

海赋江城项目实现土增税清算退税778.5万元

本报讯 通过创新财务管理模式，提前启动税务清算工作，12月2日，由电建地产湖北区域总部开发的武汉海赋江城项目成功实现土地增值税清算退税778.5万元，成为武汉市江岸区第一个实现土地增值税清算结案并退税的项目。

作为电建地产湖北区域总部第一个独立操盘的项目，海赋江城项目从拿地

开始，土地增值税清算退税工作即得到了区域总部的高度重视。湖北区域通过成立专案组，实行项目的全过程管控，实现了项目的成功运营，逐步打造了电建地产在武汉市场的品牌效应。在项目收尾阶段，湖北区域总部也毫不放松，于2015年5月提前启动了海赋江城项目土增税清算工作，并通过加强与武汉市江岸区税务局的沟通交流，使得项目应

退土地增值税金额得到最终确定，并于12月2日实现了项目土增税清算顺利结案。

最终，历时7个月的海赋江城项目土增税清算工作实现了完美收官。这标志着湖北区域总部完成了该项工作“当年申请，当年结案，当年退款”的目标，也为今后湖北区域总部后续开发项目土增税清算工作积累了宝贵经验。

海赋江城项目是电建地产为实现布局武汉的战略目标，独立开发建设的第一个项目。该项目荣获“武汉市建筑安全文明施工示范项目”、“武汉市2014年园林绿化优质工程银奖”和“2015年度中国电建优质工程奖”等诸多奖项。其竣工交付时间较计划提前了6个月。

(马超)

水电顾问超额完成2015年国际经营任务

本报讯 截至11月底，水电顾问2015年国际业务新签合同额达到312.8亿元人民币，是2015年经营目标78亿元的4倍，超额完成今年国际经营任务。

2015年，在全球经济复苏乏力、新常态国内经济下行压力较大的背景之下，水电顾问坚定地执行既定的国际业务发展思路，形成了以规划咨询、工程承包、项目投资为核心业务的“三大板块”。实施重点国别全面营销战略，在埃塞、喀麦隆、塞拉利昂、孟加拉、巴基斯坦、越南、泰国、

哈萨克斯坦、阿根廷等15个重点国别进行涉及各行业的全面营销；实施优势业务全球营销战略，把水电、风电、太阳能和水务工程作为优势业务在全球范围内积极营销，打造优势业务全球覆盖。

在营销模式上积极创新，把“高端切入，规划先行”经营思路变为“为客户创造需求，为客户提供需求，为集团创造市场”的高端营销模式，形成了具有独特优势的HYDROCHINA品牌。经过8年的发展，HYDROCHINA品牌在巴基斯坦、

泰国、埃塞俄比亚、塞拉利昂、喀麦隆、阿根廷等36个国家树立了良好的品牌信誉，品牌竞争力明显增强。

同时，积极推动中国标准走出去。继埃塞俄比亚阿达玛一期风电成为中国第一个技术标准、设计、施工、装备、运行维护全产业链走出去的标杆项目后，继续通过组织翻译出版中国水电风电技术标准、中外技术标准对标研究和培训等，推动中国水电风电技术标准走出去，为中国企业开展国际业务提供了极大的技

术便利。

水电顾问将继续紧跟国家走出去战略，在“一带一路”、中巴经济走廊、孟中印缅经济走廊、中蒙俄经济走廊等框架下，致力于搭建高层商务关系，培育战略性项目，践行电建集团“大集团、大市场、大品牌”战略，寻求企业优势、市场需求和政府支持的有机结合，以开拓市场，培育项目为己任，继续大胆实践高端国际业务发展的新思路，为电建集团国际业务的发展提供新的动力。

(水电顾问国际)

水电国际新签合同额突破年度任务指标

本报讯 截至11月，水电国际2015年度累计签约合同额提前一个月超额完成集团下达的年度考核指标。水电国际“以发展解决发展的问题”、“二次创业”初见成效，为中国电建、中国水电海外业务可持续发展作出积极贡献。

2015年，在全体员工的不懈努力下，

水电国际公司先后在老挝、印尼、埃及等多个“一带一路”重要战略市场取得重大进展，并顺利获得赞比亚第三大水电站——下凯富水电站工程EPC+融资合同。截至11月，水电国际2015年度新签合同额达到历史最高水平，为明年海外市场持续拓展打下良好基础。

一年来，面对市场疲软、竞争加剧的严峻挑战，水电国际紧跟国家战略，深耕“一带一路”相关市场，紧抓中拉、中非、中东欧、中国-东盟深入合作的重要机遇，锁定好的项目，不断巩固、扩大中国电建、中国水电的品牌影响力。

目前，在取得可喜成绩的基础上，水

电国际公司以深度营销、分层营销、与兄弟单位打造命运共同体等为行动主线，上下一心，努力冲刺，在稳步推进市场业务的同时，积极为集团国际业务进一步转型升级做好充分筹备，力争以优异的成绩为“十二五”规划收官之年画上圆满句号，开创“十三五”良好新篇。

(水电国际)

市场纵横

四川设计咨询公司签订西藏输变电EPC总承包合同

本报讯 日前，四川设计咨询公司签订西藏谢通门县雄村铜矿110千伏输变电工程EPC总承包合同。

谢通门县雄村铜矿是西藏自治区“十二五”重点建设项目和国家“十二五”重点生产布局及产业规划项目。项目建成后预计累计销售收入可达366.69亿元，将为日喀则地区及西藏自治区的经济发展作出积极贡献。

该配套输变电工程包括新建两回110千伏线路从谢通门至雄村铜矿，线

路全长24.4千米；新建雄村铜矿110千伏变电站一座，两台主变容量63兆伏安。建成后能满足雄村铜矿用电需求，同时为当地的经济建设、社会稳定提供坚强有力的能源保障。

四川设计咨询公司将充分发挥高海拔、重冰区电网工程建设方面积累的经验和技术优势，在超前策划、精心组织、科学管理和有力执行等措施保障下，有序、稳步推进工程按时顺利建成投运。

(罗三)

湖北公司签订四个光伏项目EPC总承包合同

本报讯 日前，湖北公司签订华电随县店100兆瓦光伏发电项目一期30兆瓦项目合同、广州恒运热力有限公司海莎生物分步式光伏项目等4个光伏发电项目EPC总承包工程合同。

华电随县店光伏是2015年4月湖北省能源局评优的省内25个光伏项目之

一。该项目是华电湖北发电有限公司第一个公开招标并最终委托给华电集团外企业的新能源总承包项目。

海莎生物光伏发电项目是湖北公司首次以EPC总承包的方式在华南区域承接的新能源项目。

(赵欣然 梅宁馨)

江西水电中标赣铁九龙岗府建设工程项目

本报讯 12月7日，江西水电中标赣铁九龙岗府建设工程项目，实现了房屋建筑和市政基础设施工程市场开拓的重大突破，中标价3.68亿元。

该项目位于南昌市红谷滩新区九龙岗片区里园东路以东、站前大道以北，项目总建筑面积196047.63平方米。

该工程的中，是江西水电创新营

销思路，利用集团公司平台开展高端营销的一项重大成果，推进了中国电建与南昌市政府战略合作协议项目的落地。该工程的承接，搭建了江西水电在江西省、南昌市政府层面展示企业品牌和综合实力的大舞台，为江西水电进一步开拓政府交易平台非传统项目奠定了坚实基础。

(李静婧)

(上接第一版) 走进赤 风好正扬帆

在赤几，中国电建不仅是工程建设的重要力量，还是社会责任的重要承担者。不仅为赤几带来了源源不断的巨大的清洁能源，还间接为当地带去了巨大的经济效益，实实在在地为当地民生造福。

为了促进赤道几内亚经济的持续发展，六局建设者帮助赤几政府制定了包括“中梯级开发维勒河，快速发展电力工业，向周边国家输送清洁能源，建立应对后石油时代的支柱产业”等内容的2020年发展规划，并将中国电建在赤几做成“小国家、大市场”的战略目标与赤几“小国家、大国际”的发展规划精准契合，引发了赤几人民在生活习惯、思维方式等方面的根本改变。

中国电建不仅为赤几带来了大量的电能，还在知识和技术转移、能力提升、创造就业等方面为当地人民带来了福祉，改善了当地社会经济面貌。工程建设过程中，水电六局依托中国电建的强大技术优势，把当今世界最先进的水电施工技术带到赤几，让发展中的赤几人民分享到人类科技进步的共同成果。大力实施国际化经营，采用属地化经营模式，雇佣了200余名当地员工，并为赤几培养了50余名电站运行人员。

中国电建还是中非友谊的传递者。

投资建设了赤几第一所电力技术学校，为赤几政府部门捐赠办公设备并在工程建设驻地新建学校、教堂，修建乡村公路等，回馈当地民众。

走下去 大道无疆域

中国同赤道几内亚建交45年来，双边务实合作蓬勃开展。赤道几内亚经济困难时，中国一直在力所能及的范围内提供真诚帮助，先后援建了毕科莫水电站、巴塔电台等几十个项目，为促进赤道几内亚经济社会发展作出了积极贡献。而吉布洛水电站及巴塔电网的建设，为加快该国工业化进程和社会经济的可持续发展具有重要的意义，成为中赤友好互利合作的成功典范。

同时，赤几为中国电建“走出去”战略实施提供了纵横驰骋的机遇和平台。目前，中国电建已由吉布洛电站的一个“点”，拓展为包括蒙高姆因城市电网改扩建、吉布洛上游调蓄水库等12个工程在内的“项目群”，开发前景广阔。中国电建所具有的技术优势、丰富产能、人才储备、管理经验，将继续助力赤几走上发展快车道。

目前，赤道几内亚正在加快经济多元化步伐，中国正在积极推进“一带一路”战略，推动经济转型升级，双方发展目标和发展愿景高度契合。正合了中非合作论坛峰会全体会议的主题：中非携手并进；合作共赢，共同发展。

视觉新闻

日前，第十六届国际消防设备技术交流展览会在中国国际展览中心开幕。武汉设备厂自主研发的履带式供水车在展位上华丽亮相，其先进的设计理念，赢得了诸多国内外专家的一致好评。

履带式供水车是一种特种消防设备，采用先进的EPEC电控和液压比例阀中央控制系统相结合的方式，在有效范围内可无线远程遥控操作，其技术已达到国际先进水平。该设备可适应多种环境，解决优化在一级入水方面存在的问题，创新设计出了主机增压泵具有的独立性和两栖性能，可应用于大型石化工厂、油库、偏远地区以及油品码头和仓储区火灾扑救，还可用于抗洪排涝、抗旱输水、地震和坑道塌方排水以及发生自然灾害时的生活用水输送等，实现了一机多用。

履带式供水车已获得国家实用新型专利，设备市场前景十分广阔，经济效益十分可观。

熊光宝 罗男 摄影报道



“筑巢养蜂”新思维

——水电七局布局城市轨道交通建设产业链

本报记者 冯进文 陈果

11月8日，水电七局成都地铁4号线二期工程土建2标提前53天率先完成年度产值目标，城市轨道交通建设成为水电七局转型升级的中坚力量。

近年来，中国很多城市都有一个地铁梦，而且正在实现——2015年中国轨道交通运营里程将达3000多公里，“十三五”期间还要增加近3000公里，未来几年里，地铁线路投资多达2万亿元。

“从京沪高铁到深圳地铁，在中国电建的带领下，一路凯歌站在了一个新兴的巨大市场面前。”水电七局总经理申茂夏说，我们也有一个地铁梦，在逐梦的路上，绝不做一个“锤子买卖”。追求可持续发展，成就50年辉煌，水电七局在三年时间里地铁订单突破50亿元，区域布局到深圳、成都和武汉，承建近30千米城市轨道交通，施工作业涵盖车站、隧道、高架桥、盾构掘进、管片制作安装和机电安装等关键领域，一套成熟的地铁施工产业链逐渐完备。

中国电建冲锋的号角已经吹响，水电七局在发展转型的大战略下排兵布阵进军地铁产业链——先锋与突击队齐发，装备与武器逐步完善。

先锋队：深圳地铁快而凌厉

“从深圳地铁入手轨道交通市场，就如同当初从京沪高铁俯冲铁路市场一样——布局高端，居高临下，辐射市场。现

如今，水电七局已经晋升为铁路施工企业信誉评价A级企业；在将来，轨道交通市场也会依托产业链吃透地铁市场上游，走向“高精尖”。”申茂夏说。

2015年2月，水电七局承建的深圳地铁7号线7302标提前22天实现隧道全面贯通，成为7号线唯一提前实现全面贯通目标的施工单位，安全、质量和进度领跑全线。

这只是水电七局在深圳地铁建设中的一个缩影——三年里，深圳地铁作为“先头部队”，充分展示了他们进军地铁市场的决心——在7号线实现第一个开工、第一个盾构下井、第一个全面贯通，并且在指挥部十次季度考核评比中八次斩获头名，矿山法施工、盾构分体始发技术达国内领先水平。

“说到矿山法施工，那让人终身难忘。”项目总工程师介绍，标段有18段矿山法区段施工，共计10260米，占整个7号线矿山法隧道的70%，涉及断面77种，还要5次下穿北环大道，4次下穿京港澳高速，施工地面沉降不能超过20毫米。项目技术人员提供实验论证，最终采用“管棚+全面注浆+短进尺+监控量测+爆破震动控制”综合开挖技术施工，不仅提前完成施工任务，且周边市民和来往车辆丝毫没有感受到矿山法施工的存在。

快而凌厉的深圳地铁如利剑出鞘，直指地铁市场——深圳地铁5号线延续着“特区寻梦”的脚步。“深圳地铁遇到了一个窘境，就是盾构掘进太快，管片供应不足，当时的设备物资部主任和分管领导自己带车守在管片厂，合格一环拉一环。”一位技术员告诉记者。

突击队：地铁产业稳而全面

“成都作为水电七局的大后方，我们有充足的实力去调配资源，实现地铁产业链的铺开，广存人才，寻求技术创新，吃透上下游，为地铁市场撑腰。”申茂夏介绍。

2015年6月18日，“天府四号”盾构机再次成功下穿越39米宽的江安河，标志着成都地铁建设单项工程特别重大风险源被化解。与此同时，水电七局创造“两个第一”载入成都地铁建设史——第一次盾构过程中创造了松散砂砾石富水地质条件下成功下穿河道的案例；第一次创造了盾构掘进25环纪录。

“此次盾构掘进中碰到的石头都不能叫卵石，而是漂石，一般都在20厘米~40厘米左右，最大直径超过80公分。卵石强度高、地层无胶结，此前我们邀请国内知名地铁盾构施工专家鉴定，都认为是世界性难题，可以借鉴的经验很少。”项目负责人说。

作为后来者，水电七局成都地铁成功汲取了“前辈”经验，以“聪明掘进”法开展盾构施工，针对不同地段、不同的地质情况，计算出土壤改良所需的耗材，仅膨润土这一项，每米比过去节约1.2吨，剩余6千米长线路就节约了近600多万元。

在如今的成都地铁四号线施工现场，中国电建的旗帜高高飘扬，水电七局自主经营的盾构机在隧道内掘进，自己生产的管片被“夹江水工”龙门吊送进基坑内，伴随盾构机运转的轰鸣声，广大员工正在盾构区间里一环一环拼装焊接管片……在成都，能独立完成以上地铁施工作业的单位不超过两家。

地图坐标转到武汉，2015年9月28日，水电七局武汉轨道交通21号线第三标段率先浇筑完成全线首个墩身，工程首段进入实体施工。作为区域布局突击部队的武汉轨道交通21号线，所有施工工序正有条不紊开展着——围场施工、墩身开挖，如同老练的师傅做着自已熟悉的事儿。

“武汉轨道交通21号线，正线长11.18千米，主要工作内容包括四座车站、六个区间、一座变电站、一个车辆段、车站、区间全部为高架桥梁。工程处于21号线的末端，沿武汉市新洲区的汉施公路布置，离主城区汉口30多公里。”项目负责人如数家珍，“见缝插针是我们施工‘法宝’，由于市政管线复杂，协调管线改签会影响工期。在此时，我们全线8台旋挖钻机一字排开，一旦形成施工条件，立马掀起施工热潮。”

装备盔甲：管片厂与机电安装促产业链闭环

随着成都地铁四号线二期工程东西延线建设施工的高潮，水电七局成都地铁管片厂也迎来第一次生产、发运高峰期。

“当初的管片问题一直在我的心里，回到成都，建立地铁管片厂成为了公司闭环产业链的重要一步。”申茂夏说：“现今管片厂已经成立两年了，目前一条生产



成都地铁4号线风洞区间隧道。

线，一月能生产1100环，实现模具3次循环以上，而成都市平均水平是2.5次循环，管片质量也在西南地区数一数二。”

作为中国电建第一家，西南地区设计规模最大的管片厂，所有出厂的管片有严格的管控——管片生产有16道工序，每一道工序都会有质量检验过程，检验过后再进入下一道工序，并且，每一环管片上都印有身份信息，确保质量完全合格。

“管片厂设在成都，但管片厂的‘眼睛’却放在全国市场。如何把我们的管片做大做强，给全国地铁装上中国电建标志的‘金钢罩’，是目前管片厂的发展思路。”申茂夏说道。

除了管片厂，远在特区的地铁机电安装也同样耀眼——水电七局承建的安托山地铁站成为深圳轨道交通三期工程样板车站，为站后工作树立了标杆，深圳市、地铁集团、电建集团现场调研时纷纷为样板站点赞。

“Bim”技术被运用于设备安装，它能够通过数字信息仿真模拟建筑物所具有的真实信息，建立车站主体结构模型、环境控制系统模型、给排水及水消防系统模型、低电压照系统模型、装饰装修模型。“bim”技术的使用，很好地解决了管线协调和交叉作业问题，建模之后发现设计134处交叉碰撞施工，极大地促进了工期和节省成本。”项目总工程师介绍道。

市场像磁石，每一寸都吸引着七局“铁军”。水电七局在地铁建设三年的探索中成功转型，完善自身产业链——施工涵盖所有阶段，分布几大城市，囊括每一环节。

“狭路相逢勇者胜，城市轨道交通建设已经成为公司转型升级的重要部分。现今公司地铁产业链逐渐闭环，吸引‘蜜蜂’的‘蜂巢’已经筑好，地铁蛋糕能取多少，滋味如何？不久就能见分晓。”申茂夏坚定地说。

重点项目巡礼