

四公司一季度新签合同额突破百亿元

本报合肥讯 截至3月31日,中铁四局四公司一季度在房建、市政、铁路、公路、环保等市场累计中标项目21个,新签合同额达139.64亿元。

面对日益激烈的市场竞争环境,今年以来,公司深化大商务管理体系建设,分区建立大客户管理台账,推动经营“触角”向重点县下沉,按照决策层、操作层分别构建公司领导、营销经理对接联络机制,加密对地方政府、建设单位的拜访频次。针对项目体量较大、客户资

源成熟的重点跟踪项目,组建由区域分管领导担任组长和拟任项目经理、商务经理、区域营销经理、公司本部各业务部门深度参与的商务策划小组,分阶段推进标前策划,为项目顺利中标、高效履约、防控风险打好基础。

公司在经营工作中始终坚持量、质同步提升的原则,严守投标底线,严格执行标前评审制度。投标前,采用无人机、BIM等技术开展工地调查,同步进行成本测算,为投标提供数据支撑。编标过程中实行项目负责制,要求项

目负责人牵头组织标前、标中评审会议,从基层项目抽调经验丰富的技术、商务人员加入编标队伍,对标书的检查层层把关,对投标报价严格保密。

公司坚持“以现场保市场”,充分发挥在建项目的资源优势,在重点市场区域要求公司本部经营工作人员与在建项目联动作战,充分发挥“前方信息员”“后方运动员”的作用。通过在建项目向建设单位展示公司的标准化管理、先进工艺工装备运用,提升既有客户经营深

度,成功在合肥、天津、雄安等区域实现滚动发展。根据重点项目类型、建设单位实力等情况,创新经营模式,成功中标宁国市文体中心、原中盐安徽红四方瑶海区老区污染土壤修复等项目。加强与互补性强的央企和地方企业合作,通过组建联合体满足不同建设单位的需求,成功中标肥西新能源汽车智能产业园、滨湖新区义城安置房C、D地块工程总承包、合肥轨道交通6号线一期土建施工总承包04标等项目。

赵雅慧

■员工论坛

安全管理 需用好“三面镜”

○谷敏

当前,春暖花开,全局上下多个项目实现“开门红”、捷报频传。但笔者认为,越是甩开膀子大干时,越要绷紧安全弦,不能有一丝一毫的松懈。因此,常态化用好“显微镜”“放大镜”“望远镜”,为项目安全把好脉、找病灶、开准方,才能从根本上消除隐患,实现安全与生产的同频共振。

用“显微镜”查找安全风险。找出风险,是消除风险的前提,才能做到有的放矢,针对性制定风险防控措施。建筑行业作为安全风险因素较多的行业,作业人员来自全国各地,流动性大,文化水平参差不齐,对安全的认知各有差异。纵然开工前严格开展岗前安全教育、规范化做好安全交底、常态化开展班前安全讲话,但“三违”现象仍时有发生,屡禁不止,埋下隐患的种子。因此,安全管理人员练就一双“显微镜”般的火眼金睛尤为重要。唯有这样,才能把贯穿于各个施工环节、潜藏“水下”的各类安全风险排查出来。

用“放大镜”把风险当隐患。消未起之患,治未病之疾,医之于无事之前。治病就医如此,安全管理也应恪守“预防为主”的原则。对安全管理人员发现的安全风险,都应用“放大镜”的态度进行原因分析、结果预判。既要责令“初犯”限期整改,也要对安全意识淡薄的“累犯”采取“曝光”“黑名单”“失信”“清场”等多种方式实施约束管理,避免形成“小病不医、久患成疾”的无可挽回的局面。

用“望远镜”把隐患当事故。纵观历年建筑行业发生的各类安全事故,因小违规违章造成大事故的案例比比皆是。目前,建筑行业工期紧、任务重,建设标准高已是常态。各单位抢抓“黄金期”赛进度,更要赛安全。安全输,则全盘输。唯有用好“望远镜”,从长远发展的角度出发,把发现的每起隐患都当事故来处理,才能把隐患消除在萌芽阶段,彻底瓦解“事故”的温床。

生产不松劲 筑牢“防火墙”

本报无锡讯 “宿舍公共区域不能摆放杂物,尤其是灭火器旁边。一旦发生火灾,灭火器不能及时取出,后果不堪设想。”3月29日,在中铁四局二公司无锡地铁5号线6标项目部,安全生产总监丁新秀在组织人员开展春季火灾防控检查时说道。

无锡地铁5号线全长约29.5公里,设站24座,时速80公里。项目部管段长约5.12公里,包括清明古桥站、钢铁厂站和新光路站,南长街站至清名古桥站区间、清名古桥站至钢铁厂站区间、钢铁厂站至新光路站区间和新光路站至宝龙广场站区间。

为保证安全生产,项目部将中国中铁“2468”安全管理要点与“无锡地铁建设安质管控体系”相融合,制定涵盖项目部、施工班组、作业人员的安全责任清单。严格落实无锡地铁建设有限责任公司关于“自控型班组”建设的有关要求,结合培训交底、班前讲话将安全质量标准宣贯到施工班组、作业人员,为现场施工生产提供坚实保障。截至目前,项目部开展消防演练1次、安全知识培训14次、参培人员达200余人次,切实提升了作业人员的安全意识和能力。

项目部在推进施工生产的同时,拧紧“安全阀”,织密“防控网”。目前,项目部投入作业人员200余名、大型器械设备20余台,已完成新光路站导墙施工308米、地下连续墙31幅。

李雷杰 王昊

●图片新闻

深汕西高速人行天桥拆旧建新



3月29日,中铁四局五公司深汕西高速公路改扩建TJ11标项目部K27+867人行天桥旧桥拆除、新桥架梁施工完成。沈(阳)海(口)高速公路汕尾陆丰至深圳龙岗段(深汕西高速公路)改扩建工程全长约146公里。因原有天桥跨度不足,需要对既有天桥进行拆旧建新。此次施工的人行天桥位于深汕西高速公路主线,人流密集、交通组织复杂。为在交通管制时间内完成施工,项目部采用“封闭收费站单边出入口+主线单侧导改通行”的施工方式,分两次进行。

刘长魁 摄

在巢湖之滨打造“四局建筑”新名片



本报合肥讯 4月3日,中铁四局建筑公司合肥理工学院(江淮学院新校区)项目部现场一片大干景象;近千名作业人员无畏大雨,为4月18日项目首个主体结构(行政楼)封顶做最后冲刺。

合肥理工学院(江淮学院新校区)项目是合肥市2023年重点推进的项目,位于巢湖市黄麓镇,占地面积约890亩,总建筑面积约55.7万平方米。其中,建筑公司承建的2标位于校园中区,总建筑面积27.27万平方米,是中铁四局目前在建的最大公用建筑项目。

“速度!”这是项目部党支部书记张飞常挂在嘴边的一句话。刚到项目的时候,放眼望去四面都是荒地。为早日展开施工生产,张飞牵头组织项目部的安摊建点,从临建材料进场到水电布排,紧盯着每个环节。项目部仅用7天完成驻地建设、19天完成农民工生活区建设。“自2022年10月底开工以来,为加快推进工程建设,全体人员分秒必争,始终保持‘开工即是抢工、进场即是战斗’的状态。”项目经理刘长海说道。

该项目高低落差最大接近13米,土方施工量以百万为计量单位,完成土地平整任务难度极高。如何展开土方施工,为桩基队伍、土建队伍快速创造急需的工作面,是项目部总工程师朱新忠需要解决的一道难题。为此,朱新忠带领工程技术人员成立攻坚小组,积极协调项目部所在地

相关部门,迅速组织近百台施工车辆,挖掘、外运、平整同步进行。土方施工高峰时,60余辆渣土车、25台挖土机同时作业,日均外运土方达1800车、2.7万方。2023年元旦,巢湖市内的土方卸点不对外开放。为了施工现场每天产生的2万多土方及时外运,朱新忠多方联系协调,最终选定芦溪村黄花路东西两侧大堤作为卸土点,解决土方外运的燃眉之急。经过20多天的鏖战,项目部顺利完成40多万方的土方外运、回填、碾压,为主体工程建设奠定坚实基础。

考虑到项目工期紧且包括14个单体结构及附属、河道工程,为确保桩基作业高效衔接,项目部将施工现场划分为14个责任区域,要求各区域负责人每日在项目部工作群汇报桩基施工进度、填写日报记录表,每周编制本区域的桩基施工计划报项目部审核。凭借高效的网格化管理模式,项目部创造单日最高完成桩基218根的好成绩。

今年以来,项目部1800多名员工、农民工戮力同心,全力以赴掀起施工生产高潮,周建安产值连续8次位居中铁四局非铁路项目排行榜前10名。截至目前,项目部开累完成产值约3.2亿元,占合同造价的22.5%,开累完成土方开挖约70万方、外弃土方约35万方、钻孔桩5360根,力争在巢湖之滨打造“四局建筑”新名片。

金阳 卢勇龙

中铁四局首船天然砂直采落地甬舟铁路

本报宁波讯 4月1日,中铁四局首船天然砂源头直采直供,在甬(宁波)舟(山)高速铁路项目落地,标志着物资公司在扩大战略集采业务方面取得突破。

为做好天然砂战略集采,物资公司要求地材事业部专门负责,制定节点日期,统筹推进落实,于2022年12月底启动天然砂直采工作。深入调查局在建铁路项目周边地区的天然砂资源,对质量、价格、运距、码头等多方面因素充分分析比选,确定以洞庭湖、烟台的优质天然砂作为料源地,通过跨区域水陆联运至局华东区域铁路项目,达到降低采购成本的目的。

公司采用招募湖南洞庭资源控股集团有限公司和山东烟台天然砂供应商的方式组织源头直采。局物资设备部组织各子分公司、相关铁路项目负责人评审招募方案。

为确保首船天然砂直采有效推进,地材事业部在接到采购计划后第一时间派专人到驻点,紧盯河砂生产过程,要求供应商严格按照规范进行生产。对河砂的常规指标现场取样检测,从源头上把控天然砂的质量。鉴于本次天然砂运输采用海运加汽运联动模式,地材事业部紧密跟踪运输过程,确保从装货出场、集港、装船、出港、到港按时完成。天然砂源头直采直供是继钢筋、水泥等物资战略集采后的又一突破,对保障项目物资供应、保证施工进度、扩大直采规模等发挥着重要作用。

王强平 朱双胜

二公司南京分公司 加强大商务管理体系建设

本报南京讯 “各项目要改进管理方法,思考创效手段,认真推进大商务管理体系建设工作。”3月29日,中铁四局二公司南京分公司总经理申传喜在南京区域大商务管理推进会暨商务经理述职会上说道。

自大商务管理体系建设工作启动以来,分公司按照“履约为先、各方共赢、系统联动、创造价值”的原则,营造“人人都是成本管理者、人人都是利润创造者”的氛围,组建大商务管理推进工作领导小组,制定《大商务管理推进方案》《大商务管理职责分工手册》《区域收尾项目管理实施细则》等12项管理办法,明确目标方向,细化职能分工,压实责任主体。

2022年6月以来,分公司先后组织召开区域大商务管理推进工作会、商务经理培训分享会,宣贯大商务管理理念,分享优秀项目的大商务管理案例。制定商务管理工作实务培训计划并开展培训考核,在商务工作群每天分享商务管理应知应会法律知识。截至目前,分公司已组织培训13期,参培人员562达人次。分公司积极“走出去”,与中建八局、中建安装等的下属单位开展对标交流,打破传统思维桎梏,提升商务管理人员的创新意识。在南京区域内组织开展“大商务管理大家谈”活动,组织各业务系统人员深入思考在现场管控、业务协同、管理创新等方面如何降本增效的路径和模式。活动中,分公司收到文稿20余篇,在分公司微信公众号发布文章的累计阅读量达5000余人次,提高了各业务系统人员对大商务管理知识的掌握程度。

岑林震 庄剑辉 王昊