雕筑时代精品 建设美丽焦作

——“学习十八大,深化走转改”走进焦建集团

“老字号”的传家宝

本报记者 李 秋

一个企业能在63年风雨坎坷的建筑市场上站稳阵脚，其秘诀在哪里？带着这一疑问,11月16日,记者来到了焦作建工集团探寻该企业长青的秘密。

一个企业,做大靠的是能力,做强靠的是实力，而做长靠的是文化。不管形势发生何种变化,企业文化的红线都贯穿始终，这就是“老字号”的传家宝。焦作建工集团正因在每一个不同的时期都有厚重的企业文化作支撑，才取得了令人刮目相看的业绩。

提到企业文化,该集团董事长庞长鸿如数家珍。他说,在上世纪50年代至70年代，党建和思想政治工作就是企业文化的一种表现形式，并作为传家宝传承且在实践与探索中不断推陈出新。从18个泥瓦匠起家，到计划经济的大锅饭，到市场经济大包干……正是在不同阶段不同文化理念的熏陶下，几代焦作建工人以乐于奉献的精神,以富于创新的智慧,以敢为人先的胆略，以对建筑业锲而不舍的忠诚和追求，为打造焦作建工集团的长盛基业添砖加瓦、出力流汗。

企业文化决定企业方向。2007年,在国有改制为民营后的首届党代会上，该集团确立了企业“四个负责”的文化理念,即对社会负责、对用户负责、对员工负责、对股东负责,并建立了以此为核心的文化体系和实施规划,经过近5年的努力，已使企业和员工在机制上、思想上有效实现了价值观的过渡和转换。

创税增收回馈社会体现了对社会的负责。近5年来,该集团每年向国家上缴税款都在2000万元以上。在承担社会责任方面,无论是爱心捐款还是抢险救灾,该集团都积极响应、勇于承担。在汶川和玉树地震后，该集团第一时间共捐款近20万元。该集团还每年坚持为贫困母亲、希望工程等捐款捐物。近2年来,该集团多次被市里和有关部门授予募捐赈灾先进集体、爱心捐赠单位称号。

“雕筑时代精品、诚信服务用户”是该集团一贯奉行的质量方针,体现了对用户的负责。每年都有不少客户因为该集团施工速度快、工程质量高、全程服务好而送来锦旗、牌匾和奖金。近5年来,该集团连续被评为省守合同重信用企业、质量管理先进单位、先进施工企业,工程项目创“山阳杯”、“中州杯”等市级以上各种工程奖项50余项。

员工是企业真正的主人,依靠员工办企业,为员工谋福祉,走共同富裕的道路，是企业改制后的价值理念。“每年平均给员工增加工资10%以上,各基层单位不得拖欠员工和农民工的工资。”这是该集团对员工的郑重承诺。近年来，该集团最大限度地让利基层,只收1%的管理费,目的就是让基层单位尽快完成原始积累,好带动员工共同致富。该集团还重视为职工办实事、好事,每到节假日，企业领导就会慰问一线员工，为困难员工、党员发放救济金，为贫病或遭遇不幸的职工组织捐助。

企业由国有到民营已发生了质的变化，谋求企业的发展不是为了个人当老板谋私利，而是当作自己的事业来干，并为之付出毕生努力。焦作建工集团除给予股东最稳定、利润最大化的回报外,还用打造“百年老店”的目标来统一思想，大力倡导“解放思想、改革创新、自强不息、勇争一流”的企业精神,使“四个负责”等企业文化的核心理念潜移默化、深入人心，使集团长远发展的战略眼光和抱负、胸怀得到了股东和员工们的认可,企业向心力、凝聚力和员工的主人翁责任感极大地增强。

如今，焦作建工集团正以企业文化为动力，朝着打造百年和谐长盛企业一路前行……

⬆11月16日上午,记者在市东方红广场地下人防工程工地看到,施工人员正在紧张施工。据施工单位焦作建工集团有限公司项目负责人介绍,该工程自今年3月20日开工建设以来进展顺利,一、二区已封顶,三、四区正在开挖土方,浇筑基础,共完成总工程量65%。 本报记者 **李英俊** 摄

⬅11月16日上午,焦建集团工人在武陟县亿森·龙泉湖1号住宅项目工地精心施工。该集团狠抓工程质量和文明施工,自2001年荣获全市第一个“中州杯”开始,已先后创建了100余项部优、省优和市优工程，企业品牌的含金量不断提升。 本报记者 **杨 铭** 摄

七年练就“土”老大

本报记者 麻 酩 李新战

2005年5月26日,焦作建工集团投资兴建了独立法人子公司——焦作一建商品混凝土有限公司,2009年更名为焦作亿建建材有限公司。7年来，亿建建材在焦作地区28家专业商品混凝土生产企业的激烈竞争中稳扎稳打，成熟壮大,练就成我市商品混凝土业界的“土”老大。

“亿建建材是焦作建工集团开展多种经营,充分利用人力、物力及区位资源发展起来的新的经济增长点。”焦作建工集团总经理周栓成说。

“土”老大何以称霸？亿建建材党支部书记王新庆随口便说出了四条硬杠杠:科技、质量、规模和服务。王新庆说,公司目前拥有4条成熟的商品混凝土生产线，具有年生产能力120万立方米各种强度等级混凝土的综合实力，占全市生产能力的四分之一强。在谈到如何保证混凝土质量时，王新庆自信地拿出公司今年刚刚取得的高效减水剂国家专利证书。他说,高效减水剂对混凝土减水效果非常明显，能大大提高水泥拌和物的流动性和混凝土坍落度，增强混凝土的抗渗、抗冻效能,并能在大幅度降低用水量的同时,减少水泥用量。此外,公司还与中国建筑科学院联姻，实现了洗砂过程中固体废弃物的“零排放”。“与使用黄沙相比,该技术不但环保,而且有效地降低了产品成本。”说起产品特性,王新庆如数家珍。

亿建建材仅是焦作建工集团多种经营的亮点之一。焦作建工集团董事长庞长鸿说,作为市场经济的衍生物,焦建集团自1992年以来,主动应对经济形势变化，从调整企业经营结构、另辟新的经济增长点为出发点,将单纯建筑施工向开发、建设、出售、管理等周边领域延伸取得了巨大成功。如今,公司多种经营的收益已经占集团总收益的70%以上。

“我与焦建共成长”

本报记者 杜 笠

“我与焦建共成长,企业兴旺我发展。”说这话的年轻人叫贺基杰,今年37岁,1995年大学毕业后走进了焦作建工集团这个大家庭。17年间,以贺基杰为代表的一批大学生,见证了焦建集团的联合重组,见证了焦建集团的兴旺发达,见证了山阳大地一座座高楼的崛起,也见证了自己小家庭的日益红火。

“花经理,走,我们到工地看看。”早上7点钟,焦作建工集团第七工程处经理贺基杰就来到朱村美苑的施工现场,询问完施工进度后,就带着朱村美苑32#楼和37#楼项目经理花金堂去工地检查,开始他一天的工作。

1995年,刚刚大学毕业的贺基杰子承父业，来到了焦建集团的前身——焦作市第一建筑工程公司。说起贺基杰的父亲，那也是焦建集团的风云人物。从瓦工到项目经理,老贺干得风生水起,也给小贺树立了标杆。

遵循企业新进员工必须在基层锻炼实践的规定,贺基杰来到当时在建的百货大楼建筑工地,当了一名钢筋工,一干就是3个月。“我本来是个自命不凡的大学生,又是子弟,可那时候要推着装有几百公斤钢筋的推车在街上走，到处都是看热闹的人,我还真是不好意思。”贺基杰回忆起当年的经历,自嘲地笑着说。

也是在1995年，焦建集团引进了我市建筑行业第一辆挖掘机,看着这个庞大的“巨人”在工地肆意驰骋,贺基杰和他的工友们看到了现代化的希望,高兴得手舞足蹈。“这一刻,我觉得我是一建人,我很自豪。”贺基杰说。

2008年，改革开放30周年,这年,当时的焦作一建建设工程有限公司与焦作宏祥建筑设计有限公司重组合并成立了焦作建工集团。凭借勤劳肯干、敢闯敢拼的劲头,成为工长的贺基杰被提拔为公司最年轻的基层单位一把手。

而今,贺基杰已从集团最年轻的工程处经理成长为最有能力的经理,2007年市住建系统召开的全市“质量安全、文明施工”现场会,就选定在他所承建的石化小区5#楼工程施工现场,2008年他又获得了河南省建筑行业工程质量最高荣誉“中州杯”金奖。

从一个年轻的大学生到一个建筑行业冉冉升起的新星,从只知找份安稳工作到在钢筋水泥间勇拔头筹,贺基杰走的每一步，正是焦建集团63年间发展的缩影。“我的办公室里到处都是学习的书籍,我要不断地给自己充电，焦建集团带着我成长,我也会努力从我的队伍发掘更多的人才,把焦建集团精神传承下去。”贺基杰说。

“奇瑞速度”业内传奇

本报记者 詹长松

5个月!

一座现代化的汽车发动机生产基地拔地而起，刷新了我国汽车发动机项目建设史上的纪录,创造了令业内刮目相看的“奇瑞速度”。这一建设奇迹的创造者正是焦作建工集团。

11月16日，记者来到已投产的奇瑞汽车焦作发动机生产基地和焦作建工集团奇瑞项目部采访,与“奇瑞速度”的创造者零距离接触，品味奇迹产生过程中的喜悦与艰辛。

当日10时许,驱车由北向南行驶在奇瑞生产基地西侧的中原路上，但见基地内高大的联合厂房、崭新的办公楼、企业员工之家等一一闪过，在耀眼的阳光下焕发出勃勃生机。

“谁能想到，今年年初时,这里还只是一片低洼的庄稼地。”说起这个项目，焦作建工集团奇瑞发动机项目经理崔国庆十分感慨,“这个项目占地350亩，建筑面积8.8万平方米,有7万多平方米的厂房和1万多平方米的配套工程,18个月的定额工期,硬是用5个月时间保质保量完成了。”

该项目技术总工陈会玲向记者介绍,为了赶工期、保进度,他们施工时制订了详细的周计划、月计划、整体计划,将具体的施工进度细化到天,白天抢着干、雨天巧着干、晚上挑灯干、节假日加班干,咬定目标,千方百计加快项目进度。

说话间，来到厂房门前,登记、进入。一排排整齐摆放的机器、一群群忙忙碌碌的工人顿时映入眼帘。“这个厂房有500多根柱子,在预留固定柱子的5000多个螺栓时，着实让我们施工人员费了不少心思。”陈会玲指着一个柱子说,“如果预留螺栓的精确度达不到，安装柱子时将会大大影响工程进度。对此,施工人员为增加精准度想尽一切办法：增加经纬仪等设备投入、自己制作了钢板模具、为防止大风影响发明了拉钢丝校正法。通过努力,等吊装柱子时,5000多个预留螺栓100%入丝入扣,得到了监理方的一致好评。”

在奇瑞发动机生产基地南大门的西侧，有一排不显眼的蓝白相间的临时房，这就是奇瑞项目指挥部。在这里,记者听到了一个个建设中的感人故事：

已经60多岁的焦建集团董事长庞长鸿，在施工最紧要的关头,天天都到工地现场督战；

陈会玲的父亲生病住院,但为了工程进度，只有将尽孝的责任交给了弟弟妹妹；

执行经理马成玉负责材料供应、后勤保障等工作,在施工过程推进会上,他受大家“批评”最多,但他毫无怨言,因为施工进度快,他不仅要保障施工材料的供应,更要照顾好大家的起居生活；

技术员曹家铭、王明宁、李俊等一些年轻小伙子，为了操作仪器的精准度，在气温零下的环境下,不采取任何保暖措施,手上、耳朵上都起了冻疮；

会计郝景春进驻工地时,刚刚结婚不久,为了这场重要战役,他主动放弃了婚假，面对新婚妻子幽怨的眼神，他最大的愿望就是等项目全部完工后，好好陪陪妻子……

一个个感人至深的事迹,也许正是焦作建工集团能创造出令同行注目的“奇瑞速度”的最好注脚吧。

“逼”出来的项目经理

本报记者 孙国利 丰舒潍

三次移址,八次改称,七变隶属关系，五易企业性质——11月16日,记者走进焦作建工集团采访时，发现这个拥有63年发展史的焦作老字号企业紧跟时代发展脉搏,始终在不断地变革、发展和飞跃。该集团项目经理张照强说,自己今天的成就,就是企业不断变革给逼出来的。

今年43岁的张照强是焦作建工集团第四工程处的项目经理。像他这样的项目经理，在集团10个工程处里共有120名。去年,焦建集团施工承包总产值达到8.5亿元,这些项目经理们功不可没。自该集团实行个人项目承包制度以来,张照强等项目经理们无疑成了先富起来的那部分员工,而其他员工收入也在逐年提高。

去年年底,张照强所在的第四工程处从项目收益中拿出50万元为项目管理人员派发了红包。如今,焦建集团的人均工资已经与市公务员工资水平持平,中层要略高于机关中层领导干部。张照强说:“一人富、一部分人富,不算真正的富裕。我们集团的发展目标是打造‘百年老店’,让所有职工都过上有车、有房、有尊严的高品质生活。”记者看到,他说这话时眼里现出无比坚定的目光。

1990年,21岁的张照强从财会学校毕业后进了企业干会计,本以为能抱住国企的大腿过日子。可到了1997年,为了适应市场经济,焦建集团改变企业办社会状态,实施了一系列改革措施：卫生所、食堂等辅助单位实行承包;相关单位和机关科室合并重组、优化调整;工资分配上封存档案工资,实行岗位技能工资;人事改革上,竞聘上岗,能者上,庸者让……

由于科室合并,当了多年会计的张照强被“减”了下来,每月稳拿300元工资的“铁饭碗”丢了。经过短暂的失落、迷惘,张照强认识到,时代变了,企业改了,如果自己的思想不改就会被淘汰,等靠要的寄生模式更是行不通了。很快,他来到企业承建的项目工地,从材料员干起，慢慢成长为负责生产的工长。虽然工作苦了点儿,每月工资却拿到了500元。

机构改革完成后,为了激发职工的创业热情，焦建集团开始对土建单位实行个人承包责任制，实行赢利多得、亏损自负的管理模式。这让张照强不由动了个人承包的心思。

俗话说,门里出身,自会三分。自张照强的爷爷算起,他家三代人都是焦建职工。小时候,作为公司技术骨干的父亲经常把工程图纸拿回家研究,而张照强也对此非常感兴趣,父亲一有空的时候就教他看图纸、算工程量,因此非专业的他在走上施工岗位后轻车熟路。

2002年,张照强开始“小试牛刀”，承包了河南理工大学网球场项目,2003年6月又承包了修武一中分校宿舍楼项目。在遭遇“非典”、麦收民工荒,连续一个月阴雨天气等多重困难下,张照强在当年9月1日如期交付工程，保证了学生正常开学住校。这个工程的圆满完成,不仅让张照强迅速实现了买车的梦想,也让公司领导和同事对他刮目相看。张照强感觉到了前所未有的成就感。

“或许,人的内在潜力真的是需要不断挖掘吧！是集团给了我施展个人才华、实现个人价值的舞台。”张照强说,“在干工程之前,我从来没有想过能有今天的成就。可一旦上路,就像被一个无形的大手推着不断向前。”

这些年，集团每年都组织中层干部去外面开拓眼界，还请来国内专家讲解发展形势、拓宽发展思路,员工的思想也跟着不断发生变化。

张照强说,虽然父辈们没有给自己留下物质财富,可他仍然认为自己是“富二代”,这种富裕是精神上的。每当想退缩时,老一辈焦建人吃苦的身影就会浮现在他的脑海,不断给予他警醒和鼓励。

焦建集团早期的施工条件十分艰苦。上世纪50年代,张照强的爷爷和父亲一起来到公司干泥瓦工。那时,无论工地在市区还是在距市区七八公里的郊外,重十几公斤甚至几十公斤的檩条、大梁、夹板,都是职工扛着去的;没有机械设备,数十吨的水泥灰,都是他们一桶一桶挑上施工架的。手上、脚上都是血泡,肩上肿起的大包跟馒头一样,可愣是没有人偷工耍滑。

“儿子你看,这些大高楼都是咱公司盖的,里面有你爷爷和我的心血。”从焦作电厂到全市半数以上的大中型企业,从当时全市最高的亿万饭店,到焦作火车站、市体育馆、百货大楼、电视大楼、三维商业广场等诸多焦作市地标性工程,都出自焦建集团之手,留下了焦建人的心血和汗水。小时候,父亲每每在街上指着那些建筑向自己介绍,张照强都能够感受到一个焦建人发自内心的骄傲和自豪。

如今，集团有了运输车辆、泵机和塔吊，有了自己的商砼站、中转材料,施工条件和环境发生了翻天覆地的变化，可前辈们自力更生、艰苦创业的精神没有丢,反而作为集团的传家宝一代代传下来。不知是职工子弟的缘故,还是受企业文化熏陶,张照强身上的责任感和归属感特别强。他说:“集团现在发展越来越好,我们没有借口干不好,而是要想方设法干好,把焦建集团这块金字招牌保护好。”

受集团快速发展的势头所逼,张照强近几年的成长格外引人注目。2011年10月份,他更是在集团内部引起了很大的轰动:由他任项目经理,第四工程处成功承揽了新乡市迎宾大厦二期工程建设项目。那栋建筑投资1.8亿元,共有40层楼、161米高,不仅是新乡市新的地标性建筑,也是目前豫北地区最高的建筑。

异地投标并承揽下这么重要的工程项目,靠的是什么？

“靠的是集团的金字招牌,靠的是硬邦邦的实力、响当当的质量。”张照强说,“焦建集团第四工程处自2005年进入新乡市场后,承建的首个工程——新乡市国际饭店荣获‘中州平安杯’,是河南省安全文明施工最高奖;随后承建的新乡市辉龙小区26号楼项目荣获了河南省工程质量最高奖——‘中州杯’，成为外地企业进入新乡市场第一个获得‘中州杯’的项目。”

雕筑时代精品，诚信服务用户。张照强时刻牢记集团宗旨,每干一个工程，都努力树立公司形象、叫响焦建品牌。随着星海假日王府、和田小区、盛润小区、迎宾大厦一期工程等项目的实施,焦作建工集团的建筑品牌迅速叫响了新乡市场,项目工地也在新乡及周边地区遍地开花。

“现在迎宾大厦二期工程正在打地基,我们下决心要确保这个项目拿到‘中州杯’。待到明年年底,工程顺利封顶的时候，我要把80岁的老父亲请到现场去,让他也为儿子的成就自豪一下！”张照强说。