都要深思熟虑,更多为团队、为公司的利益着想。她也坦言,成为负责人后,并不是事事都一帆风顺,碰见过许多棘手的问题和各方面的压力,也有过想放弃的时候,但想到自己如今的身份和角色,也都坚持了下来,促使自己做得更好。

正是在不断地磨合中,丁诗凝不惧困难、敢于担当、善解问题的干事能力让团队、客户和供应商刮目相看,彼此建立了良好关系。

改革能让优秀的人更出色,也同样能让“普通人”出彩,变得更自信、阳

光!业务一部账务员黄欣宇的变化,就是最好的印证。

部门成立前,主要负责采购管理的黄欣宇,个性比较内向,存在感较低,对自己的职业规划也没有清晰的定位。业务一部成立后,全新的工作模式和激励机制,积极进取的工作氛围,激发也深深感染了他。

黄欣宇逐渐变得自信起来,他主动接下了局内润滑油项目和合纵高速项目,并积极和项目部、供应商沟通,协助项目顺利推进。由于他爱钻研、精通电脑,公司上新系统后,他更是发挥自身细心、耐心的优点,成为了懂系统的“黄老师”。而在部门需要推选账务员时,他也站了出来,担起了这份庞杂、繁琐,却并不起眼的工作,加班加点毫无怨言,成为部门最有力的后勤保障。

“这都要归功于改革,让每个人都有了解现自我的舞台,激发出了干事创业的激情。”谈及黄欣宇的变化,丁诗凝这样说。

离开内卷区,变得更主动

“小陈给年轻人带了好头,也起到了引领作用。”物资公司党总支书记陈洪兵说。

陈洪兵口中的小陈,名叫陈宇昊,是业务三部负责人。原来,他在竞聘成功、新组织机构正式启动运转后,就主动带着团队将办公场所搬到了南京,与客户做起了“邻居”,从原来的“守株待兔”,变为主动出击,更好地实施区域业务拓展,做好各工程材料的招投标信息收集、跟踪等工作,并与当地源头厂家进行对接,建立战略合作关系,形成协同发展的机制。

物资公司人员结构的一个特点就是上海本地人居多,这也给发展带来制约,人们不愿走出去,不想去基层,开疆拓土的精神不足。而通过此次组织机构适应性改革,外加实行适应性绩效考核机制,由内而外激发了员工干事的激情,走出舒适区已蔚然成风。

陈宇昊作为土生土长的上海人,就受此驱动,主动竞聘业务三部,并常驻南京办公,扛起了向沪外发展的大旗。

因为主动,更加便于开拓市场。部门成立不久,就接到第一笔生意,为二航局三公司镇江润祥码头提供约1000吨,金额在550万的看板。尽管过程中,遭遇项目催货急,钢厂直采满足不了供货周期的矛盾,但是因为陈宇昊和团队成员的及时主动出击,了解工期需求和项目生产情况,到项目进行多次沟通,协调多家供应商供货,最终顺利完成供货。

因为主动,与客户当面联系的频次有了量级的增长,改革前可能2-3个月见1次,现在每月至少3次当面交流。这了解项目上的真实需求有非常大的帮助,不仅可以实现客户精准对接,甚至一些项目在前期就可以为

客户做好调研摸底工作,保障后续工作顺利开展。

例如无锡312国道项目,在前期走访项目部过程中,项目部反应搅拌站附近有限重30-40吨的道路,而目前水泥罐车单车都在49吨左右。陈宇昊和团队当即向运输单位反馈情况,并连同运输方至实地确认情况,最终确认运输无碍,由此及时避免了信息误解而造成后期工作的阻碍。

业务三部建部以来承接了20余笔新签业务,新签合同额约2亿元,其中与南京分公司新签合同额7993万,成功达成合作的项目有无锡312国道、建宁西路过江通道、南通吕四港码头、湖北新洲监利码头后方陆域工程项目、湖北中天门码头项目等,长湖中线航道整治等项目。

离开熟人区,变得更有为

上海到广州,1450公里,可以在沪宁间往返4个来回。而这也是物资公司本轮改革中,根据公司业务设置、战略布局需要,针对大湾区设置的市场二部所在地离上海本部的距离,唐家玮就在此办公。

在成立市场二部前,唐家玮因工作需要,来广州出过几次差。现如今,他作为市场二部负责人,常驻广州开展业务。尽管内心有些孤独,偶尔会无助,但他表示,布局粤港澳大湾区是公司长远发展的需要,一定极力配合!物资公司在本次改革中,破除论资排辈、求全责备、同职同级的旧观念,大胆启用青年员工担任业务部门负责人,主动搭台子、压担子、架梯子,营造良好的干事创业环境,让想干事的人大有可为,极大地激发了像唐家玮这样年轻人的活力。“这个机会太宝贵了,是难得的一次人生经历,必须要好好把握!”唐家玮说。

新部门正式运转后,唐家玮和团队在广州接洽的第一个业务是广连高速,也是当时四航局在广州最大的高速公路项目。通过前期对项目的考察,还有周边市场内竞争对手的分析,厂家询价,最后成功中标广连高速两个标段供应钢筋采购。

进入10月,市场二部在广州和上海的业务都在稳步推进中,物资公司也增派有经验的老同志叶志军来广州协助唐家玮。二人每日奔波于项目现场和客户公司,了解客户需求,收集项目信息,忙得不亦乐乎,目前在广州区域营收也有1.5亿。

2021年下半年,市场二部参与上海市政工程漕宝路钢筋合同竞标,市场开发部通力配合,从标书制作、核验、打印、装订、封装、开标,全程参与,在一个错别字就可能被废标的高压下,合力拿下该采购合同。累计实现新签合同额近3亿。

“明年争取新签合同额超过4亿。”展望2022,唐家玮自信满满。

(张序 许皓)

③ 一场“守卫活力”的保卫战

“真没想到,公司竟然完成年度生产经营目标了”,物资公司市场二部经理唐家玮看着年终各项指标,对比年中时的经营窘境,他感到既不可思议又兴奋,“这让我们对公司未来的发展更加有信心了!”

自2021年6月启动改革以来,物资公司积极实施了一系列事关企业长远发展的改革、创新举措,取得明显成效,企业发展动能得到明显激发。

快起来

“这个部门也太委屈了。”2021年3月,到任不久的物资公司总经理、执行董事苏中涛在一次调研中的一句话,一下子说到了原物资供应部十几号人的心坎里,也道出了公司机构改革的迫切性。

原来,物资公司自2019年11月以来调整划分的职能部门运行至今,已不适应形势的发展。而且多个职能部门“管办一体”,内不能相互监督制衡,外也不能精准对接局内单位总部的管理职能,影响工作效率。

在对标行业标杆,公司领导班子密集讨论、研究后,本着做到对下“管办分离”、对内“分权制衡”、对上“精准对接”的原则,对组织机构进行适应性改革,撤销市场采购部、物资供应部和区经公司,重新成立体现专业公司专业化的管理部门——市场开发部、采购管理部和商务管理部,“这样一来,就可以使公司总部由业务型向管理型转变,实现顺畅高效的工作效率。”总经理助理兼运营管理部经理王政伟说道。

市场开发部经理汤晨瑾分享了这样一个案例,他表示在投标评审环节,在过去年需要相关领导、部门负责人和经办人员一起召开标前评审会,进行线下集体决策,时间慢、效率低且人员经常不齐,影响工作效率;但公司组织架构调整后,不断优化管理流程,再加以《招投标管理办法》的出台,对公司经营的主要材料基准月现金融资率、材料差价等关键参数进行了设定,配合物资供应链管理系统使用,实现了在线评审,大大提高了投标效率。

当下,“讲究效率、雷厉风行”已成为绝大多数部门新常态;管理模式发生根本性变化,由被动地“等靠要”转变为“主动谋发展”;司法诉讼压控效果显著,年内未发生一起因管理原因而导致的新增诉讼,多起历史遗留案件取得积极进展,合理创效助推后续发展“轻装上阵”。

活起来

“一下子增加10多个业务部门,我们的人才储备够不够?他们又是否愿意站出来竞聘呢?”物资公司机

构改革与内部招聘启动在即,苏中涛内心不禁担忧起来。

不过,显然苏中涛的担忧是多余的。2021年6月1日下午5点,物资公司机构改革内部招聘开始,“组团”竞聘的络绎不绝,甚至个别业务部门还出现多队争抢的现象。

这一切与物资公司在本次改革中,破除论资排辈、求全责备、同职同级的旧观念,大胆启用青年员工担任业务部门负责人,主动搭台子、压担子、架梯子,营造良好的干事创业环境,让想干事的人大有可为有莫大的关系。

毕业于澳大利亚兰昆士兰大学的汤晨瑾,给专项改革小组留下了深刻印象。2009年参加工作的他先后配合参与刚果、柬埔寨、马来西亚、俄罗斯等国别项目物资供应,具有良好的涉外工程物资供应管理能力。通过竞聘,他成功胜出,成了新组建市场开发部负责人,工作积极性和内生动力大为提高,从过去的“安排我做”,变成了如今“我要做”,加班也成了“家常便饭”,但依然精神头十足。汤晨瑾表示:“公司氛围整体积极向上,我个人也充满了动力。”

毕业于上海海事大学的季益萍,有干劲,也有闯劲。此次改革,让她看到了机会,也和汤晨瑾一样通过竞聘,成了另一个新组建部门——采购管理部的负责人。尽管是新成立部门,自己也是新“掌门人”,但季益萍无所畏惧,她说:“公司给了我舞台,就要好好把握,一定不能叫公司失望。”

季益萍是这么说的,也是这么做的。上任后,她一边迅速投入到业务和管理能力学习中,虚心向身边的老同志请教,努力促使自己在工作快速成长,尽快进入角色。一边全身心投入工作,结合公司OA系统,对采购管理办法进行更新完善,使操作有据可查,为阳光采购奠定理论基础。询价比价工作做到及时闭合。7月至今,共完成物资采购方案118份。线上询价做到公开透明,并对开标结果进行成本分析,有效地把控了公司采购成本。她还积极推广应用集采成果,将年度集采成果的最新信息实时更新分享给各业务部门,对集团内项目的采购类型做好严格把关,做到应集采尽集采;积极与集采名录厂家沟通,签订框架协议,提高供货效率。

尽管成为负责人后,工作的内容、方式和重点都发生了变化,也经常加班加点,但季益萍对每一项工作都要求精益求精,她说:“怕得对得起这份信任才行!”物资公司通过改革为高质量发展奠定了基础,一大波踏实肯干的实在人、潜力十足的年轻人也通过改革找到了适合自己的舞台,公司团总支副书记谢俊纯主动从党群工作部调任业务七部,办公室陈紫莹也主动请缨去市场一部……青年员工纷纷下

基层,去创造更大的价值。

跑起来

“明年争取新签合同额超过4亿。”展望2022年,市场二部负责人唐家玮自信满满。不过,像唐家玮这般的有信心可不止他一人。

这主要归功于物资公司在改革中,与适应性机构调整相配套,还大力推进实行适应性绩效考核机制,具体就是采用更加优化的净利润考核模式,进一步完善收入分配的调控机制,打破以往收入“大锅饭”模式,明确以“向价值创造者倾斜”的理念,发挥薪酬指挥棒作用,用公平公正、多劳多得的薪酬制度激发员工创新、创效潜力。

“不夸张地说,‘新政’一经推出,极大地刺激了大家,从‘要我干’变成了‘我要干’。”物资公司党总支书记陈洪兵表示,“因为大家心里都很清楚,只有这样,才能实现个人与企业发展的双赢。”

负责对接一公司的业务一部刚挂牌营业,负责人丁诗凝便带着成员“奔踏”起来,并很快拿下第一个订单——公司银湖安置房的钢筋供应,合同额约为7000万。订单拿后,丁诗凝并未当作“一锤子”买卖来做,而是努力做好售后服务。在项目前期出现断供苗头之时,丁诗凝立刻带领团队成员周磊赴项目现场驻点解决问题。

在此期间,正值杭州市场缺货、项目用量高峰期,他们深入现场,及时了解项目每天的实际用量及库存,以及项目部的工期进度,多次往来于供应商和项目部之间,与他们进行不断的协调。同时深挖当地市场,积极探索新的供货渠道,最终在部门的努力和领导的帮助下,圆满解决了现场的保供问题。也正是在不断的磨合中,丁诗凝不惧困难、敢于担当、善解问题的干事能力让客户和供应商刮目相看,建立了相互信任的合作关系,全年完成合同额1亿元。

业务八部在负责人刘兵的带领,经过两个多月的努力,拿下中建三局南昌项目钢筋销售项目,供应钢材约2.1万吨,合同额约1.2亿。

业务一开始,因为中建三局之前和物资公司之间没有合作,因此刘兵遇到最大的困难就是信任问题,经过他不断地跑断腿、磨破嘴,凭借耐心地沟通、诚信的服务,最终打动了对方,经过招投标的激烈竞争顺利中标。并通过南昌项目合作,让对方对物资公司有了新的认识和高度评价,后续业务八部又成功中标岳阳县金茂项目钢筋供应,合同额约5000万左右。2021年共计完成经营额约2.1亿。

在大家共同努力下,2021年,物资公司完成营业收入19.05亿元,完成年度目标任务95.2%,全年完成新签合同额(局外)24.68亿元,完成任务目标123%。

(张序)