

# 建设劲旅振翅飞

## ——建安公司跨越式发展纪实



▲繁忙的金格钢构公司生产线

金秋的黄石,空气格外清新。信步走进位于黄石大冶路口与磁湖路口交汇处的建安公司岭秀新城工地,只见拔地而起的6栋高楼鳞次栉比,在蓝天白云下显得甚是壮观。

峥嵘岁月一甲子,沧桑巨变60年。随国家第一个五年计划诞生的大冶有色,经过艰苦卓绝的奋斗,已从初创时的小规模铜矿,发展成为位列中国企业500强之第180位的大型联合企业。因大冶有色而生的建安公司也因此而发展壮大,他们在这片古矿冶文明的沃土上,进取不懈,求思求变,创新发展,已快速成长为一支能征善战、骁勇顽强的建设劲旅。

从2009年开始,在以总经理黄少书为首的经营班子带领下,建安公司全体职工,凭借“用精益化的管理制造出感动顾客的产品,用感动顾客的产品拓展市场空间”的发展理念,短短5年,实现了高难度跨越式发展,创造出又一个又一个发展奇迹:从2008年的0.8亿元到2012年的56亿元,施工产值实现翻倍增长;从2009年的0.38亿元到2012年的12亿元,实现外拓市场份额逐年攀升;公司的各项经营管理指标屡创新高,2012年底实现提档晋级,以绝对的业绩实力成功晋升为冶炼工程施工总承包一级资质,几十载建安人的“一级资质”梦今朝圆梦!

五年风雨,踏歌走来,大冶有色建筑安装有限公司——这个愈来愈响亮的名字,这支愈来愈强大的建设劲旅,在大冶有色打造千亿元产业目标的进程中振翅高飞,演绎着传奇,收获着荣光……



▲首栋高层岭秀新城闪耀面世

### 我思——故我行

“理念促进改变,思想引领发展”,观念决定思路,思路决定出路。在加快推进发展的进程中,建安公司善于“思”,勤于“行”。

因有色而生的建安靠着大冶有色的发展而壮大。但是,激烈的市场竞争警醒着他们,只有居安思危、不断拓展生存空间才能提高应对市场竞争和抵御风险的能力。做强做大“小巨人”建筑施工企业,必须要有广阔的市场作发展空间。开拓市场对建安公司来说并不是一个陌生的话题,很长一段时间三大难题困扰着建安公司。一是小富即安的小农思想,感到在大冶有色公司内部生存也过得去,何必舍近求远?因此难以下定决心走出去;二是公司几十年的二级资质“硬件低”,没有太大的优势,公司的管理能力、人力资源也显不足,走出去难以立足;三是到外地承揽工程,人生地不熟,市场的切入口不容易突破和打开。2008年以来,大冶有色制定并实施五大发展战略,新一代开拓者秉承铜斧精神,突破惯性思维,强化超越意识,市场弄潮,变革创新,大冶有色发展顺利进入快车道。在这种催人奋进的大环境下,建安公司也牢固树立与市场经济相适应的发展理念,解放思想谋发展,并形成了推动发展就要具体破解五大难题的战略共识。一是要实现建筑主业的大发展,重点抓住市场不放,内部市场上要抓住大冶有色快速发展的机遇,确保重点工程的建设。在外部市场上要加大突破的力度和深度,形成多个战略

服务主体,定向开拓外部市场,力争外部市场份额逐年提高,超过内部市场额度。二是要继续加大商品混凝土的市场占有率,要用感动顾客的服务理念来抢占市场,力争近几年达到50万立方米目标。三是要抢抓钢结构的大发展期,加快建设现代化的钢结构加工基地以及运营后市场的深化拓展,力争用2-3年的时间打造出有品牌的金格钢构产品,形成重要的经济增长极。四是要大力拓展房地产业,向高层建筑迈进,为建安公司民用建筑的发展打下一片开阔的空间。五是要始终抓住人才队伍建设不放,解决人才不能满足市场发展的难题。

思考形成结晶,共识已经达成。自上而下,建安公司领导层率先转变观念,主动遵守起建筑行业“生存规则”:以工程项目为载体,以项目部为主要生产单位,从严抓管理,精细抓经营,确保项目效益最大化;广泛搜集信息,积极参与工程招投标,寻找一切可能进入外部市场的切入口;加速培养项目部的综合管理能力,为项目部高效应对越来越多的外部项目提前做好充分的管理资源准备;注重把改变绩效分配模式真正当成调动各方面积极因素和推动关键节点工作的一个有力杠杆,制定了积极可行的相关绩效考核机制,对内部各独立核算单位严格目标管理,统一绩效考核,按照操作层多劳多得、项目管理效益优先,重点工作突出倾斜的分配原则,论功行赏,奖罚分明;以各种形式不断地向干部职工讲解灌输市场观念,形成了“生产经营不止,解放思想不息”的良好氛围。

公司的一系列贴近市场经济规律的制度设计和项目部市场模式设计也渐次新出炉:按项目核定费用、按事件分配收入的《工程项目管理办法》;建造师考试取证奖励办法;骨干技师聘用办法;加快培养人才成长的一系列试用办法;以定额为依据的估工包干制;提升施工现场管理水平的《建安公司施工现场5S管理条令》……种种“我思”,促使着建安公司顺利步入发展的快车道,并在这条提速的大道上“我行”得步步稳健、步步有力。

### 追求——业更壮

2011年,是扬帆起航的“十二五”开局年。这一年,大冶有色提出了要多元化发展、多极化增长的战略目标。作为其中重要的“一极”,建安公司义不容辞地担当建筑发展的重任,迈开坚定的步伐,迅速统一到大冶有色的跨越发展中。因为追求,建安公司“一主两翼”(“一主”就是建筑安装,建筑就是所承建的工业建筑和民用建筑,安装就是以铜冶炼、硫酸、电解生产线安装为核心。“两翼”中的“第一翼”是商品混凝土的生产和销售,“第二翼”就是金格钢构产品)的发展思路清晰成熟,把市场放大到外部去的行动坚决果敢。

确定了“一主两翼”的小巨人建筑施工企业发展目标后,为谋划和储备尽可能多的工程项目,建安公司主要负责人放下“面子”,北上进京,远赴山

东,用“吃尽千辛万苦,说尽千言万语,感动顾客上帝”的精神积极带头跑市场,加强与一些先进建筑企业保持友好沟通。同时,经常教育公司各级管理人员:机遇和稀缺资源一样同等宝贵,就是要抓、要抢,要主动占有。经过上下不懈努力,建安公司外部市场拓展工作有序开展且取得新突破:先后成功地与北京恩非公司签约合同价款达1400多万元的广西苍梧有色金属冶炼公司每年6万吨铅冶炼技改项目综合管网工程、与中冶南方公司签约20万吨铜冶炼每小时2.8万标准立方米制氧机工程;承揽了山东东营铜冶炼设备安装工程等



▲ 两站互补的商砼产能优势已经形成,年生产能力可达80万立方米

多个外部市场工程项目,近到邻省江西,远到广西苍梧、广东佛山、山东东营乃至边陲新疆乌恰等地,都留下了建安人开拓市场的足迹。

在“两翼”中的第一翼——商砼的发展中,建安公司克难攻坚拓展市场,实现了“十一五”期间商砼销售“三级跳”的骄人业绩,即从2008年的5万方到2009年的10万方,到2010年的21万方,再到2011年的31.2万方。但是面对可圈可点的业绩,建安公司经营班子不是躺在成绩之上自喜、自得和自傲,而是充分分析商品混凝土行业的发展趋势,调研论证,考量市场。为把握新一轮的发展机遇,在该公司资金非常紧张的情况下,毅然决策加大对商砼的硬件投入,在原有两套混凝土搅拌生产线的基础上再上一套HZL180型全自动搅拌站,使商砼的生产能力得以翻倍提升。

“第一翼”的良好发展势头,催促着“第二翼”按既定计划快马加鞭,强力推进。2010年11月,建

安公司在有色坚强、正确的领导下,一边筹措资金,一边规划设计,一边组织施工,在不到9个月的时间内,以高效的速度、最适用的工艺、最节省的投资、合格的质量,建成了一座现代化的重型钢结构制作基地。这座投资6000多万元、年产量近3万吨、设备装备水平按高端配置的现代化钢结构加工基地的建成,填补了鄂东南地区重型钢结构和大型非压力容器制作的空白。

至此,建安公司“两翼”齐飞格局完美呈现。与此同时,建安公司的重型车辆吊装、工程质量检测和房地产业务都在蓬勃开展,形成了多个经济增长点,一个以做大做强建筑安装主业,突出商品混凝土和钢结构制作两翼的发展,加快房地产扩张的“小巨人”建筑板块建设目标正在加速实现。

### 志高——路行远

“建立一支高素质的既懂经济又懂技术的管理人员和足够力量的操作技术人员队伍,企业达到冶炼工程总承包一级资质,企业管理水平高效一流,常年产值保持4-6亿元,企业市场竞争力、盈利能力大幅提升,打造成一支有特色、有品牌的小巨人建筑企业”,这是建安公司的“十二五”规划目标。志高者,路行远。在这样一个大有作为的时代里,建安公司锁定目标,奋勇前进。

施工企业资质建设是建筑业提升市场竞争力的必由之路。在企业资质提档升级工作中,公司经营班子以“千磨万击还坚劲,咬定青山不放松”的精神,克服种种困难,加快推进软、硬件建设,终于在2012年的腊月27日,从国家建设部拿回了一级资质证书,圆了几代建安人的“一级”梦。同时,开创“一级资质”经营工作新局面的战役同步打响。

这一年的11月,黄金山有色工业园的上空,响起阵阵烟花爆竹声,这代表着建安公司在该园新建的HZS180混凝土搅拌生产线正式投产。为进一步做大做强商砼的发展,尽管国家宏观经济政策调控严格,但公司经营班子不畏激烈的市场竞争和市场低迷的现状,用实干的勇气克服一切阻力,再建了一座180搅拌站,把商砼稳定地做到年生产能力80万立方米的规模。

这一年的12月,公司首开先河的第一个全高层建筑——岭秀新城项目主体实现封顶。该项目既是建安公司豪迈迈入“十二五”发展快车道的一个品牌代表项目,更是建安公司深度开拓房地产市场,提升专业能力、谋求更大跨越发展具有深远影响的一个里程碑项目。首栋高层的闪耀面世也为后续开拓房地产市场打造出了一张过硬的“招牌”。

秉承着“投入必须产出”的理念,建安公司把“搞好金格钢构的生产经营工作,大力开拓市场,打造有品牌有特色的金格钢构产品”作为重中之重的工作抓好抓实。也是这一年,建安公司以“争勇争强闯市场,产品研发敢为先”的勇气和精神,在没有任何制作经验的“第一次”面前,进行钢质渣包的研发试制工作,成功试制出单个净重25吨、壁厚高达80毫米的钢渣包,为将来抢占更多的重钢结构市场份额赢得了重量级的筹码。

今年7月份,一个喜讯快速而来,建安公司接到哈尔滨锅炉厂有限责任公司的中标通知书,并成功签订一台贵州黔东南州兴义市清水河350MW超临界W火焰锅炉工程钢结构制作合

同,单台锅炉框架钢结构达3200余吨。这一大单的签订,是该公司在重钢结构领域的首笔订单,更是该公司与关系国家经济命脉的发电设备制造行业的大型骨干企业——哈尔滨锅炉厂成功合作的重大突破。能参与火电站的关键设备锅炉钢结构的制作,这无疑对大幅提升建安公司钢结构的制作和管理水平,提升企业的核心竞争力,打造企业的拳头产品,给建安公司市场的开拓带来了广阔的前景,具有深远的战略意义。

一位退休多年的老职工,在欣闻这一喜讯后激动地说,能与代表全国行业顶尖水平的“老大”——哈尔滨锅炉厂“牵手”成功,非常非常的不容易。相信有了这次飞跃性的突破,建安公司的发展之路定会越走越宽阔!

(图文 程玲)