

# 中建安装报

中建信条

企业使命：拓展幸福空间

企业愿景：成为最具国际竞争力的  
投资建设集团

核心价值观：品质保障 价值创造

企业精神：诚信 创新 超越 共赢

主办：中建安装集团有限公司

http://inco.cscec.com

内部资料

2019年02月28日

第110期

## 公司领导慰问总部部门及在宁单位职工 鼓励大家共创集团高质量发展的新局面

本报讯 律回春晖渐，万象始更新。2月18日，中建安装集团新春节后上班的第一天，公司党委书记、董事长田强，党委副书记、总经理周世林，财务总监尹秀萍，副总经理刘福建、项兴元、张友全、吴承贵、刘文建，大商务分管领导张中华，大海外分管领导刘青，到总部各部门、南京片区各单位看望慰问广大职工，为员工送去温暖与祝福。

公司领导与员工们一一握手，亲切交谈、互致问候。田强代表公司感谢所有员工过去一年的努力和奉献，鼓励大家在新的一年里奋力拼搏，使各项工作再上新台阶，共创集团高质量发展的新局面。

在海外事业部，田强表示，2018年海外业务主要经济指标完成情况颇为乐观，助力中建安装海外业务持续向好发展，在中建系统排名靠前，希望海外全员2019年接力奋进，为公司“大海外”事业再创佳绩。

在投资公司，田强对投资公司2018年在存量项目整改上取得的成绩表示认可，对2019年初开展的战略检讨及组织诊断夯实内功的做法提出表扬，希望全体员工坚定信心，2019年要深度消化存量项目，提升“存量资

产”创效能力，努力开拓优质增量项目，完善“增量资产”造血功能，强化风险管控，以投资带动集团整体高质量发展。

在石化工程公司，田强要求领导干部要团结带领广大职工攻坚克难，新年伊始要站在新的起点，提振士气、展现精气神、干出品牌。

在工程公司，田强对2018年敢闯敢干，高标准完成重点工作、重点任务和重大项目给予了肯定，希望工程公司新年继续发挥石油化工专业技术优势，以现场带动市场，做强做优石化工程板块，做深做透电子厂房机电工程，继续提振广大职工干事创业“精气神”。

在总承包公司，田强对2018年攻坚克难取得的成绩表示认可，要求总承包切实转变发展定位，以“城市发展”为中心，积极拓展城市更新业务领域，聚焦以江苏为首的长三角地区深耕细作，要高度重视312国道项目、仙林EPC项目的高标准履约，力争打造中建安装基础设施领域新品牌。

在南京华建，田强要求，南京华建要做到“两条腿走路”，保证中建安装集团内部项目的同时，也要充分

发挥自身的优势，开拓外部市场，加大企业社会知名度。

在南京公司，田强表示，2018年南京公司各项工作取得了不错的成绩，希望2019年更要撸起袖子加油干，继续发挥本埠企业优势，守土有责，要尽快落实实施新的业务模式，确保各项工作有更大的提升与发展。

在工程研究院，田强鼓励科研人员要勤勉工作，勇攀科技高峰，多参与公司重大项目，多提炼重大科研成果，多出科研成果，多出能落地实施的科研成果，多为公司市场营销和项目生产提供优质技术服务。

在中建隧道装备，田强表示，中建隧道装备不仅肩负着中建安装的制造业重任，也肩负着中建集团的高端装备制造重任，王祥明总经理在中建集团2019年的工作报告中也重点讲到了中建隧道装备，希望大家2019年继续努力，加强与各股东单位的互动与交流，不断拓展除轨道交通之外的业务领域，包括管廊、深隧、地下停车场等，真正扛起纵深装备的大旗，打响中建高端装备制造品牌。

在中建五洲，田强表示，2018年，中建五洲不论是市场开拓、经营管理，



还是车间生产、员工的精气神，都发生了很大的变化，2019年，希望中建五洲再接再厉，立足中建集团和安

集团的发展战略和产业特点，充分利用制造基地这一优势，打造具备五洲特色的核心业务和知识产权，进一步

加大对中建集团内部的服务力度，加大对外市场开拓力度，将制造业做好做强。

## 新春调研第一站，田强到中建安装（江北新区）

2月19日，元宵佳节，集团党委书记、董事长田强带领副总经理吴承贵、人力资源部总经理肖志勇、企业策划管理部总经理张步强、市场营销部总经理夏二勇等总部相关部门同志，以及石化工程公司董事长王兴其、南京公司董事长秦培红、总承包公司总经理孙立东、南京公司南京事业部经理陈刚等南京片区相关二级单位同志，到中建安装（江北新区），系统梳理检索中建安装（江北新区）一年来的工作推进情况，重点调研区域化工作。

江北新区总经理杨首瑜系统汇报了一年来的组织建设、重点项目跟踪情况，以及存在的问题和2019年工作计划。

各二级单位领导围绕“如何体现EPC引领、提升品牌实力、提高中标率、把中建安装主业和名片在江北落地、做大做强区域化、打造装配式产业集成”谈想法、谈举措，围绕“资源整合、系统联动、模式创新”谈体会、谈方法。总部职能部门从体系、人力、资源、品牌、考核等方面谈意见、谈建议。副总经理吴承贵表示南京片区各单位要做好资源的协同，共同强化江北新区市场营销引领和作用的发挥。

田强用“有思路、有措施、有成效”肯定了中建安装（江北新区）一年来工作，表示江北新区一年来在机构设置、体系建设、地方平台的建立、与行业政府公共资源的对接等方面做了有利的积累和落地，要求江北新区新的一年必须要“坚定区域化

发展思路”“咬定青山不放松”“集成资源”“集众人之长”“共同发出中建安装集团的声音”。田强认为，发展的核心就是解决市场的问题，各单位必须要围绕区域化定位进行系统的梳理和总结，尽快完善配套的考核举措、推进组织关系的落地，区域内单位必须集成资源，把产品、实力、潜能、品牌展示展现出来，得到业主和客户的认可，要提高

省市重点项目的占有率，发挥重大项目示范引领作用，要加大模式创新，带动自身产业链，要加大人才培养力度，激励工作热情，壮大团队实力，要用好用活公司差异化优势，用市场倒逼自身建设。他表示，派出机构代表着集团的形象，要加强自身建设，要统筹好区域发展，起到带动和辐射作用。

（刘秋红）



## 新闻集锦

近日，南京公司成功中标丰县城乡供水一体化工程清水增压泵站工程，中标价1亿元。（袁灯）

中建五洲中标东华能源（宁波）新材料有限公司丙烷资源综合利用项目（二期）钢结构制作项目，中标额2454万元。（张庆慧）

中建五洲中标衡水古城补充15套塔筒制造项目，中标额3693.28万元。（高亮）

近日，东北公司承建的大连国际会议中心项目入选中国建筑业协会《改革开放40年建筑业经典工程集》。（姜吉微）

当地时间2019年1月30日，中国驻巴哈马大使黄亲到国际工程分公司（海外事业部）巴哈马THE POINT项目，亲切慰问春节期间坚守岗位一线的全体管理人员。（李萌 牛朋飞）

近日，西南公司简阳水厂项目荣获简阳市2018年“十大行动计划”优秀项目称号。（宋正风）

2月20日，中建安装被苏州太湖新城管委会授予“优秀施工单位”称号。（潘景余）

2月22日，徐州城市轨道交通1号线一期工程系统机电10标、常规机电11标、铺轨15标荣获2018年年度先进集体。其中，铺轨15标获得三年攻坚奖金100万奖励，张国华、王亮获得优秀项目负责人，许诚、张强杰、刘洋、邓世超、王会乾获得先进个人等荣誉。（葛加磊）

2月25日，华北分局组织公司在京各单位与中建股份集团总部进行了一场篮球友谊赛。（郝玉虹）

## 高层动态

2月5日，公司党委书记、董事长田强前往一公司济南轨道交通3号线项目慰问春节期间坚守岗位的项目部管理人员及建筑产业工人，并为他们送上新春祝福！（赵岩）

2月7日，公司党委副书记、总经理周世林，副总经理项兴元赴深圳国际会展中心项目和深圳地铁9号线西延线项目慰问春节期间坚守岗位的项目部管理人员及一线工人。（王璐寒、覃海斌）

2月19日，公司党委书记、董事长田强到中建安装（江北新区）调研区域化工作。（刘秋红）

2月20日，公司党委书记、董事长田强到西北公司西安“三中心”项目调研指导工作。（杨博理）

2月21日，公司党委书记、董事长田强应邀出席与陕西燃气集团业务座谈会，西北公司、投资建设分公司、石化工程分公司主要负责人陪同。（王蕊）

2月22日，公司党委副书记、总经理周世林应邀出席天津市津南区葛沽镇城市综合开发PPP项目阶段性成果发布会。（谭健）

2月21日，公司党委副书记、总经理周世林，副总经理相成高拜访南京市仙林大学城管委会主任袁传军等领导，双方就仙林大学城的发展合作进行沟通交流。（范瀚隆）

2月3日-5日，公司党委副书记、纪委书记、工会主席陈德峰、海外业务分管领导刘青赴科威特、阿布扎比，慰问子弹厂项目、大学城项目、油气集输项目部人员，与项目人员共度新春佳节。（杨文娟）

2月5日，公司副总经理刘福建赴工程公司大连恒力石化项目慰问春节期间坚守岗位的一线职工。（陈洁）

2月22日，公司副总经理项兴元参加深圳会展中心项目指挥长联席会。（陈祥华）

毛里求斯当地时间1月22日，国际工程分公司参建的毛里求斯圣皮埃尔科特多沃综合体育中心项目游泳馆屋面钢结构主桁架吊装成功。（韦文鑫）

2月3日，南京公司南陵水厂项目正式通水试运行。（黄慧玲）

2月8日，浙江公司恒逸（文莱）石化项目总高149.7米的4701单元的火炬塔架模块化吊装空中组对一次成功。（朱磊 李俊杰 王厚义）

功，首吊顺利完成标志着摩拉岛“第一高”将由中建安装打造。（李斌）

2月12日，总承包公司参建的312国道改扩建项目开工。（邓军）

2月12日、19日、28日，工程公司大连恒力石化项目分别完成反应区高温管线吊装，C3再生空气压缩机电机单机试车成功，混合脱氢装置丙烯压缩机组汽轮机一次试车成功。（朱磊 李俊杰 王厚义）

# 为开创高质量发展新局面不懈努力

## 集团各系统、二级单位陆续召开工作会

### 市场营销系统

#### 初心如磐 矢志转型 聚焦区域 奋力攻坚 全力推进 2019年市场营销工作质量规模双提升

2月26日，公司2019年市场营销工作会在南京召开。会议系统总结了2018年市场营销工作的亮点和不足，深度剖析了市场营销工作中的难点，重点部署了2019年市场营销工作，号召全公司紧抓改革开放、换挡跃升的机遇期，以专业支撑建设世界一流企业的初心、坚定高质量发展的耐心、创新驱动结构转型的信心、开拓市场敢打必胜的决心，属地化推进区域营销，一体化攻坚重大项目，专业化打造企业品牌，差异化提升企业核心竞争力，奋力开创2019年市场营销工作新局面。党委书记、董事长田强，副总经理相成威、孙庆军等集团领导，总部相关部门负责人，各单位主要负责人、营销负责人、市场部经理、营销经理代表共计140余人参加会议。

会上，市场部总经理夏二参加市场营销工作报告。报告中指出，2019年将继续强化基础建设，持续增强过程管控能力；做深做透区域市场，着力推进体系营销；聚力高端营销，奋力攻坚重大项目；整合投标资源，不断提升市场营销竞争力。投标保证金中心主任邵雅哲作投标保证金专题报告，对投标保证金、资信标编制、

投标期项目策划、标前销项制度等管理工作提出了要求。

田强指出，公司2018年市场营销工作取得了良好的效果，营销质量得到整体显著提升，营销体系建设渐趋规范，区域属地化经营不断强化，一体化发展意识得到了加强，但也认识到发展中存在的不足，各单位要勇于承担企业发展赋予的责任，志存高远。2019年要结合“十三五”规划目标和行业发展特点，找好在区域坐标，提高站位，确定发展目标；要打破固有思维，认真思考实现目标的途径和方法；要有士气、底气、霸气，保持信心、决心、恒心，全力以赴攻坚重大项目；要围绕区域属地化经营加强自主营销能力，培育整理资源的能力，充分发挥自身优势；要充分发出派遣出去机构的作用，引导更多的优秀人才加入到区域总部营销队伍；要树立国内国际一体化营销的思维，两个市场双向发力、协同发展。集团市场部要优化营销机构建设，引领各单位勇于攻坚重大项目，统筹安排好资质升级工作。

相成威强调，市场营销系统要充分认识营销体系建设的重要性，不断完善营销体系，不断提升营销工作质量。刘志强

### 财务系统

#### 召开工作会暨财务负责人述职会

2月28日，公司2019年财务工作会暨财务负责人述职会在南京召开。会议采用“现场+视频”形式，中建股份财务资金部副总经理刘宇彤，公司总经理周世林、财务总监尹涛萍，公司财务资金部、审计部、人力资源部、纪检监察部、子企业财务负责人、财务经理共计70余人在主会场参加会议，各级子企业相关人员在21个分会场参加视频会议。会议由公司财务资金部总经理周世林主持。

尹涛萍系统总结了2018年财务资金管理主要工作，在肯定成绩的同时也客观总结了存在的不足，同时从持续加强系统党建，强化财务合规性建设、全面落实年度重点工作，持续提升发展质量以及积极

作为，确保完成各项任务目标三个方面部署了2019年财务资金管理重点工作。周成文对2018年度财务大检查结果进行了通报，表彰了2018年度财务管理先进单位，股份公司财务资金部副总经理刘宇彤、公司总经理周世林、公司财务总监尹涛萍为获奖单位颁奖。

子企业财务负责人就2018年度财务资金管理工作开展情况及2019年重点工作安排作述职报告。财务资金部结合年度重点工作组织了项目资金策划、项目运营分析专题培训。会议还安排了成本管控、资金管理、项目运营分析、海外财务管理等四个方面表现突出的单位进行了经验交流。股份公司财务资金部副总经理刘宇彤

对2018年公司财务资金系统取得的成绩给予了充分肯定，传达了股份公司2019年财务资金管理五项重点工作，并从筑牢红线意识，持续强化合规运营；明确发展意识，提升企业发展质量以及加强能力建设，打造一流管理团队等三个方面提出了具体要求。

公司总经理周世林对财务资金系统2018年度所取得的工作成效给予了肯定，并从全面加强财务管理能力、大力提升财务管理效率、协同推进大商务管理、进一步提高资金管理管控水平、进一步加强财务系统建设、进一步加强系统党建工作六个方面对下一步的财务资金工作明确了要求。股份公司财务资金部副总经理刘宇彤

### 生产技术系统

#### 召开工作会、管理研讨会、劳务管理暨优秀分包商交流会

2月28日，公司召开2019年初生产技术系统工作会。公司领导、各子企业生产技术系统分管领导及相关人员、公司总部相关部门人员共计150余人参加会议。会上，生产、技术质量、安全管理部门分别对2018年年终综合检查情况进行通报，生产技术系统各部门及工程研究院就2019年度的工作进行了细化分解和部署，明确了各系统2019年开展的重点工作。

公司党委书记、董事长田强剖析了生产管理工作现状和不足，从履约管理、劳务管理、产业工人队伍建设、工厂预制、风险控制、优化容错机制等几个方面对公司生产管理提出了明确要求。对安全生产工作中着重强调了三点：一是加强系统联动，全员关注安全生产；二是各级单位主要领导必须带好头，做好表率，亲自抓落实，积极组织开展节后复工的各项工。对公司技术系统工作，从科技创新、品牌塑造、技术支持、BIM技术应用及质量管理等方面作了重点强调。

公司副总经理刘福建回顾了2018年技术系统工作，并从技术质量管理体系建设、BIM技术应用及装配化施工、特种设备施工质量风控、“双优化”、科技创新等八个方面对2019年质量技术系统作了具体要求。

公司副总经理项兴元从安全和生产两个方面强调了2019年的重点工作。安全管

理重点工作为四个持续：持续推进“行为安全之星”活动；持续推进施工现场安全标准化管理；持续宣贯住建部37号文，做好危大工程的持续监管；持续开展公司项目全覆盖的飞行检查。对生产管理作了六点要求：一是进一步打造和推进标准化观摩工地。二是着重在新开工的EPC施工总承包项目展现公司施工总承包管理的亮点和水平。三是承担起重工总包的引领带头作用。四是强化“两大主体、三张名片”打造。五是强推劳务工人工资实名制。六是扎实推进现场物资管理。

一公司、西北公司、工程公司，浙江公司、中建电子从2018年的所取得的重点工作亮点及存在不足作了述职汇报，一公司、工程公司针对工厂化预制基础建设和运行模式、现场工厂化管理运营模式分别进行了交流发言，助力推进公司2019年重点工作工作的开展。

3月1日，公司召开生产管理研讨会和首次劳务管理暨优秀分包商交流会上，

一步统一了思想，达成了共识。今后，总公司对专业公司发展将有政策倾斜，这也要求我们要极大程度提升自身的专业能力。各单位要高质量履约中建内部机电总承包项目，高起点实施外部EPC项目，同时要做好危大工程的管控工作，生产分管领导一定要理解一岗双责的内涵，按照规范和程序实施管理。

首次劳务管理暨优秀分包商交流会上，南京市管建处处长张建平、企管科科长张学敏，民保办主任李明出席，项目管理部副经理敖水勇主持会议。项目管理部总经理丁致欢迎辞并做主题发言。对优秀战略合作企业进行了颁奖，并组织全体与会人员参观企业文化展厅，观看企业文化宣传片。政府相关部门向分包商宣贯了国家及地方强条旁站工人工资实名制发放政策。市场安全部对工作前景进行了分析和展望。安全生产监督管理部、项目管理部就“优秀分包商优惠政策”等公司相关制度进行了详细解读和说明。西北公司、工程公司分别就劳务实名制实施的必要性及劳务班组规范化管理作了交流发言。丁丁对《分包商调研问卷》的情况作了反馈说明，表示将继续跟进反馈意见并积极落实。项兴元深刻剖析了当前分包商需要共同面对的新形势和未来市场的新机遇，强调双方要不断增进互信、务实合作，实现共同发展。

3月1日，公司召开生产管理研讨会和首次劳务管理暨优秀分包商交流会上，与会人员围绕生产系统及劳务实名制管理和工资发放、子企业生产例会的召开方式及频次、二期管理、工程总承包管理、产业化工人培育、分包商询价等方面的议题进行了深入探讨，大家踊跃发言，各抒己见。充分研讨交流，探寻管理新思路。项兴元指出：生产管理研讨会的召开让我们对生产管理工作进行了了一次更深入的梳理，进

（袁丽花）

## 贯彻中建安装 2019 年工作会议精神

### 一公司

#### 适应新形势 迎接新挑战 展现新作为

2018年，一公司整体发展稳中提质，各项经济指标稳中趋优，结构布局稳健合理，生产经营稳中增效。全年中标额37.86亿元（未包含郑州地铁3号线项目33.5亿元），其中新签合同额31.71亿元，中标待签合同额6.15亿元，实现营业收入17.96亿元。会议强调，2019年，一公司要谋定区域新发展，构筑党建新格局，夯实党建责任制，要狠抓经营指标，精准管控，持续压降“两金”；要竟创一流企业，对标找差，提高管理能

力；要深耕区域扎根营销，聚焦高端项目，破除“灯下黑”；要着力转型升级，培育EPC总包项目，进一步增强公投能力；要强化“大商务”管理，构建联动体系，加强与分包方合作，践行“利他共享”理念；要夯实安全生产，抓好项目管理标准化，纵深推进“一岗双责”；要推进科技创新，提升技术质量，加强BIM应用；要激发企业活力，大胆提拔年轻干部，落实大项目部制；要深化主业支撑，精心培养高新技术企业。（赵磊）

### 苏州公司

#### 激发创新作为 开创高质量发展新局面

2018年苏州公司以高效益为核心，调整营销布局，坚守底线要求，全力消化低效、潜亏项目，新签合同额37.7亿元，主营业务收入5.24亿元，各项指标均超额完成集团下达的指标要求。2019年苏州公司将聚力市场营销，做大项目自主营销、工程总承包项目营销，如何做好大石化业主板块等内容进行了专题交流。相成威代表公司与二级单位代表签订了2019年重大项目营销责任书，与会人员就如何加强自主营销能力、如何提高营销品质，如何推进大客户管理、大项目管理，如何提高本埠市场产出，如何提高公投项目占比，如何推进工程总承包转型升级落地等工作，如何进行重大营销责任状项目营销讨论，进行了分组汇报。

### 南京公司

#### 不忘初心 坚定信心 开启企业发展新征程

2018年，南京公司坚持稳中求进工作的总基调，

紧密围绕筑牢管理底线、重塑发展核心任务，稳步开拓市场，持续优化结构，各项指标稳健实现，向着实现全面一流发展目标稳步迈进。会议强调，2019年，南京公司的工作目标是要持续争创四个“一流”（规模、管理、效益、文化），实现区域发展和专业优势的高质量。2019年南京公司将重点做好八项

工作：一是深入推进事业部独立运营；二是坚持内外合作，自主营销开拓市场；三是深入践行“大商务”，深刻把控全过程；四是提高集采管控，强化履约管控能力；五是坚持创新驱动发展，着力转换企业发展动力；六是优化人才体系，加强人才支撑能力建设；七是加强党的建设，强化高质量发展保障；八是抓好舆论阵地建设，发挥宣传引领作用。（魏日敏）

### 东北公司

#### 奋力谱写转型升级提质增效新篇章

2018年，东北公司承揽任务同比增长61.43%，企业经营成功实现扭亏为盈，职工收入有大幅度提升，幸福感、获得感、归属感不断增强。2019年东北公司要坚持新发展理念，坚持稳中求进的总基调，重点做好以下八个方面的工作：一是全力提升市场领域，不断提升经营质量；二是强化项目管理，变革资源配置方式，推动项目履约再上新台阶；三是强化大商务管理，增强项目成本管控，提升经营效益；四是加强施工技术储备，提高技术革新成效；五是全面加强催收清欠，持续改善现金流；六是强化物资集采与现场物资管理，促进物资管理降本增效；七是优化人才资源配置，着力抓好人才梯队建设；八是夯实党建责任，不断提升党建工作水平。（姜吉鑫）

### 北京公司

#### 稳中求进 主动作为 实现高品质可持续发展

2018年，北京公司整体经营业绩良好，业务转型升级实现突破；技术质量管理、商务成本管控、财务风险管理取得明显成效，圆满完成年度各项重点任务。（曹明顺）

会议进一步明确2019年北京公司重点工作任务，将围绕“一核心、两优化、三提升、四推进”全面落实各项工作任务。即以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神为引领，以党的建设为核心，全面推进企业发展。

### 基础设施事业部

#### 开拓创新扩规模，主动作为促转型

2018年，基础设施部主要经营指标大幅增长，新签合同额同比增长45%，营业收入、利润总额分别完成年度预算的324%、333%；市场开拓方面“量”、“质”双提升，全年新承揽项目10个，亿元以上中标项目7个；制度体系持续完善，形成涵盖中建集团、中建安装、事业部三个层面覆盖全业务流程的“制度树”；业务管控持续改善，“大商务”管理有序推进，风险防控进一步加强；项目建设进度质量全面受控，事业部荣获集团程序实施管理。

首次商务管理暨优秀分包商交流会上，南京市管建处处长张建平、企管科科长张学敏，民保办主任李明出席，项目管理部副经理敖水勇主持会议。项目管理部总经理丁致欢迎辞并做主题发言。对优秀战略合作企业进行了颁奖，并组织全体与会人员参观企业文化展厅，观看企业文化宣传片。政府相关部门向分包商宣贯了国家及地方强条旁站工人工资实名制发放政策。市场安全部对工作前景进行了分析和展望。安全生产监督管理部、项目管理部就“优秀分包商优惠政策”等公司相关制度进行了详细解读和说明。西北公司、工程公司分别就劳务实名制实施的必要性及劳务班组规范化管理作了交流发言。丁丁对《分包商调研问卷》的情况作了反馈说明，表示将继续跟进反馈意见并积极落实。项兴元深刻剖析了当前分包商需要共同面对的新形势和未来市场的新机遇，强调双方要不断增进互信、务实合作，实现共同发展。

### 大项目公司

#### 高端引领 创新发展 开创大项目公司发展良好开端

2018年中国尊项目圆满履约，兑现中建安装集团对业主的承诺，圆满完成公司的历史性总承包管理任务，完成各项验收，顺利交付。深圳国际会展中心管理工作稳步推进，有序开展。2019年是重大项目发展的关键之年，公司首先要坚持以全面从严治党为主线，以深化改革落实和压力传导为重点，以加强项目党风廉政建设为支撑，为公司稳定发展提供强有力的政治保障；二要

力；要深耕区域扎根营销，聚焦高端项目，破除“灯下黑”；要着力转型升级，培育EPC总包项目，进一步增强公投能力；要强化“大商务”管理，构建联动体系，加强与分包方合作，践行“利他共享”理念；要夯实安全生产，抓好项目管理标准化，纵深推进“一岗双责”；要推进科技创新，提升技术质量，加强BIM应用；要激发企业活力，大胆提拔年轻干部，落实大项目部制；要深化主业支撑，精心培养高新技术企业。（赵磊）

### 苏州公司

#### 激发创新作为 开创高质量发展新局面

2018年苏州公司以高效益为核心，调整营销布局，坚守底线要求，全力消化低效、潜亏项目，新签合同额37.7亿元，主营业务收入5.24亿元，各项指标均超额完成集团下达的指标要求。2019年苏州公司将聚力市场营销，做大项目自主营销、工程总承包项目营销，如何做好大石化业主板块等内容进行了专题交流。相成威代表公司与二级单位代表签订了2019年重大项目营销责任书，与会人员就如何加强自主营销能力、如何提高营销品质，如何推进大客户管理、大项目管理，如何提高本埠市场产出，如何提高公投项目占比，如何推进工程总承包转型升级落地等工作，如何进行重大营销责任状项目营销讨论，进行了分组汇报。

### 南京公司

#### 不忘初心 坚定信心 开启企业发展新征程

2018年，南京公司坚持稳中求进工作的总基调，紧密围绕筑牢管理底线、重塑发展核心任务，稳步开拓市场，持续优化结构，各项指标稳健实现，向着实现全面一流发展目标稳步迈进。会议强调，2019年，南京公司的工作目标是要持续争创四个“一流”（规模、管理、效益、文化），实现区域发展和专业优势的高质量。2019年南京公司将重点做好八项

工作：一是深入推进事业部独立运营；二是坚持内外合作，自主营销开拓市场；三是深入践行“大商务”，深刻把控全过程；四是提高集采管控，强化履约管控能力；五是坚持创新驱动发展，着力转换企业发展动力；六是优化人才体系，加强人才支撑能力建设；七是加强党的建设，强化高质量发展保障；八是抓好舆论阵地建设，发挥宣传引领作用。（魏日敏）

### 东北公司

#### 奋力谱写转型升级提质增效新篇章

2018年，东北公司承揽任务同比增长61.43%，企业经营成功实现扭亏为盈，职工收入有大幅度提升，幸福感、获得感、归属感不断增强。2019年东北公司要坚持新发展理念，坚持稳中求进的总基调，重点做好以下八个方面的工作：一是全力提升市场领域，不断提升经营质量；二是强化项目管理，变革资源配置方式，推动项目履约再上新台阶；三是强化大商务管理，增强项目成本管控，提升经营效益；四是加强施工技术储备，提高技术革新成效；五是全面加强催收清欠，持续改善现金流；六是强化物资集采与现场物资管理，促进物资管理降本增效；七是优化人才资源配置，着力抓好人才梯队建设；八是夯实党建责任，不断提升党建工作水平。（姜吉鑫）

### 北京公司

#### 稳中求进 主动作为 实现高品质可持续发展

2018年，北京公司整体经营业绩良好，业务转型升级实现突破；技术质量管理、商务成本管控、财务风险管理取得明显成效，圆满完成年度各项重点任务。（曹明顺）

会议进一步明确2019年北京公司重点工作任务，将围绕“一核心、两优化、三提升、四推进”全面落实各项工作任务。即以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神为引领，以党的建设为核心，全面推进企业发展。

### 中建电子

#### 提质增效促转型 擦亮名片做支撑

在2018年着力实践“提质增效、转型升级”的目标，大力推进业绩业务、制度、经营模式等方面的改革，取得了一定的成绩。新签合同额稳步增长，营业收入小幅提升。荣获“鲁班奖”在内的多项荣誉奖项和称号。项目管理能力持续增强，科技创新成果丰硕，在传统智能化业务、科技研发转型业务等多领域取得较大突破。2019年度重点工作部署：精心擦亮“电子科技名片”，形成支柱产业的发展架构基础，按照中建集团工作报告精神，以总公司和安

装集团的产业为基础，确立公司科技创新发展方向；尊重市场规律，划分组织架构，加强授权与监管力度，寻求高质量发展，做大做强主业优势，做大做强主营业务，结合上下游产业，打通全产业链条；完善组织架构，优化人才机制；清理老项目，科学认真核实公司状况，降本增效；以“大商务”工作为主线，以项目“两制”为手段，全面提升公司运营质量；落实责任到个人，明确任务，持续落实问题整改工作。（卢灿）

### 南方分公司

#### 规范管理 狠抓落实 推动高质量发展

2018年，南方分公司全面落实深化改革、不断开拓，各项经营业绩扎实，市场营销突飞猛进，结算收款成效显著，安全生产总体平稳，干部作风展现新作为。要求，2019年南方分公司要详细研究粤港澳大湾区相关规划及政策，并着力在营销、安全生产、内控管理、科技创新、团队建设和党风廉政建设等方面加强内部管理。从九个方面重点部署2019年工作：一是强化营销龙头地位，推动实现高质量

发展；二是重塑大商务管理，提高过程履约水平；三是狠抓安全管理，提高项目履约水平；四是强化现金流管理，提升运营品质；五是持续深化科技创新，增强企业质量意识；六是加强物资管理体制改革力度，改善现场物资管理现状；七是不断创新完善人机机制，真正体现“人尽其才、才尽其用”；八是整合资源，完善下级机制，尽快完成区域布局；九是落实管党治党职责，持续加强党的建设。（卞文洁）

### 西北公司

#### 锐意进取 奋力前行 为推动西北公司高质量发展而努力奋斗

2月21日，西北公司2019年党的建设、党风廉政建设工作会议暨工作会在陕召开。中建安装集团公司党委书记、董事长田强出席会议并讲话。会议总结了2018年主要工作，指出2018年西北公司“大营销”体系日益完善，“大生产”联动显现成效，“大商务”管理落到实处，企业治理更加优化，党组织战斗堡垒得到巩固。围绕实现“11840”目标，会议部署了四方面工作：一是内升兼融，内培外拓优质项目，承接任务40个；二是统筹策划，创新突破，完成营业收入18亿；打造1个利润双增、2个月度产值过亿项目，筑造城市建设新名片；三是深化大商务管理，实现利润1亿元；四是以巡察整改为契机，强化“六大”建设，以党建高质量引领推动经营高质量。田强要求，一是要总结成功经验，坚守区域化。二是要坚守底线管理，防范风险。三是要遵守大商务管理，提升发展质量。四是要坚守大项目管理。五是坚持青年人才培养和使用。六是要求清企业性质，加强党建和党风廉政建设。七是重视安全工作，在履约压力巨大的情况下，确保安全生产工作忙而不乱。（安全生年作）

### 西南公司

#### 坚定信心 务实担当 开创公司高质量发展新局面

2018年，西南公司荣获鲁班奖1项，国优工程奖2项，成都市五一劳动奖状、工人先锋号等十余项荣誉，主要经营指标稳中求进，营销模式进一步优化，运营质量进一步提升，履约能力进一步提升，“大商务”管理协同推进初步显现，管理水平进一步提升，“两个责任”进一步强化、创新创先群“互联网+”学习宣传形式，工会组织归属四川省住房和城乡建设厅属地管理。2019年，部署以下六个方面工作：一是积极推进属地属地化管理，深化全面从严治党，加强党的绝对领导，使党建融入施工生产各项工作，发挥党建引领作用；二是加强区域政府投资平台公司

的搭建，孵化全产业链产品，加大公投标市场营销，提高投标工作效率，实现高质量的“大市场、大业主、大项目”格局；三是加强现场安全考核处罚力度，提高质量策划、创策策划管理，全面提升项目管理履约能力；四是持续推进授权管理及科技与BIM管理工作，完善管理体系、技术培训等工作；五是持续推进“大商务”管理，提前进行项目商务策划，加大项目履约率，提高结算效率，严控成本增效；六是建立青年人才培养体系，开展针对员工的培训工作，完善考核激励机制，规划系统各岗位人员的专业发展道路。（宋正风）

### 总承包公司

#### 坚定战略 稳中求进 精细化管理筑牢发展基石

2018年总承包公司紧紧围绕集团总体决策部署，以破题、全面精细化管理，为推动公司生产经营发展迈上新台阶！部署了七个方面的重点工作：一、党建引领是基石，就是把方向、管大局、控底线、聚人心；二、深耕细作，聚焦转型，打造高品质营销能力；三、注重履约能力建设，夯实高质量发展基础；公司要从文化执行引领，转型战略落地、管理提升保障三个方面，深入贯彻落实安装集团2019年工作会议要求。紧紧围绕年度目标任务，坚持以问题为导向，持续破解发展矛盾、攻克转型升级难

题、全面精细化管理，为推动公司生产经营发展迈上新台阶！部署了七个方面的重点工作：一、党建引领是基石，就是把方向、管大局、控底线、聚人心；二、深耕细作，聚焦转型，打造高品质营销能力；三、注重履约能力建设，夯实高质量发展基础；公司要从文化执行引领，转型战略落地、管理提升保障三个方面，深入贯彻落实安装集团2019年工作会议要求。紧紧围绕年度目标任务，坚持以问题为导向，持续破解发展矛盾、攻克转型升级难

### 南京华建

#### 稳中求进谋求高质量发展 变革升级探索可行性机遇

2018年，南京华建在推进思想建设、增强技术能力、保障内部任务、提升检测质量方面均有效。2019年，南京华建要从五个方面开展工作：一是要加强人员的能力培训建设。建立完善竞争上岗机制，完善各区域项目人员配置，培养一支多能型人才队伍。二是规范工程款回收办法，加大回款力度，有效提升企业经营活力与中层。三是要全员加强政治理论学习，尤其要多为中层领导干部提供和创造学习的机会。四是要将对外经营作为2019年的重点工作，加大对外营销力度，提高企业品牌的宣传力度。五是要加强人才梯队建设，注重青年干部的培养选拔，尽快培养出一批思想上进、能力过硬，有责任心担当的年轻干部。南京华建将在保持现有领域业务有序开展的前提下，对标优秀企业，开拓视野，接触新领域，发展新技术，探索新市场，推进改革升级，促进发展增收，以新姿态、新面貌迎接2019年的到来。（王国鹏）

### 工程研究院

#### 调整思路，明确方向，开启科学发展新征程

工程研究院基本完成了集团下达的2018年工作目标任务，全年立项研发课题9项，包括南京市建委课题1项，1项中组办研发课题顺利通过评审，获得2项省部级奖，包括1项中施企协科学技术进步奖一等奖。深入贯彻落实集团工作会议精神和，充分发挥人才优势和纵向引领作用，加强对专业领域的前沿科技支撑。部署了以下十一方面的工作，保质保量地完成全年的研发工作；做好研发课题申报，

装集团的产业为基础，确立公司科技创新发展方向；尊重市场规律，划分组织架构，加强授权与监管力度，寻求高质量发展，做大做强主业优势，做大做强主营业务，结合上下游产业，打通全产业链条；完善组织架构，优化人才机制；清理老项目，科学认真核实公司状况，降本增效；以“大商务”工作为主线，以项目“两制”为手段，全面提升公司运营质量；落实责任到个人，明确任务，持续落实问题整改工作。（卢灿）

### 南方分公司

#### 规范管理 狠抓落实 推动高质量发展

2018年，南方分公司全面落实深化改革、不断开拓，各项经营业绩扎实，市场营销突飞猛进，结算收款成效显著，安全生产总体平稳，干部作风展现新作为。要求，2019年南方分公司要详细研究粤港澳大湾区相关规划及政策，并着力在营销、安全生产、内控管理、科技创新、团队建设和党风廉政建设等方面加强内部管理。从九个方面重点部署2019年工作：一是强化营销龙头地位，推动实现高质量

### 西北公司

#### 锐意进取 奋力前行 为推动西北公司高质量发展而努力奋斗

2月21日，西北公司2019年党的建设、党风廉政建设工作会议暨工作会在陕召开。中建安装集团公司党委书记、董事长田强出席会议并讲话。会议总结了2018年主要工作，指出2018年西北公司“大营销”体系日益完善，“大生产”联动显现成效，“大商务”管理落到实处，企业治理更加优化，党组织战斗堡垒得到巩固。围绕实现“11840”目标，会议部署了四方面工作：一是内升兼融，内培外拓优质项目，承接任务40个；二是统筹策划，创新突破，完成营业收入18亿；打造1个利润双增、2个月度产值过亿项目，筑造城市建设新名片；三是深化大商务管理，实现利润1亿元；四是以巡察整改为契机，强化“六大”建设，以党建高质量引领推动经营高质量。田强要求，一是要总结成功经验，坚守区域化。二是要坚守底线管理，防范风险。三是要遵守大商务管理，提升发展质量。四是要坚守大项目管理。五是坚持青年人才培养和使用。六是要求清企业性质，加强党建和党风廉政建设。七是重视安全工作，在履约压力巨大的情况下，确保安全生产工作忙而不乱。（安全生年作）

### 西南公司

#### 坚定信心 务实担当 开创公司高质量发展新局面

2018年，西南公司荣获鲁班奖1项，国优工程奖2项，成都市五一劳动奖状、工人先锋号等十余项荣誉，主要经营指标稳中求进，营销模式进一步优化，运营质量进一步提升，履约能力进一步提升，“大商务”管理协同推进初步显现，管理水平进一步提升，“两个责任”进一步强化、创新创先群“互联网+”学习宣传形式，工会组织归属四川省住房和城乡建设厅属地管理。2019年，部署以下六个方面工作：一是积极推进属地属地化管理，深化全面从严治党，加强党的绝对领导，使党建融入施工生产各项工作，发挥党建引领作用；二是加强区域政府投资平台公司

### 中建五洲

#### 奋力开创新时代转型升级新局面

2018年中建五洲主要经营指标全面好转，市场开拓稳步推进、工厂运营更加精细、履约水平稳步提高、日常管理不断提升、“大商务”管理推进有序、党建工作稳步提升，圆满完成了年度各项预期目标。2019年中建五洲坚持稳中求进的总基调，坚持“钢结构做精，新能源做优，化工设备做专，金属装饰做优”的发展理念。积极开拓金属装饰、桥梁钢结构、海上风电、压力容器核心设备市场，加大LNG船箱、抗震支架研发力度，以技术为核心，促进转型升级。围绕大商务管理，贯穿

营销、合约、项目管理、结算等全生命周期管控，以“差异化”的总体战略促进转型升级，提质增效，以高质量发展做优做强“中建装备制造”名片。会议部署了六个方面的重点工作：一是聚焦高端营销，推动高质量发展的发规模；二是聚焦履约品质，实施高质量的项目管控；三是聚焦降本增效，强化高质量的商务管理；四是聚焦创新驱动，打造高质量的竞争优势；五是聚焦深化改革，实现高质量的运营管理；六是聚焦党的建设，推进企业全面从严治党。（张媛媛）

### 上海公司

#### 栉风沐雨 砥砺前行 奋勇争先 努力赶超

2018年，上海分公司积极适应新形势、新任务与新要求，积极调整经营思路，群策群力开拓上海市场，狠抓过程精细化管理，积极巩固发展成果，在稳增长、调结构、促平衡方面求综合平衡，主要经济指标稳中向好，工业厂房、石化类项目取得突破，立项营销项目数量不断增加完善人机机制，真正体现“人尽其才、才尽其用”；八是整合资源，完善下级机制，尽快完成区域布局；九是落实管党治党职责，持续加强党的建设。（卞文洁）

增强市场信心，优化营销力量，推进上海市场高质量发展。三是增强危机意识，以“大商务”理念重塑管理基础。四是做好安全生产，坚持技术先行，打造一支有力量的项目管理团队，提升企业核心竞争力。五是优化人才结构，坚持深化改革，充分激发人才活力。六是立足“军魂”，恪守“红色基因”，以“大党建”统领企业发展。力争2019年公司经营状况全面好转扎实迈进，坚持特色发展，打入中建安装集团内部第一梯队。二是

### 石化工程公司

#### 凝聚转型创新共识 形成振兴发展合力

2018年石化工程公司加大转型升级力度，完善组织架构调整，加快优质人才引进，推进资质申领工作，将市场营销放在工作重中，除优化营销体系、规范营销管理的完善外，自主营销方面有所斩获，成功中标的青岛恒源化工项目进一步奠定了公司在聚烯烃酯等高新材料设计领域的地位。2019年石化工程公司转型升级管控工作，公司将围绕石化主业，加大宣传力度，打造高质量石化品牌。结合公司聚焦高端市场、“大业主”、“大海外”的“三聚”策略，推进石化EPC全产业链

的无缝对接。推动业务模式改革，统一全员发展思想，加快组织架构调整，标准化各项管理体系，优化人才结构，强化工作作风建设，加快公司转型升级步伐。加强营销管理的完善外，自主营销方面有所斩获，成功中标的青岛恒源化工项目进一步奠定了公司在聚烯烃酯等高新材料设计领域的地位。2019年石化工程公司转型升级管控工作，公司将围绕石化主业，加大宣传力度，打造高质量石化品牌。结合公司聚焦高端市场、“大业主”、“大海外”的“三聚”策略，推进石化EPC全产业链

### 工程公司

#### 攻坚克难 稳中求进 改革创新

3月2日，工程公司2019年工作会、2019年党的建设、党风廉政建设 and 反腐败工作会议在宁顺利召开，会议以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神为指导，全面总结2018年工程公司发展状况，系统分析当前存在的问题，重点部署2019年各项工作。2018年是工程公司实现高质量发展的攻坚之年，也是打造中建安装石化核心主业的奋斗之年，工程公司攻坚克难、团结奋进，全面完成了各项任务目标，专业化水平和综合实力稳步增强、品牌形象日益提升。（陈洁）

2019年，工程公司将重点做好八个方面工作：一是聚焦市场，坚持专业化营销，开创营销新局面；二是做好项目深度应用，确保项目履约；三是持续加强科技创新和成果应用；四是深入推进“大商务”，提升公司盈利能力；五是持续推动“两金”压降工作，提升企业运营质量；六是强基固本，提升公司各项管控水平；七是加强人才队伍建设，落实人才强企；八是强化党的建设，加强品牌宣传，为工程公司发展保驾护航。（陈洁）

### 浙江公司

#### 谋发展 勇作为 促效益 奋力开创高质量发展新局面

2018年，浙江公司以“十三五”目标规划为引领，全体职工紧紧围绕企业发展目标，迎难而上、迎难而上，海外业务再上台阶，传统主业稳步发展，合同履约、安全生产和企业稳定保持了良好局面，人才培养和队伍建设和进一步加，使公司呈现出平稳较快发展的态势。2019年，浙江公司将将以党的十九大精神为指引，顺应发展趋势，抢抓机遇，进一步提升和提质增效为主线，以改革和创新为动力，加强市场开拓，调

整经营结构，坚定不移走稳中求进的高质量发展道路，全面完成年度发展目标。2019年浙江公司将重点做好以下六项重点工作：一是狠抓“三大市场”，力争市场拓展实现新突破；二是加强项目管控，推动企业提质增效；三是坚持创新驱动，提升企业核心竞争力；四是狠抓降本增效，提升总体盈利能力；五是创新管理模式，加强人才队伍建设；六是夯实党建基础，推动党建工作标准化建设。（王旭华）

### 中建轨道

#### 聚力经营内外市场 潜心提升企业品质

2018年以来，中建轨道交通电气工程有限公司在北京成功注册，所属铺轨及系统机电项目分别实现长沙地铁4号线“4·30”、徐州地铁1号线“8·30”、



正月初一，党委书记、董事长田强到一公司济南轨道交通3号线项目慰问春节期间坚守岗位的项目部管理人员及工友，并送上新春祝福。（赵甜）



正月初三，党委副书记、总经理周世林，副总经理项兴元到深圳国际会展中心项目、深圳地铁9号线西延线项目慰问，为项目管理人员和工友送上新春祝福和慰问红包。（王璐寒 覃海斌）



正月初一，副总经理刘福建到大连恒力石化项目慰问481名坚守岗位的一线职工。（陈洁）



大年三十，深圳国际会展中心项目为员工准备了丰盛的年夜饭，并开展新春茶话会，热热闹闹过新年。（王璐寒）



正月初八，副总经理张友全到西北公司“三中心”项目慰问，为春节以来坚守一线的全体管理人员及工友送去新春祝福。（梁月华）



工程公司大连恒力石化项目481名一线职工坚守在工作岗位。（陈洁）



当地时间2019年2月3日，海外事业部巴哈马希尔顿二期项目在当地中餐小礼堂举办“封顶2018预留2019”迎新年活动。（李成）



节日期间，党委副书记、纪委书记、工会主席陈德峰与国际工程分公司党总支书记、执行董事刘青赴阿联酋阿布扎比油气集输项目，科威特子弹厂、大学城项目为中外籍管理人员共度新春佳节。（杨文娟）



2019年的新年，我留在了青岛地铁8号线项目，只因我是中建华！（唐瑞哲）

