

这次飞行采访,时间短暂而且匆忙。或许,一时间道不尽上海建工安装集团华南工程公司这支优秀团队的点点滴滴,也不可能全方位反映他们艰辛创业中所经历的风风雨雨,但是,今天我们从这支队伍的身上,看到了精神的凝聚和迸发。就如同这越秀山下,那绽放的三角梅、木棉花,朝气蓬勃,红红火火——

花开“越秀”

郁锋 邵寅燊 龚汉平

刊头书法 秦凯凯

时值隆冬季节,北方千里冰封、万里雪飞,而在广州,三角梅、木棉花却开得红红火火、轰轰烈烈,俨然一派春天景象。

春天在哪里?在这里,不再只是一首歌的名字,而是一种香飘四季的真实:在那青翠的山林里,在那湖水的倒影里;春天在哪里?在这里,更是一种花团锦簇的感觉:在上海建工安装集团华南工程公司员工的心里。

花开“越秀”,越来越秀的“越秀”——

一

元旦前的那天中午,我们一出白云机场航站楼,就见到了前来接站的小黎,一米七五的个子,脸庞白净,说话不紧不慢,普通话里还夹杂着些许粤语的味道,见到我们一行,特别兴奋,虽然我们已成了老朋友了。坐上他开的车,十分平稳舒适。广州的天气,晴空万里,阳光明媚,温暖如春。心情好,话就多了。小黎说:“去年你们来的时候,华南工程公司在建筑市场上正进行着一场艰难的跋涉,也没啥大的动静,今年你们来就不一般了。”我们回道:“有啥不一样呢?”他说:“比如我吧,去年啥都没有着落,可是今年就大不一样了,收入提高了,也成家立业了,我的女儿不久前过了百日宴……这不,今年啥都有了。”

是啊,变化真快,在两年的时间里,华南工程公司向前迈进了一大步。

实际上,我们和华南工程公司总经理王文熙也挺熟的。这是一位充满开拓性、敢于拼搏的年轻人,早在上海大中里等一大批重点工程上,他就已崭露头角,工地上流传着关于他的许多不平凡的故事。

两年前,他带领着一支团队来到珠江两岸,闯市场、干事业,克服了许多难以想象的困难。他曾经多次说过,岗位虽平凡,但必须要有敢于担当的精神、敢于担当的勇气。是的,也就在这两年内,他和他的团队打开了新局面,取得了新成就,在华南市场上有了一定的影响力。

我们为这支队伍爱岗敬业的奉献精神、不屈不挠的毅力和宽广的情怀而深深折服。

还有汉平兄,他奉命赶到华南工程公司时,已到快退休的年龄,但他的心态年轻,从招兵买马、组建一支来自五湖四海的团队,到加强凝聚力工程建设,他时常挑灯夜战,全身心地投入到这个大家庭的蓬勃发展中去。他把样样工作都做得有条不紊,成为这支队伍不可或缺的好管家。

汉平兄常说:他是一个老兵,必须尽到一个老兵应尽的责任。实际上,在这支优秀的团队中,有许许多多无怨无悔、倾情奉献的无名英雄,在平凡岗位上,铸就自己生命的精彩华章。是的,每一个平凡的奋斗者,都是卓越的追梦人。

二

即使在若干年以后回望,2019年年初的那一次揭牌仪式,始终是上海建工安装集团在加快推进“全国化”进程中掀开的崭新一页。

2019年1月16日,上海建工安装集团在广州隆重举行华南工程公司揭牌仪式。

上海建工安装集团党委书记、董事长黄震,党委副书记、总裁张建东,党委副书记、工会主席秦凯凯,副总裁许剑秋,以及在华南地区设立区域公司的四建集团、五建集团等8家兄弟单位党政主要领导前来参加揭牌庆典活动。

当上海建工安装集团党委副书记、总裁张建东宣布华南工程公司正式成立的那一刻起,一块红色的幕布被徐徐揭开,安装集团华南工程公司迎来了新的征程,标注着新时代的新的发展方向。

上海建工安装集团华南工程公司的前身为广州工程公司,成立于2007年5月。

作为安装集团在华南地区的经营窗口,其实,早在21世纪初,安装集团的建设者就已经汇集在珠江两岸、越秀山下,为这座历史名城的建设做出过卓越贡献。

比如说,如今已成为珠江岸边的标志性建筑的广州电视塔,每到夜幕降临,流光溢彩的“小蛮腰”在珠江两岸熠熠生辉;

比如说,久负盛名的广州白云国际机场;

比如说,2018年金秋十月全线开通的港珠澳大桥;

比如说,珠海长隆海洋科学馆维生系统工程……

江山如此多娇,少不了四海为家的建设者奉献和拼搏。

上海建工安装集团广州工程公司经过十多年的打拼,积累了一定的工程业绩,先后完成了50多项工程项目的建设,为打开华南建安市场走出了一步先手棋。

“全国化”战略的发展需要,需要抢抓机遇再出发,续写“春天的故事”。

粤港澳大湾区建设,就是大机遇:推进粤港澳大湾区建设,是以习近平同志为核心的党中央做出的重大决策,是习近平总书记亲自谋划、亲自部署、亲自推动的国家战略,是新时代推动形成全面开放新格局的新举措,也是推动“一国两制”事业发展的新实践。

按照《粤港澳大湾区发展规划纲要》,粤港澳大湾区不仅要建成充满活力的世界级城市群、国际科技创新中心、“一带一路”建设的重要支撑、内地与港澳深度合作示范区,还要打造成宜居宜业宜游的优质生活圈,成为高质量发展的典范。

改革开新局,征程谱新篇。

2018年新年伊始,上海建工安装集团就出台了一系列相关改革措施:

——广州工程公司正式从经营窗口转变为实体化运营的经济实体;

——选派敢闯、敢拼、有责任担当的年轻干部主持广州工程公司工作;

——授权广州工程公司在华南区域开展拓展市场的一切事务;

——决定将广州工程公司更名为华南工程公司……

不仅仅是一个公司的更名,不仅仅是一个团队成员的调整和充实,这是上海建工“三全”战略对“粤港澳大湾区”建设的呼应,这是上海建工安装集团建设“国内一流的建筑全生命周期机电工程总承包企业”目标在“粤港澳大湾区”的坚持,加快形成华南地区“粤港澳大湾区”经营市场布局,全力拓展华南区域市场,改革发展进军号已经正式吹响。

三

世易则时移,时移则变矣。

2018年春节过后,安装集团年轻的党员干部、上海市五一劳动奖章获得者王文熙背起一只行囊、怀揣一张地图、回响一声自问,带着8位愿意与他一起开疆辟土的兄弟,义无反顾地踏上了新的征程,从上海直飞广州。

他的行囊里,装着上海建工安装集团党政赋予他的打造华南区域公司的新的历史使命,装着加快形成华南地区“粤港澳大湾区”经营市场布局的新的重大任务,其中,还有满满的信任、满满的期望。

他的胸怀里,揣着粤港澳大湾区的地图:粤港澳大湾区由香港、澳门两个特别行政区和广东省广州、深圳、珠海、佛山、惠州、东莞、中山、江门、肇庆九个珠江三角洲地区城市组成,这是中国开放程度最高、经济活力最强、在国家发展大局中具有重要战略地位的区域之一。

除此之外,还有一个他必须做出回答的自问,一路上,始终在他的心间回响:我为什么要到这里来?

在这里,他既要谋子,更要谋势。

假如果说,“子”指的是某个工程项目,那么,“势”就是粤港澳大湾区的经营市场布局。王文熙受命来到广州,并不是为了继续中标一个两个项目,成为原广州工程公司业绩的累积,而是要瞄准粤港澳大湾区的发展前景,去站在前沿阵地,时不我待地去着手编制并实施打开华南区域市场的战略部署。

随即,王文熙就铺开对粤港澳大湾区的地图,做出了华南工程公司而不是广州工程公司的战略部署。这个战略部署可以归结为“9+3+X模式”:"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、海口设三个经营网点,对接相应的周边城市;"X"指的是将在广西、福建等其他区域市场参与经营市场投标工作。

都说“万事开头难”,王文熙的“开头”却开得别出心裁。

原来广州工程公司的办公场所简陋而且陈旧,他说“必须翻新”,他说“必须扩充”。开始有人不理解,等到办公场所旧貌换新颜,成为外向型的开放式办公空间,强调与空间环境的交流、渗透,表现了开朗、活跃的心理效果;等到办公场所的面积从第一次的300平方米扩充到第二次的900平方米,等到急需的专业人才主动找上门来应聘,等到高端的客户也近悦远来地前来接洽,凭着“印象”对华南工程公司刮目相看了,那些原本不理解的人这才突然明白其中蕴含的“新则活、新则通”的道理,再回头来看看身其中的自己,精气神也就不一般了。

初来乍到,王文熙和他的团队确实

面对了太多的困难和问题:经营预算人员紧缺、投标经验不足、市场信息缺乏、客户资源不多、地方文化差异太大,等等等等。要逐个破解这些难题,在王文熙看来,首先必须提升精气神。只有精气神不一般了,才能有不一般的区域公司建设,才能有不一般的营销策划,才能有不一般的人才招聘,才能有不一般的基础管理,才能有不一般的业绩。

实体化运营刚刚开始,一应工作千头万绪,大家要去跑,要去谈,要去掌握信息,要去汇总提炼,一时间,谁都忙得“连轴转”,根本不可能有上下班时间,根本不可能有什么休息天。忙也算了,人生地不熟,就有坎坷,就有碰壁,就有找不着北的时候,有人难免会长吁短叹,有人难免会自怨自艾。

作为带头人,王文熙更忙,他要给大家做个榜样,他要给大家注入力量,他希望大家看见希望,但是,他不想去标榜,不想去说教,他要的是心领神会。于是,有一天,他的部下在他办公室的墙上发现了一幅有镜框的横幅,上书四个大字:天道酬勤。

此时无声胜有声。

四

走过去,前面是几天。

在拓展市场过程中,王文熙和他的团队分析梳理了华南地区的开发商和客户的发展方向,找出了经营工作的重点领域、重点客户及重点项目,有针对性地对客户群进行梳理,邀请客户来华南工程公司考察,向客户介绍公司在华南地区的工程业绩和公司的发展情况,逐渐赢得了客户的认可。

在跟踪市场信息中,王文熙和他的团队制定了有效的跟踪、互动、沟通机制,密切与本地企业建立良好的双赢关系,并且针对当地的材料价格和公司原来在华南地区的中标项目、竣工项目的价格进行对比分析,建立了切实有效的广东地区投标价格体系。

在项目投标过程中,王文熙和他的团队克服了人力资源和技术支撑力度不够的窘境,迅速启动属地化成熟人才招聘工作,建立市场跟踪小组和投标小组,全力以赴克难关;同时,走访了更早踏入华南区域的四建集团及五建集团,对接经营业务,学习交流,初步掌握了华南地区的投标模式,为拓展华南区域市场打下了坚实基础。

在人才队伍建设中,华南工程公司不断加大属地化人才引进的工作力度,在短短一年多时间里,人员总量从最初的3人发展到目前的近200人。有效实施员工能力素质培训、培养,先后组织了项目经理安全B证考试和安全员C证考试、施工技术管理人員BIM培训和预算员的投标软件培训,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年初的“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。

真的是“天道酬勤”。

在9+3+X市场布局形成基础上,华南工程公司在半年时间里就全面完成了所有城区的相关政府公开网站投标信息备案工作。

作为在华南区域投标的先决条件,华南工程公司的企业诚信分中的消防排名从第180名上升到第二名、机电排名更是从第500名跃升到第七名。

在开局的第一年,华南工程公司就超额完成了经营生产任务,先后承建了广州珠江创业中心、越秀天河商旅、深圳中山大学、技术大学等项目,从而为进一步拓展华南区域经营市场奠定了坚实基础,在一片新天地上站住了脚跟。

五

“工程公司的业绩来之不易,离不开企业的凝聚力工程建设。”这是华南工程公司总经理王文熙的肺腑之言。

在实施“全国化”战略的进程中,上海建工安装集团党委制定并实施了《区域工程公司核心员工中长期激励实施办法》,充分调动区域工程公司关键核心员工开拓区域市场的积极性和创造性,加快“全国化”人才队伍的建设。与此同时,围绕职工关心的问题,成立志愿者团队,制定了“全国化”职工关爱服务计划,为“全国化”职工提供爱心上门服务,关心并解决好“全国化”职工和青年职工后顾之忧,为企业的发展增

添了动力。不仅如此,党委还将属地化人才建设作为各项工作的重中之重,积极链接属地资源,先后与广东技术师范大学天河学院、广东海洋大学、广东石油化学学院等当地知名院校联系,拓宽了人才引进渠道,并通过开展“请进来,走出去”的校企合作新模式,将企业文化带入校园,让更多的优秀学生了解上安、加入上安,提升了人才引进质量,为区域公司行稳致远打下坚实基础,助推华南工程公司的发展和建设迈上新台阶。每逢佳节,安装集团主要领导纷纷前往各地区域公司,不为工程建设排忧解难,还通过走访慰问,与广大职工群众拉家常、送温暖,解决他们工作和生活中的实际问题。

“工程公司的业绩来之不易,来自团队的努力。”这也是华南工程公司总经理王文熙的由衷之言。大家为华南工程公司付出了心血,他不能在经济上做出更多的回报,但他可以尽力为他们争取安装集团乃至上海建工授予的荣誉。

因为这种争取,华南工程公司就为这些杰出员工“画”了一幅幅人像。

第一幅:华南工程公司市场总监傅圣奇——

2018年年初,作为上海建工安装集团开拓华南市场的先锋,他以“不破不立、不舍不得”的开拓者精神,唱响了一曲奋进之歌。

进驻华南市场后,曾经有过X-2国金融中心、大中里、滨江二期等多个大型港资、外资项目施工管理经验的他,信心满满地准备大干一场。但是,创业的艰难,常常让他的心中充满了无奈,而随后发生的两件事,却激发了他奋力开拓市场、提升企业品牌的决心。

第一件事,说起来让人气愤:为了加快属地化建设步伐,华南工程公司在当地发布了招聘启事,一天,有一位青年前来应聘,没想到,这位青年开口第一句话,就问:“你们是什么公司?不会是皮包公司吧?”顿时,傅圣奇气得真想把他赶出门去。可是,不知者无罪,只能怪他华南工程公司没有社会知名度。

第二件事,说起来还是让人气愤:华南工程公司要添置电脑,订了货,费用通过银行结算。当天晚上5点多,送货人员把电脑送到了公司,却一定要马上付款,此时,且不说财务人员已经下班了,就是在,一下子也未拿得出那么多现金。“要么付钱,要么就把电脑拉走。”送货人员的道理就是这么简单,“谁知道你们是什么公司呢?”他怕受骗。

这两件事,深深地刺激了傅圣奇和他的同事们:一定要扩大上海建工安装集团的知名度!

他和同事们在确立以广州、深圳、珠海3个城市为主,辐射周边6个城市的9+3+X经营布局之后,在深圳、珠海、海口三个城市设立了经营网点。

他和同事们在对华南区域开发商进行梳理之后,以与其长期合作开发商保持密切沟通为突破口,加大与老业主、新业主方、合作方互动交流,提高着上海安装品牌的知名度。

他和同事们加强与华南区域各兄弟子集团紧密对接、信息互通,通过依托在当地深耕多年的四建、五建等集团的资源为我所用,同时把自己的老客户推荐给兄弟单位等方式,实现合作共赢。

他和同事们结合企业35岁以下青年员工占比超过75%,且多为90后属地化年轻人的情况,通过定期开展培训、参与上安六十周年庆各项活动等,促使属地化员工了解了上安历史和文化,增强归属感和荣誉感,提高忠诚度……

第二幅:华南工程公司资产财务部经理卢征浪——

2008年,他拿着大学录取通知书从贵州出发,满怀希望地踏上了来上海的学习之路;2018年,他积极响应企业“走出去”号召,来到广州开展区域化发展财务工作。

一来一去,其间正好十年。

十年磨一剑。在华南工程公司独立运行的开局之年,他根据企业发展战略,制定了5~8年财务发展战略和财务规划,从预算管理、资金统筹管理、风险控制、财务信息系统建设、规范财务制度等关键方面入手,逐步建立

起一个统一、规范、高效的新型财务管理体系,确保了华南工程公司整体的高效运作。与此同时,在工程公司里大力推行精细化管理,促使财务核算职能向管理会计职能转变;不断推进信息化建设,促进了跨部门资源共享平台的构建。通过不懈的努力,使曾经取得工程和管理学双学位、获得“安装集团财会审计技能比武”二等奖、参加过“上海建工第一届财务精英培训班”的自己再次展露锋芒。

第三幅:华南工程公司市场营销分中心经理吴跃飞——

他想给华南工程公司插上翅膀。

在负责华南区域经营信息的跟踪,以及进行工程投标报价、编制工程预算、进行工程成本控制分析、编制投标文件等工作中,他始终都有一种飞的心愿。

在对整个市场环境进行分析之后,他提出了今后华南区域的发展理念:首先,要着力于提升安装集团在华南区域的影响力;其次,需考虑在不同领域的发展,不断优化多元化经营结构,参与不同领域差异化的市场竞争。他特别提出要以民用工程为重点,不断向冷库、数据中心、大型娱乐场所,新能源和市政环保类工程项目投标,向纵深发展。

即使在市场竞争以及各种压力的情况下,市场营销分中心总是不断有捷报传来。在不到6个月的时间里,超额完成公司2018年的经济指标,至于来年,他也已为自己设立了更高的目标,并且希望市场营销分中心能按既定目标大步前进。

不要忘记那些负重前行、默默奉献的人们——

为珠江国际综合机电工程项目经理牛壮申报“建工集团优秀项目经理”吧:这位研究生毕业的工程总监、项目经理从毕业就进入到安装集团工作,先后参与了一系列工程项目建设,曾荣获上海市安装协会“鲁班杯”项目管理策划竞赛一等奖、安装集团“岗位标兵”称号。自2018年8月担当珠江国际项目经理以来,在工程创优策划中,他突出了“五注重两倡导”:注重恪守规范,注重新工艺、新技术、新工具的应用,注重优化综合排布,注重提高系统运行功效,注重与结构和谐统一。倡导绿色施工,应用工厂化预制、装配式安装工艺;倡导装饰化安装,应用新技术、新工具,为项目的二次经营储备基础,并通过这个项目中标了珠江地产的一个合同额达730万元的改造项目,树立了企业的社会认可度。

为90后青年刘佳浩申报“安装集团杰出青年”吧:随着华南工程公司独立运营,经营规模快速扩张,项目连续中标进场,在短短一年多时间里,经营项目数量接近20个。刘佳浩作为华南工程公司生产履约分中心副经理,同时兼任工程管理部、质量管理部、安全管理部三个部门部门经理,从项目立项、项目组建到项目前期策划;从项目现场标准化布置到项目管理要求建立;从部门管理制度到项目过程监控,他总是第一时间对接公司生产履约中心,根据生产履约中心工程、质量、安全各条线管理制度要求,明确华南工程公司、项目部在生产履约体系中的职责定位,强化华南工程公司是体系建设、资源配置的责任主

体,确保了项目在前期的实施中,能够平稳受控运营,促进了企业改革和发展。

为钱文波申报“安装集团杰出员工”吧:远离上海、来到华南工程公司工作后,他担任了深圳技术大学一期III标段机电安装工程项目经理。针对项目体量大、标准要求高、工期紧、人员缺等一系列问题,他不断创新项目管理方法:一是创新系统模拟联动方法,提前与BA、FA单位进行模拟联动找出缺失点位及时进行设计变更,以防耽误后期调试时间;二是创新专业系统、机房专人负责制方法,以解决施工过程中水、电、风各专业不相往来,到最后时产生各种问题;三是创新精细化管理,将精细化管理前移到深化设计阶段,为提高施工效率、降本增效创造了有利条件,深受业主、总承包部的高度好评……

六

华南工程公司揭牌至今,刚刚过了一年。

上海建工安装集团党委书记、董事长黄震在揭牌仪式上提出的三点要求言犹在耳:一是站在新的起点上要有新目标。在市场发展方向上要有大格局,不断提高进入主流市场的能力;在人才引进上,要有新对策,努力引进认同安装集团价值观的属地化成熟人才;二是要有一种崭新的面貌。成立华南工程公司不光是名称和形式上的更新,更是内涵和实质上的更新,要以逢山开路、遇河架桥的精神面貌攻坚克难,诚信经营,打响上安品牌;三是要有新机制。工程建设得好不好,不能简单以规模论,关键要有效益输出。安装集团作为一家专业公司,专业化的发展必须要有专业的人才,要多方位地创造条件,吸引更多的资源进入华南工程公司,这样企业的发展才会有后劲。

上海建工安装集团党委副书记、工会主席秦凯凯在揭牌仪式上致辞言犹在耳:崭新的一页已经翻开,华南工程公司全体员工,将肩负新的使命、新的任务,要以崭新的姿态,踏上全新的征程。他希望华南工程公司全体员工,紧紧围绕安装集团战略定位,建设“国内一流的建筑全生命周期机电工程总承包企业”这个目标,秉承“和谐为本、追求卓越、回报社会、惠及员工”的企业宗旨,发扬“求真务实、顽强拼搏”的企业作风,强化管理、规范运作、热忱服务、爱岗敬业,努力开创新的局面。

向上海建工安装集团领导汇报这一年的经历以及努力,让华南工程公司的同志们来说,可以有千言万语,肯定有千言万语,王文熙想,最好的方式是展开自己当初怀揣的那张粤港澳大湾区地图,上面标注着这一年来同志们向着建设一流区域公司目标迈进的足迹,还有大家承接的一个个工程项目。

那天,他打开那张粤港澳大湾区地图,一时间却惊呆了:原先标注在粤港澳大湾区地图上一个个工程项目的红点都开成了一朵朵姹紫嫣红的花朵,这是一种不同于三角梅、木棉花的花朵,却是与三角梅、木棉花一起争奇斗艳、共同装扮春天的花朵。

花开“越秀”。

蓦然想起自己刚刚进入广州时所见,他不禁啧啧称奇、感慨万千……



珠江之夜(摄影) 万坚勤

文 苑



主 编 孟好转
编 辑 袁孝铭
特约刊登 上海市安装工程集团有限公司