

承建国内三大高端项目中建三局保持高速增长 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/224/2021_2022__E6_89_BF_E5_BB_BA_E5_9B_BD_E5_c41_224142.htm 中建三局“五一”前夕公布的报表显示，今年一季度，全局完成经营额74.4亿元，完成产值46.9亿元，同比分别增长23.32%、51.98%。在连续两年经营额增百亿元后，继续保持高速增长态势。中建三局是具有特级工程总承包资质的大型建筑安装企业，在20多年间先后获54项鲁班（国优）奖，在中国建筑史上写下浓墨重彩的一章。如今中建三局统领的6万多名分包队伍分布在全国31个省市自治区，每年完成600多项工程。目前正在承建国内三大高端项目世界在建第一高楼上海环球金融中心、国内单体面积最大的房建项目中央电视台新台址工程、香港最高建筑118层环球贸易广场。中建三局2004年经营额首过百亿元后，2005年进入全面高速发展阶段，一年新增经营额过百亿元。去年，三局经营额达到301亿元，完成产值201亿元，实现利润3.1亿元，三项主要经济指标在中建总公司所属8家工程局中均排名第一。“速度之王”再创发展奇迹 2005年至2006年，中建三局进入全面高速发展阶段，企业经营额连续两年增加百亿元。上世纪80年代两度创造“深圳速度”的中建三局，再次演绎发展奇迹。这种劲爆式的增长引起国内同业的一片惊呼！很多人都想一探秘诀。跟踪国家发展战略 上世纪70年代末，完成“三线”建设任务后，由贵州转迁湖北的三局人，一时面临生存困境：既没有了“条条”的计划任务，又没有“块块”的照顾。全靠自己找饭吃。改革开放初潮涌起。三局人没有犹豫，他们打起背包，抛妻别子，率先出征开

拓深圳市场。历经艰辛拼搏，凭藉自己的吃苦精神和科技实力，在深圳这片热土上终于打开局面。接连创造出“深圳速度”和“新深圳速度”，国贸大厦、帝王大厦等一批标志性建筑在特区耸起。迅速打出品牌的三局人，成了深圳、珠海、广州等地的“香饽饽”。一些地方政府和大的业主主动找上门来，请他们去承建项目。由最初的一年几亿元的施工产值增加到十多亿元。这段经历给了三局人以启示：政府的“襁褓”虽然温暖，但是温室里长不出壮苗，只有将企业融入市场，在腥风血雨中摔打、磨炼，才有获得成长的机遇。只有认清国家改革开放的大势，跟踪国家发展战略，企业发展才会有更大空间。90年代，国家开发浦东战略出台前夕，三局人敏锐地捕捉到信息，调兵遣将，在“长三角”布点排阵，占据要津，很快在上海异军突起。紧接着，中央振兴东北老工业基地、西部大开发、促进中部崛起等均衡发展战略相继推出，三局紧跟部署，在沈（阳）大（连）、环渤海湾、西部重要城市和中部的省会城市都扯起大旗，安插重兵。近两年，他们重点抢抓广州亚运会、深圳大运会场馆的机遇，加大广州深圳市场的开拓力度；大力挺进天津市、天津滨海新区，扩大市场份额。同时，加大西部市场开拓力度，形成新的产出区。三局的经营格局由此发生重大转变，由原来“珠三角”市场一枝独秀变为东部、京津塘、沈大、西部和中部等多脚支撑，企业经营产生裂变式效应，规模迅速扩大。

从低层跃向高端 1993年，建设部批准中建三局为全国首批工程总承包企业和施工总承包一级资质，2002年，中建三局和一公司核准为全国首批工程总承包特级资质。一家企业同获两个最高资质，业界少见。业内人知道，这意味着，中建三

局由“打工”型企业，跃升管理型、高科技型企业，更意味着经营模式发生根本性转变。适应这种经营模式的转换，三局的外围施工队伍扩大到4万多人。其自有的1.8万名员工大多走上管理性、技术性岗位。以往一年干上百个工程就拉不开栓；如今一年干几百个工程，仍显从容自如。2006年，三局仅竣工的工程就有628项，竣工面积达668.38万平方米。在全国31个省、直辖市、自治区，都有三局的项目部和施工队伍。同时在海外承建着大量工程。新世纪之初，三局响亮地提出优化任务结构，实施对接“大市场、大业主、大项目”战略。在巩固公共建筑、房屋建筑等传统领域的同时，加大对环保、核电、高端路桥领域的对接力度。与此配套的是“三不投”，对资金不到位、垫资额度大、压价严重的项目，一律不投标，严格控制经营风险。某省直文化单位建一座近4亿元的办公楼工程，热情地请他们去议标，条件是要垫资5000万元，尽管这家单位效益很好，但他们最后还是遏制冲动，放弃了。这样的例子太多。三局现在名气大，实力强，很多业主主动上门请他们去投标，甚至议标。这对很多施工企业来说是求之不得的事。“过去是业主挑我们，现在我们为了企业的良性发展，也要对业主进行掂量。”三局董事长熊德荣说。去年，华南、华中、华北、华东四大主要市场签约额达到261亿元，占全局国内份额的92.2%。全年国内承接亿元以上项目51个，合同额166.4亿元，占全局国内签约额58.8%。项目平均签约额9828万元，比2005年翻一番。尤为可喜的是，承接了合同额30.5亿元的广州白云国际会议中心，合同额11.2亿元的青岛宝龙城市广场（一期），合同额8.8亿元的广州歌剧院。任务结构更趋优化合理，公共建筑项目比例继续提升

，住宅项目比例进一步降低。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com