

爱心助学送温暖 真心助企解难题

浙江省造价总站和浙江省造价协会赴青田开展“三服务”活动

为积极推动主题教育走深走实,推动山区26县跨越式高质量发展,助力共同富裕示范区建设,8月10日至11日,浙江省建设工程造价管理总站(以下简称总站)和浙江省建设工程造价协会(以下简称协会)调研组赴浙江省丽水市青田县开展“大走访 大调研 大服务 大解题”活动,深入了解企业、群众、基层需求,帮助解决实际困难。

8月10日下午,调研组一行首先赴青田县看望贫困大学生,并为其送上祝福和慰问品。受资助的学生家境清贫,是一名准大二学生。总站干部、职工已经连续多年捐款资助该生,她于去年考上中山大学临床医学专业。

总站和协会领导详细了解她的家庭情况及学业情况,祝贺其考入大学,鼓励她敢于正视困难、磨炼意志,保持积极健康、乐观向上的生活态度,以优异的成绩



回报社会、回报家乡。她深受鼓舞,感谢总站多年的资助帮扶和协会的探望勉励,她表示在今后的学习生活中,要以坚韧不拔的毅力、吃苦耐劳的精神扎实学好本领,提升自己,将来做对社会有用的人。

8月11日上午,调研组又赴青田县建设局开展调研座谈,青田县建设局副局长宋晓峰对调研组的到来表示热烈欢迎,并对当地的基本情况作了介绍。省造价总站招投标管理室主任赵章彬围绕2018版计价依据在执行过程中遇到的问题,结合《关于发挥标准造价作用助推建筑业高质量发展》的指导意见进行讲授。

当地12家A级代理机构代表就如何更好运用指导意见助推建筑业提升进行了深入探讨。调研组解答了定额、工程总承包和招投标相关解释并听取了企业生产经营困难和存在的问题,共同分析当前造价行业的发展现状,就如何深化政企协同、



淮北市二〇二二年度建设工程造价技能竞赛落幕

为在工程造价领域营造学习知识、钻研技术、争当技术能手的良好氛围,大力弘扬工匠精神,提升工程造价专业人员的执业能力。8月11日上午,淮北市2022年度建设工程造价技能竞赛暨安徽省第三届建设工程造价技能竞赛淮北地区初赛圆满举办。

本次竞赛由淮北市住房和城乡建设局主办,淮北市建筑业协会具体承办,品茗科技股份有限公司协办。

淮北市住房和城乡建设局党组成员、副局长张进书,淮北市建筑工程管理处处长张喜明,淮北市建筑工程管理处建设标准定额站站长徐超、淮北市建筑工程管理处建设标准定额站副站长张剑峰,淮北市建筑业协会秘书长黄士勇、品茗科技股份有限公司安徽区域经理周金宝出席了本次大赛。

区市已通过资格赛的40余名选手参加了本次比赛。比赛中,每一位参赛选手认真、冷静,沉着应对每道试题,全神贯注投入到答题中,不遗余力地发挥自己的专业水平。整个赛场弥漫着紧张的气氛,所有选手紧张有序的快速计算,在限定时间内争分夺秒地完成了答题。

在2小时50分钟激烈的赛事比拼中,9名选手脱颖而出,薛娟、王振永、张迪、郑秀华、李顺、丁宇慧、高莉、任明洋、荆雨分别获得个人一、二、三等奖,安徽中汇建设集团项目管理有限责任公司荣获团体一等奖,安徽众信建设项目管理有限公司、安徽华仁工程咨询有限公司荣获团体二等奖,安徽河海工程项目管理有限责任公司、安徽世诚工程咨询事务所有限公司、安徽远信工程项目管理有限公司荣获团体三等奖。

最后,淮北市住房和城乡建设局党组成员、副局长张进书作了总结讲话。他说,此次技能竞赛,不仅为淮北市工程造价行业的精英们创造了一个切磋技艺、展示水平的舞台,同时引领了造价行业人在各方面不断挑战自我和不断创新。对强化工程造价行业凝聚力,促进工程造价人才素质全面提升起到积极的促进作用。预祝淮北市代表队在安徽省第三届建设工程造价技能竞赛决赛中奋勇拼搏、再创佳绩。(通讯员 王雪凤)

人无信用不立,企业不讲信用走不远。

说起信用的重要性,有人觉得,她就像虚拟的游戏币,更多的是特定环境下的特定群体在为此吆喝。

有业内人士提醒企业家们,在我国,呵护企业信用,还有一颗“速效救心丸”,用好她,不但能帮企业逆境中成功逆袭,更重要的是还能助力企业在激烈的市场竞争中,步步为营。

信用无言,市场说话。

中国气场,扭转一个个“不可能”

最近,我国企业承建的高铁出海“第一单”、东南亚国家首条高铁——雅万高铁联调联试的时候,跑出了350多公里时速,很快成为国际热议的话题。

说起雅万高铁,就连日本媒体也承认,中国企业赢了,日本企业输了。

据观察者网消息,当地时间6月28日,日本交通运输产业媒体Merkmal发文称,雅万高铁显示日本与中国在高铁技术上已经形成了“难以逾越的实力差距”。

文章分析,与中国国企背靠政府,通力合作高效建设不同,日本在承接海外订单时不仅要经过复杂的招标设计过程,各承建企业还会相互倾轧,大大拖慢整体建设进度。雅万高铁与其他中企海外承建高铁项目均采用与中国国内相同的标准和设备,既能在出现故障时迅速从中国国内调用设备,建成后这些设备也可以继续应用到其他海外项目,这一点是“他国无法模仿的”。雅万高铁在最高运营速度行驶时的稳定性和安静性也是一流,竖立在车窗边缘的印尼盾硬币都不会倒下。

实际上,由于征地工作未及跟上等原因,雅万高铁开始建设时并不顺利。2016年1月举行开工仪式后,直到2018年中旬才正式投入主体工程。虽然经历了近3年的空白期,最终成功挽回了这3年毫无进展的落后局面。日本媒体Merkmal认为,中国对政府承建企业“集中力量办大事”的上下通力合作是力挽狂澜的关键。

高铁建设是一项庞大的系统工程,不仅要跨越诸多专业,更重要的是还要跨很多行业。

从行业分类看,既有设计、施工和重大装备制造企业,又有钢铁、运输、通信与电力线缆、建材等材料生产企业;从专业分类看,既有桥梁、隧道、路基、架梁、铺轨、车站站房等线下设计、土建、房建、铺轨、监理等上下关联施工企业,又有“四电”集成工程的电气化专业施工企业;从高铁建设流程看,既有土建施工,又有房建施工,还有通讯、信号、接触网、电力、牵引变电、消防、信息等“四电”集成施工,及其冷滑试验、热滑试验、联调联试、试运行等等。这些行业企业中任何一个环节出现问题,都会影响到正常施工和正式开通前的“四试”(冷滑试验、热滑试验、联调联试、试运行)工作顺利进行。正是各个上下游行业企业和协作性企业视契约为生存之本、国家信用之基,面对2020至2022年的3年世纪疫情和世界百年未有之变局的巨大冲击,紧紧锁定雅万高铁不同时期的阶段性节点工程时限,密切合作,克服万难,如期完成了包括少数世界发达国家和一些国家的铁路建设同行看来,根本不可能完成雅万高铁建设、动车组制造与运输和联调联试等庞大的系统工程。

这,正是世界其他国家和一些知名企业,既看不懂,也根本弄不明白,更无法理解“基建狂魔”成功之谜。

信用无声,逐浪前行

——在激烈的竞争中如何用好信用资产优势赢得市场述评

□ 通讯员 郑传海

与雅万高铁如期建成开通相似,令众多同行高度紧张,又不知如何为好的是,2021年1月22日如期开通运营的通往我国北方寒冷地区第一条时速350公里的京哈高铁。

京哈高铁起自北京朝阳站,经河北承德,到辽宁沈阳,终至我国东北重镇哈尔滨。京哈高铁分为辽宁沈阳至黑龙江哈尔滨、沈阳至河北承德、承德至北京、北京朝阳枢纽等几段建设。尤其是北京朝阳枢纽范围内的“四电”集成工程,是关系全线能否如期建成开通的关键。

“四电”集成工程,是高铁建设最关键,也是决定能否按照开通的最后一个环节。“四电”集成工程分为信号、通信、电力、牵引供电、接触网、“四电”集成涉及的房建工程和信息防灾等专业,种类多、战线长、工期紧。“四电”集成工程开工之前,由于各种原因耽误的节点工期,都集中在“四电”专业。在“四电”专业,有“开工既抢工,拼命抢工保开通”之说。

中国铁建电气化局三公司自2019年至2020年承建的京哈高铁北京段“四电”集成工程时,由于受征地拆迁、新冠疫情等影响,土建工程节点工期严重滞后。到2020年7月,“四电”集成工程还有近七成未能施工。平时,这七成工程量,需要一年半才能完成。因为土建项目迟迟不能交付“四电”集成工程施工线路,该公司这个近千名建设者只能眼睁睁地看着它干着急。不仅如此,同样心急如焚的还有建设单位、监理和设计单位、当地政府相关部门和沿线的百姓。具体到京哈高铁全线能否如期建成开通,谁也没有把握。

时间进入2020年9月初,现场传来好消息,估计到9月中旬,土建项目可以把大部分线路交给“四电”项目施工了。

消息传来,中国铁建电气化局集团三公司上下顿时群情激昂,该公司时任党委书记、执行董事陈宪祖和时任该公司总经理熊守东当即商量,总部有关职能部门留一人值守,其他人一律到北京朝阳枢纽现场办公,直到进入联调联试阶段。中国铁建电气化局集团党委书记、董事长万传军和党委副书记、总经理程庆海,则三天两头到现场解剖麻雀。

第2天,陈宪祖和熊守东就带领公司总部职能部门员工来到北京朝阳枢纽项目部,围绕现场施工所需,零距离服务,零时段现场办公。与此同时,该公司分散在全国各地的20多个项目的信号、通讯、电力、供电、接触网等专业的技术骨干和来自河南、四川、河北、甘肃、山东等省的30多支劳务合作队伍,迅速向北京朝阳枢纽支助集结。在不到20公里的线路上,3000多名“四电”集成工程建设者摆开了战场,以“24小时不歇停、千人会战保开通”为主题的劳动竞赛有序展开。后勤送餐、送水、送材料到员工手上,施工现场你追我赶,现场到处都是派热火朝天的大干场景。与之相对应的是,项目部对各个小组和专业开展劳动竞赛情况,一天一收集,两天一通报,一星期一表彰。

目睹着北京朝阳枢纽“四电”集成施

工一天发生一个大变化,诸多担心不能如期建成开通的同行们和领导,怎么也不相信自己的耳朵和眼睛。2020年11月9日,当热滑车组从北京朝阳站驶回百子湾站,北京朝阳枢纽范围内所有轨道热滑试验顺利完成,影响京哈高铁全线如期进行联调联试的最后一个“顽固堡垒”,终于拿下的消息,经过媒体对外报道后,所有担心京哈高铁全线无法如期联调联试和开通运营的业内人士和社会公众,这才相信京哈高铁全线将如期进行联调联试的消息是真的。

几天天天跟着这个公司突击施工的队伍到工地看热闹的铁路退休工人,事后聊天时说,凭着他们这段时间跟着他们“早上班、晚下班”看“热闹”,就看出了按时开通八九不离十,北京朝阳枢纽根本不会挡道,京哈高铁全线按时建成开通没问题。

信用+码,驷马难追

在我国古代,讲究信用,说话算数,由来久矣。

早在春秋战国时代,孔子就说:“人而无信,不知其可也。”老子亦曰:“人之有信,如车有轮。”

《论语·颜渊》对此亦有论述:“夫子之说君子也,驷不及舌。”《邓析子·转辞》:“一言而非,驷马不能追;一言而急,驷马不能及。”意思是说,一句话说出后,就收不回了。话说出去后,就是用四匹马拉的车也难以追上。

平时,人们常说,君子一言,驷马难追。就是这个意思。

在此,笔者还是以我国企业中标准雅万高铁和京哈高铁全线按时建成运营,以及中国铁建承建的大沙特轻轨为例。

先说中国铁建2009年中标的沙特轻轨项目。这条全长18.25公里的轻轨,共设9座车站,往返于3个朝觐地区。沙特政府建设这条轻轨的初衷,就是为了缓解每年全球数以百万的穆斯林到麦加朝拜时造成的道路拥堵,为各国专程赶来朝拜的人员提供舒适便捷的交通环境。

沙特轻轨是我国建筑企业有史以来在国际市场第一次采用总承包模式(即设计、采购、施工加运营和维护一体化)承接的铁路项目工程。中国铁建举集团10个综合工程局和电气化局与中铁建设等多个专业性工程局之力,与当地40摄氏度以上高温决斗,攻克了迄今为止仍然是世界上设计运能最大、运营模式最复杂、外部气候环境最恶劣、建设工期最短的四大世界级难题,仅用了16个月就完成了正常情况下在国内需要3年才能完工的麦加轻轨工程,确保了2010年如期建成运营。在工程建设中,由于低价中标,实际工程数量比预计工程量大增,加之首次参与国际总承包(EPC)投标,对EPC合同及其运作不熟悉,国际工程经验不足等原因,轻轨建成后亏损了41.53亿元。一时间,世界上一片哗然。但是,中国铁建并没有因噎废食,一蹶不振,而是从沙特政府继续获得了麦加轻轨的运营权。

与此同时,中国铁建以麦加轻轨建设经验教训为前车之鉴,通过建立健全海外市场营销体制,加强对海外市场法律、经济、政治、人文环境的研究,改进海外经营方式,跳出眼前看长远,把驻地人文环境对“走出去”的影响,与企业在“走出去”过程中的信念坚守、信用坚守和集团内部二三级公司之间充分合作,作为长期的经营战略,特大型企业集团的全产业链优势在“走出去”战略中得到充分发挥,一项项契约也由此嬗变成信任、信誉、品牌和共赢的历史见证。近十年来,中国铁建海外市场覆盖面积不减反增,海外市场规模不断扩大,“走出去”战略更是越拉越长,投资建设运营一体化国际化和涉及区域,早已从沙特覆盖到了亚洲、欧洲、南美洲、非洲等地区的诸多国家,海外业务板块已经成为中国铁建拓展市场、赢得市场的强大动能。

再看看我国企业承建的印尼雅万高铁。闻知雅万高铁如期进入联调联试,跑出时速350多公里。日本媒体人坐不住了,他们以此为例,与我国高铁建设企业进行对比,列出了一、二、三、四、五……条理由。看上去,所有理由无一不经过推敲,但有一点他们忽视了。其实,即便是日本媒体人察觉出来了,他们也不会承认。这就是中国企业的信用+社会主义制度的巨大优势。无数事实证明,依靠社会主义制度的巨大优越性,哪怕遇到的困难再大,也拦不住中国企业。不要说你用四匹马拉的车追不上,就是配上五匹、六匹、七匹、八匹马拉的车去拼命追赶,也望尘莫及。

从我国铁路建设企业联合中标雅万高铁那天起,大家就把原本是单纯的企业间的契约约束,看成是国家的信用名片。围绕雅万高铁建设和开通运营涉及的每个节点,开展比学赶超超竞赛的背后,是数以万计不同行业企业和国内与国外,前方和后方员工的相互合作、协同发展。

在每家关联企业建设和(生产)者的心中,走出国门,大家代表的就是中国。换言之,兑现雅万高铁建设的每项契约,都代表着中华人民共和国的国际信用。

在信用认同的感召下,只要能够如期兑现契约,什么都好说,啥事都好办,谁也不在计较你这次赚了多少钱,我这次亏了多少钱。所有企业和员工只有一个信念,把自己该办的事情,如期、优质、安全地完成,比什么都重要。而这正是日媒感叹的那样,这套模式是“其他国家绝对无法模仿的”。

风险路上,随时用好“速效救心丸”

有人形容,施工企业属于高危企业,不只是安全事故频发,更重要的是,面对的风险,无处不在,面临的挑战,无处不在。

风险,经营亏损风险……哪一项风险都可以使企业元气大伤。

我们应该看到,风险是客观存在的,也是不以企业意志为转移的。但是,只要我们善于运用信用资产,绝大多数风险又是可以规避的,或者说是可以分摊的。所谓信用资产,指的就是我国的政策工具和国内外采用的项目建设招标模式、企业的核心竞争优势和文化软实力。通过把政策工具、企业的综合优势加以集成,科学利用,产生1+1大于2的效应,自然就由单一的辅助资产,生成信用资产。而摆在企业面前的这些宝贵信用资产,犹如“速效救心丸”,随时可以救企业一命。

第一,要善于通过组团竞争和发挥集团优势,化解一叶孤舟出海面临的风险。

自20世纪80年代日本大成公司进入我国水电市场,承揽云南鲁布革电站之日起,强强联合、强强联合、(当地)联合、组团承包、集团竞标或抱团经营模式的大幕,就悄然拉开。后来出现的集团总承包、集团竞标、设计-施工-安装-运营一体化,或交钥匙工程,以及近年来普遍实行的PPP模式,无一不是组团竞争的表现形式。

我国有句“独行快,众行远”的说法。在建筑市场则不尽然,综观建筑市场竞争的特点,组团众行,不但行的远,而且同样走得快。

组团竞争的最大好处在于既可以扬长避短,优势互补,强强联合,优化链条,又可以化解一家企业难以抵御的市场风浪。

以很多企业施工过程中经常面临资金紧张为例,由于建筑工程投资体量大,施工周期长,资金占用时间长,加上工程造价计价款缓慢,施工期间,出现资金紧张和各种难以预测的风险,在所难免。这种困境下,独行不但快不了,往往还立不稳。选择合力众行就不一样了,当一家企业面临资金周转困难等难题,其他企业就可以以契约为纽带,与合作企业携手并进,共渡难关。当一家企业冲击节点工期,突击大干,面临着机械装备和劳动力不足等困难时,组团竞争的成员企业或企业集团内部可以及时调整力量,出手相助……

像本文所介绍的中国铁建电气化局集团所属三公司承担的施工的京哈高铁北京段工程,在谁也不敢保证全线能否按时建成开通的情况下,公司通过紧急抽调其他项目2000多名专业技术人员参与突击大干保开通。仅用了不到两个月时间,就把耽误的工期抢了回来,快速优质安全地完成了全部工程,保证了京哈高铁全线如期开通运营。

伴随着京哈高铁全线按时开通,企业在业内和会上的信誉得到了广泛认可。他们后来相继中标的北京局集团辖区内的京唐城际铁路、京滨城际铁路、京滨城际铁路二期工程、雄忻高铁和雄商高铁,以及北京局集团辖区内的部分铁路电气化改造工程,无不与他们发挥集团优势,在“逆境”中成功“突围”,取得了使人意料不到的成绩不无关系。

第二,要善于依靠职工,齐心协力防

范施工时遇到的风险。

依靠职工办企业,是我党的光荣传统,也是我国企业最大的政治优势。施工企业承担施工的绝大多数项目工程,属于野外和长距离作业,无法像工业企业那样工厂化作业,精细化管理,更难像海陆空器那样日清日结。施工一线很大程度上靠的是员工的责任心和主人翁意识。多数风险,通过现场职工兢兢业业工作,一丝不苟观察,及时细心处理,是完全可以杜绝和防范的。员工的情绪有黄金,思想工作同样是生产力,战斗力。没有什么比把员工的工作积极性、主动性和创造性调动好、保护好、发挥好更重要。

笔者在江西南昌某项目担任党委书记时,亲眼目睹了一家企业项目部的员工在已知当地半月内有持续大雨,抚河将大幅涨水的情况下,当班班组没有完成筑好围堰任务便下班了。结果,当晚开始下的大雨,一下就是半月,抚河水则一夜暴涨。从项目员工,到建设单位,只能眼睁睁地看着筑了多半的围堰,被暴涨的河水淹没,抚河河床上还有诸多桩基无法接续施工而心急如焚。最后,迫于上级的压力,建设单位催促和紧张的工期,项目部只好咬牙租来几十车避雨架和打桩船,从长约一公里多的抚河搭好满堂支架后,再在打桩船上打桩作业。工程竣工决算时,项目亏损了几千万。

第三,要用好信用修复工具,及时化解信用危机。

今年1月13日,国家发改委以第58号令,公布了自2023年5月1日起施行的《失信行为纠正后的信用信息修复管理办法(试行)》(以下简称“办法”)。办法的公布施行,无疑给由一些特殊原因造成失信的市场主体,通过合法渠道,借助中共中央办公厅和国务院办公厅印发《关于推进社会信用体系建设高质量发展促进形成新发展格局的意见》(以下简称“意见”)而建立健全的“早发现、早预警、早处置”的风险防范化解机制,及时治病救人,改正(修复)错误,化解失信后造成的信用危机,打开了希望的一扇窗户。

“办法”指出,信用主体为积极改善自身信用状况,在纠正失信行为、履行相关义务后,向认定失信行为的单位(以下简称认定单位)或者归集失信信息的信用平台网站的运行机构(以下简称归集机构)提出申请,由认定单位或者归集机构按照有关规定,移除或终止公示失信信息的行为。国家发改委负责统筹协调指导信用信息修复工作,地方各级人民政府社会信用体系建设牵头部门负责统筹协调指导辖区内信用信息修复工作。各有关部门和单位按职责分工做好信用信息修复相关工作。

对于建筑企业来说,组织全员认真学习“办法”和“意见”,准确把握“办法”和“意见”的要义,吃透其精神实质,教育全员牢固树立信用意识,严守契约精神,严格依法、依规、依纪施工经营显得尤为重要。同时要深研危机公关技巧,加强与政府有关部门、各级建筑业协会和信用中国联系,增进沟通交流,邀请他们定期或不定期到企业和项目部检查指导工作,帮助企业和个人项目纠正与法律法规和“意见”“办法”相违背的施工经营行为,最大限度减少和杜绝失信现象发生,以及发生失信行为后造成的损失,切实用好“办法”这个“速效救心丸”,确保企业在激烈的市场竞争中渐行渐稳,渐行渐远。