

足音如歌 唱出一个腾飞的梦

■ 赵晓莉 赵国华 李建国

中国梦涵盖企业梦,企业梦印证中国梦。

12年,在漫长的历史长河中只不过是短暂的瞬间,但中铁十三局集团第二工程有限公司(以下简称二公司)却在12年间发生了梦一般的变化。

这是一组“给力”的数字——12年间二公司新签合同额、产值、实现利润分别增长了11.9倍、6.37倍、40.79倍。

这是一组“闪光”的数字——12年间,二公司先后获得鲁班奖2项,詹天佑奖1项,国家市政工程金杯奖3项,省部级优质工程奖13项,科技成果7项,并荣获“全国优秀施工企业”等多项“国”字号荣誉。

这是一组“幸福”的数字——12年间职工收入增长6.23倍,年均递增56%以上;职工参加社会保险率达100%;住房公积金缴纳比例有所提升。

二公司12年来的跨越式发展令人惊奇赞叹!人们不禁要问:这风驰电掣般的发展是如何创造的?

2 发展专业构筑优势

构筑企业地铁专业优势,由南迁后的改变到书写企业专业辉煌,不是简单的复制,而是一个创新与再造的过程。

2012年8月,二公司新一届领导班子成立,这是二公司南迁后的第五任领导班子。在前四届领导班子励精图治、奋发图强的努力下,二公司经过10多年市场风雨的磨砺,从一个只能拿瓦刀、拿平房的兵改工企业,一举成长为珠三角建筑市场上赫赫有名的劲旅。

如何构筑企业专业优势?续写地铁主业辉煌的新思路在哪里?一道道难题考验着新班子驾驭企业航船的能力。二公司的领导班子跳出多年的思维定式,以全新的视角重新审视企业发展问题,激发了全体员工“坐不住”的紧迫感、“慢不得”的使命感。在新班

3 放眼全国争当一流

2010年8月,二公司第二次党代会召开,确立了“打造中国铁建地铁一流工程公司”战略目标。

3年多来,伴随着这一目标的隆隆推进,二公司企业经济能量得到充分释放,生产经营呈现出生机勃勃之势,曾经的战略愿景正在变为触手可摸的蓝图。

区域辐射力、经营空间不断拓展。目前,该公司已以广州、深圳、北京、南京、成都、苏州、中山、广西、马来西亚等

1 战略南移破茧化蝶

二公司12年来的大跨越、大腾飞,始于12年前的战略抉择,始于12年前的举家南迁。南迁对于二公司而言,犹如一种蝴蝶的蜕变,破茧而出,就能自由翱翔。

12年前的二公司,偏居长春近郊的兴隆山镇,环境让人的观念始终停滞在“镇”的水平,“兴隆山不兴隆”的现实给当时的领导班子带来的是“成长的烦恼”。

从企业自身看——经过兵改工20多年的现有发展,尽管企业面貌发生了巨大变化,但经济规模只有区区3.2亿元。受经济总量过小所限,企业在国内知名度、市场话语权影响力小,抗“风浪”的能力弱。

兴隆山不兴隆——市场任务份额少:公司主营业务阵地在东北,外埠发展无根据地,大本营市场有集团公司、五公司、吉林公司和建筑公司(六公司)等本企业单位同台竞争,市场承揽仅是吃不饱、饿不死的状态。

子带领下,一场“与时间赛跑”的新一轮发展热潮拉开序幕。

构筑地铁专业优势,必然要拓展经营空间。“要实现大发展,二公司不能只打‘广深牌’,要打‘全国牌’,向全国大市场进军”。这是新班子在加快企业发展上凝聚的共识。循着这一构想,新班子在前任启动“走出广深”的基础上,以更加广阔的视野,加快了全国范围的空间布局,在原有的广州、深圳、北京、南京、成都、苏州分公司的基础上,又先后抢占起昆明、合肥、南宁等3个区域市场,目前正瞄准常州、徐州、太原三个市场,从而搭建起一个覆盖我国发达区域的新企业框架,大大拓展了公司经济版图。

构筑地铁专业优势,势必注重业

9个城市地区为中心成立区域分公司。经营呈现以公司为大后盾,各区域分公司“八仙过海,各显身手”的发展势头。2012年,4个主区域分公司承揽额超过20亿元,占公司承揽总额的23%。分公司的快速发展,大大增强了公司经济辐射力,使包括华南、西南、华北、西南等我国最具活力的几大经济区,成为公司起舞市场的热土。

区域经营战略带来的不仅是经营

兴隆山不兴隆——专业优势不突出:赖以生存的房建主专业不断受到挑战,桥、隧道等其他专业不具有竞争优势。

兴隆山不兴隆——人才大量流失:2000多名职工中有很多管理技术干部出现两跑的现象,往发达地区跑,往发展单位跑,这其中有机关部门领导、项目经理、副总、技术干部……给企业生产经营、队伍稳定带来沉重冲击。

跳出二公司看自己,二公司人找到了不足;跳出二公司看外部,二公司人看到了危机。如何破解难题?二公司的发展在哪里?集团公司领导急,二公司领导急,二公司员工急。二公司人思变、图强、求富心切。二公司领导班子围绕“二公司的前途在哪里”进行了充分研讨,提出了“机关南迁,经营重心南移”的建议,集团公司领导果断决策“南迁深圳,主导地铁”。

2001年5月,二公司机关实施搬

迁。南迁,伴随着思想的洗礼,南迁伴随着风气的净化,南迁伴随着理念的升华,南迁伴随着思路的开拓。

历史的抉择带来历史性的发展。南迁带动经营重心顺利南移。2002年,二公司承揽7.1亿元,较南迁前,承揽任务翻了一番。2003年,承揽工程29项共签合同16.43亿元,仅珠三角地区工程14个,占承揽总额的56.9%。

南迁确立了立足地铁的发展战略。南迁前,该公司仅广州地铁二号线元岗—纪念堂区间一个地铁项目;南迁后,广州地铁二号线三元里折返线等12项工程相继上场。2002年,一举打开深圳、南京两个地铁市场,并在该区域实现轨道交通建设的持续发展。

南迁拓宽了相关业务的多元发展。到深圳后,根据发展需要,相继成立爆破公司、设备材料租赁公司和钢结构公司等专营单位,占用资源不多,产出效益不少。

在施工现场,他们遭遇了总长度为240m的亚洲第一大切眼,其中包含三处断层和多处破碎带,跨度最小处为9.2m,最大处达到了21.2m,施工难度可想而知。该集团多次组织技术人员反复研究切眼的地质条件,多次反复论证方案,最终确定了合理的支护方案和开拓方式,不仅圆满完成了施工任务,还为项目捧回了矿方颁发的“创新工程”奖牌。

“矿建和土建共100项单位工程,一次验收合格率均为100%,工程质量认证等级优良。”验收会上,矿方竖起了大拇指:“和中煤矿建这样的单位合作,我们绝对放心。”在鲁班奖现场复查会上,专家组对不连沟矿建及选煤厂工程建设给予了高度评价,他们说:“工程质量优良、施工工艺先进,亮点突出,代表了煤炭建设行业高超的施工水平。”

“矿建和土建共100项单位工程,一次验收合格率均为100%,工程质量认证等级优良。”验收会上,矿方竖起了大拇指:“和中煤矿建这样的单位合作,我们绝对放心。”在鲁班奖现场复查会上,专家组对不连沟矿建及选煤厂工程建设给予了高度评价,他们说:“工程质量优良、施工工艺先进,亮点突出,代表了煤炭建设行业高超的施工水平。”

迁。南迁,伴随着思想的洗礼,南迁伴随着风气的净化,南迁伴随着理念的升华,南迁伴随着思路的开拓。

历史的抉择带来历史性的发展。南迁带动经营重心顺利南移。2002年,二公司承揽7.1亿元,较南迁前,承揽任务翻了一番。2003年,承揽工程29项共签合同16.43亿元,仅珠三角地区工程14个,占承揽总额的56.9%。

南迁确立了立足地铁的发展战略。南迁前,该公司仅广州地铁二号线元岗—纪念堂区间一个地铁项目;南迁后,广州地铁二号线三元里折返线等12项工程相继上场。2002年,一举打开深圳、南京两个地铁市场,并在该区域实现轨道交通建设的持续发展。

南迁拓宽了相关业务的多元发展。到深圳后,根据发展需要,相继成立爆破公司、设备材料租赁公司和钢结构公司等专营单位,占用资源不多,产出效益不少。

道”,捧回火车头奖杯;南京破解“软塑流、多管钱”,摘得詹天佑桂冠;深圳穿越“强硬岩、软土层”,开启鼎盛盾构时代;成都克服“高富水、砂卵石”,形成国际先进成果;昆明下穿机场、穿越有毒有害泥炭质层,达到国内领先水平。12年间,二公司地铁工程获1项詹天佑奖、5项省部级科技进步一等奖、8项中国铁建科技进步和优秀工法奖;取得4项实用新型专利,1项发明专利,并获得21项省、市授予的荣誉。

当前正处于城市轨道交通建设发展的黄金期,必须抓住这个历史机遇,顺势而上,在科学发展观的引导下,最大限度地挖掘潜力,在确保经济运行质量的前提下,加快发展速度。否则,不快则退,不壮则弱,不优则劣……

发展的持续需要新创举的推动。培育新的经济增长点势在必行。由于国内建设形势的微妙变化,该公司加大了有轨电车市场的探索,并采用软进入、硬进入相结合的方式积极介入。

12年弹指一挥间。一路走来,足音如歌,二公司人铿锵有力地执着向前,在挥洒汗水的同时创造了辉煌。一行行奋斗的足迹,唱出开拓的旋律,奏响腾飞的赞歌!

中煤矿建获煤建首个鲁班奖

■ 宗磊 本报记者 吴明

前不久,从中国建筑业协会传来喜讯,由中煤矿建集团施工的内蒙古蒙泰不连沟矿井及选煤厂工程获中国建筑行业工程质量最高奖——鲁班奖。据了解,该工程不仅是全国煤炭系统唯一入选的工程,也是自鲁班奖创立25年来,首个煤矿整体项目(含选煤厂)获此殊荣,填补了我国煤炭建设史的空白,也显示了中煤矿建集团高超的施工技艺。

内蒙古蒙泰不连沟煤矿设计年产量1000万吨,是华电集团公司开发建设的第一对千万吨矿井,也是煤炭工业“十一五”规划重点建设项目。“不连沟工程,我们不仅要干好,还要干成精品。”中煤矿建集团董事长赵士兵在这个项目建设之初就下达了死命令。为此,该集团立即从各单位抽调了矿建和土建施工的精英力量,进驻现场展开施工。

“不连沟工程最大的亮点是‘技术新’。”中煤矿建集团总工程师王厚良这样告诉记者。据了解,中煤矿建集团在不连沟矿井及选煤厂的施工中推广采用了10项新技术中的十大项30子项,应用水平达到国内领先。其中,“小管棚超前注浆技术”、“整体液压金属模板台车平行作业施工工艺”等还被评为国家以及省部级先进工艺,另有多项成果获国家发明专利和实用新型专利。

在施工现场,他们遭遇了总长度为240m的亚洲第一大切眼,其中包含三处断层和多处破碎带,跨度最小处为9.2m,最大处达到了21.2m,施工难度可想而知。该集团多次组织技术人员反复研究切眼的地质条件,多次反复论证方案,最终确定了合理的支护方案和开拓方式,不仅圆满完成了施工任务,还为项目捧回了矿方颁发的“创新工程”奖牌。

“矿建和土建共100项单位工程,一次验收合格率均为100%,工程质量认证等级优良。”验收会上,矿方竖起了大拇指:“和中煤矿建这样的单位合作,我们绝对放心。”在鲁班奖现场复查会上,专家组对不连沟矿建及选煤厂工程建设给予了高度评价,他们说:“工程质量优良、施工工艺先进,亮点突出,代表了煤炭建设行业高超的施工水平。”

资讯

中小企业花1元就能竞价门户网站广告位

今后,中小企业在新浪、腾讯、淘宝、优酷等主流网站中可“自助”投广告了,而买到一个“目标观众”的成本最低不到1块钱!品友互动日前发布的“品友大算盘”让中小企业“花小钱买重点网站广告”这一理想变成了现实,这也是国内首个中小企业网络RTB广告自助投放平台。

“品友大算盘”是基于目前最前沿的互联网广告实时竞价(RTB)技术研发的。据品友互动联合创始人谢鹏介绍:“与传统网络广告‘购买位置’不同,RTB广告可以对每个打开网页的‘人’进行分析、匹配、竞价,出价最高的企业获得广告曝光机会。”企业只需开户充值,选择符合企业的受众“标签”,预设曝光一次的价格,就可以自动投放了。大算盘会实时给出分析报告告知投放效果。

“品友大算盘”目前免费注册。推广初期,还有充值一定金额即免费赠送广告费等优惠。

郭二庄矿工会精抓细管构建“安全网”

冀中能源邯矿集团郭二庄矿工会紧紧围绕矿井安全发展主题,把“安全高于一切、安全重于一切、安全压倒一切”作为工会工作的重中之重,发挥职能,创新形式,丰富载体,不断构建群防群治“安全网”。截至5月6日,矿井实现安全生产2626天,创建矿以来最长安全生产周期。该矿工会强化舆论宣传绷紧安全思想弦。利用广播、板报、标语、网络、下基层宣导等形式,大力开展行之有效的安全教育活动,并结合当前开展实现二季度“安全季”活动,大力开展“新目标、新提升、新跨越”解放思想、“反麻痹、反事故、反松劲”座谈会、协管员进区队等有针对性的活动,在全矿营造了浓厚的安全氛围。全方位培训夯实安全生产根基。通过开展班组劳动竞赛、岗位练兵、班组长全员培训等活动,不断提升班组队伍整体素质。(王志强 刘俊平)

供求失衡 房价面临全面失控

(上接第十四版)

央地博弈, 房地产企业夹缝求生

从近日公布的2012年年报来看,房地产行业108家A股房地产上市公司共实现营业收入5492.28亿元(+29%),实现归属上市公司股东净利润702.16亿元(+19%),行业ROE14.1%(+0.6%)。13年Q1房地产行业实现营业收入914.50亿元(+40%),归属上市公司股东净利润114.72亿元(+44%),行业ROE2.2%(+0.4%)。

中投证券李少明认为,从2012年及2013年1季度的财务数据来看,行业最坏时期已过,处于恢复性发展中。由于近期房价持续上涨,政策压力大,地方政府依赖预售证价格监管控制房价,受此影响开发商延迟推盘,成交短期内或将小幅下滑。但中长期来看,全国性及开发普通住房优质开发商受调控影响小,行业集中度显著提升。

“因为地方财政支出的压力,使得地方政府设法出让更多的土地,从

土地出让金中获得财政来源,如果房价下跌,出让土地就不会太顺利,会造成地价下跌。”柏文喜向《中国企业报》记者表示,“所以地方政府在打压房价方面是没有积极性的,最多就是让价格保持合理范畴,不要暴涨,也不要暴跌。”

业内普遍认为由于央地博弈的原因,市场化相对成熟的房地产行业正可以在夹缝中求生存。“目前这些计划性措施,实际上反而起到了让房地产开发商卖出更高价格的作用。”王路认为,“正是十年调控的结果,而这种方式明显违背市场规则,为开发商们提供出供求失衡的涨价理由。”

“现在看来,政府控制的目标,只是希望房价不要过快地上涨,只能做到这一点。如果让房价下跌,对于中国经济来讲,将是灾难性的,这是政府不愿意看到的,也是各方都不愿意看到的。”柏文喜认为,“从目前各大地产商入市拿地的态势看,现在又恢复了相对的活跃,说明市场目前已经把‘国五条’的利空已经消化了。”

据介绍,目前拿地一线城市仍是

房企争夺焦点,而二三线城市则更多面临去库存压力。

而刘芮东向《中国企业报》记者介绍,地产商拿地总体观望的状态,个别城市热情高,总体上二三线城市库存量还没有消化完。他认为,二三线城市虽然有几座城镇政策的刺激,都在做小城镇建设的模式探索,但其实因为土地财政问题,地方政府早已开始了小城镇建设试点,已经有了一定的经验,房地产企业之所以在这些地区没有疯狂拿地,是已经拿了很多地,大量土地在消化过程中。

刘芮东同时向记者透露,美林香港正在北京全面布局。一直专注于赤峰这个三四线城市房地产开发的中瑞恒基(北京)投资控股有限公司执行副总裁崔振凯接受《中国企业报》记者专访时介绍,调控对于他们企业影响不大。

据崔振凯介绍,因为赤峰没有像其他城市那样在前几年大量释放土地,因此,当地房企去库存压力也不大,“调控肯定有影响,政府调控是打压房地产投资,不是打压刚性需求,房地产有居住的属性,也有投资的属

工商海淀分局 规范房地产类广告

随着“国五条北京细则”的发布,北京市二手房交易量骤降,众多房地产开发商借机推销新盘,部分虚假、违法房地产广告充斥其中,此行为既与政府调控房地产市场的精神相悖,也扰乱了房地产市场正常秩序。针对这种情况,分局加大对房地产类广告的监管力度:一是加强对各类发布房地产类广告媒介的监管力度。对辖区内报纸、杂志等传统媒介逐一进行检查,指导其完善房地产类广告版块发布模式。二是拓宽监管范围,加强对以“软文”形式发布房地产广告的违法行为监管力度。三是延伸监管手臂,构建房地产广告多元化监控体系。截至4月22日,该局共立案调查房地产类广告违法行为36起,同比增加800%,环比增加360%。

北京海淀工商专栏