

经理人

# 王建新：领军河南国际 冲击世界百强

■ 徐志成 本报记者 王少华

儒雅、淡定、有亲和力，是王建新给记者的第一印象。而随着采访的逐步深入，这位只有 40 多岁的河南省最大的外经企业掌门人——中国河南国际合作集团有限公司(以下简称“河南国际”)董事长、总裁，向记者娓娓道来的，却是国际工程领域里的风云际会。

## 非洲为大，工程承包和矿业两条腿走路

1983 年，河南国际成立后，由于种种原因，企业经营效益一直不佳。到了 2003 年，更是濒临倒闭状态——那时，连员工工资都得找银行贷款；在河南省管国有企业评比中，也在倒数几名徘徊。

沧海横流，方显英雄本色。就在河南国际危难之时，王建新肩负主管主营业务——国际承包工程，集团业务逐渐步入良性循环。不久升任常务副总经理。2007 年，王建新正式履新集团总裁之职。

上任之初，王建新就把企业发展战略目标重点锁定在国际工程承包和矿业开发中。当时，在对企业员工动员时，他就明确提出：“我们要做好两条腿走路，工程承包和矿业。”

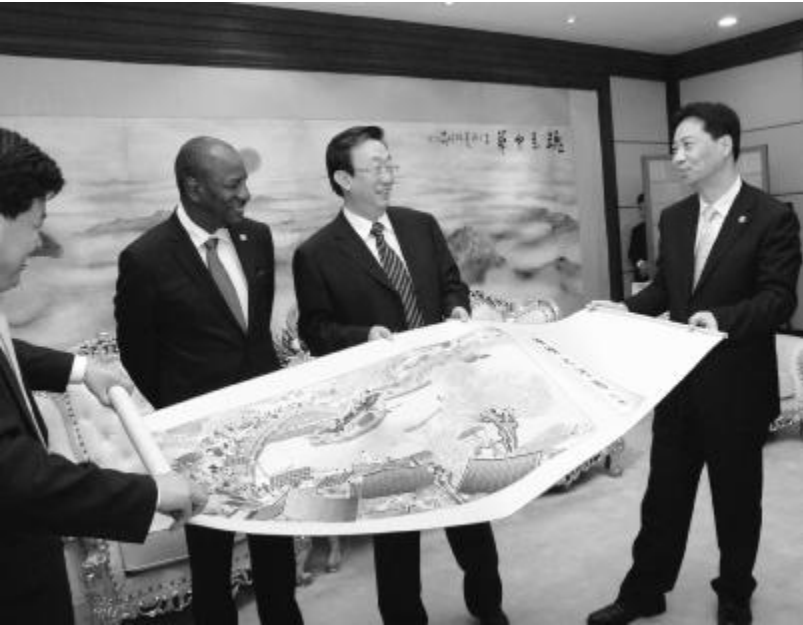
王建新进一步明晰集团发展战略，继续以西非和东非地区为主要市场，以国际承包工程为主业，加大资源型项目开发力度，努力提升自我经营和资源整合能力，实现多元化发展，逐步把公司建设成为“一个具有现代企业经营理念、现代企业管理水平、鲜明的企业文化和有较强竞争力的大型跨国企业集团”。

推行“工程管”四个统一原则，即工程项目实施统一编投标、统一调配人力资源、统一财务管理、统一设备物资采购。从而更为充分利用了公司资源，杜绝资源浪费和管理成本高等问题。比如，坦桑尼亚 34KM、42KM 及 33KM 三个项目、赞比亚 45KM 项目与 41KM 项目、几内亚美国环球氧化铝公司的进场道路四个标段，项目整合后，为河南国际节约投入在千万美元以上，使集团在资金规模、人员总数同等情况下，业务量扩大了十几倍。

在集团实施“阳光比价采购”体系。几年来，不仅为公司节约费用数千万元人民币，而且有效降低了工程施工成本。

2010 年 10 月 25 日，河南国际获取了几内亚博凯地区铝矾土矿的开采权。该矿区平均品位在 40% 以上的富矿资源量达 15 亿吨以上，这标志着河南国际在境外矿产资源领域取得了重大突破。这也是中资企业在境外拿到的最大铝土矿项目，对我国铝矿资源储备将具有重大的意义。

河南国际以热诚的服务和兢兢业业的精神，赢得非洲许多国家的良好声誉。在卢旺达的一个工程竞标中，前来竞标的一家德国公司经过考察了解后，承认自己竞争力不如河南国际——主动放弃了，前来竞标的有 11 家国际企业，但最后还是河南国际胜出。



王建新(右一)陪同河南省省长郭庚茂(右二)会见来访的几内亚总统

如今，河南国际在非洲工程市场名声大震。塞内加尔、赞比亚、加蓬、尼日利亚、利比里亚、莫桑比克等国总统、总理和政府高级官员来华访问，都要点名会见河南国际的领导或直接到河南国际访问，想亲自搞清一下河南国际的“真实面目”，领略一下驰骋海外疆场的中国企业风采。

## 逆市飘红，引发“河南国际现象”

面对复杂多变的国际局势，准备好必要的应急措施，提高意想不到的各种风险的应变能力，是一个涉外施工企业必须具备的基本素质。因此，河南国际在进入一个国家之前，首先要进行风险性评估，看政局是否稳定等等，并有针对性地制定应对各种风险的应急方案，做到有备无患。

如 2009 年发生的几内亚军事政变，河南国际第一时间得到消息后，很快启动应急方案，并立即成立应急领导小组；同时，在中国驻几内亚大使馆的支持下，及时组织人员疏散，全力保护公司财产。这样，在当地其他企业财产严重受损的情形下，河南国际却独善其身。

面对境外突发情况的处理，河南国际提前对职工进行应急教育培训，与中国驻当地大使馆以及所在国治安部门保持紧密联系，做到有效地、最大限度地保障企业的经济利益不受损害。

与此同时，河南国际还与有实力的央企、金融组织等展开合作，与之共同组建成立合资公司，以此壮大实力，共同开发利比里亚铁矿项目。坦桑尼亚铜矿资源项目，正在进行专家论证和制定实施方案中；集团对莫桑比克煤矿、金矿及农业资源项目的开发考察正在进行。目前，河南国际工程主营市场已经达到 9 个，仅近 3 年就成功开拓了 4 个新市场，初步形成了以东南非和西非为主、辐射周边的区域性市场格局。

开疆拓域的步伐进一步加快，并适时对市场布局进行了战略性调整，

在国际上的业务规模和质量迅速提高。近 4 年来，在国际金融危机的不利影响下，河南国际工程新签合同额 20 多亿美元，是公司自成立至 2006 年累计合同额的 2 倍多，河南国际的逆势飘红，使得“河南国际现象”一时引发社会各界关注。

## “孝道”制胜，努力践行社会责任

河南国际是一个略显特殊的企业——总部在郑州，分支机构和员工遍及国内外。如何掌控？王建新认为，必须靠企业文化。河南国际的企业文化是有凝聚力、有爱心，而其中最基础、最关键的是要讲“孝道”。

王建新说，“百善孝为先”，作为

一名企业员工首先要懂得孝顺父母、尊敬长辈，其次才是干事创业。做人先要有孝敬父母的自发意识，然后才谈得上对自己父母孝顺，才会懂得对帮助过他的人感恩，对关心他的企业感恩；而作为领导干部更应该做到这一点，并付诸工作和生活中。

因此，河南国际在提拔使用干部时，看重对方最重要的一点就是看他是不是有孝心。王建新说，一个人如果对自己的父母都没有孝心，那么就谈不上对自己企业有“忠心”；他对自己的工作缺乏一种“主人翁”的精神，肯定也是做不好的。

企业讲“孝道”，首先要关心员工。河南国际的海外员工长期与家人分离，对于他们的家庭，集团安排专职人员全力照顾，不论大事小事，集团都想方设法去解决。前几年，集团还将员工家人生活情形刻录下来做成光盘，然后邮寄到海外员工手中，以此传递公司的关爱，让员工在外工作安心。现在，互联网发达了，公司便倡导员工通过互联网视频了解家庭生活状况，互诉衷情。

企业讲“孝道”，还要善待合作伙伴甚至竞争对手，努力践行社会责任。王建新强调，河南国际永远不做“一锤子买卖”！

展望未来，王建新目光深远：河南国际将不断完善体制，以提高经济效益和可持续发展能力为核心，不断建立健全现代企业机制和规章制度，加快转变经营增长方式，加快战略重组步伐，经过 5—10 年的努力，争取让集团年营业额突破 100 亿元，进入国际承包工程世界 225 强前 100 名、进入中国同类行业前 10 强；使集团成为对内具有较强的经营管理能力，对外具有更强竞争实力的大型跨国企业集团。

### 企业档案

中国河南国际合作集团有限公司是 1983 年经国务院批准成立，隶属于河南省政府国资委的国有大型外经企业，注册资金 2 亿元人民币，主要经营：国际承包工程、国际工程咨询、矿业投资与管理、农业投资与管理、承担国家对外经济援助项目、网络信息服务、汽车贸易等涉外业务。集团公司通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系和 OHSAS18001 职业健康安全管理体系认证。

集团公司具有道路、桥梁、输变电、水利、工民建等工程领域的建设能力和项目总承包的实施能力。目前，在莫桑比克、塞内加尔、几内亚等 9 个国家设有境外子公司，在日本、新加坡等 6 个国家设有代表处，境外派出的常驻人员 1000 多名，拥有各类工程机械设备 1000 多台(套)，净值近 10 亿美元。

多年来，集团公司坚持“诚实守信、质量第一、互惠互利、共求发展”的经营宗旨，先后在亚洲、非洲

的 20 多个国家和地区完成了 400 多个国际承包工程项目；在几内亚、利比里亚等国家开展了铝矿、铁矿等多个矿产资源的勘探开发；与 60 多个国家和地区开展了国际贸易业务。集团公司连续多年入选美国《工程新闻纪录》(ENR)“全球 225 家最大国际工程承包商”，被英国《金融时报》誉为“中国开辟非洲市场的先锋企业”。荣获了“第二十二届国际建筑金像奖”、“中国对外承包工程企业新星奖”、“对外承包工程先进企业”、“企业信用评价 AAA 级信用企业”等国内外奖项，在所有银行中都保持了 A 级以上的资信等级。集团公司现任董事长、总裁王建新先后荣获“河南省省管企业劳动模范”、“河南省省管企业经营管理拔尖人才”、“全国诚信建设优秀施工企业家”、首届“河南省青年企业管理创新奖”、“河南省企业管理现代化创新成果一等奖”、“中原企业领袖”、“年度经济人物”、“河南省第九次党代会代表”等荣誉称号。

资讯

## 河南为双百文明诚信企业颁奖

近日，河南省工商局、省个私协会举办“双百文明诚信私营企业、个体工商户”颁奖典礼，河南省委常委、副省长史济春出席了颁奖典礼。河南天瑞集团有限公司、洛阳豪迈实业(集团)有限公司、濮阳信宇石油机械化工有限公司等企业和个体工商户荣获“双百文明诚信私营企业”称号。

据河南省工商局局长周春艳介绍，截至今年 10 月 31 日，河南省实有私营企业 35 万户，注册资本(金)8325 亿元；个体工商户 197 万户，资金数额 617 亿元；个体工商户数占全部市场主体的 78%，已成为加快建设中原经济区的重要力量；作为私营企业发展后盾的省工商系统将切实当好市场准入“看门人”、经济秩序“守卫人”和消费权益“守护人”，为全面推进中原经济区建设作出应有的贡献。(肖凯 徐志成)

## “十二五”河南将转移农业劳动力 500 万

日前，河南省人力资源和社会保障厅召开视频会议，公布制定出河南人力资源及社会保障事业发展“十二五”规划纲要，“十二五”期间，纲要提出河南将转移农业劳动力 500 万人。

为促进农村富余劳动力转移就业，河南省在“十二五”期间，将借助产业集聚区、专业园区建设，发展农村二、三产业，促进农村劳动力就地、就近就业；搭建劳务信息对接平台，加强就业信息引导，努力缓解就业结构性矛盾；加强劳务品牌培育和推介，建设一批特色劳务基地，促进农村劳动力平稳有序外出务工。(黄晓红 徐志成)

## 新郑煤电公司开展“精优作业法”历练活动

在创建全煤“五精”管理样板矿的过程中，河南省新郑煤电公司为打造一支技术硬、素质高的职工队伍，近来，以打造“三基九力”团队为切入点，积极开展“精优作业法”历练活动。

该公司从基本功抓起，从专业功力、技能功夫修炼着手，对在岗的每一位职工，实施“工作学习化、学习工作化”，即把岗位中的每一次作业变成学习提高基本功的修炼性作业。

截至目前，公司各单位共申报精优作业法绝活 8 项，使精细化管理得到不断延伸和扩展，通过精优作业的修炼，职工整体素质大幅提升，岗位管理文化也进一步升华。(任传羽)

## 郑煤集团白坪煤业确保四季度安全生产

近来，白坪公司通过深入开展企业文化示范化矿井建设，把质量标准化建设向井下、面、工作岗位延伸，精雕细刻，以点带面，整体推进，着力消除物的不安全因素，保持良好的现场安全工作环境，全面提高质量标准化建设水平。积极推行“每时、每班、每天、每周、每旬”的五排查制度，对重点工程和薄弱环节，严格实施跟班人员、区队长、班组长、安监员、“四到位”动态监督检查，切实抓好采、掘、机、运、通工作，坚决杜绝事故发生。不断深化开展“五小工作法”，提高干部员工对安全认识，夯实矿井安全生产基础。突出抓好对特殊工种、培训管理，以推进“手指口述”安全确认“一岗双述”为载体，提高员工“我要安全”的意识和“我会安全”的技能。努力打好打胜四季度安全攻坚战。(刘红旭)

## 中铁七局郑州公司获评信用建设示范单位

近日，中铁七局郑州公司被评为“河南省信用建设示范单位”。该公司坚持科学发展观，在履行合约、工程质量、安全生产、劳动保障、关心员工、环境保护、节能减排、增强企业实力、提高抗风险能力、加强信用体系建设等方面，做到诚信经营、精心组织施工、履行社会责任、不断提高企业的知名度和美誉度。

始终以建设精品工程、服务社会为己任，发扬“求真务实、开拓创新、诚信守法、团结奉献”的企业精神和秉承“发展为本、效益至上、回馈员工、贡献社会”的经营理念，严格执行“坚持预防为主、严格诚信守法、强化过程控制、保障员工健康、追求卓越创新、赢得顾客满意”的质量、环境、职业的健康安全方针，取得了明显成效。(邓剑)

## 中铁七局集团领跑郑州地铁二号线

中铁七局集团在郑州地铁 2 号线一期土建工程建设中，争时间、抢速度，狠抓文明施工，严控安全质量，取得了施工进度、安全质量、文明施工均走在 7 家参建单位前列的良好成绩，成为领跑全线建设先行官。

中铁七局集团承建线路长 7.8 公里，造价约 8.6 亿元。去年底进场以来，不等不靠、主动出击，对交通疏解方案、绿化改迁、临水临电接入、房屋拆迁等重点环节，实行领导分工包保，投入有效资源加大前期工作力度，合理配置劳力和机械设备，采用排除法倒排工期并严格抓好落实，一举成为全线率先完成临建施工、率先开钻施工、第一家围挡、第一家开始围护结构施工、第一家将要提供盾构机进场场地的施工单位，其施工进度、安全质量和文明施工，多次受到郑州轨道交通有限公司、中原公司郑州地铁指挥部的表扬和奖励。

(钟克生 郗昌成)

# 金星啤酒：三十年磨砺优秀品牌

■ 闫亚磊

从 1982 年至今的 30 年间，金星，这颗中国啤酒行业新星，在中原经济区的这块沃土上，闪耀着璀璨夺目的成长光芒：率先在同行业中攻克小麦啤研发技术、仅用 8 年时间布局全国销售网络，彰显“金星速度”、企业成功改制转型跃上发展新平台、面向全球遴选战略合作伙伴……30 年来，金星秉承“打造国内一流啤酒企业，争创行业最具创新力领先企业”的历史使命，实现了从偏于一隅的地方性品牌到迈近中国啤酒第二集团领军品牌的华丽转身，正大踏步地走进全世界的视野中。

“认真务实，敢闯能赢”，这句朴实话语深藏于河南商人的内心之中。金星人正是带着“草根成长、传承有脉、信用为本、行商无

疆”的新豫商精神，走遍中国每个角落。金星将中国全局、全球市场的深远意义结合起来，以原有的豫商精神为起点，不断注入符合时代发展需要的新鲜血液，2011 年企业成功完成改制，为金星未来发展打下了扎实的基础。在技术引进、课题攻关与产品研发上，金星始终与中国一流食品研发机构保持密切联系与深度合作，双方将进一步整合优势资源，打造精英质量管理团队，加快产品构思、研发、更新的步伐，不断研发出新品、精品，增强金星啤酒在河南和中国市场的竞争力与话语权。时至今日，金星新一代啤酒、金星纯生啤酒、金星鲜啤以较高的内在质量、市场占有率和消费者口碑成为金星的战略型主导产品，并在以河南和云南为代表的中西部市场连年占据领导和领先地位。金星啤酒成长为“中国啤酒

大众市场领导者”和“中西部啤酒市场主导者”。

在产品多元化、品牌多元化的今天，“求新、求知、求变”成为每个金星人的历史使命，永不停止，阔步向前。金星通过各种培训与学习，不断强化团队核心竞争力，以推动企业转型升级。2012 年，金星将继续深化与中国一流食品研发机构的技术合作，在产品升级上强有力凸显其技术和成本领先优势。结合市场发展变化，金星不断调整营销战略，规划将重点转入渠道下沉和终端拦截两大领域；继续提升消费者服务水平，打造精干实战的终端团队，将为广大消费者创造精品和酿造快乐生活；培育开发空白市场销售网络，巩固和维护优势市场；帮助代理商、零售经销商组建公司化精英团队；加大对销售一线人员的培

训力度。

“以人为本”是金星在企业管理中一贯遵循的原则。随着金星的不断发展壮大，公司逐步提高了员工餐补、技术等级工资等，为其办理了医疗互助、社保等福利险，为外地员工提供了住宿，建立

了员工食堂。正是通过这些实实在在的关心，极大地激发了员工爱集体、爱企业的自觉性，使全体员工真切地感受到公司的关怀，从而，在工作中充分发挥自己的主人翁精神，更加珍惜机会努力工作，为构筑和谐的劳动关系奠

定了基础。

“以服务创造经销商和顾客，以品质赢得终端和市场”是金星快速稳健发展的根本所在。即将迎来创立 30 周年庆典的金星啤酒集团正在全速步入一个新的、更高、更具国际化视野的发展平台。



金星啤酒花园式厂区