



新年前夕，国家主席习近平通过中央广播电视总台和互联网，发表了2019年新年贺词。习近平总书记在新年贺词中的一句“我们都在奔跑，我们都是追梦人”，引发了国人共鸣。作为新时代的追梦人，上海建工安装集团华南工程公司党支部书记、总经理、上海市五一劳动奖章获得者王文熙，在开拓华南区域市场中奋力逐梦，争做新时代的“追梦人”。

在这个属于奋斗者的新时代里，人人都有追梦的权利，人人也都是梦想的筑造者。对于一名年轻的党员领导干部王文熙来说，实干才能圆梦，初心才能不变。2018年初，王文熙积极响应上海

# 新时代的追梦人

——记上海市五一劳动奖章获得者、上海建工安装集团华南公司总经理王文熙

□通讯员 龚汉平

建工集团提出的“三全”战略和安装集团加快推进全国化进程的号召，义无反顾地挑起了华南工程公司从经营窗口转变为实体化运营的重担。在全面主持华南工程公司党政工作以来，为加快形成华南地区“粤港澳大湾区”经营市场布局，王文熙瞄准了粤港澳大湾区发展的前沿阵地，开始着手编制华南区域市场布局，为尽快打开华南市场进行了全面的战略部署。

王文熙深深领悟到，船无司南，则方向不明；人无信仰，则精神就会“缺钙”，意志就容易“迷茫”。在战略部署中，王文熙敢闯敢为，敢于在环境复杂的地方找市场、找出路，先后确立了华南地区“粤港澳大湾区”9+3+X的市场布局模式，即：“9”为广东区域市场重点区域，由9个城市(广州、深圳、珠海、佛山、肇庆、江门、中山、惠州、东莞)组成；“3”为珠海、深圳、海口设3个经营网点，对接相应的周边城市；“X”指将在广西、福建等其他区域市场参与投标工作。在形成9+3+X市场布局的基础上，华南工程公司在半年时间里就已全面完成所有城区的相关政府公开网站投标信息备案工作。从而为拓展华南区域市场奠定了坚实的基础，硬是在人生地

不熟的环境下开创出一片新天地。时间是光荣与梦想的见证。在拓展市场过程中，王文熙进一步深入了解分析粤港澳大湾区发展形势和建筑安装市场，有针对性地深入细致对客户群进行梳理，找出经营工作的重点领域、重点客户及重点项目，积极排摸市场，跟踪市场信息，制定有效的跟踪、互动、沟通机制，并密切与当地企业建立良好的双赢关系，建立了广东地区的投标价格体系，使华南工程公司开局第一年，就超额完成经营生产任务，先后承建了广州珠江创业中心、越秀天河商厦、深圳中山大学、技术大学等项目，累计中标金额达到10.8亿元，为华南工程公司的发展做出了很大的成绩。

华南工程公司在王文熙的带领下，区域公司建设、人才招聘、基础管理等一系列工作都取得了很大的成效。特别是在人才队伍建设中，进一步加大属地化人才引进的工作力度，短短一年多的时间里，人员总量从最初的3人发展到目前的150多人。员工能力素质培训、培养有效实施，先后组织了项目经理安全B证考试和安全员C证考试、施工技术人员BIM培训和预算员的投标软件培训，取得了新的进展。同时在员工职业发展通道体系建设、人才队伍建设、薪酬与绩效考核机制等方面，激励约束机制得以建立和健全。在基础管理工作中，先后完善了体系组织框架，明确了

管理目标，建立健全了内部管理体系。在构建组织框架方面，为满足经营生产需要，部门设置由2018年初提出的设“三个分中心、三个部门”调整为“五个分中心、四个部门”，进一步明晰权责制度，逐步完善管理体系，有序推进了各业务系统管理运行体系建设，形成了部门之间协调合作的良好机制，提升了施工生产履约管理能力。

王文熙的实干精神，为追梦奠定坚实基础。虽说开局第一年，市场开发、生产经营和规范运作上都取得了显著的业绩，但也面临着诸多困难与挑战。作为追梦人，他意识到，越是关键时期，越是紧要关头，就越要有“逢山开道，遇水搭桥”的坚毅，越要有“积土为山，积水为海”的坚持，永葆实干的劲头。用脚步丈量梦想与现实的距离，用双脚跑出忠诚担当的轨迹，全面彰显新时代追梦人的蓬勃朝气。风正好正是扬帆时，不待扬鞭自奋蹄。面对新的征程，王文熙和广大干部职工正踌躇满志，以开拓者的胸怀和追梦者的担当，紧密围绕安装集团“诚信合作、理性经营、利益共享”的经营理念，以“安全文明、绿色环保、优质按期、业主满意”为项目管理目标，不忘初心，牢记使命，勇当安装集团区域公司市场开拓的排头兵，向着建设一流区域公司目标继续迈进，续写着新的篇章。



他以身作则，严于律己，具有丰富的营销经营管理知识；他勤于奉献、勇于担当，帮助公司实现快速转型、提升式发展。在他奋力拼搏的付出和带领下，公司经营指标实现了跨越式发展，营销订单由2017年的22.7亿元上升到2018年的近40亿元，利润由2017年的5800万元攀升到2018年的6200万元，同时培养出一批优秀的专业营销人才。他就是五冶集团上海有限公司华东分公司营销经理谭春乐。

□通讯员 黄翎鹏

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行

1996年毕业后来到公司的谭春乐，身上还带着“象牙塔”里的书香气，他遇到的第一个挑战是为期一年的班组实习。班组中有一位技艺超群的“老法师”，正是他的师傅——班长沈师傅。沈师傅沉默寡言，但无论什么形状的管道放样，都能准确、熟练地完成，常令他这个所谓的“科班生”自叹不如，他身上的勤勉、敬业、纯朴给谭春乐上了深刻的一课。

接下来的四年，是锻炼谭春乐意志的四年。1999年，他第一次作为专业施工员管理管道工程，车辆调度、物资供应中遇到的困难与工人班组、监理、业主沟通时产生的摩擦像海浪般席卷而来，任何环节都不能有疏忽，牵一发便是动全身。为了解决工地巡视时只能“到此一游”的困境，他坚持每天学习新的知识，即使每天晚上加班到很晚，还是坚持看资料。当压力袭来之时，带教师傅常常抽时间与谭春乐谈心沟通，还经常忙里偷闲组织一些文体活动来缓解他的压力，这份爱护被他深记于心。四年，四个项目，是开始，也是积淀。

千磨万击还坚劲，任尔东西南北风

春去秋来，四季流转，已经工作了15年的谭春乐毅然决然向党组织积极靠拢，他明白自身的成长固然重要，跟随一个正确的组织不断前进更重要。2015年6月他加入中国共产党，他政治立场坚定，作风优良，事业心、责任心强，能始终如一，兢兢业业，廉洁自律，不断深入学习贯彻党的十九大精神和习近平总书记重要讲话精神，认真参加“两学一做”学习教育活动。在实践中，他不断提高自己的业务水平和管理能力，紧紧围绕公司市场营销、经营采购部确定的目标任务，团结带领系统党员和职工为公司发展做出了重要贡献。

有了党员身份的谭春乐，对自己的要求愈发严格，工作和家庭都有太多的责任要他来承担，但是大家和小家，他选择了前者。他非常明白，作为领导和党员双重身份的他，必须大局为重，将个人的得失放在身后，以身作则，这是一个党员必须有的觉悟。

在大环境的影响下，业主资金普遍短缺，因而对公司工程结算都采取拖延战术，特别是公司今年结算的项目大部分都在贵州，且都是政府项目，这种情况就更加严重。在此情况下，谭春乐更是体现了“拼命三郎”的精神。长期以来，他不是出差，就是在出差的路上，或者在业主的办公室，甚至完全放弃了陪伴家人的时间，把全身心精力都投入到了工作中。谭春乐经常说：“领导和大家信任我，把我推上这个岗位，我就要珍惜这些人生的历练机会，用心、用情、用良心干好本职工作”。正是这种积极有为的端正态度，让他在市场营销和经营工作中做得有声有色。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海

所有的成功都不是一蹴而就的，荣誉的背后是不为人知的心酸。忠诚、敬业，是五冶人的灵魂。作为华东公司的营销牵头人，谭春乐在促进公司转型提升发展上提出了一系列管理思路，探索出诸多可行的措施。在谭春乐的带领下，公司进一步巩固了四大区域市场，尤其值得一提的是贵阳市场和浙江市场。

原来就很忙碌的他，越来越“行踪不定”，但是他往公司传回的消息，却是一次又一次中标的捷报。2018年上半年华东分公司完成营销订单14.97亿元。在巩固贵州区域市场的同时，积极拓展江苏、浙江等核心区域市场，取得不菲成绩。紧接着，2018年9月，华东公司中标华中师大一附中高新白云嘉新学校建设勘察设计公司EPC总承包项目，斩获集团公司迄今为止最大学校EPC订单，总投资约12亿元，这是华东公司深耕贵州市场，与白云区政府“琴瑟和鸣”结出的又一硕果，也彰显了贵阳市白云区政府对中国五冶集团铁军实力的认可与肯定。

不仅如此，仅仅过了一个月，同样在谭春乐带领市场营销部同仁的辛勤耕耘下，华东公司又中标浙江金华寺南等村公寓式安置房项目EPC总承包项目，斩获迄今为止华东片区最大安置房EPC订单，总投资约23.5亿元。该工程是华东公司精耕金华市场，与金华经开区管委会共同努力结出的首个硕果，也彰显了金华经开区管委会对中国五冶集团老牌央企实力的充分肯定。这一系列的硕果，都与谭春乐和他带领团队的付出与努力息息相关。夙夜交替，每一天他都风雨兼程，行在路上；寒来暑往，每一步他都脚踏实地，砥砺前行；一朝锋芒，每一项成绩都凝结着心血，来之不易。谭春乐以舍我其谁的工作态度与只争朝夕的工作热情，激励身边的人一同奋进，为“打造一流五冶，建设幸福五冶”而不懈努力。面对华东公司的未来，他将进一步落实集团制定的战略要求，用前瞻的眼光、创新的思路、严谨务实的管理带领公司营销工作继续领跑，助力华东公司走向更辉煌灿烂的明天！



负责传递“火炬”的医生从重庆来到湖北，还捎来了患者家长写的一封信感谢信：“万分感谢！感激您伸出援助之手来救我家孩子，让我的孩子有了康复的希望，让我全家人有了生活下去的动力。您伟大的爱心温暖着我们的心灵。”

有人问龚宝刚，想不想见见受赠者，他表示，自己很想，但却有些担心，“担心给他们添麻烦。我觉得，这是非常平常的事情，我没损失什么，却挽救了一个生命。”得知受赠者小爱是一名只有3岁的幼儿时，龚宝刚特地写上一段祝福的话，祝福送给小爱，“希望能成为你的儿童节礼物、新年礼物、生日礼物、成人礼物、结婚礼物。健康每

日，幸福一生。”龚宝刚将2000元委托给“火种”护送医生，交给患病的小爱。龚宝刚说，他非常庆幸能够成为一名造血干细胞捐献志愿者。“茫茫人海中，能够配型成功，捐赠救人，是幸运，也是缘分。”

# 黄浦江畔能工巧匠的“三创”之路

——记中建五局安装公司项目执行经理张玉霜

□通讯员 鄢博

仲春时节，在上海徐汇滨江西岸传媒港的施工现场，腾讯滨江项目主体结构施工进度正在向前推进。在工程的另外一侧，项目机电总包中建五局安装公司团队正在紧锣密鼓地准备着机电施工，其中以项目执行经理张玉霜为首的深化设计团队，力争高标准高质量完成业主主托，为再次在黄浦江两岸滨江核心区打造精品而努力。

对于张玉霜而言，再次来到黄浦江畔参与上海市重点工程建设，有着重要的意义。2011年加入五局安装以来，他所参与的第一个工程——陆家嘴滨江凯旋门就在黄浦江畔。在随后的安装历程中，他牢记使命，不忘初心，在“三创”精神的指引下，不断突破自我，斩获多项省部级和局级荣誉，获得“上海市静安能手”“上海市静安区先进创新工作室”等称号，成为名副其实的五局安装在黄浦江畔的“三创”能手。

专业支撑的“创业”原则

“现场出市场”一直是五局安装重要的“创业”原则，以中国金茂这一重要业主为例，短短五年内，五局安装上海分公司在华东区域已经承接了6个金茂府项目，并在2018年初签署了战略合作框架协议。在黄浦项目以高科技住宅为主，上千套住宅，复杂的系统，还要面对交叉施工作业繁多、成品保护难度大、系统管线破坏率高等问题，对于当时项目暖通主管的张玉霜而言，是一个重要的挑战。

世上无难事，只怕有心人。张玉霜从深化设计、技术精研、履约保障三个角度出发，协助项目团队顺利完成项目一期履约，全力获得二期合同。为钻研技术，他成立了首个“三创”工作室，通过制定BIM培养和科研课题研究计划，力图形成一套符合金茂府住宅的施工范式，他设计了一系列讲图会的形式，向业主设计部、工程部相关负责人进行进展汇报。针对新的空调系统，张

今年25岁的龚宝刚(图左)来自重庆。2015年，正在西南政法大学读大二的他，鼓起勇气走上了来大学校园的无偿献血车，勇敢地伸出手臂，完成了第一次无偿献血。同时留样加入了中华骨髓库，为血液病患者增添了一份生命希望。

2017年，龚宝刚大学毕业后首次长时间地离开重庆，来到贵阳，在中建三局一公司西部公司从事财务工作。

2018年11月的一天，正在工作的龚宝刚接到一个陌生的电话，对方称是中华骨髓库贵州分库的工作人员，说他的造血干细胞与他家乡重庆的一名患者配型成功。“我第一反应是，不会是诈骗电话吧？因为能配对成功真的很难，可以去买彩票了！”但经核实后，龚宝刚答应到时间去捐献造血干细胞。

能够为患者带去希望，龚宝刚非常高兴，迅速把这个消息发到了朋友圈。接受捐赠造血干细胞的患者，是重庆市一名出生于2016年的地中海贫血患儿小爱。至于何时捐献造血干细胞，龚宝刚得到的答复：等通知。

姐姐、女友看到了，对龚宝刚的行为表示支持；同事、同学看到了，对龚宝刚的行为表示赞赏。不过，他又有些担心：“你身体底子不好，能否承受捐献的造血干细胞能不能符合要求？”龚

玉霜在项目成立信和QC小组，带领青年员工做科研，提前完成样板层，探究新系统的施工难点。并根据样板层施工期间所发现的问题进行攻关，最终通过大量实践论证完成了《辐射式空调系统在住宅楼中的运用》的课题成果，大大提高了施工效率。该课题还获得了湖南省优秀施工工法称号。

在强大的专业技术支撑下，在随后的施工环节中，张玉霜和项目团队凝心聚力，顺利完成各节点，受到一致好评，最终业主把二期工程也交给了五局安装。在整个两期的工程中，项目部通过自身的努力，为后续金茂战略的实施奠定了坚实的基础。

全面普及的创效“利器”

好钻研、勤思考是张玉霜的特点。作为工程技术人员，张玉霜喜欢带着降本增效的视角来思考问题，并将复杂问题简单化、灵活运用现场条件、发掘工具之间的潜在联系，从而达到创效的效果。

苏州方兴二期项目中有一分项工程要求安装科技系统空调管道，总长度达7000多米。当时的施工条件并不好，且最关键的是受紧张的工期限制。传统的施工模式是采取人工吊装的方式，但这一模式直接面临工期、人工、成本三元悖论。张玉霜通过反复琢磨，决定大胆创新，直接从吊装工具入手，跳开原有的安装模式，新的工法《双叉车顶吊组对大口径管道安装技术在民用建筑的运用》应运而生。通过这一工法，原有施工天数从45天缩短到40天，劳务人均产值是传统模式的4倍，极大地提升了施工过程中的效益。

有耕耘就有收获。苏州方兴项目施工结束后，张玉霜及时进行了系统总结归纳，还将施工过程中的思考、测试、实践及理论融合在一起，形成了一套完整的工法，并标准化工艺流程。该工法目前广泛应用于上海分公司各大项目中，成为全面普及的创效“利器”。

持之以恒的创新之路

成功往往青睐于有准备之人。2015年以来，张玉霜和他的“三创工作室”从未停止过创新，秉承“出效益、出人才、出品牌”的理念，每年都获得新成果与新奖项。2016年以来连续三年获得湖南省优秀管理小组称号，以及一项省部级工法，两篇论文，一项局级成果。

相较于QC和工法而言，张玉霜在BIM方面也倾注了大量心力。这几年张玉霜和他的“三创工作室”累计获得5项省部级BIM大奖，发扬了五局安装在BIM上的光荣传统。张玉霜的BIM之路起源于苏州方兴项目，发扬于上海K2新华路项目，张玉霜将BIM技术引入后，与小组成员共同了解BIM技术的应用，并在前期样板制作环节做出特色，获得业主肯定。

在项目前期深化设计和预留预埋阶段，张玉霜进行BIM人才培养，并在项目全面普及BIM软件应用，BIM小组成员在学习研讨中受益匪浅，达到相互促进、相互提高的效果。值得一提的是，在业主组织的机电BIM协调例会上，项目BIM新人在他的鼓励下独立与BIM顾问进行切磋交流，为模型纠错，并提供相关修改方案。张玉霜“三创”工作室BIM成效斐然，张玉霜团队在上海市BIM创新杯大赛获得一等奖，并在全国性比赛荣获中国安装行业BIM技术运用大赛“国内领先（1类）”。

全面发展的项目骨干

除了扎实过硬的专业技术外，张玉霜还是一名全面发展的项目骨干。在担任苏州方兴项目部团支部书记时，他带领青年员工一同撰写新闻稿，在宣传项



目创新成果的同时，也锻炼大家的写作能力。在苏州方兴、金茂府项目、上海K2新华路等项目的时间里，累计撰写了百余篇基层项目一线的通讯稿件，被许多权威性报刊报道，使这些项目达到了整体推进的效果，提高了项目的知名度与影响力。

在担任上海K2新华路项目廉政监督员时，他认真对照五局安装公司纪委“三亮三做”要求开展工作，认真参与创建“陈超英廉洁文化示范点”，做好基础工作，对关键环节开展监督，最终成为五局陈超英廉洁文化示范点项目。

张玉霜还积极参加“人人上讲台”活动，并代表安装公司参加五局青苗人才座谈会。在他的带动下，项目有多人参加安装公司和上海分公司“人人上讲台”及其他技能比武。他还积极响应安装公司的号召，参加公司投标和议标工作，通过不懈努力为上海分公司市场营销贡献力量。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。从黄浦江畔出发的安装之路对于张玉霜来说，是安装历程的开始。正是许多同张玉霜一样的优秀青年的不懈努力，才能使五局安装公司在强手如林的华东区域脱颖而出，才能在黄浦江畔持续不断地开花结果，屡创佳绩。

跨越五千里救婴孩

# “90后”建筑人龚宝刚挺身而出捐献造血干细胞

□黄鹏程 钟斌

终确定采集地为武汉市中心医院。

中华骨髓库贵州分库派人到武汉全程陪同龚宝刚进行造血干细胞采集。龚宝刚成为全国第8408例、贵州省第197例造血干细胞捐献者。与此同时，重庆市儿童医院那边已经准备好，小爱正躺在无菌室内，等候着来自湖北的“生命火种”。

据介绍，为了提取造血干细胞，捐献者需要动员针，让骨髓中的造血干细胞游离到血液中以便采集。26日，龚宝刚打完第一针动员针后继续回去接受培训。然而，第二天早上起床后，龚宝刚感到十分疼痛。中华骨髓库贵州分库陪同人员得知后感到担心，当即把龚宝刚送到医院，“这种情况从未出现过！捐献造血干细胞的供者从未出现这种情况。”这位陪同人员说。

经过检查，原来是龚宝刚的尿结石发作了，医生当即进行了排石处理。捐

献准备过程中突发尿结石，龚宝刚不会中止捐献呢？龚宝刚详细地询问医生，他这样的情况对受赠者有没有影响？得知对受赠者没有影响，龚宝刚坚定地告诉红十字会陪同人员“继续捐献”，“重庆那边等着救命呢”。5月30日，龚宝刚在医院说，其实经过医生处理，“第二天就不痛了。”

为受赠患者送上祝福

得知龚宝刚捐献造血干细胞，他的同事跑到医院来看他。他的好哥们周奥力忙完论文答辩，就从重庆跑到武汉来陪他。“女朋友因为需要论文答辩，来不了。”那天一大早，中建三局一公司财务部副经理郑小龙代表公司看望、鼓励龚宝刚。造血干细胞采集结束后，中建三局一公司西部公司党委副书记、工会主席尹相国代表单位通过视频对龚宝刚进行慰问。