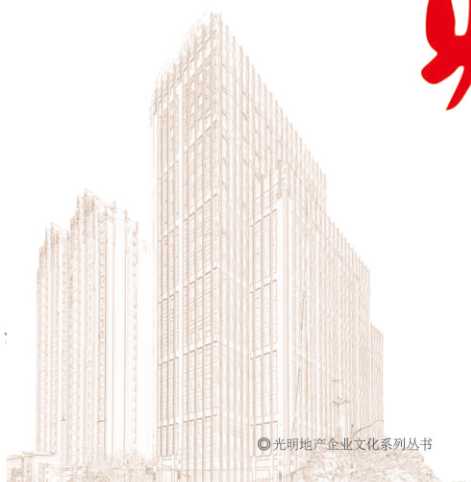
光明地产
BRIGHT LIFE
筑亮新生活

光明地产之光 2016



◎光明房地产集团股份有限公司

◎光明地产企业文化系列丛书

光明地产
BRIGHT LIFE 筑亮新生活

光明地产（集团）股份有限公司
地址：上海市静安区西藏北路199号 邮编：200070
电话：021-61102888 传真：021-60759500

光明
地产
之光
2016

温暖当下 点燃梦想

给世界一抹柔软时光，连接着过去、现在和未来，开创历史，筑亮新生活。这是光的传奇与魅力，也结合着人类的想象力和创造力，正以其丰盛，呈现出缤纷的色彩与华丽，也是光明地产所绽放的姿态。

在经济新常态下，房地产行业机遇与挑战并存，欣然盛世，我们唯有充满创意和思想、激情与情怀，在发展的历程中，不时地捧出光芒闪耀的惊喜——重组挂牌上市成功、更名“光明地产”……

席勒说，“我们都是社会的一份子，都有用专业贡献人类知识和推进社会实践的双重责任”。今天，我们正站在新的起点，用思想规划与践行光明地产的图卷。我们将聚焦上海，发挥上海本地国资企业的背景优势，把握发展契机，以符合政策导向的形式，积极创新资源获取模式，储备与整合优质资源，积极拓展房地产产业链战略转型，逐步形成“互联网 +”、“金融 +”和轻资产专业运营的产业格局。无论过往，还是现在，我相信，我们的所有努力，都将成为个人和企业在中国房地产行业发展历史长河的一卷记忆。

今天，伴随又一期企业文化丛书，也是农工商房产更名“光明地产”的第一本企业文化丛书《光明地产之光》编辑成册，这里有团队共同谱写彰显合力的激扬乐章，宏伟有力；有个人成长的点滴故事，在光明地产全新的文化与品牌诠释下，稳健前行；也有积极参与《农房神态》读后感撰写的文化集合，以思想的碰撞，汇集智慧的火花。这些温暖的字句，记录和定格光明地产人为企业发展奉献的思想和行动，这些文字所记录的人和事，也成为光明地产持续发展的一道道闪亮风景线。让我们一次次拉近自己与同仁、与集团的交流距离，用心倾听那份志存高远的涌动与前行。

在这本书中，我们看到同仁身上所散发着的使命和担当，每个团队或个人，都以行动践行责任，用高绩效搭建团队文化建设的样板和引领，尽心尽力，为梦想而坚持。

在这里，我们是行动者，更是思想者。一如“光”，温暖当下，点燃梦想，而思想的光，则散发着更大的影响和力量。就让我们一起。与思想者同行，共同筑亮新生活。

集团董事长：

2016 年 11 月

目录 CONTENTS

光芒篇

每个团队都以激情聚成火把
熊熊燃烧的热力
促成光明地产落地生根的
品质与品牌矗立
为“海派生活”的延展
奏响最华美乐章

08 建设坚如磐石的光明地产大厦
16 “这一切都是值得的！”
22 破解神奇数字“14”之谜
29 193天：实现“停库清货”整体迁移
35 “壹号”就要有壹号的样子
40 爱是永恒
46 五个“臭皮匠”的担当
51 身边的“钉子户”
55 新长征突击队的“那些事儿”
60 “光明·湖海城市”拔地而起背后的故事
64 打开销售通路 打造全供应链
69 绽放的青春

闪耀篇

影响和带动，传递与感染
不显自彰的火种
为团体的荣耀身体力行释放所能
从不言付出
却以闪耀的绩效
辉映光明地产一路走来的丰盛

76 寿立人：不可或缺的承重墙
83 金赵晖：光明地产的美人鱼
92 鄢继良：“匠心”点亮心中梦
97 邵乐戎：打造“上海速度”
102 姚良鸿：奔跑在路上的孺子牛
108 徐 佳：追求品质营销的“偏执狂”
114 厉家明：在磨砺中华丽转身
120 吴春明：八年法务路 一颗诚挚心
124 何杰华：一米八二的“绣花针”
128 范德昌：吃苦奉献写忠诚
133 周海明：千淘万漉虽辛苦 吹尽狂沙始到金
138 宗晓赟：“爱管事”的“马大姐”
142 王敦华：低调内敛者的“高调事儿”
147 王志清：几十年如一日 心系千万家
152 匡圣平：东海之滨闪亮的浪花
157 张鸿庆：做一名攻守兼备的“清道夫”
162 柳 波：“平台”即“舞台”
166 戴春峰：砥砺前行 如沐春风
171 钱国栋：财务经理也是“拚命三郎”
176 虞伟耀：行于人前 甘隐人后
180 邱雄明：“家”在我心中

星火篇

阅读文字，文字也在读我
有温度的感悟
融合情感与智慧
荣耀着“我是光明地产人”的称号
让这样的爱，星光闪亮，心口相传

186 好书如茶
194 见心见性
203 墨自生香

光芒篇

每个团队都以激情簇成火把
熊熊燃烧的热力
促成光明地产落地生根的
品质与品牌矗立
为『海派生活』的延展
奏响最华美乐章

每个团队都以激情簇成火把
熊熊燃烧的热力
促成光明地产落地生根的
品质与品牌矗立
为『海派生活』的延展，
奏响最华美乐章

光芒

建设坚如磐石的光明地产大厦

——光明地产构建“爱与尊重”的光明文化承重墙

◇ 文/施裕、何英珺（集团总部）、宗晓赞（东恒海鑫）
图/施裕（集团总部）

光明地产用自己的实际行动送给人们爱与尊重，让光明地产坚不可摧，越来越好！“些小吾曹州县吏，一枝一叶总关情”。

近几年，随着光明地产的开发足迹遍布八省一市，广大干部员工纷纷响应集团号召，奔赴全国各房地产项目开发现场，为集团新一轮经济发展作贡献。关心域外企业员工，“要让在外地企业的员工解除后顾之忧，让他们在外地安心工作，要让他们切实体会到组织的关怀”，光明地产主要领导饱含深情地对驻外企业党政负责人说。这也与光明食品集团党委对各级党组织提出的“牢固树立职工第一的理念，构建‘爱与尊重’的光明文化承重墙”的要求不谋而合。

不同寻常的家访

“能够在一起工作是一种缘分，感谢光明地产的快速发展、感谢您的辛勤劳动”，这是湖北公司食堂墙上巨幅生日贺卡上的一句话。有一年的星期天，湖北公司工会干部驱车 100 公里，为一名 24 岁生日的职工送上蛋糕，并带上了一本图文并茂的员工成长记录。

在职工家里，看着自己孩子一年来在光明地产工作、学习和新员工合同期满的考评表，倾听着自己孩子在企业里取得的每一滴进步，父亲动情地说：“是光明地产这样的国有大企业让孩子长大了！”母亲迫不及待地把工会干部带去的成长记录本翻拍并发朋友微信圈，喜悦之情溢于言表。尽管这是一次普普通通的家访，却带来了意想不到的效果，一本小小的职工成长记录本，不仅加深了公司与员工之间的感情，增强了员工对公司的认同感和团队的凝聚力，更是承载了职工父母对自己子女的殷切希望。

也就是这次不同寻常的家访，开启了光明地产域外企业的家访制，在湖南、安徽、溧阳、南宁、郑州、山东等公司，领导带头走进外地员工家里，送去党和组织的关怀。如今“家访制”已成为光明地产域外企业关心职工的一种长效机制。

还有一个场景也让人动容。就在不久前，南宁公司工会领导来到员工韦桂明家中，探望他病重的女儿，并送上公司全体员工的慰问。据悉，他的女儿韦杏雨今年 13 岁，自小被查出患有肾病综合征，肾脏处于慢性衰竭状态。自 2007 年以来奔波多地寻医治疗，已花费巨额医药费，家庭负债累累，入不敷出，生活难以维持。2015 年入冬后病情恶化发展为尿毒症，需长期进行透析治疗，却因家庭经济无力承担高昂的医药费面临停药。南宁公司党支部和行政领导得

知后，向全体员工发出献爱心倡议。倡议一经发出，广大员工积极响应，踊跃捐助，在短短的三天里，共收到爱心款 15700 元。当韦桂明接过爱心捐款时，他几度流泪，激动得无法言语。

洒向人间无私关爱

2016 年端午节前夕，汇航公司党支部去古美街道“阳光之家”探望那里的智障人士。一到“阳光之家”的门口，就听到有人喊“姐姐”，抬头望去，一个穿着黄色上衣的男孩使劲地挥着手，向金赵晖叫着。“老朋友了，看到我来，他们特别兴奋，都叫我姐姐。”汇航公司党支部书记金赵晖若无其事地说着。“我们是老朋友了，我真的没有见到过像汇航这样的企业能坚持这么多年，能这么富有爱心！”“阳光之家”的负责人潘老师这么说。

说起与“阳光之家”建立互助互建关系，那还得追溯到 2010 年。那时金赵晖还在原农房集团第三事业部担任党支部副书记，尽管金赵晖工作单位多次变更，但她始终关心着“阳光之家”的这些智障人士。“我们这些青年志愿者也是在金书记的感染和带动下，一起来奉献爱心的，现在大家都已经成为习惯。

看到他们，让我们的内心纯净了许多。”汇航公司团支部书记朱雁婷说。这些年，在汇航公司春节团拜会上，金赵晖都要把“阳光之家”中这些智障人士制作的手工作品拿到团拜会上进行“爱心”拍卖，并把拍卖到的钱款再捐献给“阳光之家”。光明地产的主要领导都曾买过他们的手工作品。当智障人士看到自己的劳动果实变成有价值的东西时，他们甭提多开心了！

“每次看到他们，不知为什么，都有一种莫名的感动，想掉眼泪。”金赵晖盈满泪水地对我说，“他们其实很坚强，他们的生活其实很简单，他们也教会了我们许多。”活动室里，志愿者们和他们飙起了歌。别看他们有智障，但唱起歌来煞是好听。青年志愿者和他们一起表演的歌舞《感恩的心》和《谢谢你》把活动引向高潮，让在场的人感动无比。随后，志愿者们和他们聊起了家常，打起了乒乓球，幸福的笑容一直洋溢在他们的脸上。相聚的时间总是很短暂的，又到了告别的时候了。金赵晖和她的志愿者们把早已准备好的粽子一一送到这些智障人士手上，“谢谢，姐姐！谢谢汇航公司！”看着他们一张张充满欢笑的脸，志愿者们也会心地笑了。

对员工的关心，在汇航公司也当仁不让。有位员工的女儿身体不好，牵扯

了这个家庭一大部分的精力。金赵晖看到了家长们的不放弃和坚守，内心深深地感动了，她不由自主地主动对接了这个家庭，给予了许多温暖。尽管这个孩子出行不方便，但是公司每年的亲子活动在金赵晖的坚持下从未落下过。每获悉孩子有一点进步时，金赵晖都从心底为这个家庭感到高兴。到汇航公司这几年，金赵晖都要利用春节假期到员工家中进行家访，她几乎走遍了公司每个员工的家庭。公司董事长叶小芪默默地捐助一座云南贫困小学 8 年 。总经理杜高强至今还没有入籍上海户口，但他从不向领导提自己的要求，一直为企业的持续发展奔波着。

做好域外项目员工的“娘家人”

这几年光明地产党委、工会认真开展暖心帮扶活动，把关爱的重点倾斜一线、外地员工，结合集团开发足迹遍及八省一市的实际，着力开展“情暖外出创业者”系列活动，在全集团营造关心关怀域外工作员工的人文环境。集团总部工会还与安徽区域公司工会签订帮扶协议，承诺在域外工作的上海干部员工一旦家里发生突发事情，由集团总部工会的干部第一时间赶赴处理，帮助域外企业干部员工解决实际困难，解除他们的后顾之忧，充分发挥工会“娘家人”的作用。

几年来，总部工会认真履行帮扶结对协议，有一年的“五一”劳动节，总部工会接到宿州公司工程部员工小沈的父亲住院开刀的信息，立马派人赶赴中山医院，送上了集团领导的关心和祝福。小沈的父母亲见到集团领导派人来探望感动不已。慰问金虽然有限，但精神上的激励是无以衡量的。

有一次，浙江公司财务部经理的女儿脚踝骨折，由于其父亲因工作需要不能及时赶回陪伴在女儿身边，集团总部工会电话询访了解情况后，马上上门探视，给予帮助，也让家属感动不已。后来，浙江公司财务部经理每每谈起这件事很是感慨，他说，光明地产给了他一个温暖的家。

南宁公司董事长刘浩的父亲长期患病，由于分隔两地，再加上工作繁忙，刘浩不可能一直陪伴在父亲身边。集团总部工会就时常派人去慰问，给予他们力所能及的帮助。

几年来，被看望的家属感动于光明地产的人文关怀，纷纷表示：光明地产如此仁义关怀，要鼓励自己的亲人，好好珍惜这份工作，为公司作出应有的贡献，不要辜负了领导的期望。

“集团的干部员工冲锋陷阵在域外项目第一线，相比于他们做的，我们只是受命于集团领导的托付，对他们的家庭表达一份关心而已。”总部工会的委员们如是说。

企业界有一句名言：“爱你的员工吧，他会百倍地爱你的企业。”在员工需要支持的时候去支持，做个主心骨；在员工需要帮助的时候去帮助，做棵大树，没有什么比关心员工、热爱员工更能调动他们的积极性、提高工作效率。

“善待员工”，已然成为了光明地产的企业精神。光明地产总部工会将把这件好事做下去，这也是光明地产党委贯彻落实光明食品集团党委“牢固树立职工第一的理念，构建‘爱与尊重’的光明文化承重墙”的一项具体举措。

文体活动凝聚人心

为“牢固树立职工第一的理念，构建‘爱与尊重’的光明文化承重墙”，光明地产各级党工团组织还坚持开展丰富多彩的文体活动，丰富员工尤其是域外员工的精神生活，展现光明地产员工生机勃勃的活力”。

东恒海鑫公司通过开展“为爱奔跑”为主题的健康跑活动，凝聚人心，关心职工。自 2015 年 9 月以来，在公司总经理戴军的带领下，“为爱奔跑”健身

跑活动共组织参与了悦上海项目在淀山湖举行的“2015 农工商房产淀山湖项目公益跑第一季”活动、2015 年 11 月的上海国际马拉松半程及健康跑、光明海湾国家森林公园健康跑以及 2016 第七届金鸡湖国际半程马拉松赛及迷你跑活动。在参与这些健康跑活动中，大家呈现出“挑战自我、超越极限、坚忍不拔、永不放弃”的精神，让大家的心贴得更紧，工作干劲更足了。“‘为爱奔跑’，让我们亲如一家人。”一位员工如是说。

2016 年，东恒海鑫公司将多措并举、加大力度，把“为爱奔跑”这一有益于员工身心健康的健康跑活动进行到底。公司党政认为，让员工拥有健康的体魄，更好地投入到工作中去，这本身就是关爱员工成长、关心员工生活的具体举措。为此，东恒海鑫公司扩大了“为爱奔跑”的外延和内涵，把它作为“构筑健康高效团结的职工队伍”和开展“串职工门，知职工情，凝职工心”主题活动的一个有力抓手，并通过活动的举办，走访员工家庭，切实关爱职工生活。

今年 1 月原第一事业部拆分后，东恒海鑫公司总部的办公地点也由原来的昆山市中心的办公用房搬迁至项目所在地淀山湖镇，上下班交通不便成为当地员工的一个心病。为缓解员工的心病，公司工会通过家访的形式，对员工的实际情况进行排摸，倾听员工意见，探寻解决办法，同时，对家庭有困难的职工必家访，并做到第一时间电话慰问，一周内上门慰问。对新入职员工，试用期满时必家访，主要是了解员工的基本家庭情况，宣传公司的企业文化，让新入职的员工感受到光明地产大家庭的爱。

在公司搬迁至新办公楼后，由于办公场所是老厂房改建，给水管道年代久远，水锈严重。为解除外地企业员工生活上的后顾之忧，公司除了安装了水质净化设备以外，对于洗菜用净化水之外，烧菜做饭都使用桶装纯净水，确保用餐安全。公司继续做好员工生日送祝福活动，由于昆山淀山湖镇蛋糕店比较少，为了买到大家满意可口的蛋糕，公司工会委员施昱“为爱奔跑”，从淀山湖到青浦再到千灯，一路寻找，终于找到了一家大家都认可满意的蛋糕店。

“为爱奔跑”，它的实质就是关爱职工，让职工体会到家的温暖。东恒海鑫公司正把它打造成企业一张靓丽的名片，成为企业发展的助推器 ，凝心聚力，提升员工素质，稳定职工队伍，发挥团队整体作用，构筑健康高效团结的职工队伍。

光明地产用自己的实际行动送给人们爱与尊重，让光明地产坚不可摧，越来越好！“些小吾曹州县吏，一枝一叶总关情”。只有构建“爱与尊重”的光明文化承重墙，才能建设坚若磐石的光明地产大厦。

“这一切都是值得的！”

——广西南宁澜湾九里项目再访记

◇ 文 / 施 裕（集团总部） 图 / 厉新（上海大学副教授）

夜幕降临，华灯初放。我再次来进澜湾九里，璀璨的灯光，美丽的夜景无不让我陶醉。这看澜湾九里，它像一位少女，妩媚而灵动。

这是一个充满诗意的名字，用同事的话说，看到这个名称，会一下子在内心里开阔起来，并感受到“面朝大海、春暖花开”的意境，这就是广西南宁澜湾九里。

一年前我来过这里，那时还是满目的建筑工地，所有的“诗意”停留在预构的画面里。一年后的今天，当我再次踏上这片土地，她的变化一如她的名字。走进项目一期美丽的小区，小桥流水，亭榭园林，树木葱葱，让人心旷神怡，仿佛置身在中央公园。让我一下子羡慕起那些即将入住的业主们，真恨不得自己也是一名准业主。陪同我们一起参观的南宁公司总经理钱可明似乎也看出我的心思，开玩笑地对我说：“施裕，你也买一套啊！”

所有的过程，都是在为结果负责

就像一位画家，将作品呈现在观众面前，然后自信地看着观众惊艳的表情，我想，这就像刘浩董事长和钱可明总经理，带着他的团队把这样一件“作品”呈现出来，所有人看到的只是项目的本身，而这背后的一砖一瓦、一草一木、一点一滴，却凝聚着太多似乎也只有他们才知道的辛苦和不易。然而，当我谈及这几年如何辛苦付出时，他们竟然异口同声地对我说“这一切都是值得的！因为所有的过程，都是在为结果负责！”

“背影”的力量

其实这几年，对南宁公司的两位当家人刘浩和钱可明来说，确实是克服了许多常人难以想象的困难。尤其对刘浩来说，在项目进程中，家里发生了很多事情。

去年刘浩的父亲因病去世。在父亲病重期间，由于项目正处于关键时刻，他无暇抽身回上海照顾和陪伴老父亲，内心的愧疚，成了他一生的遗憾。还有就是在女儿中考时，也是正值项目最忙的时候，刘浩只能通过电话帮助女儿解决数学上的难题。如今女儿已经高二了，在女儿心目中，他依然是位一心扑在工作上，忙得不见踪影的父亲。

钱可明的“忙”，也是这样，女儿结婚也没有帮上忙，只好辛苦妻子帮助

女儿忙里忙外。如今妻子退休在家，他也没有更多的时间陪伴她。“我已经漂泊在外十多年了，但始终有一种责任在催促我，让我不敢有一丝松懈。”

没有豪言壮语，没有惊心动魄，然而在他们身上，我却看到了一种“背影”的力量。所谓“背影”的力量，就是看我做，跟着我做。企业领导人如此，员工也会上行下效，以至我们在他的团队中，能感受到那种不辱使命的精神气概和催人奋进的精神力量。

让不可能成为可能

2015 年 9 月 30 日，澜湾九里一期迎来了盛大交房。1600 多户要一次性交付，这不仅在广西南宁房地产市场上绝无仅有，而且在集团交房史上也是第一次。要让不可能成为可能。为了圆满完成这次交房，刘浩、钱可明带头国庆长假不休息，坚守在自己的岗位上。在为期 15 天的集中交付期间，共有 1347 组业主成功收房，收房率达 95%，实现了项目的交房计划，也赢得了业主很高的评价。

在谈到如何取得这样的成效时，刘浩和钱可明对我说：“其实在项目成功交房的背后，也有许多感人的故事。特别是我们的员工和我们的旺都物业公司，为此付出太多的汗水和心血，你可以采访采访他们。”

在熟悉的售楼处，我采访到了澜湾九里小区负责人黄献慧和营销负责人王洪红。两位女性，一位是地道的本地人，一位是东北人，为了澜湾九里这个项目走到了一起，她们无论讲述自己还是身边同事，我看得出她们对工作的热爱，对南宁公司的深厚感情。近一个小时采访，我始终处于一种感动之中，让我感受到什么叫尽心、什么叫执着、什么叫付出。

在她们的讲述中，一个是关于时任总经理助理徐佳的故事。

徐佳，一个 80 后的上海阳光男孩。记得一年前在南宁采访他时，给我留下很深的印象：思路敏捷，行事果断，特别在营销上有自己独特的见解。

在项目交房工作的紧张筹备期，也正值他的人生大事——婚礼筹备进行时。他白天带着交房小组团队开会、协调推进各项工作，晚上抽空筹备婚礼，连续一个月马不停蹄。望着他忙碌的身影，同事们都劝他好好休息，注意身体，可是，工作与生活两边都放不下。

“结婚是大事，交房也是大事，它毕竟要涉及到 1600 多户家庭啊！”尤其难能可贵的是，徐佳周末刚举办完婚礼，周一就照常上班了。那些特地从外地赶来参加他婚礼的亲朋好友，他都没有时间陪伴他们。

“说句心里话，我非常愧疚，对不起我的亲朋好友，也特对不起我心爱的妻子，但有时家庭与事业真的很难全照顾到，只能待以后慢慢补偿了。”徐佳如是说。

还有一个关于普通验房员的故事。2015 年 10 月 3 日，临近下班时，有一组业主姗姗来迟要求收房。在办完所有手续到小区验房时，工作人员发现停电了，电梯无法使用。在与客户沟通后，获知客户第二天要外出出差，时间等不及了。而且当日客户还带着行动不便的老母亲到现场验房，老人家对看新房的意愿十分迫切。了解到这一情况，验房员二话不说，直接连背带搀，带着业主的老母亲到 17 楼进行验房，贴心敬业的服务得到业主一家的交口称赞。业主连说：“没想到，没想到，真的好感动！”

这两个故事只是这次交房工作中的一个缩影，也正是这样的一些细节和一心为工作的执着，以上行下效的全员协同，才有了南宁公司富有特色的“九里式”交房，将不可能做到了可能。

臻于细节，未雨绸缪

三个月前，南宁公司营销部、工程部就与旺都物业公司进行了多次沟通，并实施了多次“实战模拟演练”，最终制定出了包括交房流程、接待说辞、包装体验等内容的周密的交房方案。为了在交房过程中给客户更好的体验，营造项目专业贴心的形象，公司针对交房环节专门制定了统一的交房说辞，并要求每位参与交房的工作人员均要熟记整体说辞和负责区域的说辞。

为此，还对基层人员展开了为期 1 个月的专业培训，组织相关人员分小组进行通关测试。同时，针对交房现场可能发生的纠纷问题做好预案，成立纠纷处理小组，制定出应对说辞和安抚处理办法，加大对现场的把控度，将纠纷可能性控制到最低。

为营造热闹温馨的现场气氛，给客户更好的体验，南宁公司对交房现场的布置也下足了功夫。公司提前 2 个月，清理装修出整齐的商铺作为集中交付的场地，还提前抢出了周边的园林和绿化。对于客户交房动线、交房流程背板、指引导视牌的设计制作，也是力求精益求精。

在服务上，采用了“全程微笑接待、‘1 对 1’一站式服务、延长交房时间以实现客户分流”等一系列人性化的设置，真诚的微笑和周到的接待感染了到场的每一位业主。在 10 月 1 日业主到访量最高的时候，工作人员更是头顶烈日，对 100 辆汽车进行科学引导、有序停放，并为到访的每位业主撑起遮阳伞，体现了较强的服务意识和良好的接待礼仪，将农房 • 澜湾九里专业贴心的形象得到完美诠释。在工程上，对业主反映的空鼓、渗漏、门窗使用功能障碍等问题，实行“立刻记录、一周反馈、及时整改”的工作标准。工程部员工克服了许多困难，放弃了休息，加班加点对每个整改内容进行修缮。

犹记得冰心的那句话：“成功的花儿，人们只惊羡它现时的美丽。当初它的芽儿浸透了奋斗的泪水，洒遍了牺牲的细雨。”操作一个成功的房地产项目又何尝不是如此呢！

夜幕降临，华灯初放。我再次走进澜湾九里，璀璨的灯光，美丽的夜景无不让我陶醉。远看澜湾九里，它像一位少女，妩媚而灵动。此时此刻，我的内心充满感激，我要向以刘浩、钱可明为首的南宁公司全体员工致敬！感谢他们为南宁、为光明地产奉献了这么好的一部“作品”。

我相信在未来的日子里，南宁公司会发展得更加美好，更加灿烂。“春天用汗水播下点点希望，秋天必将收获累累硕果”。

破解神奇数字“14”之谜

——记汇航公司所属汇松公司 19A-08A 地块从拿地到办出“四证”仅用 14 天

◇ 文 / 沈佩东（集团总部）图 / 施 裕（集团总部）

团队工作的核心是协同合作，协同合作的重点在于同舟共济，只有达到了真正的同舟共济，这个团队才是真正意义上团结合作的团队。

午夜零点的倒计时从电视机里传来，2016 年是注定带着喜气而来的，在上班的第一天就看到了汇航公司传来的喜讯：汇航公司所属汇松公司 19A-08A 地块从拿地到办出“四证”仅用了 14 天，再创集团开发速率的奇迹，这或是光明地产开发史上的传奇。

单从这个不可能完成的神奇数字“14”来作延展看，现实中的一切都可以建立相应的数学模型。许多人对数学模型的概念并不清晰，用多组数字来量化计算的结果只是很狭义的数学定义，在汇航公司再造的这个传奇里，尽管只有一个数字“14”，但这个神奇数字背后所支撑的是强大而有力的几何模块所组成的数学模型。

如何破解这个谜底？我们带着求知若渴的好奇心来到汇松公司。车刚驶入 19A-08A 地块所在的松江泗陈公路上，我们就感觉这里是个充满奋斗与理想的地方，而神秘数字“14”的谜底也呼之欲出……

题解一 金赵晖心中的圆柱形

（圆柱形是以矩形直线为旋转轴，其余三边旋转 360° 形成的曲面所围成的几何体图形）

在汇航公司党支部书记金赵晖的党建工作理念中，企业管理模式中所谓的矩形直线就是经济目标，党建工作、团队合作、全员参与就是围绕着经济目标这个核心理念 360° 旋转的。

金赵晖，无疑是光明地产管理者中的完美主义者，没有人会怀疑她的管理能力，汇航公司这几年所取得的成绩，有目共睹。从对她的采访中知道她的心目中企业是有形状的，并且是圆柱形的，我们似乎有些不理解，她解释说，党建工作的秘诀在于辅助行政到位而不越位，努力增强员工工作的前瞻性、预见性、针对性，力求做到在“第一时间”掌握“第一信息”，并作出快速、有效的反应。企业对于员工而言是没有秘密的，要让每位成员了解企业的内在，大家才能以主人翁的姿态同心协力，紧密合作，自然也会懂得项目成败关系着每一个人的道理。责任是大家的，荣誉也是大家的，所以企业自上而下是通透的圆柱体，一个完整的大家庭。

在茅卫阳认领了任务的同时，金赵晖心里暗自下了一个决心，一定要协助他完成这个不可能完成的任务。她在思索面对如此的工作强度，如何迎难而上，怎样发挥党员干部在这个艰巨的任务中攻坚克难、堪当大任的作用。汇松公司的党员和入党积极分子占比为 51%，她召开研讨会，把项目的背景、目标、难度，目前可用的资源拿出来讨论，要求党员带头踊跃发言，根据每人的经验和观点对任务进行分析，让每个人对任务有一个比较具象的了解，再进入到第三步骤即工作分配，根据员工对项目情况的了解给团队成员安排任务。把沟通的方式和冲突处理的方式规定下来，定下来以后就是章程，大家都按章程执行。在她的引导下，跨界合作和不耻下问在汇航公司员工之间已成了一种姿态。员工间通常不懂什么是搪塞，在这里所谓的心理壁垒自然就不复存在了，我想这大概就是破解神奇数字 14 之谜的第一把钥匙吧。

题解二 茅卫阳脑中的三棱锥形

（将原三角形用“补形法”补成一个平行四边形，利用四边形的面积，求得底 × 高，再用类比方可求得三棱锥形的体积）

汇松公司的当家人茅卫阳是一个给人感觉温文儒雅、带着很重书卷气的人，和他握手的时候我却清楚地感觉到他骨子里的那股不服输。为了打开他的话匣子，我拿出烟递给他，他摆摆手说戒了，我有些好奇，似乎在谜团里又多了一个谜。他的叙述很谦逊，他一直在强调，或许换了其他人也有可能完成这个任务，直到我有些按捺不住了，提出希望他能早些解开我的疑惑时，他才娓娓道来。

他在 2015 年 4 月从湖州项目临危受命调到松江佘山北大型居住保障房项目，到了松江他才知道这是 2015 年上海市重点开发保障性住房，他感到肩上的这副担子很重，他把所有的精力都投入在工作中。今年 8 月，汇松公司在他率领下，仅用了一个月时间，就完成了佘北大居 31A-02A、18A-03A 两个地块的“四证”手续，让松江项目两个地块的年内工程进度目标得以实现，成就了一个“保障房项目最快开工”的奇迹。同时，项目上办理手续认真的态度和执着的精神，让光明地产在松江区政府的相关部门中建立了良好的口碑。

有了这样的积累和铺陈，再加上他骨子里那股子不服输的劲，他义无反顾地根据市推进办、松江区推进办提出的要求，认领了 19A-08A 地块必须在本年度 12 月 31 日取得“四证”这个几乎不可能完成的任务：14 个工作日要完成 19A-08A 地块从摘牌签订土地出让合同到办理“四证”的全部手续。这无疑是一道理科生都难以答疑的题目，它的复杂度可想而知，讲求每一环节模块的合作体系才能破解，而恰恰是茅卫阳清晰的逻辑思维和用生命奉献的热情，以及汇松公司的团队以心连着心、肩并着肩的精神轻松破解了这道难题。

领取任务后，他的逻辑思维告诉他这项艰巨的任务困难重重、环环相扣，一环受阻，后面的工作层层阻塞。茅卫阳果断采取内外兼修法，对外他第一时间出面协调各种最难解决的问题，理顺所有的关系和资源，最大限度地争取相关部门的支持，终于去年十月中旬市推进办、松江区推进办召开专题会议，会议要求相关部门的支持形成“三力一畅”（主体合力，政策给力，便民着力，通道顺畅），力争佘北大居工程 2016 年初全面开工。茅卫阳决定充分利用“民心工程绿色通道”来办理相关手续，通过不懈的努力他拿到了市推进办、松江区推进办、建交委、建管委、房管局、规土局等单位联合出具的盖章承诺书，这张承诺书作为依据附件呈递各委办窗口无疑将事半功倍。

对内他要求全体员工把 14 个工作日按小时计算，排出每个时间的分支节点，根据相关要求提前准备所需资料，进程上进行多套前置方案预判。碰到问题“不做二传手、只做主攻手”，用专业知识去解决，使手续办理能准确无误地踏准进度的节奏，随时跟踪进程，根据实时信息反馈不断提速，实现无缝对接。同时为确保申请资料的准确性和批复获取的及时性，汇航公司总经理杜高强召开专题会议，暂授权汇松公司总经理茅卫阳统筹近期工作安排，要求汇航公司本部及下辖公司所有部门全力配合，听候调派，一夜之间，所有的资源全部集中起来，目标直指数字“14”……

听到这里我们发出一声赞叹，汇航公司的这些员工面对胜负关键时，依靠的什么呢？我想，只有他们曾经努力拼搏过的事实。不管什么问题，都必然存在着答案。答案的必然性却未必都是能够立即导出的，这一点同样适用于人生，今后，或许人生路上还会遇到许多无法得到答案的问题。为了寻求答案，很多时候人必须学习、努力、磨练自我，于是我们拿到了第二道题目的答案。

题解三 黄祖康、张承业手中的的辐射扇形

（一条弧和经过这条弧两端的两条半径所辐射的图形称之为扇形，显然它是由圆周的一个点董延辐射出的图形）

汇松公司配套部只有黄祖康和张承业两个 80 后的年轻人，他们所面对的数字像辐射扇形一样排列：20 多个政府部门及相关企业，五六十个相关部门人员，平均每天驾车出行 150 公里，最多一天超过 250 公里，数不清的加班日、无数个不眠之夜。

从 2015 年 12 月 14 日完成 19A-08A 地块补充合同签订后，黄祖康和张承业白天跑手续，晚上准备资料，天天加班到深夜。白天更以小时作为倒计时单位，半天时间里就要跑 3-5 个政府相关部门。

其间张承业由于连续加班，疲劳驾驶发生了交通事故，说到这件事的时候他第一个反应是还好没影响工作。黄祖康的太太发高烧，他只能临出门前给太太一个安慰的眼神，中午吃盒饭的时候打个电话问候一下，自己发着高烧吊完一瓶水马上赶到相关部门递送资料，他说茅卫阳连续高烧导致食道返流，连烟都戒了，我们还不拼感觉心里都不自在。这句话终于让我解开了前面的一个谜团，同时心里暗涌着一份感动。

转眼到了 2015 年 30 日，也就是规定完成任务的前一天，还差最后一个“施工许可证”，一大早 8：00，他们就拿着资料去递交。8：30 开始受理时刚好在窗口遇到建管委的司机，赶忙上去打招呼，跟随司机直接到了建管委总部，并且直奔局长办公室。局长问明资料齐全，第一时间打电话通知质检站副站长，他刚好在洞泾勘察其他项目，答应中午可以去 19A-08A 地块。黄祖康二人谢了建管委局长后，立马飞车赶去工地守候。15:30 勘察完毕，二人随即兵分两路，张承业立即赶回公司准备网上申报，黄祖康跟着质检站副站长拿开工审核单，16:40 质检站敲好章，黄祖康马上手机扫描发回公司，张承业完成上传最后一个步骤，黄祖康再度飞车赶往总包单位农工商建设提取质检站要求的必须文件，19:15 再回到建管委浦东分公司，20:00 左右在街边吃盒饭。

我在记录这段文字的时候感觉他们像特工，更像是动漫里的人物，这些看上去你无法一天完成的事情，他们真的奇迹般地做到了。当然艰辛的付出终于有了回报，第二天他们拿齐了所有的资料赶到建管委，在质检站站长的陪同下现场打证，终于取得了 19A-08A 地块的“施工许可证”。汇松公司是七家单位中最晚拿到土地出让合同补充协议的，却是第一家拿到“施工许可证”正本的单位，创造了从拿地到办出“四证”仅用 14 天的奇迹！政府相关部门的人员调侃说，你们汇松公司的人简直就是对我们一往情深的跟踪狂。他们自己总结整理的保障房项目办理四证流程被松江区推进办树为宝典，加以推广。

这个世上没有无用的齿轮，也只有齿轮本身不断地运作才能决定人生的价值，于是我们从中破解出了第三道题。

题解四 汇松团队眼中的平行四边形

（两组对边分别平行的四边形叫做平行四边形。平行四边形一般用图形名称加四个顶点依次名称）

汇松公司的四个部门：配套部、工程部、技术部和行政部无缝衔接。每一位员工都有一个共同的目标，以最快的工作效率，以最好的工作质量，取信于企业，取信于此项民心工程。为了实现这个共同的理想，他们懂得企业是树、

团队是根、员工是枝的道理。虽然大家分工不同，但每一个人都紧紧地凝聚在这个大家庭里，或许有过工作上的小失误，又或许有过同事间的误解，但更多的是团结协作中得到的欢乐，工作中培养出来的信任默契。

配套部随时把信息反馈到其他三个部门，三个部门迅速作出反应。工程部经理金健身先士卒带领员工吃住在工地，住宿条件很艰苦但大家毫无怨言；负责安全的王定华见附近没有吃早餐的地方，天天早上五点多起床为员工熬粥，像大哥哥一样照顾着大家；工程部主管张碧成的太太怀孕了，他都没有时间回家照顾，依然奋战在第一线；办公室主任鲁东飞甘于奉献，每日里飞车往返于周浦汇航总部和松江汇松公司之间，充分做好后勤保障工作。由于这个团队的紧密配合，仅用了三天时间完成围墙总长度 120 米，土方清理、场地平整 30000 平方米，一周时间回填施工便道建筑垃圾 6000 立方米，满足了办理四证的硬件条件，解除了配套部同事的后顾之忧。他们携手并进、乘风破浪、不断进取、勇往直前的精神让接下来的一切都自然水到渠成。

团队工作的核心是协同合作，协同合作的重点在于同舟共济，只有达到了真正的同舟共济，这个团队才是真正意义上团结合作的团队。我想这是破解神奇数字 14 之谜的最后一道题解。

当我们带着终于破解这道难题的满足感离开汇松公司的时候，夕阳正从西边的天空渐渐散开，那下面巨大的高楼大厦鳞次栉比，不仅如此，不久的将来它的周边将会伫立起一座座宏伟的建筑物，这就是怀着敬畏之心和憧憬希望的光明地产人所建造的保障性住房。现实中虽然累得精疲力尽，但因任务完成而快乐着的人，恰似其中的一群。

193 天：实现“仓库清货”整体迁移

——申宏公司军工路冷库清库阶段员工风采录

◇ 文 / 图 吕涛君（申宏公司）

“责任是我们的职责，敬业是我们的本分，青春是我们的资本，奉献是我们的追求。”这是铮铮誓发自心底的声音！

总有一种牵挂，在岁月里沉积成金色的麦浪。就像这有着“远东第一冷库”美誉的申宏公司军工路冷库，在充满故事与经历的麦浪中，泛着独属于它的光芒。这光芒，让一些人走近它，相伴于平台之上，用行动的热爱，践行着服务的使命。

今天，我们再次聚焦这里，这座始建于 1966 年的军工路冷库在集团“停库转型”实施规划中，随着 2016 年 4 月 8 日晚上 10 点，仓管员含泪将最后一道底库库门合上，顺利完成了它的历史使命。

库门移动的弧线，仍然晃动在眼前，对于军工路冷库的工作人员来说，其中的不舍和为了顺利实现第一阶段平稳清库的攻坚目标所付出的努力，却是超出常人的想象。要知道，193 天，完成一座有着几十年历史的冷库停库清货及市场经销户整体迁移，这不是说说那么简单。

连轴转的带兵人——军工路仓库主任张勤

“至 2 月 5 日：从 2 万到 1 万；
至 3 月 25 日：从 1 万到 3 千；
至 4 月 8 日：从 3 千归零。”
这是一个清空库容量的任务。

张勤从收到军工路冷库转型通知的那天起，便开始不停地接受一个个的新任务。时间和目标交叠在一起，他就成了在秒针上奔忙的人。他知道，清库工作是整个转型工作的第一步，成功与否直接关系到整个转型的工作进程。因此，他要周密地计划每一步。

毕竟，一座五十年历史的冷库，培育了多少客户，也见证了多少客户在这里慢慢做大、做强，几年、几十年，甚至子承父业，发家致富的同时，也与仓库管理者建立了朋友、兄弟般的感情，介于公司利益和朋友感情，他要想得更加周全，做得合情合理。

当客户知道自己赖以生存的家园即将销声匿迹时，站在自身利益的角度，夹着五味杂陈的情绪对他施加了种种压力，软磨硬泡、熟人游说、行贿、威胁……然而面对这些，他不厌其烦地跟他们解释，谈人情、谋出路、讲法律，一天甚至要接打三百多个电话与客户沟通协商。在最后的时间节点里，他连续三天三夜驻守仓库，及时帮助解决客户棘手的问题，以实实在在的行动感化着客户，让客户心服口服地按公司要求执行清库行动。

“我们好比接到命令的军队，想方设法完成任务便是我们唯一的目标。”张勤如是说。正是这样的信念，让他及时摸清客户存货量，并按库容量大小、货物品项、易销品等做好统计，了解这些是为控制客户进货量提供依据，允许客户对易销品进行可控性备货。他说：“多为客户想一点，客户也会理解我们，更加配合我们的转型工作。”

有客户在撤库后，几次到仓库请他吃饭，感谢他多年来的周到服务，“有比较才有鉴别，你总是设身处地给我们解决困难，提供优质的服务，这一次，我们一定要请你吃饭，这些年，太谢谢你了。”人心都是肉长的，他的付出客户看得到，客户的认可便是对他最好的奖励。

四十三年的坚守——军工路仓库副主任李宪平

“我作为一个新中国的青年，无论干什么事都应以身作则，毫不计较……”昔日的青年如今已近六十，他用四十三年的时间践行着他昔日的话语。这便是军工路冷库去年上任的仓库副主任李宪平。

1973 年 11 月，他自豪地成为冷冻车间的一名工人，从学徒干起，这一干，便是他职业生涯的全部，也让他对这里结下了深厚的感情。

刚开始的工作环境比较艰苦，由于机械化的水平不高，几乎用的全是人工，导致厂房非常的拥挤，那时的排污设备很不完善，一到夏天车间就会发出难闻的气味。一天下来，工人很苦很累，闲暇时的闲谈也成了大家放松娱乐的手段。

从一个小学徒，在扎堆的年轻人里一起钻研探讨，经历了无数个日日夜夜的学习、实践，成长为能够独立担当的业务能手。今天，面对这些日夜厮守的家什即将清空关停，内心有着太多的情感纠结。

他也明白：社会在变，企业也得与时俱进地变，只有这样，公司才能越来越好。他告诉我们，爱厂的老员工都在慢慢地调整心情，都会用自己十几年、几十年积累的经验为仓库的清库工作尽最大的努力。他说这就像一种痛苦的告别，他要站好最后一班岗，才对得起自己工作了几十年的地方和对企业这个大家庭的热爱。

现在的他，茶余饭后会尽情地回忆，给大家讲以前的故事，“那时候……”字里行间尽显一名老员工的无限眷恋。四十三载悠悠路，李宪平坚守仓库，在平凡的岗位上兢兢业业地为申宏公司奉献着，用扎扎实实的实际行动尽显“兵头将尾”的风采。

零下 15 度里的先锋——仓管班长朱国民

只要你去冷库走走，一个略显佝偻的身影便会与你不期而遇，他是军工路冷库先锋党员朱国民。他立足岗位，创先争优，在服务客户、争创效益工作中做出了不凡的成绩，不顾劳累、病痛，为客户提供优质的服务。

他所管的冷库客户多，业务繁杂，难度大，要进行全面的协调分配，不断提高服务质量。朱国民总是身体力行，不断为客户排忧解难。军工路仓库在仓储率达 100% 的情况下，仍不放弃每一笔进货业务，通过勤翻桩，多移桩，塞跑道，利用一切可利用的空间来储存冻品，为此，出一单货物要花双倍的辛劳。

多少年来，他闲暇之余潜心研究如何进行货物的堆放提高仓间的利用率、面对纷繁的货物品项又该如何摆放缩短提货时间等，初步形成了一套有特色的仓间管理体系。一间上千吨的仓库里面的货物零碎是很多的，有的几十箱，有的几十票，不能混票，不能少货。要在各个楼层见缝插针地放进去，又不允许少货。出货时又必须记牢在哪个位置，有时一票货物要分几处才能塞进，每一箱商品，必须记录完整，不能因为移仓出差错。其工作量是相当繁杂的，他格外细致地进行登记，顺利完成了移仓压缩库容量工作。

零下 15 度的仓间，正常人都难以承受，可身患腰椎间盘突出症的他，有时发作时行动不便，大家总会劝他别再进仓间了。他总是笑嘻嘻地说：“外面太热了，我还是喜欢仓间的温度。”

于是哪里有需要，他就会在哪里出现。一遍又一遍，周而复始地开着铲车奔波于各层楼面为客户提供商品进出库服务。

在清库的最后几天里，他每天巡视仓库的步行里程达十公里。

惜车如命爱厂如家——铲车修理班

“爱岗是我们的职责，敬业是我们的本分，青春是我们的资本，奉献是我们的追求。”这是铲修班发自心底的声音！他们是申宏公司最年轻的团队，平均年龄 30 岁，他们担负着军工路仓库 61 辆进口、国产铲车的日常维修保养任务。

平时，当进口铲车损坏时，他们不图省事、不图方便买现成零配件，而是自找麻烦，自己动手，刻苦钻研，攻克一个个维修难关，他们用解剖测试、加工复原、国产件替代等维修手段，使进口铲车的完好率达到 90% 以上。近两年为企业节约 60 万元维修资金，他们是公司降本增效的典范。

有一次，一辆日本 NYK 牌铲车开不动了，经诊断是铲车的一块电子控制集成块坏了，由于进口车辆硬件的精密度较高，因此要想修理好，难度大是可想

而知的。然而，也有最简便的方法，那就是花 5000 元钱买一块现成的控制集成块换上，便大功告成。显然，这不是铲车修理班的做事风格，“永不言败”、“永不放弃”才是这帮青年人的性格。他们翻阅了相关的专业参考书籍，仔细分析、研究电子控制集成块的构成和它的来龙去脉，并反复实践操作，功夫不负有心人，他们用集体的智慧，终于掌握了这块精密控制集成块的关键所在，用国产的电子元件修复了这块难缠的控制集成块，而最终的修理费只花了三十多元钱。

正是这样的一个团队，他们在这次清库工作中更是将他们的维修技术发挥得淋漓尽致，让一辆辆铲车迅速“起死回生”。他们说：“从学校出来的我们只会纸上谈兵，感谢公司给我们搭建了成长舞台、锻炼和积累的机会，现在仓库要关停了，我们一定会共进退。请领导放心，只要有我们在，决不会因为铲车不到位而影响清库工作的进程，就是不睡觉我们也会把它修好！”

人心齐，泰山移。潜下心来做工作，才有成绩呈现出来。在集团像这样的员工、这样的团队还有很多很多，他们是公司最大的财富。爱厂如家，几十年来忠诚如初地在这里播洒青春，挥洒汗水，默默地耕耘、脚踏实地朝前行进着。

今天，虽然军工路冷库转型的路任重而道远，但我们有理由相信，只要大家齐心协力，不久的将来它肯定会重新扬帆，披荆斩棘，开启新征程。

“壹号”就要有壹号的样子

——记虹阳公司唐镇壹号项目开发始末

◇ 文 / 图 汪雯佳（虹阳公司）

这一张张笑脸背后记录着唐镇壹号项目从无到有的汗水和艰辛。好在生活之所以耀眼，是因为磨难与辉煌同时闪现。

生活中，往往会有很多种令我们感动的人和事，也会被一种精神和荣誉推动着，自动自发地用热爱和诚挚，全情投入、勇往直前。一如我们的唐镇壹号项目团队，就为了不负这个“壹号”的名字，虹阳公司总经理张军在项目还未立项时就表示：“我们要么不做，要做就要做最好的！”这也让项目团队每位员工都时刻牢记着这句话，拼尽全力交出了一份满意的答卷。

唐镇壹号项目位于浦东唐镇川沙路，是上海市第一批退二进三项目。从2014年3月获得“退二进三”商品房批文，到2014月11月破土动工，再到2015年9月首次开盘，年底实现竣工备案，直至今日累计销售额超过13亿元，在区域市场树立起了量价标杆。这其中，倾注了虹阳员工的心血，更有唐镇壹号项目团队不负使命的付出。

沈宏金：起而行之的“无胆英雄”

沈宏金，唐镇壹号项目副总经理，1米88的个子，让他怎么也藏不到人堆里，一如他起而行之的工作作风、立竿见影的做事效率。

在他来虹阳上班的第一天，总经理张军就给他送了个大礼：一个月内将商品房土地装入，一年半后实现全面竣工备案。要知道，当时连立项批文都还没有踪影。

面对着眼前满是跟时间赛跑的计划表，沈宏金没有推诿，而是郑重其事地收下了这份“礼物”，只因为这是唐镇壹号项目组，“壹号，就要有壹号的样子”，这是一种充满荣誉和使命感的称号，让人愿意去担当去努力去付出。

于是，也就从那天起，沈宏金不停奔波在工地和政府之间，一边带领工程部抓进度，一边协调政府单位要批文，百米冲刺一样的办事速度，让他成为“风一样的男子”。

风一样的忙碌，疲惫和长时间的饮食不规律等，也为他带来了身体的不适。在2015年7月的一天，他忽然右下腹隐隐作痛，直至难以忍受，他去医院一查，结石布满了整个胆，医生要求他立刻住院开刀。可是，看着全力赶工的现场，他签字离开了医院，坚守自己的岗位。直到工程竣工备案，销售频创佳绩，他才安心去医院治疗，切除了整个胆。

现在，他经常开玩笑说：“我现在是无胆英雄了，今后再大的礼物，我也不怕了！”我们在大笑之余都默默向他致敬。

周梅：巾帼不让须眉的典型

周梅，唐镇壹号项目配套部经理，在壹号项目团队中，巾帼不让须眉的典型。

2014年3月19日，项目获得了开发许可，此时离土地评估时效期还有几天时间。仅仅是几天时间，轻飘飘的可以一语带过，可是，对于壹号项目团队来说，这几天时间简直就是千钧一发，如果稍有闪失，造成该土地价格按照新的土地基准价重新评估的话，其损失将达上亿元，多么触目惊心的数据，更让人惊心的是：办理评估正常流程少则也要一个多月时间。

摆在周梅面前的，是以几天的时限与正常一个月时间的办事流程相博弈。急，急，急，每一天都塞满了“急”的字眼。

3月26日，是评估时效期的最后一天。一大早，规划部门来电通知，中午前需要最后补交一份材料。周梅临危受命，及时准备好材料立刻送往规划部门。由于太过紧张，路上周梅的车与一辆公交车相撞，车头完全损毁，鲜血从周梅的头上直流下来。此时离与政府最后约定的时间不足一个小时。她顾不得伤痛，打车将材料送往了目的地，一直等拿到了供地批文，才前往医院治疗。

这就是壹号团队的精神，风雨无阻，终有阳光后的彩虹相伴。

更多伙伴：相伴风雨 笑看彩虹

把壹号作为精神动力的，还有更多的团队成员，如唐镇壹号项目销售部王仲元经理。家住九亭，上班在唐镇，每天天还没亮就出门，回到家已天黑。销

售势头猛的时候，他就索性睡在办公室里。时间长了，一岁的女儿几乎认不出他。

2015 年时，市场行情发生了较大变化，土地市场水涨船高，为了能创造出更大的利润和价值，公司决定将原本的毛坯出售全部改为精装出售，这对营销是个很大的挑战。王仲元带领整个营销部，不分昼夜加班加点，调整营销思路，加大拓展力度，最终唐镇壹号售楼处在去年 6 月底顺利对外开放，9 月 20 日盛大开盘，创造出光明地产开盘首日的销售纪录。

说了王仲元，不得不说到唐镇壹号项目销售部主管柳波和李卓俊。在 2015 年 12 月 24 日平安夜晚上 7 点多，天色已经全黑，大街小巷洋溢着浓浓的圣诞氛围，突然售楼处一片黑暗，停电了。但客户还在售楼处，柳波立即想到了不远处的打印店可以刷卡交易，售楼处的签约人员则纷纷拿出手机为客户照明，一切工作都在短暂的惊讶后进入了有条不紊的阶段，直到当天最后一名客户离开售楼处。回想当天的情景，柳波开玩笑说，在黑暗中签约也别有一番滋味啊。

严志兴，唐镇壹号项目工程部经理，有着多年工程管理经验，在工期紧张的阶段，他主动放弃双休日，连续多周不停歇地奋战在施工现场。有一次老婆打电话来说家里有急事，他嘴上说着马上回来，脚步却没有离开工地半步。打桩、出地面、一层、二层……施工每推进一步，他就在小本子划划写写，计算着完成时间，直至项目拿到竣工备案书，他才放下了一直悬着的心。

庄骥和李斌，一对好兄弟，80 后的他们一个负责装修任务，另一个负责档案和后勤。在严志兴的带领下，他们也养成了随叫随到的习惯，只要有问题需要解决，立马赶到工地。庄骥引以为傲的白皙皮肤没多久就晒黑了一个色阶。谢梓平，皮肤黝黑的他一看就是整天泡在工地的人，戴着安全帽的形象深入人心。

这一张张笑脸背后记录着唐镇壹号项目从无到有的汗水和艰辛。好在生活之所以耀眼，是因为磨难与辉煌同时闪现。上海市五一劳动奖状、区建设工程优质结构、区级文明工地、区房地产开发企业诚信承诺先进企业、光明食品集团先进集体、光明地产快速开工奖、光明地产最佳销售奖……有一度虹阳人见面打招呼的问候语是：“又拿奖了？”

一张张奖状、一个个奖杯，放满了虹阳会议室的荣誉墙，见证着唐镇壹号项目屡创佳绩的心路历程。

壹号就要有壹号的样子，这个怀揣梦想的团队，风雨相携，同舟共济，以勤恳的付出，收获着光荣与喜悦：2016 年，唐镇壹号项目将精装修交房，同时整个虹阳销售收入将达 44 亿元，净利润 5 亿元。

坚守心中的信念，勇攀新的高峰，从起点，向高处，不设止境，这是壹号团队的主张与使命。

爱是永恒

——民众公司营造“爱与尊重”企业文化纪实

◇ 文/沈帆东（集团总部）图/吴小弟（民众公司）

自古至今，“得民心者得天下”，这是一条永远无法变更的真理，无论对于一个国家还是一家企业。

集团董事长张智刚常说企业和员工就像一场婚姻，忠诚度是双方必须具备的，公司和员工都需要在不断认识加深的过程中，慢慢了解和熟悉对方，当双方真正从内心开始接受对方时，那么自然会形成双方源自内心深处的“爱与尊重”，而这样的“爱”会让员工将一生的智慧与青春献给企业，同时企业也将给予员工丰厚的回报和荣誉。

民众公司拥有宽敞明亮的英伦式办公大楼、宽阔平坦的厂区道路，设计合理、布局紧凑，条件配备无可挑剔。它的生活区酒店式公寓更是整齐有序，新式空调、晒衣平台、洗衣房、活动室、阅览室等一应俱全，更令人称道的是还有几间供夫妻居住的套房。它的硬件设施齐全，具有高标配套，完全是高档社区的生活。

在生产车间，工人们热火朝天地忙碌着，金属和车床的碰击声、轰鸣声连成一片，仿佛在争相告诉大家民众公司的未来充满着希望和憧憬……

尊重员工就是坚持“以人为本”的核心价值观，让员工的衣食住行得到满足，让员工的内心需求得到满足，使员工真正感到幸福，才能将这份幸福延续到工作中去。

——民众公司总经理、党支部负责人沈卫荣

沈卫荣说出来的每一句话都掷地有声。他说，当初与董事长陈道平刚在一起合作的时候，第一个思路就已经一致了。他们探讨要让员工认同企业的切入点是什么？他们共同给出的答案“爱与尊重”，只有在企业营造浓郁的“爱与尊重”的氛围，才能最大限度地调动职工的积极性，增强企业的凝聚力。

尽管那时候的民众公司处于亏损阶段，但在企业中员工逐渐被尊重，这就是陈道平和沈卫荣设定的第一目标，营造“爱与尊重”的民众文化。尊重员工，是基于平等，把员工应该享有的权利还给员工自身，让员工平等地享有一切权利，让员工体面地生活工作，从而发自内心地做好各项工作。

他们设定的第二目标就是让企业盈利。他与陈道平相互尊重、相互信任，向着同一个目标前进，从产品、渠道、服务等基础建设，到完善公司治理等重大决策上，谋而后动、行且坚毅，同时他们和民众领导班子坚定走着“管理方法以情感人，工作作风以身作则”的必由之路。他们在繁忙的工作中依然不忘

关心员工、爱护员工、帮助员工，处处以情感人，事事以身作则。员工在充满尊重、充满自信和友善的环境中，自然从内心深处感受到自己是企业的主人，心甘情愿地为企业奉献。

自 2011 年企业开始扭转亏损，进入持续盈利期，这时候他们就开始酝酿买土地、建厂房，他们知道只有舒适的工作和生活环境才是提升生产力的根本。沈卫荣说，员工尽管从某种意义上来说是依附企业的，但同样有被人尊重的需要，这种需要一旦得到满足，员工就会充满力量，奋力前行。

作为光明地产旗下的一家实体企业，如今他和陈道平坐在办公室向外望去，看着宽敞的厂区、舒适的宿舍，感到内心无比自豪，也同时感觉对员工有了交代。这个能让员工有着自主发展空间的企业，必定是有着一流文化的企业。

尊重创新就是追求求真务实的科学态度和勇于探索的科学精神。企业要舍得投资、教育、培训，要支持员工求学深造，呵护员工每一个带有想象力的火种。

——副总经理陈林

陈林是个很谦逊的人。2011 年初，他来到民众公司，那个时候也是公司最为困难的时期，但是尽管举步维艰，公司仍然坚持补贴过年返乡的员工 1200 元。就在那一年民众公司转亏为盈，这也是公司迅猛发展的一年，更是众望所归、人心大聚的一年。

他清楚地记得他到公司的第一件事情就是制度改革，将以前的“大锅饭制度”变成“计时制”再到“计件制”，从“要我做”变成“我要做”，提倡薪酬与岗位匹配，让适合的人做适合的事，让专业的人做专业的事。公司坚持推行“计件制”，经过五年来的不断完善，公司党政班子办事公道、礼贤下士，根据以人为本的原则和员工的需要，不断营造一种适宜员工发展的环境和氛围。当员工中有追求知识、获取技能证书的要求时，公司在尊重员工发展意愿的前提下无条件地支持，大力开发员工的潜能，为员工创造一种宽松、活跃和积极向上的环境和氛围，激发员工的工作热情和愿望，使企业和员工共同健康快速地发展。

尊重激励就是不以功利为诱饵，要让员工在提升需求层次的基础上，真心实意地去做该做的事，去追求有利于把工作做得更好的方法和途径。

——工会主席周雷敏

谈及这些年的发展历程，周雷敏感触万千。以前厂房是租赁的，如今才感觉有了自己的家，2015 年 5 月施工队进场，设定为生产区域、综合办公区域和生活基地，设计图纸不断修改，将近改了 10 稿，每次修改的共性都是缩减综合办公区域板块，扩大生活基地，唯一不变的是生产区域的面积，在现有基础上甚至计划把屋顶改建成网球场和屋顶花园，连镇长来参观时都惊叹不已，他几乎不认识这是自己管辖的工业园区，仿佛置身于国外的花园式厂区。

周雷敏说，这些年来民众党政班子致力于把立足点放在激励上，而不是鉴别上，以激励为主，淡化鉴别过程，让员工感到生活在这个企业是幸福的，是被关注和重视的，所以工会工作把如何帮员工解决热点、难点问题作为重中之重。民众公司大都是外地员工，针对这一特性，工会干部换位思考，把抽象的问题具象解决，实事求是地做好安顿和帮扶工作。

周雷敏经常问自己对那些家庭困难者、烦恼缠身者有没有遗漏，探寻和摸索着如何实现“尊重”的途径。他告诉我们，通过这些年的实践，他深深体会到只有持之以恒地坚持“尊重”，干部尊重员工，员工才会体谅干部，方能形成“尊重”的互动效应。有了这种效应，就能上下团结，同舟共济，互相扶持，共渡难关。

尊重情感就是把员工个人的思想感情与企业的发展紧密联系起来，

使他们感到个人的工作、学习、生活等任何事情都离不开企业这个大家庭，将企业视为可以依靠的地方，从而和企业同呼吸，共命运。

——副厂长鄢继良

鄢继良是安徽安庆人，19 岁那年劳务派遣来到民众公司，22 年来一直留在公司，从未考虑过跳槽，而公司也对他的忠诚给予了回报。

记得那天公司征询员工还有什么需求时，他怀着忐忑的心情想解决小孩读书问题，没想到公司早已经做好安排。由于鄢继良在公司 22 年来在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，公司党政班子在搬入新厂区时已经决定安排他的小孩就近上学，鄢继良的太太也安排在食堂工作，一家人终于在上海团聚。鄢继良知道后，半天没说出话来，转头直奔车间岗位上，他要把这份感激化为工作动力，他知道只有做出更大的成绩才是对公司最好的回报。他把最好的青春年华留在这里，他说他自己 22 年前的选择是正确的。

尊重关爱就是用真心去爱护员工，急其所急，想其所想，帮其所难，倾尽所能为员工办实事、办好事，用最自然的方式关心员工，让大家感受到企业的关怀，犹如家人般的互相关爱。

——质检部负责人张访城

2000 年来到民众，他说这些年来最大的感受就是在这个大家庭里，每个人都似兄弟姐妹般，大家都懂得民众公司要强大，必须牢固树立大局意识。大家凝聚众力，你追我赶把精力放在谋发展、创效益中，在工作上遇到困惑互相帮助，用彼此集结起来的智慧破解工作上的难题。

谁家有个红白喜事，工会都是第一时间作出反应。有一次，一位员工的家属病了，来上海华山医院开刀治疗，工会两次送去帮困金，员工也自发筹集医疗费用，下了班自发组织坐着地铁去探望，轮流派人晚上值班看护，因为在

这里大家都是一家人，他们都共同珍惜着、呵护着一起奋斗的友情岁月。在民众公司“爱与尊重”使大家的情感变得细腻，体现了每个人的爱心和善良。他们深深地体会到“爱人者人恒爱之，重人者人恒重之”。你对他人的尊重同样会换来他人对你的尊重。一个能关心别人处境的人，必是有着自己内在尊严体验的人。

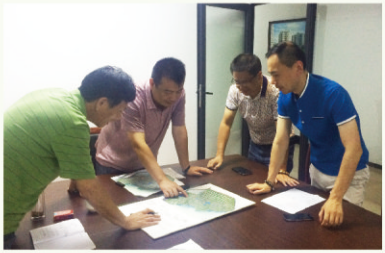
自古至今，“得民心者得天下”，这是一条永远无法变更的真理，无论对于一个国家还是一家企业。同样，只有得到百姓和员工的“爱”与认同，才会有国家和企业的未来，因此，“爱与尊重”是向着愿景指引的方向不断行进的。在这样的文化背景下，懂得尊重他人的企业同样也会得到社会的尊重。民众公司为大家树立一个诠释“爱与尊重”的典范，必然在前进的道路上能够所向披靡，一往无前。

五个“臭皮匠”的担当

——记湖州公司经营团队

◇ 文/图 郎丹丹（湖州公司）

说起来不难，做起来不易。正是“臭皮匠”所有的乐观和自信，推动着他和团队如奔流的滴水，一念向前。



俗话说“三个臭皮匠顶个诸葛亮”，诙谐的一句话，却在平实中透着一股不服输的劲儿，让平凡的人也有梦想，让同事之间平常的讨论也多了一份担当。

这就是光明地产湖州公司的企业文化，尤其是在总经理李伟民的带动下，几位主要负责人以“臭皮匠”自居，他们不是三个人，而是五个人哟，于是，你能想象得到，有着差不多顶上两个诸葛亮的湖州公司里，再难的事，也会有办法解决。

“臭皮匠”头儿——李伟民总经理

说他是“臭皮匠”的头儿，不仅仅因为他是光明地产湖州公司的总经理，而是因为“三个臭皮匠顶个诸葛亮”的话几乎是他的口头禅，还有就是在团队工作中，他特别擅长“攒人”讨论，通过分析问题，找到解决办法。

李伟民是在 2015 年 4 月临危受命，挑起湖州、南浔两个项目的重担。为提高项目的工作效率，他提出定期召开“头脑风暴”会，充分发挥集体智慧，汇众之力，解项目之难事，有效地发挥员工的积极性和创造性。

在讨论的同时，秉着一颗坚持的心，也是“臭皮匠”的“必杀技”和基本功。在项目上，为了配套上的事，他亲自出面和政府部门交涉，碰壁无数，但从未放弃，直到问题得以解决。

令大家印象最深刻的，是关于湖州项目图纸的事情。由于湖州项目是特殊的山体别墅项目，这对我们和设计单位来说，都提出了很高的要求。集团经过多次实地考察、修改方案，终于尘埃落定，而设计单位的图纸却迟迟不到位。因为项目特殊，设计单位也需要多次修改、完善。

没有图纸，一切都是空谈。为了不延误工期，李伟民多次将设计人员请到公司，亲自主持由党支部副书记陈楑负责对接，技术部、营销部、工程部、成本部参加的会议。当设计方修改完图纸，立马交于公司各部门对应人员查看，有问题及时提出并当场解决。这样连续奋战了数天，图纸初见雏形。“臭皮匠”的坚持和团队讨论的精神得到最大发挥，也使湖州售楼处（会所）在 5 月底结顶，有望在 9 月底对外销售。

南浔项目也是这样，为确保效率，专门成立了管控小组、工程小组、营销进度告知小组，各组明确分工，强化责任主体。他自己则亲力亲为，每周前往南浔召开例会，解决各条线上的问题，将“臭皮匠”的精神贯彻到底。

生活中没有“诸葛亮”，是大家的齐心协力，才有团队的“赢”，才有一个个攻坚战得以漂亮地收尾。谈到带动大家共同参与，发挥这种“臭皮匠”精神的秘诀，李伟民的做法是每次开会他都提前做好会议的重要内容笔记，尽量将开会时间控制在 1 小时以内。为了能够更好地管理公司，他利用唯一的休息时间报名参加了管理培训课程，努力提高自己的管理水平。精诚所至，金石为开。在他的领导之下，一些在常人看来无法解决的难题都迎刃而解。最终，湖州项目创下前所未有的奇迹。

比年轻人还能“闯”的副总经理唐卓伦

在构筑狼性团队的过程中，需要大批像李伟民这样敢于担当的“臭皮匠”和奋激者，而负责营销条线副总经理唐卓伦就是这样的典型代表。

每次召开员工动员大会时，李伟民都会将唐卓伦作为榜样来鼓舞士气。唐卓伦作为光明地产的老员工，接近退休的年纪，却依旧拥有年轻的心态。经常会为了项目上一个标新立异的、有个性的活动而兴奋。他也会为了思考如何能完成目标而一整晚不睡，然后早上连续开几个会议，但在他脸上从来不会看到疲惫。他很喜欢跟年轻人交流沟通，他说，年轻人有朝气，有活力，多跟年轻人交流能增加自身的“闯”劲。

事实是他比一些年轻人更能“闯”。南浔光明 · 中央公园第三批新房源出来前，李伟民要求营销团队自己确定目标。营销团队以保守估计的 40 套作为目标冲刺，唐卓伦却说：“40 套完全能达到，营销团队必须以大定 60 套为前提，这样才是冲刺目标。”结果，开盘当天以大定 63 套的成绩超额完成任务。

敢于设定目标，才会有持续的跨越。正如网络上的流行语：不试一试，你怎么知道结果如何，万一实现了呢？

说起来不难，做起来不易。正是“臭皮匠”所有的乐观和自信，推动着他和团队如奔涌的海水，一念向前。

“勤”与“精”的党支部副书记陈樑

在党支部副书记陈樑身上，值得大家敬佩的是他对工作的“勤”与“精”。为了能使湖州方案尽快通过专家评审，他可以连续几晚不睡，孜孜不倦地亲自设计户型，加班加点是家常便饭。经常是由他带头，成本部、技术部成员一起加班，讨论、设计、修改……直到湖州方案通过专家评审。在这期间，真的没有人知道他为这个项目放弃了多少休息时间，即使是在大家走亲访友的春节假期，他也带着营销部、工程技术部参观走访南京、苏州各地项目，希望能取其之长，补己不足。正式上班后，他又陆续实地考察了杭州临安、富阳、溧阳、无锡等多个项目，借鉴他们的项目优点。

担任湖州公司党支部副书记后，他肩上的担子更重了，业余时间也更少了，几乎天天忙于各种会议，处理多方面的事情。但他时常不忘为大家排忧解难，私底下大家都亲切地称他为“知心大哥”。他还会定期召开民主生活会，进行批评和自我批评，提高党员同志防腐拒变的能力。同时，学习党的最新政策、方针，学习集团党委的有关规定。他经常谦虚地说：“刚着手党支部工作，需要‘学中干，干中学’啊！”另外，他还很注重员工的身心健康，为此，他亲自组织开设了学习园地，并捐出书籍供员工阅读。他说：“个人强不是强，再强也只是只羊，团队强才是强，团结起来是群狼！”就像三个“臭皮匠”才能顶个“诸葛亮”一样，心中有团队，有企业的“大家”，才让他以“勤”和“精”，在团队中勇于担当，并有所作为。

工作忘我的袁清浩和孟华

“袁总又不来吃饭啦，我们饭都已经给他准备好了。”这是几乎每天都能听到的厨房阿姨的声音。

分管项目工程的袁清浩，为了项目的顺利进展，也为了让自己能够最直接也最踏实地看着项目在每一个节点的推进，更是将自己的“窝”扎在了项目工地上，每天南浔、湖州项目两个工地跑，公司里根本看不到他人影。总经理助理孟华也是厨房阿姨口中的“钉子户”，几乎每天都是其他人都已经在吃饭或者吃完了，他还在工作，直到阿姨喊“我们要收拾啦”，才能看到他的身影。

工作中的忘我和投入，也以榜样的力量，放大这个团队的综合实力。大家就像系统原理一样，部分离不开整体，整体也离不开部分，在互补互促中相辅相成。俗话说“领导班子强，屋脊一根梁”，光明地产湖州公司的几位负责人“五个臭皮匠，赛过两个诸葛亮”，撑起了整个团队。

身边的“钉子户”

——记湖州公司孟华、姚声二三事

◇ 文/陈 泳（湖州公司）

生活中，姚声还是一个富有爱心的热血青年，每年集团组织无偿献血，他总是第一个报名，希望能用自身的微薄之力去挽救更多的生命。

说到“钉子户”，大家应该都不陌生，可是工作中的“钉子户”你了解吗？

他们对工作职责近乎狂热的坚守、执着的热爱，每天的忙碌都是以工作为轴心，一意前行，也正因为这样的钉子精神，使他们在工作中连创佳绩。

孟华：最负责任的“钉子户”

夜幕降临，早已过了下班时间，食堂阿姨走进办公室询问“钉子户”——湖州公司总经理助理孟华怎么还没回来，是不是又要留点饭菜了。

湖州公司有两个项目，一个在市区，另一个在南浔。因办公地点在市区，由于业务繁忙，孟华往往要在一天内往返两个项目之间，总是很晚才能回市区，因此经常误了饭点。

甚至有新人入职时，也会有同事之间互相打招呼：“孟华一个人要顾两个项目的营销，非常忙，只要是大家能做的事情，都尽量多帮他分担一些。”

为拓展市场，打开南浔周边乡镇的局面，孟华想了很多的点子。在乡镇做各种类型的广告，如龙门架、高炮、三面翻，还有巡展车这样的流动广告。当然，令人印象最深刻的是乡镇巡展。2015 年夏天，天气异常炎热，尽管如此，孟华坚持亲自带领销售团队，带上为客户准备的绿豆汤、银耳汤等解暑饮品去乡镇进行巡展工作。天气热，顾客对我们楼盘的热情却丝毫没有减低。整个过程中，孟华耐心地回答顾客的咨询，并认真介绍楼盘的相关信息。很多顾客都看好我们的项目，登记相关信息，有的客户第二天就跑到售楼处进一步了解详情。

除了乡镇巡展，孟华还延伸出了企业巡展——免费为企业职工体检送健康的活动；超市巡展——为意向顾客提供光明绿色大米的活动。一系列活动的推出，促进了光明 • 中央公园在南浔树立标杆形象，使中央公园项目在南浔家喻户晓。

每次做营销活动，为了增加客流，多会选在节假日，所以，孟华加班是家常便饭。每逢五一、十一、端午、中秋，只要有活动，总能看到他的身影。除了销售方面，回款也是孟华工作的重点。其中公积金贷款是一块难啃的“硬骨头”。南浔作为湖州市辖的一个区，每月的公积金额度是由市里规定的，由于南浔楼盘众多，贷款的居民也多，每月市拨的公积金额度远远不能满足贷款的需求，而我们项目公积金贷款的客户占到了已签约客户的 25%，但每月能放的款只有三四笔，这样的回款速度着实令公司领导担忧。

为了啃下这块“硬骨头”，孟华时常奔赴公积金中心，与公积金中心的主任、副主任多次沟通、交流，说明项目情况，希望给予我们项目更多的额度，通过无数次的交涉，终于达成了一致。现在我们楼盘的公积金回款额已达 4529.6 万元，占公积金贷款总额的 70%（南浔市场其他楼盘公积金的回款率约 55%）。

为了项目的销售跟回款，孟华从未松懈。他曾经说过：“既然都已经成为‘钉子户’了，那我就要当最负责任的‘钉子户’！”也正是因为他的辛勤付出，光明 • 中央公园项目在南浔乃至整个湖州的口碑颇佳，在 2015 年度成为南浔销冠，2016 年一季度再次成为南浔销冠，在整个湖州也是名列前茅。

姚声：勇于钻研的钉子精神

湖州公司还有一位休息不保证的“钉子户”，领导对其评价是：礼拜六保证不休息，礼拜天休息不保证。在同事眼里，他话不多，干实事。他从未按时下过班，总是一个人在办公室里埋头苦干，忘了回家的时间。他——就是成本合约部经理姚声。直到今年年初，成本合约部只有姚声一人，一人两个项目，也是高强度的工作。

他为做好公司的成本管控，做了大量市场询价工作，调整计划，并提出可行性方案，为公司节省了不少的成本。在成本管控方面，姚声想得很周全。在工程条线，他提出在总承包合同中明确不同物业类型的总价下浮条件，通过采用新型材料（在符合节能、环保、同比换算跟经济实用的情况下）来降低造价。

在技术条线，他注重借助外部和内部资源通过对桩基工程、基坑支护、基础工程、上部结构、智能化工程等进行对比分析，用数据说话，从而达到优化结果。

在配套条线，他提出在前期工程费、工程基础设施和配套设施费用中，要进行多次谈判协商。在管理方面，他说，可以借鉴南浔北地块设计经验，结合湖州特点，并同时也可通过集团各项目公司经验交流来弥补自身的不足。

除了工作，他深感自身专业知识不够，还利用难得的周末加强学习。当然付出总是会有回报，参加集团成本相关考试，成绩名列前茅，得到了领导和同事的一致好评。

生活中，姚声还是一个富有爱心的热血青年，每年集团组织无偿献血，他总是第一个报名，希望能用自身的绵薄之力去挽救更多的生命。

在姚声身上能看到一种对工作认真负责、坚持到底、锲而不舍、勇于钻研的钉子精神。正是这种精神的存在，给了整个湖州团队无穷的凝聚力和战斗力。既然如此，还有什么事情能阻碍前行的脚步呢？

现今，湖州公司在领导班子的带领下，在全体公司员工的共同努力下，正迈着矫健的步伐走向光明。

新长征突击队的“那些事儿”

——集团总工程师室“新长征突击队”轶事

◇ 文 / 图 赵向太（集团总部）

我们团队各专业各领有企，每个专业都有自身的技术特点和优势，能为项目的开发建设有力的技术支撑。

▲ 集团董事长张智刚与总工程师室全体员工合影

勇于创新，敢于担当，我们做事讲究高效、规范、细致。
热爱生活，和谐团结，我们生活不乏奔放、活泼、激情。

作为集团总工程师室的一支年轻的团队，我们虽然经历平凡，却不失梦想，我们来自五湖四海，却情同一家。

在部门负责人袁小忠的带领下，肩负着集团项目开发中“技术研发”与“设计管理”的重任，为了这一共同目标，我们每个人都以自身的专业技能，在各自的工作岗位中兢兢业业，砥砺前行，如同在战场上冲锋陷阵的将士，拿下每一场战斗，是我们唯一的目标，这就是我们——集团总工程师室的“新长征突击队”！

高效研发：紧跟市场步伐

战场上，讲求时间制胜。唯领先方能领动先行，抢占先机，立于不败之地。对于集团总工程师室的队员们来说，就是以市场为导向，高效推进产品研发，才能为集团核心竞争力和长远发展目标提供源源不断的动力保障。

近两年，整个团队在各专业条线紧密配合，先后完成了年度研发工作，相继制定了《房型数据库》（2015 版）、《地下车库设计指导手册》，还有三大风格产品系列标准：《英伦风格设计标准》、《ARTDECO 风格设计标准》、《褐石风格设计标准》，以及五大技术标准：《住宅精装修标准 800 系列》、《住宅精装修标准 1500 系列》、《住宅项目室外景观档次分类标准》、《防水防渗漏构造措施标准》和《住宅产品石材营建标准》。

步入 2016 年，整个团队产品研发的口号是“更接地气、更便捷实用”。大家计划完成“一套更新升级的数据库”、“两套新标准”和“四套新指导手册”。截止到今年 4 月底，完成了《住宅外窗及栏杆设计标准》、《集团管理人员常用规范手册》、《住宅产品结构限额设计指导手册》。

《房型数据库》（2016 版）目前正在编制当中，团队密切关注市场动态，紧跟市场步伐。这次的数据库是在 2015 版数据库的基础上，将近几年集团项目开发中优秀的住宅产品房型资料进行收集、归纳，并结合目前市场上认可度最高的房型数据整合而成的。2016 版的数据库对于今后新项目的开发参考性更强、标的性更准、落地性更实，具有很好的指导意义。

2016 年，还将紧密结合上海市住宅产业化发展的战略目标要求，加速推进以 PC 装配式住宅为核心的住宅产品的研发工作，指导和帮助项目进一步掌握装配式混凝土建筑的设计、应用及开发。与此同时，团队还会紧密结合集团新三年发展战略规划的要求，大力推进健康智慧社区的标准化建设。2016 年团队还将完成《装配式混凝土建筑结构规范指导手册》《预制装配式建筑施工质量管控体系》和《健康智慧社区设计标准》。

技术支撑：落在项目的各环节

我们团队各专业条线齐全，每个专业都有自身的技术特点和优势，能为项目的开发提供有力的技术支撑。同时，充分整合设计院、外部的技术资源一起协同攻坚，为项目遇到的各个环节的技术难点提供解决方案。每年各专业全年深入工地现场服务三十多次，审查各类图纸近百套，和现场工程技术人员一起发现问题、分析问题、解决问题，把为基层服务工作真正落到实处。

设计管理的关键点是成本控制。2015 年，集团总工程师室团队高度重视设计阶段的成本控制，结构、设备专业在新拟建项目建筑产品定位阶段就提前介入，确保建筑方案布置的合理性；团队还精心审查各阶段各专业设计图纸，及时发现设计图纸中会造成成本追加的设计质量问题。据粗略统计，仅结构专业提出要求设计单位落实整改的审查意见就累计近四百余条，有效避免集团建筑产品土建造价的浪费。

设计管理上，紧密围绕产品线打造，在房型、外立面、建材的应用上同项目公司、设计院、营销团队紧密合作，充分发挥了部门专业技术特长。团队创新设计管理思路，积极推动第三方设计优化的管理流程制度。

2015 年团队通过强化设计管理，为项目开发节省的成本累计达到 3000 多万元。有效的节省成本，就意味着产品的开发，能提高集团的创收和盈利能力。为此，我们将再接再厉，以士兵在战场上的敏锐，发挥所长，为集团的发展贡献力量。

多才多艺：样样有一手

工作中，大家专业、严肃、认真；工作之余，也不失对生活的热爱和激情。我们团队很有多标签，比如运动达人、健将，文娱先锋、文艺青年……这可不是随便说说的，我们多次在团队和个人的比赛中获得奖项。

平时和数据打交道，论起文艺范来也是有模有样，书画、摄影、诗词歌赋，这些充满了诗情画意的爱好，我们也可以玩得风生水起。拍的照片、画出来的速写，那可都是拿得出手的哟，一些作品也多次在集团内外的比赛中获得名次和奖项。

◀作品名称：三度空间
作者：赵向太
获得奖项：上海市房地产总工俱乐部

◀作品名称：索河湾印象
作者：赵向太
获得奖项：光明食品集团职工　书画大赛三等奖

在工作之余，团队中很多人还烧得一手好菜，做得一手好饭。穆文静，则是我们团队中的糕点师，部门所有人的生日蛋糕都是出自她的手艺。

乐在工作，爱在生活，我们的团队正是凭借着这份对工作的执着和热爱，凭借着对生活的热情，才取得了一些小小的成绩。未来，光明地产的道路还很长，初心不改，一往无前。我们总工程师室“新长征突击队”会更加拼搏，更加团结，为光明地产的辉煌腾飞作出更大贡献，开创更加光明的未来。

“光明·湖海城市”拔地而起背后的故事

——记浙江公司金华项目工程部

◇ 文/图 周新民（浙江公司）

在唐云林严谨细致的工作作风和睿智谦和的人格魅力的影响下，工程部全体人员都在不知不觉中融入到了这个团队里，能够与项目建设同呼吸，共命运。

在光明地产金华项目上，有这样一支队伍：他们来自江浙沪各地，心有目标，共赴使命，企业内在的凝聚力，使他们充满无限活力和战斗力；他们人数不多，但在他们的共同拼搏下，却从容地组织着 40 万平方米新古典主义建筑——湖海城市花园在金华湖海塘畔拔地而起。他们，就是金华项目公司的工程部团队。

专注成就专业的团队带头人

说到工程部，就不得不从他们的带头人——唐云林副总经理说起。在建筑行业摸爬滚打了三十多年的唐云林，曾主持完成大小工程项目 50 余个，实战经验可谓十分丰富。但唐云林从不以专家自居，为人反倒特别谦逊和气，与人交流语气平和，无论是政府主管部门还是工程部的属下，不管是施工单位还是供应商，他都能做到平等相待，睿智的言谈中充满着友好与自信。

工程建设伊始，工程部成本和现场管理等人员配备不齐，为保证工程的顺利开展，唐云林身兼数职：既要重点抓好工程成本管控，又要加强现场施工管理，还要做好加工材料的选型、比价、筛选和供应商招投标等工作。那段时间，用“繁忙劳碌”来形容一点也不为过。平时经常会出现到了用餐时间，其他同事都吃好了，而唐云林还在忙于各种事宜而错过用餐时间的情况。

多年的施工经验使唐云林养成了极其细致、认真和严谨的工作作风，这一点在起草《总包施工合同》时能深刻体现出来。他根据自己长期在施工单位积累下的工作经验，对《合同》专项条款的每一处都字斟句酌，仔细推敲，针对可能产生分歧处严格把关，使字义清晰，表述明确，防止实施过程中产生歧义，尽可能规避对建设单位可能产生的不利因素，杜绝现场施工产生大量工程签证。就连相关的行内人士对唐云林签订的合同都是啧啧称赞，称其是“滴水不漏”的典型代表。

在当前房地产形势下，降本增效、向成本要效益已是所有开发商的共识。在如何有效降低工程建造成本的问题上，唐云林更是动足了脑筋：工程设计阶段，他依据多年施工经验，反复计算设计图纸的钢筋和混凝土含量并进行合理压缩；对设计拟定的多个基础施工方案进行数次计算比较；材料选用方面，建筑外墙采用具有保温性能的新型建材陶粒加砌块砌筑，节省了保温这道工序和相应的保温材料，地下室底板砼选择采用添加 JX-Ⅲ（混凝土防水添加剂）…

在唐云林的细致规划下，不仅整个工程的建造成本降低了上千万元，而且项目的施工进度也被大大推进了。

在供应商确定和加工材料的选择上，唐云林更是慎之又慎，准备工作做得细之又细。集团规定由项目公司自行确定的加工材料，至少要有三家供应商进行比对筛选，而唐总为了有效降低成本，选出质优价廉的原材料，往往要考察4-6 家同类型产品，甚至更多。他对供应商进行考察、报价、产品比对、筛选，最后召集项目总监、工程部全体人员进行内部招投标，整个过程公开透明，流程细致规范。

上行下效拥有战斗力的团队

在唐云林严谨细致的工作作风和睿智谦和的人格魅力影响下，工程部全体人员都在不知不觉中融入到了这个团队里，能够与项目建设同呼吸，共命运。尤其是在售楼处开放和项目开盘、2015 年年底一期竣工验收等几个关键的工程节点，在时间紧、任务重，按照正常施工根本无法完成的情况下，最终在工程部团队的坚持和努力下，均得以如期完成，无不展现出工程部强大的凝聚力与战斗力。

售楼处开放前夕，因石材干挂单位施工组织不得力而致工期延误，严重影响了后续景观施工。为了保证开放计划的如期进行，项目全体成员不得不连续加班加点。其中，工程部的成员更是首当其冲：如土建工程师朱金涛，尽管极其渴望归家陪伴妻子待产，但他仍然坚守在工作阵地上，有条不紊地对项目进行协调和指挥。

又如安装工程师戴启龙，在项目人手极其短缺、安装力量薄弱的情况下，他始终扎根项目一线，以项目为家，接连主动放弃了节假日休假，没有回去探望亲人。而戴启龙的妻子也非常理解他的工作，在料理好家中事务之余，更是经常到戴启龙工作的地方为他洗衣烧饭，以解除他的后顾之忧，让他安心工作。

对于工程部团队而言，在金华项目那几段打硬仗、啃硬骨头的难忘岁月，至今说起来都历历在目。尽管人少工作量大，但大家总是卯足干劲，齐心协力，在夜以继日的加班中苦中作乐，相互关心，相互帮助，最终在多个项目节点中收获了骄人的战绩。栉风沐雨奏华章，砥砺奋进谱新篇。金华项目工程部在经历了一期疾风劲雨般的工作锤炼后，工程管理实战经验更加丰富了，团队的配合也更加娴熟了，终于让 40 万平方米新古典主义建筑拔地而起。

打开销售通路 打造全供应链

——海博物流供应链板块转型发展之路

◇ 文 / 般建华（原物流集团）图 / 厉新（上海大学副教授）

在供应链板块中，斯班赛在保税仓储领域精耕细作，继续发挥保税仓储加融资平台作用。2015 年，斯班赛采取了四项措施盘活保税仓储资源。

2015 年 12 月 25 日，海博供应链红酒品鉴会在海湾国家森林公园举行，自此海博供应链板块已在上海地区搭建起了包括大客户渠道、电商渠道、线下零售网点的销售网络，加上原有的货代、仓储、配送资源，海博供应链板块迈上了向全供应链转型的新台阶。

2015 年，供应链板块海博供应链、海博国际货代、海博斯班赛紧密联手，在海博物流的“三链一平台”发展中一马当先，率先实现从单一的货代、仓储向全供应链模式转型，取得初步成效。三家企业市场开拓有力，绩效表现良好：2015 年 1—11 月营收超 2.6 亿元，利润达 1008 万，同比分别增加 51% 和 112%，超计划完成年初下达的指标任务。

打开通路渠道

早在 2014 年初，供应链板块三家企业就以西班牙马奥啤酒中国区总代理为突破口，开始涉足酒类市场。通过近两年的摸索，三家企业在酒类进口代理、市场销售、存储、配送等领域积累了一定的经验，更坚定了他们开拓酒类市场的信心。公司领导班子认为，尽管受到“四风”建设影响，高端酒水市场受到冲击，但深受年轻人喜爱的 pub 消费依然势头不减。而洋酒正是 pub 消费中利润丰厚的品种，于是他们立即着手筹划进军高端洋酒市场。

调研市场、筛选品牌、接洽商谈，功夫不负有心人，2015 年上半年海博供应链签下了三大合同，吹响了进军酒类市场的集结号：1 月，与西班牙马奥集团签订马奥啤酒中国总经销协议；6 月 18 日，与全球最大的洋酒公司——帝亚吉欧集团签订分销协议；6 月 23 日，与全球知名葡萄酒集团、澳大利亚葡萄酒领军企业富邑葡萄酒集团签订进口商合同与经销商合同。

这三大合同的签订预示着供应链板块三家公司破风前行，从酒类品牌的贸易入手，全面带动货代、仓储、物流配送业务，向酒类全供应链服务模式转型。

三家企业捆绑经营，以做成全供应链体系，但市场销售是一块显而易见的短板。为弥补短板，海博供应链在 2014 年底开始强化引进销售人才、建立激励制度。2015 年公司线上线下齐头并进，重点攻克酒类销售市场。线上着手与有知名度、销售量大的电商谋求合作。截至 2015 年 11 月，公司已开发京东、

亚马逊、也买酒等线上渠道，2016 年将与 1 号店、天猫等知名电商进行销售合作。线下与国内较有影响力的两家文化娱乐公司——诺亚方舟集团、合纵文化集团合作，依托两大集团丰富的夜店资源，布局全国市场，打开啤酒、红酒、洋酒的通路渠道，正式成为专业级酒水供应商。

同时，海博供应链与 CDF（中国免税）、7—11 便利、东航等品牌定位目标为高端商务人士的商业伙伴开展紧密合作。据悉，目前海博供应链经销的酒水已进驻广州白云机场，上海浦东机场、虹桥机场，为 VIP 休息室指定用酒，品牌信息直达目标客户群体，扩大了品牌知名度。

开辟线下合作企业。海博供应链不仅积极寻求外部合作，更立足光明食品集团、光明地产内部丰富的资源，通路下沉，扩大销售。在 2015 年 7 月试点合作的基础上，2015 年 12 月 25 日海博供应链与五四农场海湾森林公园签订合作协议，授予海湾森林贸易公司“特许经销商”权限，提升经销酒品在区域内的销售量；并依托公园荷花节、梅花节等节庆活动，提高经销酒产品品牌知名度。

2016 年海博供应链将积极融入光明地产大家庭，计划围绕光明地产楼盘、物业建立光明海博酒窖，突破原有商业模式，提高社区生活品质，提升品牌影响力。

控制物流节点

物流是中国商贸企业的痛点，也是提升利润率的不二法宝。供应链板块在拿下酒类销售代理权的同时，他们也试图依托海博物流的现有资源，积极谋划建设物流配送中心，提供物流配送，提升盈利空间。

配合这一战略发展需要，2015 年货代公司一改专注国际航段的订舱业务，特别成立了国内物流部，着手上马货源跟踪软件，全力开拓国内物流配送业务。2015 年 12 月份开始，货代公司又整合海博物流旗下的西郊福斯特国际贸易有限公司，扩充经营范围，进行彻底转型，向下游拓展，真正成为物流供应商。

目前，公司已与诺莱仕集团签订物流方面合作合同，并通过招投标拿下了诺莱仕集团华东区物流配送中心的资格，为该集团提供进口报关、海运订舱及为诺莱仕集团旗下华东区夜店配送酒类、果汁等业务。

5 月 15 日，海博供应链物流仓库（闵行）项目正式启动投入运作，这一仓库也将成为海博供应链板块的华东区总仓，辐射华东区长江以南的城市。公司还将利用现有的南京宜家项目仓储基地建立南京分拨仓，辐射华东区长江以北的城市。

按照供应链板块的设想，货代公司将借供应链酒类业务的开拓，未来几年在华东、华南、华北建立三大仓储中心，实现诺莱仕、富邑集团（TWE）、帝亚吉欧酒水产品的全国配送，为供应链的全国发展战略提供物流无缝对接服务。

精耕保税仓储服务

业务带动，全线盘活资源。供应链三家企业中，斯班赛通过 DHL、马奥啤酒业务及虚拟招商业务的带动，已经走出了亏损阴影，2014 年满仓运营并实现了 159 万盈利，2015 年尽管市场整体形势不佳，但斯班赛千方百计稳增长，1-11 月底营业额同比增加 39.8%，利润同比有较大幅度提升，打了一场漂亮的翻身仗，为供应链板块的提升夯实了基础。

在供应链板块中，斯班赛在保税仓储领域精耕细作，继续发挥保税仓储和融资平台作用。

2015 年，斯班赛采取了四项措施盘活保税仓储资源。第一，斯班赛在周边仓储价位低、竞争激烈的环境中积极招商，通过短期客户和长期客户互补的灵活手段，消灭空仓；第二，充分利用斯班赛的场地资源，以及自己的集卡、重铲等配套物流资源，在仓库租赁之外，与其他公司开展其他多方面的合作。将斯班赛园区门口靠右的一块近 3000 平方的场地出租租赁，获得了一块新增的营收和利润；第三，面对自贸区扩区的有利形势，仔细分析自贸区政策的优势，果断采取措施，准确寻找目标客户，虚拟招商成绩遥遥领先洋山同类企业；第四，有效降本提升绩效。2015 年斯班赛公司更换保安合作单位，在不降低服务质量的基础上降本 10 万，大幅降低了公司的开支。

同时，作为供应链板块的运作枢纽，斯班赛基地在发挥服务作用的同时，注重打造平台优势，研究供应链金融技术，利用自贸区的金融政策，通过延伸金融服务，给企业带来增值增效。2015 年 9 月公司向中国工商银行融资 3000 万，为供应链板块的快速发展提供了良好的资金保证。

以货代、仓储、运输起步，海博物流供应链板块从酒类产品入手，切入销售市场，盘活现有资源，借助社会力量，全线打通货代、仓储、销售、物流配送上下游环节，为整个海博物流的转型发展注入了澎湃动力。我们更期待，海博供应链板块加速布局，以通路渠道的突围引领供应链板块的强劲发展，与冷链物流产业链的发展齐头并进，助推海博物流成长为光明地产强有力的一翼。

绽放的青春

——第二事业部团支部开展团青工作纪实

◇ 文 / 图 董琪（第二事业部）

“你所站立的地方，正是你的中国；你怎么样，中国便怎么样”。作为祖国未来的中流砥柱，我们必须敢担当、讲奉献、重责任，用担当奉献诠释青春的真正内涵。

青春如花，在最适合的季节，以最热烈的姿态绽放，形成一道道最靓丽的风景，无论是对青年人自身，还是所在岗位，用热情，迎接风雨；以担当，书写奉献的华章。

在成立于 2009 年 8 月的第二事业部里，就有这样的一些热血青年，他们

在各自的岗位上缤纷绽放，闪耀腾挪，焕发出光芒的青春如交响般恢宏。我作为第二事业部首任也是持续做了 6 年的团支部书记，每天与身边的青年人零距离接触，大家一起走过一段风风雨雨、有欢笑有泪水的人生旅途，感受着小伙伴们奔放的青春，见证了大家明明可以靠脸吃饭，偏偏要靠才华的倔强。

绽放梦想是青春

“世界那么大，我想去看看”，当下社会蓬勃发展，企业里的 80 后、90 后团员青年意识从过去的一元化思想逐渐走向多元化，如何在思潮涌动中为青年朋友找到智慧灯塔，为国家发展和企业壮大凝聚共识呢？

2013 年和 2015 年，团支部分别以“学习十八大的精神，构筑共同愿景”、“我是光明人，发展靠我们”为主题召开了团青座谈会，加强企业与团员青年的沟通，合理表达了团员青年的诉求。会议均邀请了事业部党政班子主要领导和广大团员青年参加，通过座谈会的平台向企业领导层传达了团员青年在职业规划上的想法和愿望，为企业和个人的发展构筑起相互交融的愿景。2014 年团支部自主策划了“永远跟党走，共话中国梦”主题教育一系列活动，利用长达半年的时间通过 4 个阶段来推进：调研问卷、学习宣讲、知识竞赛、交流座谈，使团员青年意识到责任重大和所在岗位的重要，在国家大发展大变革大调整的背景下发挥作用实现理想。这几年，小伙伴们还参加了集团团委的活动任务，如转型发展大讨论、知识竞赛、观看展板、征文演讲等，通过不懈努力最终都取得了不错的成果。如在集团 25 周年演讲比赛中，《西子湖畔的幸运草》及《农房，我想对你说》取得第一、二名的好成绩，其中《农房，我想对你说》取得了光明食品集团第三名的好成绩。

作为党的得力助手，政治性是团的首要属性。通过近几年开展的一系列思想教育和学习活动，为团员青年提供了充分的展示自我、闪耀青春的舞台，使大家在企业的工作中充满了归属感和使命感，自发地担当起青年人应有的责任。

担当奉献是青春

“你所站立的地方，正是你的中国；你怎么样，中国便怎么样”。作为祖国未来的中流砥柱，我们必须敢担当、讲奉献、重责任，用担当奉献诠释青春的真正内涵。2014 年和 2015 年，团支部分别以“青春在奉献中闪光”、“我与成功面对面”为主题开展“五四”活动，学习身边先进个人、优秀团队，吸取经验，聆听教诲，激励团员青年勤勉尽职为企业添砖加瓦。

2014 年，为加强事业部新闻宣传工作，在党政班子的支持下，团支部以团员青年为主扩编了通讯员队伍，鼓励小伙伴们以担当奉献的精神完成这份兼职工作。通讯员队伍的建立不负所望地发挥出了作用，第二事业部在集团企业文化部历次的通讯稿件统计中一直名列前茅。回想组建队伍之初，有小伙伴觉得“我好不容易脱离了学生时代的作文苦海，你又要我跳海，不愿意啊”；还有小伙伴觉得：“我从来没写过通讯文章，这要死我多少脑细胞呀”，那时觉得要达成这个目标困难重重，后来团支部主动创造条件、提供帮助，激发大家自主写作的意识，最终提高了大家的投稿数量和质量，先后形成各类企业报道和征文近 300 篇，为宣传企业正能量作出了贡献。

此外，团支部还召开入党申请人和联系人座谈会，组织观看党员先进事迹、参观革命纪念馆等活动，进一步鼓励小伙伴坚定向党组织靠拢的决心。如今，团支部已有 12 名团员青年递交了入党申请书，其中有计划、有重点地向党组织推荐思想先进的优秀团员 2 名。

感恩相伴是青春

学会感恩、懂得感恩是青年人应具备的素养。团支部在集团团委的带领下，积极参与上级组织的各项志愿活动，如房展会、光明食品节等，并响应集团团委号召，结合事业部实际情况，自主开展各类志愿者活动，被集团评为“四星

级志愿者服务队”。

2013 年，第二事业部党支部与光明食品集团旗下的东风芷江养老院党建联建结对。依托于这个平台，团支部组建“青春有爱”芷江养老院志愿者服务队，招募了 18 名，均为 35 岁以下的成员。每年大家都以“青春有爱、志愿同行”为主旨，为老人们送关爱、献温暖，如小组唱、舞蹈表演、过集体生日等等，引导广大青年弘扬尊老爱老敬老的社会风尚，传递正能量，也为西藏北路项目的开发建设树立了良好口碑和社会效应。

在忘年交行动中，作为主要负责的团支部，积极联络协调其他兄弟单位定期走访老干部，使忘年交活动成为团员青年与离退休老干部交流的平台。在这些志愿者服务的过程中，为了使老人快乐，成员们练就了一项项自娱自乐的技能，甚至有人整理了一套“如何使老人 enjoy”的 topic。

成长收获是青春

思考使人收获。近年来，团支部多次开展团员青年读书活动并精心组织撰写心得体会共 50 多篇，从《农房故事》、《农房印象》、《农房神态》的企业文化书到《之江新语》、《赢在执行》的励志书，从《建党伟业》到《百团大战》的爱国影片。

团支部利用推优秀学先进为契机，进行团内的民主推优，使青春路上有收获。仅 2014、2015 两年，事业部的先进个人评选中有 10 位 35 周岁以下的团员青年入选，占先进个人总人数 40% 以上，这些优秀的青年骨干先后走上了重要的岗位。如荣获了“2014 年农房新长征突击手”的周琴，当时还是项目财务经理，如今已经成长为事业部财务部的副经理；活力四射的西藏北路项目班组，2014-2015 年间分别荣获了“市五四集体奖章”、“光明食品集团新长征突击队”等荣誉。

舞动飞扬是青春

团员青年是企业中最活跃的群体，团支部在开展团活动时坚持紧贴青年所想所需，结合企业文化，组织大家喜闻乐见的活动，把有意思的事情做得有意义，把有意义的事情做得有意思，让领导心里觉得妥妥的，小伙伴看着觉得萌萌的。

近些年，我们支部或独立或联谊开展有趣的团活动，如 CS 户外拓展、楼盘参观、五四登高、羽毛球联谊赛、羽乒俱乐部、“我与小树共成长”项目植树活动、“净化网络语言，我承诺”签名仪式、“筑造绿色生活”自然博物馆活动、迎双旦、闹元宵及感恩母亲节等，就如同穿珠子，用一个个活动扣起来，营造出“We are family”其乐融融的氛围。同时，团支部也做好凝心聚力工程，充当各项组织任务的主力军。从集团 25 周年时一起和阿庆爷叔同台表演大型小品到党的 90 岁生日之时为党献上的表演唱《绣红旗》，从集团运动会上的友好竞争到事业部的摄影活动等等，小伙伴们一次次自告奋勇地为青春站台、为企业站台。

团员青年的积极参与和付出，上级领导的引领和支持，让团支部开展工作也更加努力。我们常说“团工作既要做到自转，又要做好公转”，一直以来，第二事业部团支部始终秉持“服务青年，服务大局”的理念，除了自身开展活动以外还围绕着企业中心工作，把团的工作放到企业经济发展大局中去推进，努力配合党组织和工会同频共振，激发广大团员青年树立远大志向、脚踏实地，为企业奉献青春年华！

五年再造一个光明梦、四年再造一个光明地产，青春路上，除了诗和远方，还有你、还有我、还有我们。恰青春年少，挥斥方遒，也愿我们一起，在未来的日子，一起为企业的发展点亮更多荣耀的时刻。

闪耀篇

影响和带动，传递与感染
不显自彰的火种
为团体的荣耀身体力行释放所能
从不言付出
却以闪耀的绩效
辉映光明地产一路走来的丰盈

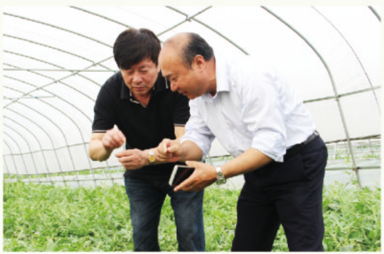
影响和带动，传递与感染
不显自彰的火种
为团体的荣耀身体力行释放所能
从不言付出
却以闪耀的绩效
辉映光明地产一路走来的丰盈

不可或缺的承重墙

——记第二事业部党支部书记、副总经理寿立人

◇ 文/图　董琪（第二事业部）

他常说：“以诚待诚、以心待心，则事半功倍。”他用自己的为人得到了合作伙伴的信任、用身体的疲惫换来了项目开发的迅猛推进。



有一份真热爱，有一种大胸怀，更有一颗经得起检验的坚定信仰之心，寿立人作为第二事业部党支部书记、副总经理，下属金山房产、金益置业、申阳置业项目总经理，被集团评为十大功臣、光明食品集团 2010-2015 年度先进工作者。如果说第二事业部之于他是其人生之路上精心打造的一座大厦的话，那么寿立人之于第二事业部就是这座大厦里最重要的那面承重墙。

员工眼中的他——攻坚克难的承重墙

寿立人在金山扎根多年，是半个金山人。从万安金邸到万盛金邸、从万祥金邸到金山光明府，寿立人带领 4 个金山项目先后建成，使光明地产品牌在金山站稳了脚跟，也为第二事业部近几年来在归属母公司净利润上占据集团半壁江山作出了巨大的贡献。在员工的眼中，他就是第二事业部大厦中那面攻坚克难的承重墙。

他常说：“以诚待诚、以心待心，则事半功倍。”他用自己的为人得到了合作伙伴的信任、用身体的疲惫换来了项目开发的迅猛推进。他承上启下地为项目开拓维系了金山各级相关部门的友谊和合作关系，也得到了金山人民对光明地产品牌的认可。

在前期配套工作中，他是大伙儿强有力的后盾，总是在下属员工还没做时，就已经同有关部门做好了沟通，预先为前期工作铺平了道路。他常常白天处理日常工作，晚上还要关心配套工作的进程，即使是双休日也常常用在了和有关部门、科室的沟通中。

日积月累的压力和劳累侵蚀着寿立人的健康，他的身体发出了警报——胃黏膜脱落、胃窦炎，医生一边吩咐他吊水挂针，一边叮嘱他要静养在家，可他知道这是项目的关键时刻，一点儿都不能耽误。于是挂完水，他又奔去了项目现场指导工作。

正是由于这种对工作的真热爱，让他一次又一次赢得了政府部门人员的尊重和敬佩，他们信任他、信任他的项目、信任他造的房子。还记得在2013年年底，万祥金邸第二批开盘，业内人心里都清楚年底政府会收紧对预售许可证的发放，这就意味着对预售许可证的审核将更加严苛，所以项目开盘大都会避开年底这个时间段。但寿立人为了完成集团和事业部的目标要求，他一边抓进度抓节点