

借船出海铸劲旅

——中交三公局海外工程发展纪实

■ 王庚柱

随着国际化进程的加快,建筑市场“僧多粥少”的现实,使得建筑市场竞争日趋激烈,利润空间严重“缩水”,企业生存举步维艰。面对建筑市场的激烈竞争,中交三公局积极应对,迅速建立适应现代市场体系的经营战略,积极响应国家“走出去”战略、中交股份“大海外”战略和“一体两翼”海外发展模式,将海外业务作为全局主要业务板块之一重点发展,以市场为先导,对全局经营结构进行调整重组,采取“多条腿走路”,保持未来的经营活力和竞争力,逐步实现海外市场与国内公路等其他市场协调发展的经营局面。

追求卓越铸精神

2012年8月11日,一个特别的日子。咔嚓一声,照相机定格了赤道几内亚 Mbini 大桥彩虹飞架的宏伟与通车庆典的喜悦,也凝固了赤道几内亚总统特奥多罗·奥比昂为中交三公局赤几大桥项目经理刘东洋佩戴总统勋章的瞬间。Mbini 大桥是中西非地区第一座



◎ 赤道几内亚 Mbini 大桥项目

斜拉桥,2010年2月,三公局“跑步进场”,克服物资、人力等种种困难,严抓施工质量,先后迎接赤几总统9次、贝宁国王2次现场视察,并引来喀麦隆国家工程总监学习并表达合作意向。如今,大桥彩虹般耸立在赤道几内亚的大地上,每天上面行驶的汽车川流不息,已成赤道几内亚和西部非洲的标志性建筑。它见证和镌刻着中交三公局人不畏艰苦、顽强拼搏、奋发向上、勇于作为的精神……

一个优秀企业需要精神引领。2010年2月,由中国港湾设计施工总承包,中交三公局负责建设的斯里兰卡板球场开工。板球场合同额 2259 万美元,工程包括 16000 平方米的 7 层主看台、3200 个贵宾席位、3500 平方米的 6 层媒体中心、可容纳 4 万观众的 3 万平方米东西向看台,工期仅 12 个月,而资源匮乏、图纸滞后、气候影响,在 2010 年 11 月离竣工要求时间只有 3 个月时,还需完成 1100 多吨钢屋架的倒运、拼装、焊接和吊装;7500 平方金属屋面板的铺装;24500 平方的建筑精装修;22000 平方的室外道路;40000 多平方的室外绿化。而此时,正是斯里兰卡的雨季,每天两三个小时就有一阵暴雨,工地坑坑洼洼的积水和泥浆,给施工造成极大不便。项目部迎难而上,优化施工方案,倒排工期,昼夜倒班作业,领导靠前指挥,整个场馆就像不夜城。雨水、泥水、汗水在智慧的糅合中,变成的是钢构宏伟、屋面闪烁、绿荫成行、气势辉煌的现代化板球场馆。2011 年 2 月 13 日,为举办板球世界杯的斯里兰卡板球场正式投入使用。中交人追求卓越的壮志和不屈不挠的精神,获得了斯里兰卡政府、业主的肯定。

借船出海扩市场

振兴东北老工业基地十年成果展《东北最具生命力企业之星》

信念是无价的,成功创业者的精神是坚初的。创业缘于有志,成功基于追求。杜桂锋有着超乎常人的毅力与抱负,他是胸怀必胜信念而成就一番事业的人。他不仅开创出了属于自己的一片天地,也带动了地方及县域经济的发展,更令人惊叹的是他仅用 8 年的时间就成为当地广告业界领跑者。

——题记

■ 本报记者 赵长远

路在脚下:走出来的市场

近几年来,四平《供求世界》广告公司在激烈的角逐与竞争中,渐渐成为当地广告传媒业的领跑者。在业内和客户的佩服与赞扬声中,记者对四平《供求世界》进行了视觉扫描,从中发现:他们的成功崛起,缘于贵在坚持、且诚信经营。

这是一份与百姓生活相关的广告信息载体——吉林省正进《供求世界》广告四平分公司。

2005 年 5 月,在四平市纵横交错的街路

2009 年 6 月,中交三公局成立了海外事业部,负责海外施工管理。为了理顺管理关系,培养专业的海外业务发展团队,对海外项目提供及时充分的支持,2010 年 9 月,经中交股份批准并完成工商注册成立了海外公司,全面负责全局海外业务发展。从此,中交三公局海外项目建设进入了快速发展阶段。

2010 年,时任中交三公局总经理的黄腊泉率队对海外公司进行调研后,提出了“借船出海、依托项目拓市场”的海外发展战略和市场文化,明确了新的海外发展思路:调整经营业务结构,依托集团内外经龙头企业,借船出海,争做卓越的国际工程分包商。他们抓住“十一五”发展机遇,贯彻既定战略,依据中交集团旗下的中港公司、中路公司,先后在赤道几内亚、牙买加、斯里兰卡设立了国家项目部。国家项目部作为区域经营管理的核心,既是开发任务主体,也是生产管理主体。他们立足当地,辐射周边,根据驻在国特点,建立自己的资源配置市场。

诚信发展赢信誉

“业以实立,企以创兴”,这是中交三公局的发展理念,也是三公局人始终坚守的信条。在海外,海外公司针对海外工程特点,创建了一套较为成熟管理体系,使海外公司在发展质量上得到保证。形成项目承包、成本、机械、人力资源等专项管理制度。所承接的项目实行属地化管理和本土化人力资源配置,通过“师带徒”等形式,培养稳定的海外施工队伍,保持了在项目管理机构和劳务人员的连续性,建立起了一整套适合自身发展的人力资源管理系统和考核机制,确保了项目承接后施工管理的有序可控,同时为当地提供了大量就业岗位。

在海外业务的对外合作上,中交三公局海外公司与业主建立了良好的合作关系。“借船出海”是合作方式也是学习机会。凭借自身的施工优势,在与中港公司、中路公司的合作中,三公局认真学习和吸收其市场开发、经营管理和文化建设等方面的经验和理念。经过不懈努力,2011 年,该局参与科威特大学城、圭亚那机场、科伦坡南港房建等结构复杂、专业种类多、要求全英文标书项目的投标,均有良效。目前,该局对资金到位、低风险的项目,在联合投标的基础上,具备一定独立竞标的能力。海外业务区域也不断扩大,在南亚以斯里兰卡为支点辐射尼泊尔、文莱、孟加拉、巴布亚新几内亚;在拉美地区除牙买加南北高速外,重点跟踪哥斯达黎加、特立尼达和多巴哥和墨西哥多个项目。

千淘万漉始见金,中交三公局海外公司从一个 500 万美元的劳务分包项目起步到承建亚非美 10 多个工程项目的施工团队。“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越”,面向“十二五”,他们走出了“借船出海”发展的可喜之路,如今又踏上了新的征程。



◎ 斯里兰卡 Sooriyawewa 国际板球场项目

企业腾飞的翅膀

——来自中交三公局企业文化建设的报告

■ 王庚柱

“十年企业靠经营,百年企业靠文化”。近年来,中交三公局在企业不断改革发展的同时,大力加强企业文化建设,不断丰富企业精神内涵,提升企业品牌价值。通过多年不断的建设和创新,公司企业文化建设、视觉识别系统、员工核心价值观得到了很大提升,取得了以文化促管理,以文化聚人心,以文化谋发展的良性循环效果。该公司在中外企业文化 2012 年珠海峰会上被评为“2012 年度全国企业文化建设优秀单位”,公司董事长、总经理、党委副书记黄腊泉荣获“2011 年度全国企业文化建设先进工作者”荣誉称号。董事长、总经理黄腊泉深有感触地说:“我们靠的是优秀企业文化,是全员共同的使命、共同的信仰、共同的理念打造出了我们的核心竞争力,使我们如虎添翼,明天会更好。”

创新理念,助推企业科学发展。

为了在文化强企的发展之路上形成统一的企业文化引领体系,中交三公局于 2011 年进行了企业文化体系建设,采用由下至上,上下结合,由上至下的方式重新梳理归纳了企业文化理念体系,以“求同重和,传承创新”为企业核心价值观,以“至诚共进,追求卓越”为企业精神,形成了较为完整的企业文化之“魂”,员工们说,有了“魂”,大家有奔头,更有方向了。

公司董事长、总经理黄腊泉和党委书记马新安上任伊始,就提出了夯实基础管理,提高发展质量,打造强势企业文化,促进企业跨越发展的总体思路。制定了“十二五”发展战略和“富工兴企”的战略目标。通过广泛深入学习宣传和实践,使企业精神、企业价值观和战略目标深入人心,在公司内部形成了用企业精神塑造人,用发展理念引导人,用愿景目标鼓舞人,用教育学习提高人的强大文化氛围,有企业精神的指引,有创新发展理念的引导,公司上下统一



◎ 牙买加首都机场路修复及护岸项目

了认识,统一了思想,统一了行动,规范了每位员工的行为,使公司朝着所制定的战略目标,各项工作稳步向前推进。2011 年,全局共完成新签合同额 86 亿元,完成营业额 70 亿元,实现利润 7000 万元,超额完成了中国交建下达的目标任务。

2012 年,面对国家经济宏观调控,建筑市场更为严峻的情况下,三公局逆势而上,确定了“保增长、调结构、创效益”的总体工作思路,提出了新签合同额 100 亿元,完成营业额 78 亿元,实现利润 8000 万元的奋斗目标。围绕这个愿景目标,全体员工方向明、信心足,心往一处想,劲往一处使,以企业发展的优异成绩向党的十八大献礼。

文化引领,增强企业核心竞争力

文化是一股无形的力量。为强化企业文化的引领作用,2012 年,中交三公局以满足职工需求,弘扬时代旋律、引领企业发展为目标,相继开展了诚信文化、安全质量文化、廉洁文化、职业操守文化等子文化建设,不断丰富和完善富有活力和特色的文化体系。公司专门制定下发了《企业文化宣贯工作方案》,举办了企业文化内部宣讲师培训班,成立了局企业文化宣讲团,深入局属各公司、项目一线集中宣讲。局党委将思想政治工作融入中心,不断创新,通过开展“成就企业、成就个人”主题教育活动、“我与企业共成长”征文和企业文化理念书法、绘画作品征集等活动,调动了广大员工参与企业改革发展的积极性,激发了爱岗敬业的热情。局属各单位及项目经理部也积极行动,通过学习会、演讲会、宣传标语、展板、橱窗以及网络等媒介,大力宣传局企业文化理念,全公司上下凝聚了强大动力,焕发了无比活力。

同时,公司在企业文化理念落地上,十分重视工程项目部文化建设。以项目前期策划必须有项目文化策划、项目实施必须统一文化理念、项目文化建设必须丰富载体“三个必须”为要求,在工程建设中,结合生产经营的方方面面使理念进一步升华。今年 10 月召开了安全管理现场会,2 家单位介绍了企业安全文化管理方面的经验,将安全文化融入到员工的思想和日常行为,进一步在全局范围内形成了“人人想安全,人人会安全,人人能安全”的安全文化意识。

融入生产,提供文化力支撑

形象,是企业的“名片”,中交三公局对形象构建高度重视。公司以建设先进企业

文化为目标,严格落实中国交建《企业文化建设纲要》的规定,在视觉系统上严格做到企业标志、企业精神、企业价值观、企业歌曲、企业经营理念“五统一”,结合企业自身实际,科学地制定出局《企业文化手册》、《企业文化理念宣贯光盘》,推进理念落地,在各项施工建设工程上体现企业文化特征。

公司紧紧围绕企业生产经营,努力创新企业文化的形式和载体。公司党政领导十分重视《中交三公局》报和外部网站两大文化媒介。2012 年,又加强了企业信息化建设,新办了《三公局企业文化》电子杂志,使文化传播载体更加丰富多彩和深入。公司连续三年举办新春联欢会,将新春联欢会作为领导干部和员工群众有效沟通的一种固定形式,作为丰富企业文化活动的一项重要活动,促使在全公司范围内形成了讲正气、讲团结、讲诚信、讲奉献的良好舆论氛围和爱岗敬业、团结奉献、同舟共济、共创伟业的工作环境。

中交三公局坚持以人为本、和谐发展的理念,倡导公司、项目部以及干部职工之间彼此信任、同舟共济。针对企业人才缺乏的实际,大力组织在职员工进行学历和技能培训,给青年员工搭建施展才华的舞台,激励员工自学成才,岗位成才等等。各单位积极开展“导师带徒”和职工业余学校、业余党校等活动。每逢重大节假日大力开展文体活动、文化讲座、座谈会、演讲会等内容的企业文化活动,深入搞好职工之家建设,完善劳动保护措施,积极推行企务公开,加大帮扶救助力度,积极开展夏送“清凉”、冬送“温暖”等活动。2011 年和 2012 年,分别组织全局员工为患有白血病的员工王旭东和袁陶捐款献爱心活动,共捐款 70 多万元,同时,公司党政领导十分关注,党委、工会组织日常关心帮扶,成为患病员工恢复健康强有力的精神和物质后盾,进一步增强了员工对企业的认同感和凝聚力、向心力。

“润物细无声”,企业文化融汇渗透,使中交三公局员工的精神面貌得到较大改观,团队及参与意识大大增强,企业的凝聚力和向心力也明显提高,日益成为该公司实现“十二五”战略发展目标和“中交最优、行业典范”的企业愿景提供了强有力的文化支撑。

项目简介

赤道几内亚 Mbini 大桥项目

赤道几内亚 Mbini 大桥工程为该国 Bata 市至 Mbini 市公路跨 WeLe 河大桥工程。大桥全长 1698m,桥面净宽 13m,双向两车道,设计时速 60km/h。主桥为倒 Y 型独塔双索面预应力混凝土斜拉桥,中标时间为 2009 年 12 月 16 日,合同总额 4602 万欧元,工期 33 个月。

Mbini 大桥是赤道几内亚首座斜拉索跨河大桥,大桥的建成当地人摆脱了靠轮渡通行的现状。

斯里兰卡 Sooriyawewa 国际板球场项目

项目位于斯里兰卡首都科伦坡东南汉班托塔地区,是目前世界上规模最大的板球场。球场占地面积 18.6 万 m²,场内主要建筑设施包括主看台、媒体中心、东西看台、出入口、训练场。2009 年 12 月 2 日开工,工期 13 个月。2011 年 2 月投入使用,是 2011 年板球世界杯主赛场之一。

牙买加首都机场路修复及护岸项目

项目位于牙买加首都金斯敦南侧,为道路改建工程,主要施工内容包括:路基工程(212642m³)、底基层及基层工程、沥青面层工程、海堤护岸工程、混凝土挡墙工程及排水工程等,总合同额 26162144.37 美元。2011 年 9 月 2 日开工,工期 12 个月。

杜桂锋:让“世界”因我而更精彩

——探索吉林省正进《供求世界》广告四平分公司快速崛起之秘

两侧所有商铺中,家家都意外地收到了一份彩色封皮、内有黑白夹页的《供求世界》。《供求世界》的内容丰富多彩,有供有求。涉及方方面面、行行业业。商家欣喜之余,又暗自窃喜。因为,不用花钱,便对当地供求信息一目了然。

此后,无论刮风下雨、寒冬酷暑,《供求世界》这份带着浓浓墨香的杂志,都会按时送到工商企事业单位及个体工商户的手里。特殊的服装,穿在一群特殊的人身上。他(她)曾经是失业者、下岗者。而如今,却成为这座城市里最醒目的送报工。

敢为人先:伟业始于宏图

什么是领军人物?解读:就是各行各业中具有崇高的价值追求,出类拔萃的素养、卓越的领导才能,能在复杂的环境中取得巨大成就,享有较高行业美誉度的成功人士。《供求世界》四平分公司经理杜桂锋就是在复杂环境中,通过一番打拚迅速崛起的广告业新

锐人物。采访中,杜桂锋的论“道”和他那不平凡的创业经历深深地吸引了记者。已过天命之年的杜桂锋是山东聊城阳谷人,年幼时,水泊梁山的侠义之举便早已铭刻于心,他生来就有一种“闯”志。18 岁时,杜桂锋只身一人独闯关东。先是投亲落脚磐石,在磐石做扛包的,在此期间,他的身体也得到了锻炼成长。几年下来,他接受了社会对他的历练,显得更加成熟。此时,不甘平庸的他又打始对自己的未来做新的选择。经过思考,他决定去长春。

人的一生中会有多次机遇与你擦肩而过,有准备的人抓住了机遇,而有的人却浑然不知那是机遇。机遇、改变了人生。

当时正逢省内有一家文化类的报刊选贤任能,杜桂锋前往应聘。经过考核,他获得了这个机会。有了事业平台,就有了用武之地,也就有了更多的机遇垂青。在此期间,他积累的财富就是工作经验。当吉林省正进《供求世界》找他加盟,他欣然应允,公主岭市是

他创业的第一站。就这样,杜桂锋成了投资 10 万元启动的公主岭《供求世界》广告公司的创始人。

当公主岭市《供求世界》做强之时,杜桂锋早已不满足在县城发展了,他有了更高的飞跃目标:挺进四平。

2005 年 5 月,四平《供求世界》广告在 55 万元资金的启动下,迅速占领了商铺、社区、和个体户。与此同时,多家同道也蜂拥至四平。一时间,商战如实战,竞争成了没有硝烟的战场。

8 年暗战,杜桂锋是怎样脱颖而出,成为行业领跑者的呢?

他告诉记者:“在四平《供求世界》发展的这 8 年里,曾有 10 余家类似的广告载体,如今已有多家消失并退出了广告业。为什么《供求世界》依然有市场?那是因为我们严格按照工商管理广告发布的规定执行,没有资质的广告不做、违禁广告不做、涉性广告坚决不作,在《供求世界》广告版面上,体现健康之



◎ 吉林省正进供求世界广告公司四平分公司经理:杜桂锋

态。这是其一。此外,DM 广含是一个新兴的行业,只要申请就可能获批。因此,鱼目混珠者众,难免泥沙俱下。对此,我们《供求世界》对员工不断加强思想教育、规范员工的行为,让员工树立自觉观和责任感。更重要的是铸造《供求世界》在人们心中的形象。”