



浙企准字第 A001 号
2020 年 8 月 20 日
第 7 期(总第 385 期)
编辑电话:0571-28118066
编辑部地址:杭州市天目山路 306 号
电子邮箱:bgs@hz-jg.com

杭州建工报

杭州建工集团有限责任公司主办
HANG ZHOU JIAN GONG BAO



扫一扫
关注杭州建工集团微信公众号

内部刊物 免费赠阅

未来已来 拥抱变化 固本创新 再创佳绩

——杭州建工集团顺利召开 2020 年半年度工作会议

杭州的高温姗姗来迟,北方已吹起了凉爽的秋风。8月15日,集团40余名参加杭州建工2020年半年度工作会议的人员乘着秋风,来到千年古都——西安。

一下飞机,还来不及欣赏古都风光,参会人员就直奔绿城新鸿基项目现场观摩。项目技术负责人从项目基本情况、技术创新、精细化管理、安全文明施工等方面作了详细介绍,总经理宋志刚代表集团对项目部的各方面工作表示肯定,特别是一些优秀的经验和做法也值得集团学习和借鉴。随后,参会人员进行现场观摩。

观摩结束后,集团牵头组织召开了陕西共赢答谢会,特别邀请了陕西金华商会长、绍兴商会会长及绿城集团、禾盛控股集团、陕西亿丰、陕西路桥、际华集团、陕西名城等知名房产开发、建筑企业的负责人,在陕的浙江籍业内优秀人士出席答谢会。会议上,集团总经理宋志刚向大家介绍了杭州建工的基本情况,加深了陕西业界对集团的了解,希望未来能与各方有更长远合作。西安分公司经理殷伟表示,西安分公司成立三年,能在西安市场有所成绩离不开各位的支持与合作,杭州建工会继续以精益求精的态度,把项目打造成为精品项目、标杆项目,实现共赢。集团董事长张汉文致辞,他首先对各位的支持与百忙中抽出时间参加答谢会表示感谢。他表示,杭州建工具有混合所有制企业的特质,拥有完整的建筑业产业链和规范的管理体系,并有着体制、资金、技术、人才等方面的优势,未来抱着做好做强建筑业、合作共赢的理念,深耕区域市场,广交朋友,加强合作,强化队伍建设及“建筑业+金融”,不断提升实力和口碑,成为业主的优秀供应商,成为项目管理的牢固后盾。随后,各方从未来发展、市场前景、合作方向等方面开展了交流。答谢会最后,集团与陕西亿丰、陕西名城签署了战略合作协议,表达了集团深耕区域市场的决心。

8月16日上午9点半,杭州建工2020年半年度工作会议准时召开。集团董事长张汉文,党委书记、副董事长郑育辉,总经理宋志刚,董事长顾问连志,集团中高层管理人员及子公司负责人、分公司经理共四十余人参加本次会议,广厦

控股集团建筑业发展管理总部总经理俞敏列席会议。会议由集团党委书记、副董事长郑育辉主持。

集团总经理宋志刚首先代表经营班子作了题为《凝心聚力 脚踏实地 行稳致远 全面实现企业“十三五”发展总体目标》的2020年半年度工作报告,总结了上半年各项经济指标和荣誉的完成情况。1-7月,集团完成产值49.47亿,完成新承接业务量64.57亿。疫情期间,集团紧抓经营龙头不放松,承接了多项重大工程,储备了一批优良业务;同时在复工复产方面,集团积极响应“两手都要硬、两战都要赢”的号召,一边落实科学防疫,一边统筹安排复工复产,打好安全复工战。另外,停工不停学,集团合理利用时间开展网上“云课堂”;“领航计划”、专业技能工作室的创新推出,则加强了企业技术骨干人才和金蓝领的培养,为各类人才的成长提供了最优的环境。

同时,作为年度工作重点的“清欠工作”也稳步推进,设立了专门的处置工作机构,并制定了详细的工作计划方案,加大力度回收企业沉淀资金。

今年是企业“十三五”规划的最后一年,针对最后半年“冲刺阶段”的计划,宋总经理提出,要坚持“发展”为中心,瞄准“区域市场”和“新兴业务市场”两大市场不断发力,优化业务结构,全面推动企业各项管理工作提升,优化项目管理、技术创新、人力、资金四大资源,为杭州建工站稳“双百亿”,向集团本部实现“双百亿”的目标迈进提供有力的支持!

随后,方法春作为优秀项目经理代表作了关于工程营造的心得分享。他从为业主、为顾客创造价值的角度,以全新的方式剖析了如何满足顾



客需求、如何进行成本控制、如何处理各方关系,本质就是以工程作为媒介,实现各方的互利共赢。

最后,董事长张汉文作重要讲话。他强调,上半年杭建工在疫情和一手变动的双重影响下,仍能保持生产经营和管理工作平稳有序,十分不容易。对于杭建工的未来发展,张董事长提出了十六字方针——“未来已来,拥抱变化,固本创新,再创佳绩”。

“未来已来,拥抱变化”。从国家宏观层面来说,整个建筑业板块的经济还是增量发展,市场前景广阔,大家要增强信心,积极应对不断变化的市场,政策及日益激烈的行业竞争,强化技术创新和金融创新,抓住城镇化、建筑工业化、亚运时代等契机,打造精品工程,提升品牌效应,适度扩大规模。

“固本创新,再创佳绩”。“固本创新”的核心就是要“固根基、亮优势、补短板、强弱项”,一方面要做到“坚持混合所有制的体制优势,坚持规范严谨的管理运行机制,坚持党建在企业经营管理中的引领作用,坚持关爱员工、倡导员工与企业共同成长的人文环境,坚持保持良好的资产结构和财务结构”五个坚持,不断巩固、优化成

客需求、如何进行成本控制、如何处理各方关系,本质就是以工程作为媒介,实现各方的互利共赢。

最后,董事长张汉文作重要讲话。他强调,上半年杭建工在疫情和一手变动的双重影响下,仍能保持生产经营和管理工作平稳有序,十分不容易。对于杭建工的未来发展,张董事长提出了十六字方针——“未来已来,拥抱变化,固本创新,再创佳绩”。

“未来已来,拥抱变化”。从国家宏观层面来说,整个建筑业板块的经济还是增量发展,市场前景广阔,大家要增强信心,积极应对不断变化的市场,政策及日益激烈的行业竞争,强化技术创新和金融创新,抓住城镇化、建筑工业化、亚运时代等契机,打造精品工程,提升品牌效应,适度扩大规模。

“固本创新,再创佳绩”。“固本创新”的核心就是要“固根基、亮优势、补短板、强弱项”,一方面要做到“坚持混合所有制的体制优势,坚持规范严谨的管理运行机制,坚持党建在企业经营管理中的引领作用,坚持关爱员工、倡导员工与企业共同成长的人文环境,坚持保持良好的资产结构和财务结构”五个坚持,不断巩固、优化成

果;另一方面要牢固树立“发展是硬道理、发展是第一要务”的理念,在企业经营发展、企业管理、企业改革三方面有所突破。

在企业经营发展上,一是要实现项目经理队伍的新突破,建立起项目经理队伍建设的长效机制,与项目经理达到共赢、共享、共同发展;二是要深耕区域与开拓新区域相结合,做深做透,做大做强已有市场,有计划、有布局地开拓新市场;三是要强化合作,加大与大业主、大国企、大设计院的战略合作;四是

要产业结构、经营模式上实现突破,多鼓励尝试EPC、EPC+F模式,鼓励建筑业和房地产行业适度打通。

在企业管理上,一是要实现风控管理有所突破,处理好发展和风控的关系,严格落实风险控制

度;二是要加大工程创优的工作力度;三是财务在创新金融和实体业务相结合方面要有新突破,在盘活资金存量、增加现金周转的同时,创新模式,促进“融资”向“融信”转变;四是完善集团母子分公司之间的管控关系有新突破,处理好本级和分公司、项目部之间的三级管理关系,对杭安、杭构从以往的“法人治理管理”模式向“法人治理+职能管理”模式转变;五是要处理好服务和管理的

关系,做到“严格管理、热情服务、多下基层”。在企业改革上,一是要创新激励机制,提升员工的积极性和能动性;二是要优化人才结构,内外并举,以内部培养为主,适度结合外部引进,建设稳定又充满活力的人才队伍。

对于下半年的工作,张董提出了两点要求。一是要上下齐心狠抓业务,创产值、保进度,坚持“经营龙头”定位,在注重风控的同时,能把企业的经营业绩再提升一个档次。二是要抓清欠,加大奖惩力度,集团、分公司、项目部三级联动确保清欠工作出实效。

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

度;二是要加大工程创优的工作力度;三是财务在创新金融和实体业务相结合方面要有新突破,在盘活资金存量、增加现金周转的同时,创新模式,促进“融资”向“融信”转变;四是完善集团母子分公司之间的管控关系有新突破,处理好本级和分公司、项目部之间的三级管理关系,对杭安、杭构从以往的“法人治理管理”模式向“法人治理+职能管理”模式转变;五是要处理好服务和管理的

关系,做到“严格管理、热情服务、多下基层”。在企业改革上,一是要创新激励机制,提升员工的积极性和能动性;二是要优化人才结构,内外并举,以内部培养为主,适度结合外部引进,建设稳定又充满活力的人才队伍。

对于下半年的工作,张董提出了两点要求。一是要上下齐心狠抓业务,创产值、保进度,坚持“经营龙头”定位,在注重风控的同时,能把企业的经营业绩再提升一个档次。二是要抓清欠,加大奖惩力度,集团、分公司、项目部三级联动确保清欠工作出实效。

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

未来已来,前景可期。面对巨变的外部环境,我们不忘初心,凝心聚力,无惧风雨,让杭建工向着更辉煌的明天前行!

稳中求进 敢于突破 强化统筹

——杭安公司圆满召开第二十次股东会、六届四次暨七届一次董事会



7月20日,杭安公司第二十次股东会、六届四次暨七届一次董事会在五楼会议室召开。杭安公司股东代表、第七届董事及监事出席会议,高层管理人员列席会议。会议由董事郑育辉主持。

会议首先选举了第七届董事和监事,张汉文、郑育辉、宋志刚、孟功乔、杜育共五人作为第七届董事会成员及叶曼桦、俞树法、周振维、孙馥泉、胡增强共五人作为第七届监事会成员。会上,张汉文当选为第七届董事会董事长,叶曼桦当选为第七届监事会主席。董事会继续聘任孟功乔为总经理,沈琼为财务总监。另根据总经理的提请,其余经营班子成员继续连任。

会议审议通过了总经理孟功乔代表杭安公司经营班子所作的题为《负重前行 向阳而生 坚定信心 未来可期》的工作报告。2019年,杭安公司以“稳中求进”为发展基调,一方面继续实行大客户战略,发展区域市场,引入合作伙伴等;另一方面,加强内部管理,严抓项目的质量和安全,同时控风险、

搭平台、聚人才,为企业稳步发展打好坚实的基础。尤其在创优夺杯和技术创新上取得了优异成绩,荣获了“中国土木工程詹天佑奖”及“国家优质工程奖(金质奖)”、“中国安装之星”、“浙江省优秀安装质量奖”、“苏州市姑苏杯优质工程奖”等多项荣誉。2020年,虽然受疫情影响,杭安公司上半年面临着严峻的考验,所以下阶段杭安公司要多渠道、多途径,全力以赴做好经营工作,继续推行引进优质合作伙伴,多领域发展,拓展区域市场三大方略。此外,重点做好项目经理的培养,打造项目经理队伍建设,以保证新老血液的融合与更新。

随后,会议审议通过了2019年度财务决算报告和预算执行情况、2019年度利润分配方案、2020年度财务预算方案。

各董事、监事在听取了报告后表示,杭安公司在2019年稳中求进,实现了高质量发展,主要经济指标、优化管理、开源节流、风险控制、技术创新、创优夺杯、队伍培养、文化建设等方面呈现出较大的亮点。要求杭安公司在市场中寻找新的切入点,全力以赴做好经营工作,尤其是鼓励项目经理“走出去”,进一步加大区域市场开拓力度,并持续推进大客户战略,保证业务的稳定性和增长性。此外,还就人才培养、应收账款催收、资质升级、遗留项目处理等工作提出了期望和建议。

董事长张汉文对杭安公司所取得的成绩给予赞扬与肯定,对经营班子的辛勤付出表示感谢。他指出,信心就是力量,杭安公司拥有完善规范的管理机制、敢打敢拼的项目管理团队等良好的基础,更要对未来坚定信心。随后,张董用“稳中求进、敢于突破、强化统筹”为公司下一步的工作指明了方向。

(下转第5版)

坚持不懈 破困增效 推动高质量发展

——杭构公司(建工建材公司、建工砼公司)等三家单位第二十三次(十三次)股东会、六届四次暨七届一次董事会圆满召开

杭州建筑构件集团有限公司(杭州建工建材有限公司、杭州建工混凝土有限公司)等三家单位第二十三次(十三次)股东会、六届四次暨七届一次董事会会议于7月23日召开。杭构公司等三家企业董事、监事、杭州建工集团有限责任公司有关人员、杭构公司高层管理人员、各分子公司负责人及其他相关人员参加了会议。会议由杭州建工集团副董事长、党委书记郑育辉主持。

会议经选举,张汉文、郑育辉、宋志刚、周永元、王晓栋任杭构公司七届董事会董事,叶曼桦、周振维、吕翔、马建民、邵华峰任杭构公司七届监事会监事。张汉文、郑育辉、宋志刚、周永元、王晓栋为建工建材公司七届董事会董事,叶曼桦、吕翔、马建民为建工建材公司七届监事会监事。张汉文、周永元、沈彪为建工砼公司七届董事会董事;叶曼桦、吕翔、马建民为建工砼公司七届监事会监事。张汉文任三家公司七届董事会董事长,叶曼桦任三家公司七届监事会主席。聘任周永元为杭构公司总经理,马建民为杭构公司财务总监;王晓栋为建工建材公司总经理,赵亦军为建工建材公司财务总监;沈彪为建工砼公司总经理,马建民为建工砼公司财务总监;聘任王永强、赵轶为杭构公司副总经理,相玉成为杭构公司总工程师,吕翔为杭构公司总经理助理;聘任李平海为建工建材公司副总经理,唐新为建工建材公司副总经理兼总工程师,魏家振为建工建材公司总经理助理;聘任洪文贵、郁勇强为建工砼公司副总经理,曹春农为建工砼公司总工程师,姜水明、郑光明、刘卓远为建工砼公司总经理助理。

会议审议并一致审议通过了三家公司的工作报告、财务决算报告、利润分配方案、财务预算方案、各项主要经济技术



指标计划、基建与更新设备计划等。2019年杭构公司在面对宏观经济降速换挡,生产基地持续减少给企业发展带来的诸多困难和不确定性的条件下,锐意进取,迎难而上,继前两年产值先后攀上8亿、12亿大关的高基数基础上,生产经营再实现突破增长,产值、产量、效益均创新高。

经营上因时顺势拓展业务,将抢抓优质业务作为应对复杂环境变化的“压舱石”,落实“大企业、大客户”战略,创新理念,助推业务拓展;砼业务大力承接地铁、市政、公建项目并保持近七成左右;构件业务新签地铁、杭绍城际等管片业务逾20万方;外加剂业务销量同比增长21%。

管理上企业以实现“高质量发展”为目标,立足“固根本、补短板、强弱项”,从改善盈利能力着手,从严管控,做深精细化管理;破困融合,对仁和基地进行优化整合,强强联合,发挥团队各自优势,实现1+1+1>3效能,基地预拌砼年生产和业务承接首次突破百万大关,构件年产量15万方,外加剂年产量接近5万吨,三大产品均创历史新高。(下转第5版)

集团董事长张汉文一行赴杭构集团视察指导

8月5日,台风过境后的第一个高温天,杭构集团仁和基地、闲林基地,各项生产正有条不紊、如火如荼的进行着。为了深入生产现场,倾听一线心声,实地解决发展难题,集团董事长张汉文、总经理宋志刚赴仁和基地、闲林基地视察指导工作,杭构集团总经理周永安、各分子公司负责人全程陪同视察。

张董事长一行先后视察了PC车间、钢筋加工车间、管片车间、杭构新材生产车间、试验室以及闲林基地现场,并认真听取了陪同人员的详细介绍。

张董事长对基地现场进行全面视察后,与杭构集团基层各单位领导进行座谈,并认真听取了各单位负责人围绕各自单位的生产、经营情况和未来规划等介绍。杭构集团总经理周永安,也着重就各单位下一步规划向张汉文董事长等领导作了相应介绍。

集团董事长张汉文在听取汇报后,就如如何开展下一步工作提出建议。宋志刚总经理

表示,杭构集团要继续保持良好的发展势头,三大产品在满足现有产能的前提下,要进一步挖潜,抢占市场;同时,杭构集团也要在应收账款回收、成本控制、未来规划等工作上下苦功。

董事长张汉文在听取汇报后表示,首次来到杭构集团生产基地,看到热火朝天、欣欣向荣的生产现场,杭构集团未来可期。针对杭构集团下一步工作,张董事长提出两方面要求:一方面,杭构集团是杭州建工集团的主要经济增长点,商品砼要挖潜产能,继续保持稳中有升,构件产品要明确方向,做好规划,外加剂产品要在风险可控的前提下,扩大规模;另一方面,杭构集团要继续在“市场”、“产能”、“成本”等方面挖潜,提高企业竞争力。张董事长表示,杭构集团要充分利用各单位优势,集团本部也将继续为杭构集团创造良好的发展平台,大家一起撸起袖子加油干,共同推进企业发展再上新台阶!

(杭构集团 袁松英)



集团顺利签约绿城中国浙江区域公司战略总包

8月12日,绿城中国浙江区域公司战略总包签约仪式在绿城浙江区域公司隆重举行,绿城浙江区域公司常务副总王俊峰、总工程师王强、产品管理部总经理张庆红、工程管理部总监陈四标、成本部总监李亚红以及各战略总包单位代表出席会议,集团总经理宋志刚代表杭州建工参加签约仪式。

近年来,集团在立足公建市场的同时,一直积极参与房开项目的竞争,凭借着雄厚的企业实力和丰富的管理经验赢得同绿城、蓝城、碧桂园、禹洲、宋都等大型房开公司的长期战略合作。此次绿城集团甄选浙江区域优质战略总包单位通过区域集采招标方式确定,集团以合理的报价和良好的履约行为在众多优秀供应商中脱颖而出,一举中得温州地区集采工程。

签约仪式在双方畅谈中愉快进行,绿城浙江区域常务副总王俊峰对杭州建工顺利中标表示祝贺,并对杭州建工多年以来的履约情况予以了肯定;集团总经理宋志刚对绿城公司的认可表示感谢,并表示杭集团与绿城自2015年杨柳郡二期合作之初,就凭借



着优良的工程品质、优秀的现场管理、良好的服务态度成为绿城优秀供应商,并举办了绿城中国现场观摩会,同时该项目还获得了2020年度钱江杯优质工程,这些成绩得益于绿城公司的支持与配合,我们也会戒骄戒躁,让项目品质更上一层楼。

截至目前,集团已承接绿城系列项目超过130万平方米,签约额超过30亿元。每一次的合作中,我们倍感珍惜,以品质和服务说服业主,今后杭州建工将继续培养适合绿城管理体系的人才,加强项目管理,以更优质的工程携手绿城回馈社会。

(一分公司 斯亦平、王文雄)

杭安公司项目经理协会召开2020年交流会

近日,杭安公司项目经理协会组织召开了主题为“树典型、育新人、增后劲、促发展”的交流会,集团及杭安公司董事长张汉文、集团董事长顾问连毛、集团总经理宋志刚、杭安公司总经理孟功乔、项目经理协会会长陈建平以及30余名项目经理、杭安公司中高层管理人员齐聚一堂,交流分享如何加强项目经理队伍建设,培育新生代项目经理。会议由项目经理协会副会长杨国君主持。

与会人员首先参观了杭安公司机电安装工程、衢州绿色集聚区慧谷工业设计创新园机电工程,分公司经理舒国清从工程概况、BIM设计、质量控制、安全管理、创优目标等方面向大家作了介绍。

在随后的交流会议上,项目经理舒国清、胡增强分别作了分享交流。

舒国清从新生代项目经理角度,分享了自己从施工员到技术负责人再到项目经理的成长历程,在老一辈项目经理的培养、扶持和帮助下,才取得了现有的成绩。他表示,很庆幸进入了杭安公司,在公司平台上只要肯沉下心来、发挥才干,就有机会脱颖而出。同时,他也呼吁大家要维护好企业品牌,全力以赴开拓市场,开创公司繁花似锦的明天!

胡增强从中生代项目经理角度,就如何培养新人作了交流分享。一是适时关注,引导新人走好起始路,让他们了解公司的优秀平台和发展空间;二是传授经验,缩短适应期,发扬公司“师带徒”的企业文化和优良传统,配备师傅,形成点对点的带教;三是勤交流,多沟通,弥补不足之处,鼓励新人学习

新材料、新技术、新方法,激励他们掌握多项技能;四是创造机会,攀登新台阶,从投标、施工、决算等环节不断为他们创造独立应对的锻炼机会,使其快速成长为独当一面的项目经理。

其他与会项目经理也结合自身经验,交流了培养新生代项目经理的意义、内涵、要求和方法,认为一支职业素养好、工作能力强、富有战斗力的项目经理队伍是公司的核心竞争力。各职能部门负责人表态,将进一步树立服务意识、增强服务理念、提升服务能力,全心全意为项目经理做好服务工作。

项目经理协会副会长杨国君表示,“师带徒”是杭安公司的优良传统,多个年轻的项目经理就是以此为指引成长起来的。老一辈的项目经理也会挑起担子,扛起责任,做好传承与创新,培养出多名优秀的接班人。

项目经理协会会长陈建平提出,培养新生代项目经理是协会当下的工作重心,协会将进一步发挥桥梁纽带作用,培养出更多业务精湛的优秀项目经理,为公司发展贡献更大的力量。

几位领导在认真听取了大家的发言后,就人才队伍建设、项目经理培养等方面提出了要求。

杭安公司总经理孟功乔表示,在当前形势下,杭安公司把新生代项目经理及后备人才队伍的培养和建设作为加快企业发展的重要着力点,全方位培养在思想境界、知识水平、工作方法、管理能力等方面与企业生产经营相匹配的项目经理队伍,成为企业转型发展的强大支撑。同时,杭安公司也建立了“人才池”,即人力资源统一调配机制,让各分公司、项目部的一线人员及管理团队有效流动起来,形成良性循环。

集团总经理宋志刚表示,目前项目经理断层已经成为一个不可忽视的现状,因此杭安公司一定要不断优化调整引才、用人、育人、留人的制度,建立、规划好新生代项目经理的职业生涯和发展平台,突出抓好后备人才管理、能力培养以及后续环节。

集团董事长顾问来

连毛指出,本次活动对项目经理队伍建设具有重大意义,展现了杭安公司培养人才的决心。他就下步工作提出了三点建议:一是要建立材料集中采购平台,严格把控材料质量,优化资源配置,提升供货效率,降低资金成本;二是要突出重围,发挥出技术和品牌优势,走出浙江,向省外市场拓展;三是进一步深化经营理念,有针对性与总承包企业、设计院等单位建立战略联盟,开展实质性合作。

集团及杭安公司董事长张汉文认真听取了大家的发言,张董表示,杭安公司具有深厚的企业文化和历史传承,也拥有一支优秀的管理团队。项目经理是企业的核心竞争力,是财富的创造者、是市场的开拓者、是发展的实践者,必须要不遗余力来保持好并有效提升这份竞争力。

对于企业下阶段的发展,张董也提出了三点工作要求:

一是要精准施策,建立人才培养长效机制。包括激励机制、选拔机制、用人机制等等,通过系统化建设,不断产出优质的人才。还要进一步突出企业的技术资源、资金资源、人才资源,实现与杭州建工集团的资源共享。

二是要搭建好商业平台,提升服务质量。进入新时代,一定要有平台的思维,如今很多的经营信息都是分散的、碎片化的,信息不畅通,甚至被隔离,很容易造成了客户的流失。因此,平台建设就是把信息和数据聚集起来,要把先进的理念,诸如把质量、效益、结构和活力这些新时代的特点融入到平台建设中,以此来吸引了更多的客户,打造出全新的生态系统。当然,平台建立后,相应的服务质量要与之匹配。

三是要勇于尝新、敢于突破。期望各位项目经理摒弃小富即安的思想,在开拓省外市场、发展新业务领域、创新机制体制等方面争做急先锋,让企业发展实现新的飞跃。

最后,张董表示,项目经理是企业发展的“脊梁”,项目经理的高度决定了企业的发展速度。在杭安公司的发展历程中,一代又一代项目经理的传承为公司的发展源源不断注入新鲜血液,增加新的活力!也正是由于一批又一批项目经理的付出与奋斗,杭安公司方能始终站在行业前列!

(杭安公司 郇栋)

连中两元! 杭构·建工建材公司拿下两大民生工程管片业务!

近日,杭构·建工建材公司捷报频传!成功中标了“之江路输水管廊及道路提升工程14.5m的大直径管片业务”和“杭州机场轨道快线SGJC-5标项目工程”管片业务。

“之江路输水管廊及道路提升工程14.5m的大直径管片业务”签约量逾7万方,合同总价约1.39亿元。之江路输水管廊及道路提升工程,位于杭州市主城区沿钱塘江北岸的核心区域,西起之浦路以西,东至复兴路,全长约6.9km,是钱塘江与西湖景区紧密连接的重要纽带,也是浙江省大湾区、大花园建设的主要载体。线路共设2对隧道,主线隧道总长约5.6km,杭构·建工建材公司供应其中的北段1350环大管片。该项目是公司迄今为止,单环直径最大、方量最多、合同总价最高的项目。之江路输水管廊所采用的大管片,不仅仅是杭构·建工建材公司生产的管片之最,也是目前市场上市政使用的最大直径盾构隧道管片。14.5m的大直径管片,需要同时容纳三个车道,是未来杭州市政交通工程转型升级的主要方向;根据设计要求,管片混凝土强度等级由原C55提高到C60,抗渗等级由原P10提高到P12,难度可见一斑。

接下来,在管片项目生产过程中,建工建材人将继续秉承杭构集团精益求精的预制构件生产理念,制造外美内实的精品构件,树立杭构集团“一流的混凝土制品专家”品牌,为隧道建设尽心尽力,为亚运会的顺利召开贡献力量。

(杭构集团 缪细荣、魏家振)

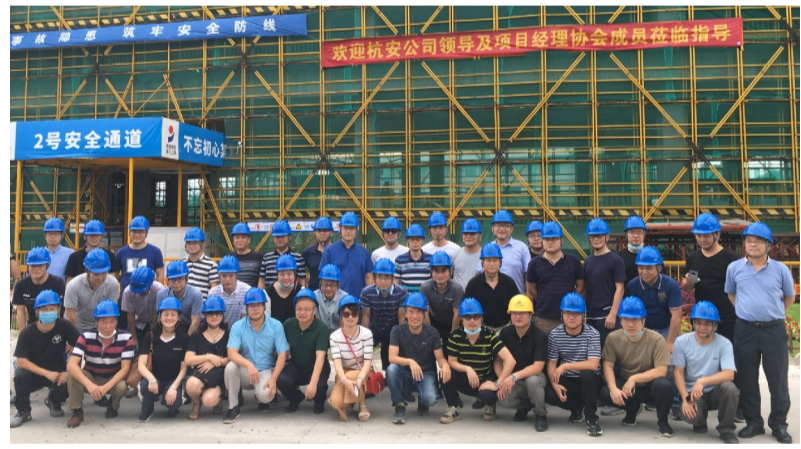
固镇碧桂园项目首开区五栋楼通过竣工验收

经过四个多月的艰苦努力,固镇碧桂园首开区五栋楼于7月15日顺利完成竣工验收工作。此次竣工验收的12#、13#、15#、16#、18#楼为高层住宅楼,于2018年5月1日正式开工建设。

由主管部门及建设、设计、监理、勘察、施工各方单位组成的验收组,在听取了项目部各项工作的汇报后,分组深入施工现场,分别从施工质量、工程完成情况、工程资料等方面进行了细致检查。经过审查,验收组一致认为项目在规划、勘察、设计、施工、验收等建设管理过程中符合设计及规范要求,手续齐备,工程质量合格,同意该项目通过验收,并对项目工程的高质量推进给予了充分肯定。

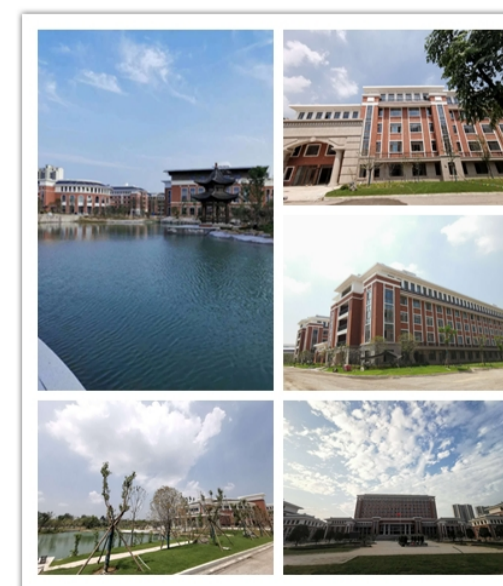
目前,固镇碧桂园北区已陆续开发了13栋住宅及配套楼。此次5栋楼竣工后,剩余8栋楼将在2021年—2022年完成竣工验收。南区7栋住宅及幼儿园、地库等配套设施将在今年下半年开始陆续开工建设,整个工程预计2023年全部完成。

(安徽分公司 鲁文斌)



汗水浇灌收获 实干笃定前行

——灵璧中学整体搬迁工程项目顺利交付启动搬迁



8月14日,安徽灵璧中学新校区搬迁启动仪式在灵璧中学新校区综合楼十楼会议室如期举行。灵璧县委书记刘博夫出席并主持启动仪式,灵璧县住建局、教体局、环保局、城管局等相关部门领导列席参加。

在启动仪式上,集团总经理助理兼安徽分公司经理赵彪、灵璧中学校长王峰分别就项目完成情况及学校搬迁情况进行了汇报,各政府部门领导就其所管辖范围内工作进行了简要汇报。

刘书记强调,“百年大计教育为本,教育是民族振兴、社会进步的重要基石,是功在当代、利在千秋的德政工程。灵璧中学整体搬迁项目作为安徽省的重点工程、灵璧县的标杆工程,作为该项目的总包单位,杭州建工集团要抓紧完成剩余零星收尾工作,加快课桌

椅、办公桌、黑板等教学设备的安装进度,确保娃娃们来上学能有一个良好的学习环境。”同时要求各相关部门积极配合做好灵璧中学新校区搬迁的服务工作。

灵璧中学整体搬迁项目是灵璧县公共设施PPP项目包中最大一个子项目,共19个单体,占地378亩,总建筑面积约198000平方米,总投资约6.1亿元人民币,整体布局分为南北中三个区域,教学楼、实验楼、宿舍食堂、景观带等一应俱全,建成后服务于7500余名师生。自开工以来,一直受到外界的重点关注。

今年上半年,受新冠疫情影响,复工时间较往年晚了近一个多月,工人回岗的速度也延迟了许多,而灵璧中学整体搬迁工程正式复工后,项目部就接灵璧县委、县政府通知,要求灵璧中学整体搬迁工程必须在今年8月份全

部完工达到使用条件并完成灵璧中学的整体搬迁工作。面对灵璧县委、县政府的交付要求,面对全灵璧人的殷殷期盼,面对时间短、体量大的难题,全体项目管理人员深感责任重大,如何保证工期和如期完成顺利搬迁成了急需解决的问题。

针对工期短、任务重、责任大的局面,项目部压缩调整了工期倒排计划并在公司领导的指示下成立了“灵璧中学整体搬迁工程交付协调小组”,分项指派责任人落实任务进度情况。除此之外,公司领导还紧急调配资金保障生产资源的供应,并从其他项目抽调优秀的管理人员用于补充现场管理能力。

虽然施工计划编排得很好,但在实际施工中仍困难重重。疫情刚结束劳动力不足,原材料供应不及,6月的雨水泛滥,8月的高温酷暑……为

保证如期完成节点任务,项目部全体人员积极采取措施,克服困难,没有条件创造条件,真正做到了“小雨正常干,大雨不停干,晴天拼命干,夜里挑灯干”。在最后的冲刺阶段,为了净化施工现场环境,给工期“清障碍”,项目部全体管理人员在公司领导带领下组织成立保洁清理小队,利用晚上下班时间加班进行场内卫生清理,安徽区域其他兄弟项目也自发组织人员利用晚上时间赶来帮忙。

在这不到五个月的时间里,项目部全体建设者们以高昂的斗志、火热的激情,投身大干热潮;白天与骄阳为伍,夜晚与星辰为伴,战胜了疫情,挺过了暴雨,扛过了烈日,用高质量高水平的精品工程向灵璧人民交上了一份满意的答卷!

(安徽分公司 赵伟)

未来已来 拥抱变化 固本创新 再创佳绩

——张汉文董事长在2020年半年度工作会议上的讲话

大家上午好！

这次会议内容很丰富。昨天下午安排了现场观摩会，之后又召开了陕西市场共赢答谢会。答谢会邀请了一部分重要客户和业内比较优秀的项目经理共同参加，大家作了充分交流。会上把杭建工的基本情况向大家作了介绍，并对杭建工今后战略上的一些考虑和安排作了通报。通过这次会议，加深了他们对杭建工的了解，增进了双方感情，效果良好。

本次会议安排在西安召开，主要基于两点考虑：一是表达对西安市场的重视，通过股债两到三年的努力，杭建工在整个西安市场拓展初见成效，站稳了脚跟，新承接工程量已经达到十几亿，西安区域将作为公司的又一重要高地来发展。二是对西安分公司前段时间所做的工作给予充分的鼓励和肯定。

昨天，大家参观了公司承建的绿城项目工地。我听后很受启发，不仅有文明施工，还有标化工地，最受启发的是怎样做好精细化管理、怎样做好成本管理。我们一直倡导建立学习型企业文化，既要走出去学习，也要做好企业内部相互学习。我要求公司对怎样加强内部交流学习，要形成具体的体系，要让内部交流学习成为一项长效和常态化的工作。

刚才宋志刚总经理代表经营班子对上半年的工作做了总结，对下半年的工作也做了周密的安排，我都很赞同。我认为上半年杭建工可以概括成一句话就是平稳有序。平稳在哪里？第一，是生产经营平稳，因为今年遇到特殊疫情，在这种特殊情况下，杭建工受影响并不大，这很不容易，值得肯定。第二，是我和来董的平稳过渡。可以说是无缝对接，我一直说，来董是真心真心帮助我，我也是真心真心尊重他，所以我们新老董事长的衔接过渡很顺利，这也是难能可贵。事实上，很多企业一把手变动会给大家带来一些影响。但可以说，就这件事情，对杭建工没有一点负面影响，包括我们的人员和业务都相当平稳。有序在哪里？整个杭建工，包括几个专业公司——杭安公司和杭构公司，管理相当有序，企业运营相当有序，这也十分不容易。

今天我的讲话主题，就十六个字：“未来已来，拥抱变化，固本创新，再创佳绩。”今天我就围绕这十六个字，两个方面，说说我的想法。这两个多月来，我对杭建工的情况有了基本掌握，从我这个新参与人的角度来看杭建工的问题，可能与在座的想法会不同，但我认为这也能给大家对原来惯性思维带来一定的冲击与新的思考。

一、未来已来，拥抱变化

(一)未来已来

建筑业的发展还是属于增量经济的发展。现在学术界有两种声音，其中一种认为增量的时代已经过去，现在主要靠存量。但是，从宏观层面来看，我认为，增量的时代还会延续一段时间，也就是说我们建筑业这个大市场会保持稳中有升。理由在哪里？中央提出“双循环”——外循环和内循环并举，以内循环为主。其本质就是仍以内需为主。我们有14亿人口，本身就是个大市场，内需拉动经济肯定是方向。我们一直说GDP增长的“三驾马车”——消费、投资、出口，虽说消费拉动经济，但实际上，仍要依靠投资拉动，其中很大一部分就是基础设施建设。上半年大家都看到，好多省份几乎同时推出万亿投资计划，所以从整个面上来看，我认为建筑业整体市场在几年内还是增量经济，不是存量经济。哪怕反过来讲，2019年整个中国的建筑业总产值是25万亿，即使是存量，这个量依然很大。

另外就是城镇化。虽然这几年城镇化上升的幅度比较大，但如果和国外70%、80%的城镇化率比，还有很大差距，这里自然就出现了市场需求。城镇化建设就要造房子、修路。所以说，整个建筑业市场容量足够大。我们做企业都有一个商业逻辑，任何一个产品、任何一个行业关键是有没有市场，如果没有市场，就是再技术领先、产品领先，那都没有用。有了市场，就看我们具不具备核心竞争力，能不能分到一杯羹，能不能获得超额利润。我说“未来已来”，从市场的角度来说前景很广阔。前两天中国施工企业管理协会发了个文件，也提到建筑业要建立对建筑业前景的信心和信心，我们对市场要充满信心。

(二)拥抱变化

1.行业竞争会进一步加剧。

7月份，资质改革提到要将多个资质统一到通用资质，这个改革的实质是什么？就是把市场的门进一步打开。这个政策对杭建工的影响在哪里？我们原来说集团本级有那么多专业资

质，如果资质合并，那我们的优势就没了。劳务也是如此，以后也会降低门槛，若实行备案制，肯定会出现很多小规模劳务公司。所以，资质改革我们要理解透彻，对我们带来哪些冲击，我们要充分思考，下一步该怎么做，我们要做足研究。

8月份，浙江省出台了《关于进一步推进房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包发展的实施意见（征求意见稿）》，鼓励施工企业申请取得设计资质，设计单位、施工单位以联合体形式完成的工程总承包项目，实现业绩互认、共享。本质上是鼓励真正意义上的工程总承包。杭建工今后能不能把握住这个方向？像杭安公司，从市场角度来说安装业务几乎都是总承包，很少采取单独招投标，市场压力很大；构件公司，市场主要在杭州，那就面临亚运前和亚运后的市场变化问题，我们该怎么去面对？未来的竞争肯定会越来越激烈。

2.建筑工业化是趋势。

昨天在观摩工地时，获得一个启发，我们通常把建筑工业化理解成装配式，是指工业化的产品，实际上建筑企业的管理也要工业化，库存管理、成本管理也可以工业化，向工业制造企业学习，这样我们的管理才能再上一个台阶。

3.技术创新和金融创新是趋势。

在技术层面，很多项目都已普及智慧工地。在融资金融方面，现在很多企业也在逐步试点创新手段，比如后面我会展开讲“建筑业+金融”的概念。

所以我说，建筑业“未来已来”，需要我们“拥抱变化”。一方面，总量没问题，另一方面，市场、政策、技术上都有新变化，最终归为一句话：“变化是常态，竞争也是常态”。面对这些变化，杭建工如何应对？这里给出四个字：品牌、规模。没有规模，怎么来保证盈利水平？没有品牌，怎么能扩展市场？怎么来提高管理效益？所以我们首先是要有品牌，再是适度规模。

二、固本创新，再创佳绩

怎样才能提升杭建工品牌，扩大杭建工规模，那就要做到好的东西稳住，要根据市场变化，要改革的事情，我们也必须坚决地改，就是要“固本创新”。“固本创新”的核心就是要“固根基、扬优势、补短板、强弱项”。

(一)固本

哪些东西是我们必须要坚持、发扬下去的？我简单概括成这几个方面。

1.坚持混合所有制的体制优势。

这可能和大部分员工关系不大，是董事会和股东需要考虑的事情，但要明确一点，体制优势必须坚持。我认为，目前杭建工的体制最优秀，既有国有企业的规范优势，又有民营企业的灵活优势。国有企业成分，在市场上最直接的反应就是在承接业务时会受益。当然，我们也应该把民营企业好的机制也紧密地结合进去。广厦好的民营企业机制我们也要借鉴学习。所以要坚持混合所有制的体制优势不变。

2.坚持规范严谨的管理运行机制。

杭建工经历了十几年的长足发展，很大程度上取决于此，在财务资金管理、风险管控、安全质量管理、行政人事管理等方面，坚持现有的体系基础不能变。

3.坚持党建在企业经营管理中的引领作用。

党建工作在杭建工有独特的作用，在凝聚员工向心力、廉政建设等方面就起到了很好的效果。

4.坚持关爱员工，倡导员工与企业共同成长的人文环境。

有步骤、有计划地加强技术人才和管理人才的梯队建设，这方面杭建工一直做得比较好的，我们也要坚持。

5.保持良好的资产结构和财务结构。

杭建工的家底是股实的，公司资产结构合理，负债率适度，现金流充裕，这是我们做好一切工作的基础。如果企业资产结构进一步优化和提升，那我们的发展能更快，更上一个台阶。



这五个方面是杭建工发展壮大的成功之道，也是后续需要进一步巩固、进一步发扬的内容。

(二)创新

1.在企业经营发展上要有新突破。

我们一直讲发展是硬道理，但公司也存在一些“小富即安”的思想。要知道，企业靠守是守不牢的，更何况市场变化很大，竞争很激烈，若只守不攻，盘子肯定会越来越小。我们的分公司和专业公司，都要牢固树立“发展是硬道理，发展是第一要务”的理念。

第一，在项目经理队伍建设上要有新突破。

7月份，中天在人民大会堂召开项目经理大会，有一千多人到场，场面让人震撼。上次我参加杭安在衢州召开的项目经理协会会议，当时就觉得杭安都比集团本级做得好。我一直在反思这个问题。项目经理是市场的开拓者，是现场管理的实施者，是项目经济的承担者，是杭建工财富的创造者。所以项目经理队伍建设一定要上升到集团战略的高度，要思考如何建立项目经理队伍建设的长效机制，思考通过何种方式来“引进、留住、用得好”项目经理，思考如何与项目经理达到共赢、共享、共同发展。

对项目经理来说，杭建工的品牌要有吸引力，要有优质的服务，有需要时，还应给予一定资金上的支持。此外，人都是讲感情的，项目经理和公司之间利与义要相结合，既要讲利，也要讲义、讲感情。这样的一种长效机制才是能长远的、切实有效的。

第二，在深耕区域与开拓新区区域结合上要有新突破。集团本级开辟的市场区域除了安徽、河南，新开辟的只有西安初步成型，包括在杭分公司的外地市场都比较分散，没有聚焦在哪个区域，真正强的区域分公司不多。首先对已有的成熟分公司，要做深做透、做大做强；其次要开辟新的区域，要成熟一个设立一个，要有计划、有布局地进行，要有具体方案，要通过一段时间的努力，增加3-5个具有一定规模的新市场区域。

第三，强化合作，在战略合作上要有新突破。对于集团本级的土建，要强化三个方向性的战略合作：大的业主、大的国企、大的设计院，杭构、杭安也要向这个方向开展相关工作。我一直说强化合作是我们未来一个主要的战略手段，集团也鼓励土建分公司、专业分公司在这方面进行尝试。

第四，在产业结构、经营模式上要有新突破。

一是在总结原有经验的基础上，在强化管理、风险控制的前提下，多鼓励EPC、EPC+F模式。二是今后建筑业和房产行业适度打通也要作为新的方向。建筑业往房产这块靠一点，房产这块重资产稍微轻一点，二者要适度打通。但要坚持几个原则：一要公司参与的房产项目，要控制规模，要做短平快房产开发项目；二要界限清晰，房产开发是一个模块，建筑业是一个模块。房产可以采取股份制，公司占大部分股份，小部分股份向员工开放跟投。按照房产企业的管理模式，定好开发周期、资金回笼、成本控制，根据利润实施分配。土建按照市场化，怎么做，按公司制度来。房产和土建，不能打混账，不能既是房产开发的实际操作者又是土建承包的实际操作者。三是两个专业公司，杭安公司要做好民用安装向工业安装转型，进一步优化民用和工业的比例，提高工业安装的份额；杭构集团，考虑亚运后的转型问题，明确产品方向和产业结构方向。

2.在企业管理上要有新突破。

第一，在风险管理上要有新突破。这里强调两个方面，一方面，要建立新的项目经理评价机制。要切实地把这项工作落实好，实实在在地按规定执行。要严肃落实抵押担保

制度、责任追究制度、项目评审制度，这四项目制度必须严格执行、必须一视同仁。另一方面，要处理好发展和风控的关系。企业发展是硬道理，无论什么时候，发展都放在第一位。当然，经营中的风控必不可少，抓风控，要事先评判风险在哪里，才能把握好风险，才能判定能否承受。如果是盲目去承接，肯定会出问题，天上不会掉馅饼。

第二，在工程创优达标上要有新突破。创优夺杯工作是企业品牌建设的重要组成部分。首先，从经营源头开始，包括工程部门，要制定三年计划拿一个“鲁班奖”。要做好做强建筑业，“鲁班奖”是最有力的证明。我们要从经营源头有目的、有意识地去寻找目标项目和团队，企业提供相应的配套政策，一定要立足于长远的思维来看创优工作。其次，每年企业的“创优夺杯”目标任务，要选择有代表性项目创优；另外，创优项目和管理费收取要切实挂钩。这项工作请宋志刚总经理牵头，拿出方案。

第三，在创新金融和实体业务相结合上要有新突破。一方面，我们要盘好存量资金，加快企业现金周转；另一方面，要创新模式，由“融资”变成“融信”，就是说，要建立一个平台获取银行的授信额度，平台、材料供应商、业主单位和我们，四者在这个平台上实现资金闭环，在过程中不需要资金，是授信在流转，最后只需到后期实现刚性兑付即可。

这种模式有几个好处，首先，有利于风险控制，因为过程中形成了闭环，没有现金在流转的，是一种虚拟货币或者数字货币的概念；其二，能解决业主的资金需求；其三，能解决建筑企业和项目经理的资金需求；可以实现多赢的局面。如果这条路走得通，风险也得到控制，能为杭建工的发展提供强有力的支撑。这项工作由叶曼桦牵头，多探讨，多研究，力争能很快出成效。

第四，在完善集团母子公司之间的管控关系上要有新突破。

一是完善本级、分公司和项目部的三级管理关系。关键是分公司要切实承担起管理责任，目前很多管理职能在总部。我认为总部是抓大方向，日常性的事务要靠分公司。比如日常的项目材料消耗量控制，总部部门很难搞清楚，类似这种业务审核把关，分公司肯定要承担主要管理责任。导向性的、督办、考核检查的或者重大的事项由总部来承担。二是优化集团总部与杭安、杭构的管理关系。我一直强调一个理念，该管的管好，不该管的坚决不能管。要改变原来单纯的法人治理管理模式，实行法人治理+职能管理。也就是说，总部职能部门要参与管理，最后通过法人治理结构来实现。这项工作请郑育辉拿出方案，后续落实实施。

第五，在处理好服务和管理的关系上要有新突破。

总部各职能部门要做到“严格管理、热情服务”。我有一个观点分享给大家：基层锻炼培养的是感情，多跟基层的人沟通、交流，多下基层，不仅有助于了解情况，而且有助于加深感情。不能总是坐在办公室里想当然。我在多次工作例会中也讲过，这里再强调“严格管理、热情服务、多下基层”。

3.在企业改革上要有新突破。

第一，在激励机制上要有新突破。杭建工有自身特长、特质，要找到一个结合点。不能像其他企业分公司采取清水包，一年交500万、1000万，总部什么都不管，这种模式肯定有问题，容易出现风险，这种模式要避免。在杭分公司，某种程度上讲纯粹是一个职业经理人的定位，每年下达目标任务，结合目标完成情况，采取底薪加提成的模式，缺乏原动力、活力。我们既要避免清水包、一脚踢的模式，同时能在杭建工现有模式下把大家的积极性、能动性再激活一点。

一是项目模拟股份制值得尝试。针对公司承接的项目，我们可以考虑运作团队实行模拟股份制。二是分公司模拟股份制值得尝试，确定一个模拟注册资本，各方按比例出资，按照一定规则实施，如内部借款按照规则支付利息等。模拟股份制分配机制要把握住两个方面，一方面是按劳分配，即原来的定年薪，另一方面是按股份

分配，明确一定核算标准，以股份制形式实现利润分配。做到按劳分配和投资分配相结合。公司计划先局部试点探索，待条件成熟后推广。具体方案由郑育辉副董事长负责。

我提出激励机制创新的目的很简单，就是希望杭建工能做得更好，大家的腰包也能鼓一点。发展都放在第一位。

第二，在用人机制上要有新突破。杭建工有很多骨干，特别是在座的骨干都是十几年、二十几年的老员工，我觉得很好，有感情，大家都知根知底。但是，从人才结构上来说，要内外并举，内部培养为主，适度结合外部引进。公司能不能60-70%是稳定的员工，30-40%引进外部人才？美国能发展的这么好，主要是靠多元化文化。企业文化同化能力很强，实际上有优点也有弱点，弱点就是新事物带来的冲击会比较小，所以我们人事部门今后在导向上要“内外并举”，内部培养为主、适度外部引进。因为新的骨干引进，新的思路、新的理念都会带进来。比如引进来好的项目经理，不仅带来了业务，还带来好的管理理念。我们管理人员、技术人员也是一样，这样我们的队伍会更稳定，更有活力，还能碰撞出新的东西。

三、下半年重点工作补充意见

宋志刚总经理已经做了具体安排，希望大家按照布置开展工作，不要会上讲得很累，会后大家无动于衷。最后，我再对下半年的重点工作做个补充。

第一，上上下下要齐心协力抓业务，特别是各层级一把手要抓业务。1-7月，本级新承接业务量48亿，年初初定的目标是100亿，上半年新承接取得这样的成绩很不容易，下半年还是不能放松。前段时间，公司已经安排邢军副经理和王永良经理对每个分公司进行摸底，对下半年的新接项目做好预估。俗话说“手中有粮，心中不慌”，新承接业务是基础，我们年度100亿的目标不能变。同时，我们的产值、工程进度目标不能变，在确保工程质量、施工安全的前提下，一定要把上半年2、3、4月份因为疫情影响的进度抢回来。

抓业务，我要明确提一个要求和观点，一把手必须抓业务，如果一把手不抓业务就不是称职的一把手。专业公司、分公司也不例外。若一把手及班子都只抓管理，这个企业就没有活力，就没有发展后劲。当然，不是指管理不重要，是在抓管理和抓经营的同时突出经营的重要性，强调经营的龙头作用。所以我要求各分子公司一把手切实承担起抓业务抓经营的责任来。

我认为，杭建工的基础很好，现在有条件、有潜力，也完全可以再上一个台阶。我们要坚持“经营龙头”的定位，在注重风控的同时，能把企业的经营业绩再提升一个档次。

第二，要花大力气抓清欠，必须见成效。前段时间，公司本级对分、子公司，包括构件公司的项目应收账款分门别类地列出清单，做了整理和清欠任务分配，既有数字的目标任务，又有时间的目标任务，也有责任人，总部还对清欠工作设置了激励措施。

首先，清欠工作该奖的就要奖，该罚的就要罚！我们要采取有效手段，做到应收尽收。对清欠有成效的部门和人员给予奖励。我们清欠的目标和压力都不小，清欠的数字比较庞大，这里的数字还不包括常规的应收工程款，而是分公司项目部的借款、本金、利息、垫付款等。当然，从另外一个层面讲，杭建工不存在资金紧张的情况，在座的项目经理都清楚，我们从未克扣或占用项目部资金，以后也不会占用你们的资金。但是，该清欠的钱必须收回。

其次，清欠工作必须集团、分公司、项目部都要三级联动。公司明确过，哪些以集团为主，哪些以分公司为主，哪些需要共同协作。要做好清欠就必须克服畏难情绪，不怕得罪人，不怕下面子。对“无赖”的项目问题，该抓的必须抓！对问题项目，先抱着解决问题态度和甲方沟通，若没有效果，没有触动，就该采取强硬手段。在清欠这个问题上，对有些不讲信用的“无赖”，必须不留情面，必须用铁的手腕，否则清欠工作不会有成效！

包括构件公司，也要按照上次会议安排的计划有所成效。你们的方案排得很细也很清楚，关键要见成效。若效果不佳，集团将督办、督促清欠措施的有效落实。

对下半年的工作，在宋志刚总经理提出要求的的基础上，就补充这两点：一抓业务，二抓清欠。

最后，再强调一点，企业管理工作一定要讲实情、讲实效，要结合企业的实际情况，用强有力的执行力去寻找一个最优解。

我相信，在大家的努力下，杭建工肯定会越做越好！拜托大家了，谢谢！

梦想启“杭” 遇“建”未来

——集团开展2020届新员工岗前培训

挥别了书声琅琅的校园,六十四位朝气蓬勃的新员工齐聚杭州建工,六十四个共筑城市的梦想也将在这里起航。为了帮助新员工更快适应职场生活,尽早融入杭州建工的大家庭,集团于7月13日至17日,开展了为期一周的新员工岗前培训。

7月14日上午,集团九楼大会议室座无虚席,2020届新员工岗前培训开班仪式在这里隆重举行。集团董事长张汉文、党委书记郑育辉、总经理宋志刚、团委书记茹辛苒对各位新员工的到来表示热烈的欢迎。随后张汉文董事长为新员工带来了职场第一课。

张董事长从公司股权结构、产业链布局、企业文化分析了杭州建工的现状,并根据多年从业经验和当前行业趋势,为新员工们指明了今后职业发展道路。

首先,要做到理论联系实际,做到学以致用,知行合一。新员工初入职场,在学校中学到的专业理论知识,要在实际工作中灵活运用,避免教条主义,以严谨、科学的态度去面对工作。第二,要处理好理想与现实的关系,新员工既要敢想,敢于表现自我;也要敢做,提升职场抗压能力,锻炼出良好的心理素质。第三,要统筹近期发展和长远规划,相信量变会产生质变。明确发展目标,找准前进方向,规划奋斗道

路,做到厚积薄发。第四,要协调好工作与学习的关系,离开校园,并不意味着停止学习。在工作中,要积极管理,学技术、学手艺,善于学习他人长处。建筑业对人员持证要求非常高,新员工要努力考取各类证书,提升自己的专业技能。第五,要兼顾工作和生活,大家应该学会时间管理,合理安排工作、学习和生活,争取家庭和事业同进步、双丰收。

在随后的课程中,党委书记郑育辉带领大家回顾了杭州建工70余年的发展历史,展示了企业荣誉和精品工程,从企业发展现状、公司发展战略、企业文化、员工发展,多角度全方位展示了百亿杭建的风采。

安全生产是企业发展的重点,工程管理部副经理金逸敏,给在座新员工们开展了岗前安全教育,详细介绍了集团三级安全管理体系,同时,嘱咐新员工在日常工作中要时刻牢记安全第一,做好个人安全防护。当今时代,企业信息化已然是社会发展的大势所趋,副总经理邢军与在座新员工分享了近年来企业信息化建设的成果,用科技的力量助力企业发展。而在技术管理和创新方面,技术质检部经理路利峰讲解了集团技术质量管理的脉络,也介绍了近年来企业省级技术中心的优秀案例,让新员工们感受到集团对项目质量管理的重视与支持。施工管理是建筑企业项目

管理的重中之重,总经理助理兼工程管理部经理王黎明以多年项目管理经验,给在座新员工们呈现了施工项目管理全流程。薪酬制度、绩效管理、培训管理、晋升渠道,这些伴随员工成长成才的制度规范,则是人力资源部经理付亚玲给新员工们一一详细讲解,帮助新员工理清未来发展思路,制定更加清晰明确的职业生涯规划。

外聘的专业礼仪讲师给新员工们讲授了商务礼仪的课程,从会议接待、乘车就餐各个方面,帮助新员工们尽快适应职场生活。精彩纷呈的室内拓展课程,更是让新员工们从游戏里认识到团队合作、技能提升的重要性。

岗位培训的最后一天,新员工们在一分公司俞光线和李侠的带领下,来到龙翔桥项目部进行现场观摩,学习该项目采用的新工艺、新技术,点燃了大家技术创新的激情。只争朝夕,不负韶华。六十四位新员工正蓄势待发,他们将奔赴基层一线,努力成长,厚积薄发;未来的他们是城市筑梦家,与杭州建工携手共进,向着百年杭建破浪前行,共同遇“建”精彩未来!

(人力资源部 吴旭琪)



杭安公司



美好的7月,伴随着青春的脚步,迎来了一个又一个青涩的新面孔。他们怀揣梦想,即将在企业的舞台上撑起老一代的接力棒,跑出新一代的加速度。

为帮助新员工更快适应工作环境,完成从校园到职场的转变,增强集体荣誉感和归属感,杭安公司对新员工开展为期六天的岗前培训,包含企业历史沿革和发展现状、人力资源制度宣贯、施工现场质量与安全教育、BIM基础应用培训等方面的内容。后期,还将举行“师带徒”签约活动,对新员工进行点对点培养。

作为入职培训的第一堂课,7月15日,杭安公司开展了新员工岗前培训座谈

会,特邀了部分项目经理与新员工进行互动交流。

项目经理们根据自身的奋斗经历,并结合行业前景和企业发展战略,对新员工职业生涯规划提出了建设性意见,进一步提振了他们的信心。同时,也勉励他们要干一行、爱一行、专一行,在工作中守心拓路,忠诚奉献、苦干实干,一起扛起企业发展的重任。

杭安公司党委书记、总经理孟功乔对新员工的到来表示热烈欢迎,欢迎新员工加入杭安这个大家庭,为公司增添新力量,带来了新的希望。他表示,“青年兴则企业兴,青年强则企业强”,公司为新员工提供了良好的发展平台和广阔的发展空间,希望大家尽快适应,快速成长起来。新员工们也要把握机会、扎根岗位、努力奋斗,建设属于自己的美好生活,实现与企业同步成长。

新员工们畅所欲言,分享了自己的体会和感想,大家纷纷表示,一定不辜负公司的期望,以高度的责任心和严谨的工作态度做好本职工作! (杭安公司 郗栋)

宋志刚总经理 2020 年半年度工作报告

(上接第4版)

(二) 杭构要业务结构突破,建立起适应外部市场环境变化的业务模式

临近杭州亚运会,亚运前管片生产将逐步进入收尾阶段,构件生产将再次面临“新转型”。构件业务要抓好用好“前亚运”为数不多的机遇窗口,争取承接新的各类“管片”业务同时,继续优化生产组织,提高产品盈利水平。更重要的是,要提前谋划“亚运后”时代大管片业务的发展方向,积极落实产品多元化,加大向“建筑工业化”转型,推进PC构件及桥板产品生产,优化业务结构,并借助好外部合作平台,完善创新构件营销新模式,走出大规模新路子。

(三) 广通要管理模式突破,建立起适应劳务业务变革的发展体系

劳务企业要加大向“专业作业企业”转型的步伐,广通劳务要力争搭建一个用工平台,发挥自身优势,为施工企业提供合格的建筑工人;同时,必须要有能做专做精专业作业的团队,向专、精发展。通过打造“三支人才队伍”,即高级经营管理人才队伍、专业技术人才队伍、稳定作业人员队伍,让广通劳务走向“小而美”“专而精”的

展道路。

五、进一步抓好企业党建和廉政文化建设,确保红色传统为新时期企业文化建设增添新动能

2020年是中国共产党建党99周年,浙江又是中国革命红船起航地、改革开放先行地和习近平新时代中国特色社会主义思想重要萌发地。在浙江、杭州考察时,习近平总书记要求浙江要努力成为新时代全面展示中国特色社会主义制度优越性的重要窗口,提出了更高工作要求和奋斗目标。

城投集团也提出了:党建做好了就是生产力,做强了就是竞争力,要把党建工作作为推动企业可持续发展的重要法宝,进一步牢固树立“党建强、发展强”理念,以企业发展实绩评判党建工作成果,实现党建工作和企业经营发展双向融入、双向促进。其次要注重常态长效,要形成长期管用的党建工作体制机制,实现落实党建责任、推进支部建设、发挥党员作用、联系服务群众的常态化、长效化,使党建工作始终保持旺盛的生命力和战斗力。

针对集团的党建工作,则要在继续加强思想建设和党风廉政建设、中心组学习工作,以及机

关党支部和党员的“双指数”考核日常工作基础上,重点做好以下两项工作:

一是要重点抓好“红色匠心”企业党建品牌和项目党支部组建与实践工作,做好企业党建阵地和项目党支部标准化推进工作,尤其是对要创标的重点项目,以企业编制的“项目党建工作指南”为引导,扎实做好项目党支部组建、流动党员管理、党员先锋岗设置、项目安全技术比武等各项工作,让党建下基层、让党建进项目,切实发挥党建阵地的示范引领作用。

二是要重点做好企业党风廉政建设,牢固树立“四个意识”,切实增强“四个自信”,坚决做到“两个维护”,以党的政治建设为统领,坚持问题导向、效果导向,忠实履行监督执纪问责职责,进一步完善“不想腐、不敢腐、不能腐”的制度体系,营造风清气正的良好环境,为企业持续健康稳定发展提供强有力的政治、纪律和作风保证。

同志们,在面临整体宏观环境剧烈变化的形势下,今年又是建筑业发生大变革的一年,可以说是“未来已来”。我们必须要认真研判市场,明确发展方向,凝心聚力,脚踏实地,让我们一起在新一届董事会的领导下“不忘初心、逐梦前行”!

坚持不懈 破困增效 推动高质量发展

(上接第1版)突破瓶颈,紧抓机遇增产产能,加大技改、租购并举,克服因林地场地小、原材料堆场小等困难,突破极致,年产近70万立方米台阶,创下月产、年产新高;财务管理,实现贷款置换和整合,成本和效率提升明显;防范税务风险,做好税务筹划,降低企业运营负担;加强融资,用资统筹,控制财务成本,“资金池效应”得到体现,利润规模创新高;应收账款,加强过程管控,设立半年度、年末双收款节点,收款指标为抓手,推进应收账款回收,实现在建应收账款回收率高达97%,通过法律手段回收总额逾亿元。

转型创新上,稳步推进年度课题立项研发工作;编写年度五小成果汇编,激发职工研发激情,加强技术转化;制定实验室改造升级方案并实施,打造综合技术研发中心。公司3项“五小”成果入选建设系统级创新成果,新报11项专利,其中《一种装配式矩形检查井及其安装方法》已获发明专利,《提高城市地铁管片外观质量合格率》课题获杭州市市政行业QC成果三等奖;《研发预制装配式检查井技术》课题获杭州市市政行业科技创新成果三等奖。

建工建材公司上下一心,主动拥抱变化,积极迎接挑战,发扬不怕苦、不怕累“老黄牛”精神,攻克生产瓶颈,公司构件、混凝土产量、产值实现跨越式发展;紧抓亚运红利,生产供应地铁5号线、10号线等多个标段,地铁业务现高潮;通过外输品牌与管理,协同作战,分公司生产基地助推规模发展;规划布局,2#楼改4.5方机,新建4#楼4.5方机等措施,生产线产能得到提升;多年筹划,扩大银行融资;转变码头租赁模式,收回中转库,实行整体合作经营,增加效益;获批1项发明专利,管片质量管理QC小组获杭州市市政行业QC成果三等奖。

建工砼公司团队始终以自觉的态度、自律的精神、自觉的担当不断实现自我突破,公司上下团结一致、求真务实,仅用半个月时间完成康桥基地向仁和基地转换,一个月内完成团队重组,确保原有业务正常开展的同时,调整砼业务结构,强化供应服务能力,提升企业竞争力;对安全隐患零容忍,针对日益严格的交通管控,建立交通治理站,引导教育等方法,立排安全隐患;对设备、设施、污水处理系统进行有序改造;在文明生产方面,强落实,强执行力,稳步推进绿色生产。

针对企业下一阶段发展思路,杭构公司周永元总经理提出要以打赢疫情防控阻击战和企业复产发展攻坚战,实现“两手都要硬、两战都要赢”为目标,在企业“十三五”发展规划收官之年,继续秉持“效益优先”原则,夯实基础,严控风险,以市场拓展为龙头、质安环控为前提、基地挖潜为动力,降本增效为根本,保持经营业绩,改善

经营质量,有效应对外部挑战,深挖潜力,贯彻好“经营倒逼生产”战略,通过“加大业务拓展力度”、“苦练内功完善管理、制度体系”、“扎实做好安全质量环保工作”、“突出资金安全管理,拓宽融资渠道”、“加强人才、干部队伍”等手段,坚持不懈、破困增效,推动企业高质量发展。

建工建材公司王晓晓总经理提出,2020年,企业发展进入关键转型时期,市场挑战空前,尽全力抢夺亚运红利尾声业务保有量的同时,储备转型发展的业务是关键,公司将紧紧围绕杭构高质量发展主旋律,坚定“前途是光明的,道路是曲折的”发展理念,通过抓“业务与研发”、“资金”、“生产”、“规划”、“质量和安全”、“管理”、“文化”等7项工作,“敢为先,干到底”,开辟企业发展新蓝图。

建工砼公司沈彪总经理提出,在前所未有的困难和挑战面前,公司将发挥团队敢打敢拼的工作作风,打破固有思维,摆脱陈旧旧理念,用发展的眼光看问题,用灵活创新的办法解决问题,通过“完成年度指标谋发展”、“提升改造文明生产”、“寻找新基地保‘建工砼’品牌”、“加强成本管控力度”、“加强安全管理”、“加强经营管理”、“加强党员团的先锋模范作用”等7项措施着手,准确识变、及时应变、主动求变,有信心、用决心、用能力应对风险和挑战,走出一条适合公司发展的经营之路。

与会董事、监事在听取杭构公司等三家单位的工作汇报后,分别就拓展市场、应收账款回收、企业PC构件转型、企业中长期发展规划,如何提高产值和利润率、创新理念等工作提出了希望、要求和意见。杭州建工集团董事长顾向连表示,杭构公司要跟上时代的步伐,坚持创新发展理念;对企业未来的发展,杭构公司要做好企业前景规划,加快PC市场开拓转型步伐,做好市场主体、模具、生产线、人力配备等规划,为企业转型做准备;同时要把握湿拌砂浆发展前景做认真调研,用创新的理念紧跟时代,不被时代所淘汰。

杭州建工集团总经理宋志刚表示,杭构公司等三家单位要进一步拓展市场,加大业务承接力度,为企业后续发展奠定基础。同时,要进一步加强成本管控,提高产值和利润率,提升企业盈利能力;要进一步加强对应收账款的回收力度,优化企业营运状况;要有危机意识,逐步向PC构件生产转型。

杭州建工集团副董事长郑育辉着重从企业中长期规划发展、企业统筹以及报表的规范细化等方面提出了建议,他指出,寻求新的利润增长点,是杭构公司目前面临的最大的挑战,企业要发展,就要从生产资源统筹、管理统筹、资金资源统筹以及人力资源统筹等四

方面展开,发挥杭构公司最大效能,获取最大利润空间。

会议最后,张汉文董事长根据公司现状,对下一步的重点工作做出重要指示。

张汉文董事长认为,杭构公司一路走来,披荆斩棘,寻求突破,2019年取得了硕果累累的成绩,取得的取得得益于来连毛同志带领的董事会的正确决策,成绩的取得也得益于杭构公司具有一个极具战斗力的团队。张董表示,2019年、2020年,是杭构公司的“丰收年”,但是希望“杭构”要保持发展势头,在此基础上再攀新高,作为新一届董事长,他将继续担起责任,带领杭构公司再上新台阶。

2020年,杭构公司面临的外部环境越来越严峻,市场竞争越来越激烈,如何应对“前、后亚运”变局对公司带来的挑战,张董董事长提出了四方面要求。

挖潜产能,保持市场份额。杭构公司要把各项工作做到极致,砼市场竞争激烈,面对这一现状,要修炼内功,深入挖潜,扩大产能;构件产品,做好成本控制的同时要继续拓展市场,为企业转型奠定基础。

居安思危,提早谋划。亚运管片已进入收尾阶段,杭构公司要努力寻找新的增长点,理清思路,提前规划,加速转型;同时发挥公司品牌、团队管理、技术等优势,寻找新突破。只要是能够有利于企业发展的工作,集团将给予全力支持,张汉文董事长还就具体工作提出了专项要求,进行了重点部署。

抓管理,提高企业竞争力。杭构公司要坚持内部挖潜,加大管理力度,降本增效,要进一步加强库存管理、采购管理以及应收账款回收力度,促进企业发展。

强化统筹,理清层次。集团主要对“杭构”在“目标管理、投资管理、财务管理、薪酬总额”等方面实行监管,做好管理,提升服务,与之一对应,杭构公司也要提升“法人治理”和“职能管控”能力,进一步增强对分子公司的管控力度,增添职能管控工作各项配置。要实现“杭建”一家亲,共享优势资源,实现互利共赢,相信通过大家的共同努力,一定会助推企业越来越好!

奋楫扬帆行致远,破晓创新谱新篇。面对2020更严峻的新形势、新变化、新要求,企业将面临更多的挑战、困难和压力,但我们相信,在公司董事会的有力引领下,“杭构”有信心朝着既定奋斗目标,继续务实奋斗,破难前行,行稳致远,鼓足干劲再出发,聚焦“杭构”发展,以奋斗再谱新篇,在实现“杭构”高质量发展道路上奋勇前行,开启新的征程!

(杭构集团 袁松英)

(上接第1版)

稳中求进。近年来,杭安公司的发展保持了稳中求进的发展态势,接下来的工作中,要形成统一的思想认识,在稳健发展的基础上寻找突破口,加快、加大前进的步伐。

敢于突破。张董从市场上突破、产业结构上突破、机制创新上突破三个方面提出了新的发展思路,强调要深耕区域市场,强化与大客户合作、注重项目经理队伍建设和,同时,提出了“三个有利于”,即一切关于有利于市场拓展、有利于项目经理的稳定发展、有利于合作伙伴引进的问题都可以提出共同探讨,进一步增强了杭安公司发展的信心和力量。

强化统筹。集团和杭安公司之间要加强组织协调与统筹,整合资源,优化配置。集团在把控目标管理、投资管理、财务融资等重大原则的前提下,给杭安公司更多的主动权,充分发挥主观能动性。

最后,张董表态,作为新一届董事长,会举好传承与创新的旗帜,有责任、有信心、有能力带领杭安公司取得更好的成绩,实现更好的发展!

(杭安公司 韩伟娜)

稳中求进 敢于突破 强化统筹

情系一线职工 夏送清凉沁人心

致敬 高温下的建筑工人



党建品牌建设

◆机关一支部

7月22日,集团总经理宋志刚、工会副主席李雯带领机关一支部党员来到翡翠城二期项目和杭政储97号地块,亲切看望慰问坚守岗位奋战在高温天气的项目部人员,为他们送上防暑降温“大礼包”,并对他们拼搏奉献的敬业精神表示肯定。

宋志刚一行听取了项目现场管理人员关于施工进度情况的汇报,并再次强调项目部要细化部署安排,关心员工生活,合理安排工人的作息时间,切实做好防暑降温工作,在抓进度、保质量、重安全的同时,确保各项工作有序开展。

开展项目部“送清凉”活动不仅充分体



现了集团打造百年杭建、构筑红色匠心的核心价值观,更进一步加强了员工的凝聚力和向心力,极大地激发了一线建设者爱岗敬业的精神和工作积极性。

(审计·法务部 钱迎春)

◆机关二支部

7月21日上午,由集团党委书记、工会主席郑育辉带队,携机关二支部党员们先后赴萧政储出(2017)3号地块、杨柳郡二期两个重点在建项目进行深入调研和高温慰问。

郑书记在听取了项目管理人员对工地防暑降温工作开展情况的汇报后,走访了解了工程的施工进度和民工的工作环境,并为一线员工送上了防暑降温物品,感谢他们辛勤的付出,同时叮嘱他们一定要注意防暑降温。

郑书记要求项目部要从员工的健康出发,在高温天气适时调整作息时间,时刻谨记“安全第一,预防为主”的宗旨,把安全问题放在首位,把防暑降温工作和安全工作相



结合,保障工程施工工作平稳有序地开展。郑书记也与广大一线青年员工进行了广泛深入的交谈,鼓励他们坚定信念、勇于开拓创新,进一步增强使命感和责任感,努力通过各种渠道进一步提升自己的思想文化素质。

(综合办 沈岑)

◆八分公司党支部



7月28日上午,由集团党委书记、副董事长、工会主席郑育辉,工会副主席李雯,八分公司经理杜江洪,魏塘街道小东门社区党委书记姜明荣带队来到和善家园项目部,为项目上的工人送上慰问品。

各位领导向一线工人仔细询问了高温期间的作息安排、身体状况,并对一线作业人员的辛勤付出表示感谢。并叮嘱项目部一定要认真落实好高温天气下的防暑降温工作,时刻注意作业人员的身体状况,做好扬尘防控等措施,为安全文明施工保驾护航。社区表示魏塘街道是大家的第二家乡,社区会竭尽所能帮助大家解决困难,也会全力支持大家的工作,为把嘉善建设得更美好而共同努力。

慰问结束后,集团党委郑书记走访调研了施工现场,与一线人员深入交谈,并鼓励大家克服高温困难,撸起袖子加油干,努力打造嘉善政府安置房精品工程,树立杭州建工集团在新区域建筑市场的良好口碑。

(八分公司 田威)

◆造价咨询分公司党支部



7月23日上午,集团工会副主席李雯携造价咨询分公司党支部前往杭政储(2015)

51号地块、杭政储(2013)79-82号地块两个工程进行深入调研和慰问,为一线作业人员送去清凉。

慰问组对在高温下辛勤工作的劳动建设者表示感谢,叮嘱大家加强自身防护,保证安全。要求项目部必须高度重视安全生产工作,合理安排施工时段,避开高温酷暑时间段;有条件的尽可能提供充足的饮用水和遮阳棚,加强对施工人员防暑降温相关教育,确保安全、健康、清凉度过高温天气。

(造价咨询分公司 熊晓勤)

杭构

7月29日,杭城已进入35度以上的高温。为关爱奋斗在一线的杭构人,杭构集团再次组织开展了“深入生产一线,关爱职工健康”送清凉慰问活动,慰问组带着“娘家人”的关爱——杭州市建设工会及杭构集团工会的慰问品,向奋战在一线的职工送去了温暖的“二次方”。

“辛苦了”、“要注意身体,要劳逸结合”,杭构集团慰问组每到一处都询问他们的工作及生活情况,并关照他们在工作要劳逸结合,防暑降温。慰问组的“送清凉到一线”活动,让奋斗在烈日下的一线员工,感受到丝丝“清凉”。据了解,本次慰问共送出市建设工会及杭构集团工会慰问品共计807份。

(杭构集团 李俊杏)



党员献爱心 夏日送清凉

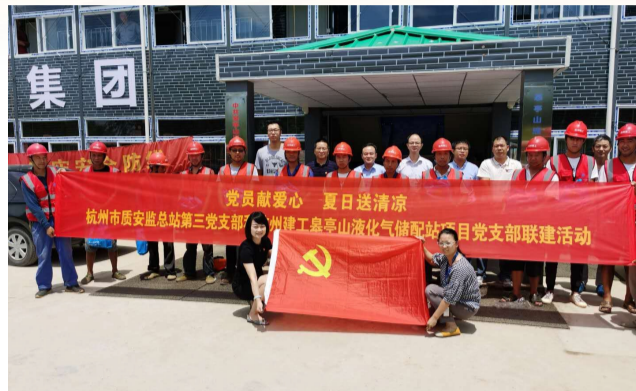
为促进项目工程进度,切实做好防暑降温工作,保障一线员工高温作业安全,7月30日上午,由市质安监总站党委委员、副站长熊永光,市燃气集团党委委员、副总经理王忠平和杭州建工党委书记、工会主席郑育辉带队,市质安监总站第三党支部、杭州建工皋亭山液化气配站项目部党支部开展党建联建活动,对杭州市残疾人托养中心、皋亭山液化气配站项目部进行调研及高温慰问,为一线作业人员送去清凉。

第一站慰问组来到了紧临皋亭山液化气配站项目部一墙之隔的杭州市残疾人托养中心进行了“党员献爱心”慰问活动。在这里,住着390余位带有严重精神障碍的患者,党员们向他们送上高温慰问品之余,还在托管中心方主任的带领下,认真参观了大家创作的绘画、手工等作品。参观后大家感悟颇深,“这次活动让我们全新了解了这个群体,启发我们日后可以进一步深入开展党员志愿服务。”党员们也对这些特殊困难群体辛勤付出的工作人员致以最崇高的敬意,同时也请托管中心谅解项目工地因施工作业带来的一系列不便。

慰问活动第二站来到杭州建工皋亭山液化气配站项目工地内,市安监总站熊站长为党员们

上了一堂以“习总书记在浙江参观时讲话的五点启示”为主题的生动党课,引发大家围绕皋亭山液化气配站项目建设,进行了有关生态文明、宜居城市、安全施工管理的阵阵讨论。大家为一线作业人员送上了防暑降温药品等慰问品,叮嘱他们一定要注意安全。熊副站长仔细询问了项目部在高温期间的工作时间安排情况,要求项目部认真落实做好高温天气下防暑降温工作,叮嘱基层管理人员在高温天气下作业要及时换岗、合理休息,熊副站长还就项目部创优夺杯目标相关疑问进行了耐心细致的解答和指导。最后,各位领导感谢坚持工作的一线人员,鼓励大家克难攻坚,争创各项荣誉,确保工程顺利按期竣工!

此次联建活动不仅进一步加强了项目部与质



安监总站的沟通,更是进一步促进了工地周围的密切联系,在推动项目在质量、生产、安全、进度等各方面发展的同时,实实在在彰显了项目党建工作的的重要性。

(工程管理部 陈玉洁;综合办 李雯)

“大家辛苦了!最近气温很高,一定要注意劳逸结合,确保安全生产。”8月4日下午,在广厦控股集团建筑企业管理总部总经理俞敏、集团总经理宋志刚的带领下,集团工会、集团机关第三党支部精心准备了高温清凉慰问品,来到杭政储出(2017)31号地块绿城青亭项目部,看望慰问奋战在一线的施工人员。

在项目现场,俞敏总经理和宋志刚总经理详细了解一线施工人员的工作环境、生活状况,认真听取项目部在疫情防控、防暑降温等方面的情况介绍,对大家“战高温、促生产、抓质量、保安全”的工作状态和行动表示肯定,感谢大家为推动企业发展所作出的努力和贡献。要求项目部在做好常态化疫情防控工作的基础上,抓好抓实夏季防暑降温工作,千方百计为员工生产工作创造良好环境,确保生产、安全两不误。希望大家立足岗位、勤奋工作、勇于开拓、大胆创新,争做苦干实干的奉献者,改革

发展的顶梁柱、成就美好未来的追梦人!工人们对于集团和领导们的关怀十分感动,纷纷表示不管天气有多么炎热,一定会一如既往地坚守在工作岗位上,做好安全生产工作,确保工地各项工作顺利进行。

慰问组还看望了工地上的“小候鸟”,为他们送去了书包等文具,并要求项目部和民工家长做好安全防护。

2020年高温慰问“送清凉”活动虽然已经接近尾声,但集团领导时时刻刻都心系着工地民工的安全与健康。公司的关怀极大地激发了大家爱岗敬业的积极性,也进一步增强了员工的凝聚力和向心力,让员工更有干劲、有动力推动企业健康发展。

在此,向所有奋战在高温一线的劳动者致以最崇高的敬意!

(综合办 李雯;部分素材来源于广厦控股集团)



杭安

夏季高温交织着雨水,也没有阻挡杭安人如火如荼投入项目建设的步伐。7月初,杭安公司全面启动2020年高温慰问工作。近期,党委书记、总经理孟功乔携副总经理朱浙军及党委副书记、工会主席孙馥泉等来到之江实验室一期工程-园区工程(西区)项目工地,为项目部全体员工送去了矿泉水及防暑药品,给奋战在高温下的一线人员送上了关怀与清凉,表达了亲切慰问和感谢。

来到项目工地,孟总详细了解并了解了项目施工进度、暑期安全生产以及防暑降温工作的落实情况,强调指出,杭安公司将结合夏季施工安全生产工作特点,切实加强施工现场防暑降温及

防汛工作的巡查力度,狠抓防范措施,防止因高温及梅雨天气引发的各类安全生产事故。在详细询问了施工人员的生活和工作情况后,孟总叮嘱项目部管理人员要切实关心施工人员的健康和安全生产,合理安排作息时间,注意劳逸结合,务必确保身体健康和施工安全。

高温慰问期间,杭安公司还相继赴义乌壹号院、莱蒙水榭山五期、衢州慧谷创新园、不欣可乐丽超纤新建厂区等项目送去防暑药品和矿泉水,对于外地项目部,公司通过前期沟通安排当地娃娃哈下属企业配送矿泉水,如济南、安徽等地区。本次高温慰问活动,在炎炎夏日里给一线员工带来了丝丝清凉,也为全体员工增添了一份坚守岗位、坚持不懈的决心。

(杭安公司 韩伟卿)



崇尚英雄 关爱老兵

7月31日,在第93个建军节来临之际,集团八分公司和善家园项目联合党支部与嘉善县魏塘街道小东门社区开展退伍老兵慰问活动,并向他们致以节日的问候和祝福。

这次走访的老兵中,有的是退伍空军,有的参加过解放战争和抗美援朝战争。在退伍老兵家中,慰问人员一行仔细询问了他们的身体状况、生活情况,并向他们送上了鲜花与新鲜水果,寓意老兵们“高风亮节,热血红心”的高贵品质。

大家还一起聆听了他们的参军故事,共同回忆了那段峥嵘岁月。在92岁的退伍老兵管守宽家里,听他讲述了自己当兵时候的往事:20世纪50年代,25岁的管守宽志愿加入中国人民解放军并远赴朝鲜参加抗美援朝战争,多次完成阻击敌人的艰险任务,立下了赫赫战功。在闲聊谈间,大家开玩笑地向老人,如果祖国明天有需要,您老还去不去?没想到管守宽老人严肃的告诉大家:“只

要让我去,我一定去!我虽然90多了,但我耳不聋眼不花,扛枪打敌人,还是一打一个准!”最后,当大伙儿看到他那一枚枚光彩夺目的军功章时,全体慰问人员肃然起敬。

一面面“光荣之家”的牌匾,一枚枚彰显战功的军功章,无不流露着革命前辈们为保家卫国所做出的贡献。听完老革命的故事,大家真切感受到了中华民族一路走来的艰辛与不易,对革命前辈们的敬重之情油然而生。老兵的高风亮节值得我们学习,老兵的热血红心更需要我们传承。

项目党支部通过此次走访慰问,为所在社区的退役军人和优抚对象代表带去了诚挚的祝福,真正让退役军人、优抚对象及其家庭感受到项目党支部的关怀,感受社会大家庭的温暖,加深了和善家园项目党支部、小东门社区与退伍老兵之间的深深情谊,也为尊崇军人、优待军人、关心军人的良好氛围做出企业担当。

(八分公司 田威)

