确保符合预售许可证的每一标准，一边与金山区市场科的工作人员友好沟通。在他的人格魅力影响和积极努力推进下，市场科的办事员核实了项目情况符合开盘要求，于是主动出面去市里协调。万祥金邸当年开盘使得该项目成为光明地产集团第一个“当年拿地、半年内开工，一年左右达到销售目标、回笼资金”的项目，演绎了一段动人心魄的“速度与激情”。

领导眼中的他——责任与担当的承重墙

寿立人始终与班子成员步伐一致，贯彻落实事业部的每一项制度方针、每一步战略规划，竭尽所能为第二事业部总经理郭骥谡分忧解难，为集团“四年再造一个光明地产”坚守梦想。在领导的眼中，他就是第二事业部大厦中那面责任与担当的承重墙。

在房产市场受中央调控和同行间激烈竞争的影响时，寿立人常说：“危机，有危更有机。”“在经济放缓的时候，更应该戒骄戒躁，仔细研究，不怨天尤人、不杞人忧天。能多学习就多学习，能多工作就多工作，才是对抗危机的真正良药。”面对员工担心薪水降低工作不保的情况，用自己的实际行动提振员工对企业的信心、鼓励员工砥砺奋进，“同唱一首歌，共筑一幢楼”。

寿立人在傲人的销售业绩背后所花去的营销成本却不高，这与寿立人一贯的要求是相吻合的：花最少的钱办最大的事。常常有合作的乙方跑来办公室“埋怨”起寿书记砍去他们清单上的“利润”项。据查，项目有次营销推广活动原报价近三十万元，寿立人一眼看出了其中有个别几项纯属“画蛇添足”，他当即就和对方谈判，最终以十多万元达成了合作协议。

从引入项目内部招投标机制以弥补集团七大类招投标之外的空隙到提出金山大区域工作概念，把在建三个金山项目人员捏在一起、拧成一股绳，发挥大团体优势，降低人力成本；从第一时间捕捉到金山即将启动城中村改造的信息到团队奋力协作最终拿下 400 余亩的 G6 项目，为事业部可持续发展奠定基石，寿立人用对金山区域的了解和对项目运营的把握支撑着事业部的未来。

团员青年眼中的他——爱与尊重的承重墙

第二事业部每一位员工无人不知无人不晓“为想做事、能做事、做成事的员工提供体现价值的平台”这句话，这正是出自寿立人之口。也许是因为从共青团的岗位上走来，所以寿立人尤其关爱青年人才，尊重他们的职业选择。

26 岁时，寿立人便担任前哨农场团委书记一职。随着走出农场、走进市场，他不得不离开熟悉的工作岗位、熟悉的生活环境，在人生走到 33 岁时率领了一支敢拼敢闯的青年团队在市场里摸爬滚打。从前哨车队党支部书记到光明地产第二事业部党支部书记，从上海农工商出租汽车有限公司副总经理（海博出租前身）到光明地产第二事业部副总经理，党务工作和经济工作两头兼顾、互为促进，但这其中的复杂不是一句亦官亦商就能简单道明的。他在房产开发上从零基础开始，边学边做、边做边学。是一次次和拆迁户动之以情、晓之以理的沟通、是一个个项目的成功和挫折的经验累积、是一波波房市的高低起伏才逐渐铸就了他这位房产专家：对每一环节都了如指掌。

寿书记常会分享自己经历中的每一个小故事，来提醒团员青年如何摆正自己的位置，学会职场生存之道，学会从小事中积累成功成才的优势。他也会用自己的感悟鼓励团员青年要有担当：这个担当是对自己和他人的担当，是对家庭和企业的担当，是对国家和社会的担当。

虽然对项目的成本寿立人总是那么“斤斤计较”，可在青年人才一代的培养上，他却从不吝啬。即使新员工有时工作上出现些失误，他也从不责怪，用爱包容。他尊重每一位青年员工，喜欢放手让他们在事业部的平台上自我发挥、自我学习、自我提升。而当遇到瓶颈或困难时，寿立人又会像“大家长”般及

时出现，帮助分析问题、解决问题。在金山 G6 城中村改造项目中出现了青苗补偿费用、地上建筑物补偿费用等等问题，由于是第二事业部第一次拿“毛地”，员工们对于这些概念几乎陌生，但寿立人鼓励他们不怕做错。

作为党支部书记，他还注重培养党的新鲜血液。金山 3 个项目的开发团队一共才 20 个人出头，就已经有 5 名青年员工写了入党申请书，其中一名即将发展成为预备党员。在团员青年的眼中，他就是第二事业部大厦中那面爱与尊重的承重墙。

业主眼中的他——品牌与口碑的承重墙

许多人去过万安金邸，也去过万祥金邸，都是跟着寿书记去办事的。有那么段时间大家总是很诧异，为什么这几个他负责开发的小区总会碰到大爷大妈对着寿立人热络招呼一声“寿书记”。后来大家才知道，原来这是因为寿立人的党建工作远比大家想象的做得深入。

有专家说：“在社会分层、主体多元、思想多样的今天，党建不仅仅是一项任务，更是一种宝贵的政治资源和组织资源。这种资源，在政府、市场、社会三者之间，具有社会协调、治理整合、价值塑造的独特功能。”寿立人正是以党建联建为切入口积极寻找党建工作和经济工作的最佳契合点，创新突破、大胆探索事业部管控模式下的党建工作新途径和新方法，并屡屡印证了党建工作对项目开发、销售的巨大影响。

据了解，自 2013 年以来，第二事业部党支部先后与朱泾镇社区服务中心党支部、东风芷江养老院党支部、朱泾镇大茫村党支部携手党建联建，在宣传阵地、文化交流、帮困助弱、和谐社会等方面互动。通过楼盘推广活动与结对帮扶、慈善捐赠等大型活动相结合，树立了企业感恩反哺社会的良好形象，提升了光明地产和金山项目的知名度和美誉度，在业主眼中，他就是光明地产大厦中那面品牌与口碑的承重墙。

既然是承重墙，那么说话便有了分量。2014 年万祥金邸交房，有零星业主三番两次找上寿书记，认为套内窗户的内开设计占用了使用空间，应该使用外开窗户。寿书记总是耐心地同他们解释，国家早已取消了窗户外开设计，窗户内开完全是符合国家标准和法律规定的，希望取得业主的谅解，但业主始终无法接受。那一天，万祥金邸售楼处一下子涌进了两三百名自称业主的群众，把寿书记和其他几名员工一起围在了里面，他们嚷着吵着要求将窗户改成外开。7 个多小时的围困和限制惊动了街道、派出所，甚至是金山区政府和建管署，但寿书记没有退缩、没有逃避，始终耐心沟通，渐渐业主们的情绪也平复了。可是问题该怎么解决呢？他主动在班子会议上提案，建议将窗户内开改为内开内倒，他说：“成本的增加是有限的，但是如果能赢回群众对光明地产品牌的信任，那就是无限的认可。”

那段时间，寿书记消瘦了许多，他不停地去做业主的思想工作，忙得连医院发出丈母娘的病危通知也没顾得上去照顾一天，只有在夜深人静后才偷偷溜进住院部看上长辈一眼。付出终会得到回报，业主们一个个都接受了这项方案，对寿书记的为人更是有口皆碑，也提高了对光明地产品牌的忠诚度。

寿立人常常告诫我们，房产行业是个高危行业，项目的开发会涉及到各方面的社会关系和各种诸多的利益体。所以他提醒别人也提醒自己，在任何情况下都严格把好权力使用关，守住自己的底线，在诸多的经济合同、施工管理等工作上按集团的管理要求和管理体系运作，坚持拒收贿赂、主动上缴，严格恪守党员的行为规范。他这份对党的事业的执着也潜移默化地影响了周围党员和干部，引导大家自律自觉、廉洁从业，让第二事业部成为一片美丽的净土。

从 2008 年万安金邸项目启动至今，寿立人在金山展开了一连串策略性的市场开拓。他以对党的事业的“忠诚之心”、对职责使命的“敬畏之心”、对企

业和职工的“感恩之心”、对名利和地位的“淡泊之心”，以其独特的做人和做事的魄力与气量、智慧与品格赢得了团员青年的敬仰、对手的尊重、同事的认可、领导的支持。而其打造的万祥金邸一横空出世更是震惊了朱泾地区，迅速成为金山区域商品住宅的范本。

多年来，他通过不懈努力和孜孜追求，使第二事业部党支部在 2012 年、2013 年连年被光明食品集团党委、光明地产集团党委表彰为创先争优先进基层党组织和达标创优优秀党支部，万祥金邸项目也通过严苛的评审获得了“第九届上海市优秀住宅金奖”的荣誉。

寿立人以其真热爱、大胸怀和经得起检验的坚定信仰之心成为公司不可或缺的承重墙。他淡定而温暖，作为可亲可爱的大家长，帮助大家直面困难、跨过险阻。

光明地产の美人鱼

——记上海市五一奖章获得者
汇航公司党支部书记、工会主席金赵晖

◇ 文 / 沈岷东（集团总部）　图 / 施 裕（集团总部）

在汇航党支部宣传工作中，始终以活泼且身体性的内容和形式体现，紧扣时代的脉搏，宣传把握时机，及时传播党的方针政策，精准传达企业发展的思路，公司里大家都称她为“知心姐姐”。

WHERE
THE SKY

“美人鱼”一直只存在于童话当中，她是安徒生口中传播爱的善良使者，也是中国古代神话故事中拥有强大能力的战士。尤其是在 2016 年，周星驰将这个存在于幻想中的主角搬到了现实生活中，创造出了一部现代魔幻电影《美人鱼》，上映 19 天破 30 亿，继打破华语片首日、单日及总票房最高纪录后再创 35 亿票房的空前纪录，震惊华语影坛。

其实，在光明地产也有一位一直在创造神话的“美人鱼”，在她的引导下，继汇航公司党支部荣获 2012 年度浦东新区大型居住社区保障性安居工程党建联建工作先进集体；市国资委系统创先争优先进基层党组织；光明食品集团创先争优先进基层党组织；集团党委创先争优先进基层党组织；光明食品集团党委 2012 年度达标创优优秀党支部、2013-2014 年度上海市五一劳动奖状、2010-2014 年度上海市模范集体后，她个人还先后荣获 2013 年集团十大标兵、2015 年度上海市住宅建设实事立功竞赛记功个人、2016 年上海市五一劳动奖章等荣誉。

就像一条游入地产蓝海的“美人鱼”，挥斥方遒，容意而酣畅，她就是汇航公司党支部金赵晖书记。

念好“合”字诀
增强领导工作导向力

有的人天生才华横溢，有的人不是天才却勤奋努力。金赵晖自认为属于后者，在她所走过的路上，留下一串串鲜明的印记，这其中，有汇航公司行政对她工作的有力支持，也有员工对她的信赖，更有她自己的坚持和努力，让她尽情地徜徉在工作的海洋中。

2015 年，集团完成重组上市，面临深化改革下的多种叠加矛盾，金赵晖表示“越是面对挑战和困难，越要充满干劲”，在她的字典里似乎从来没有“退缩”这个词。汇航公司董事长叶小芪、总经理杜高强与金赵晖组成的“铁三角”从合作开始就坚持一个刚性的道理，行政和党建如鱼水相依，互促共进。为此，他们把企业健康发展和团队建设作为核心诉求，并形成了“知人、知岗、培养”的三步机制。

多年的合作，彼此间已然充分的默契，相同的价值观、不忘初心的坚持，让大家牢固树立起行政工作和党建工作与业务同频共振的理念，围绕经济中心抓党建，结合党建实际找抓手，切实找准工作的切入点和突破口，两两牵手，让力量更强大，也为党建工作的落地花开，展现出了欣欣向荣的景象。

另一方面，汇航的党政班子很讲求方法，在具体工作中大家一起动脑筋、想办法、出点子。每年年初，他们就把党组织的工作和今年要完成的经济目标任务和措施有机结合起来，贯穿到全年的工作当中。今年他们探讨开展“汇航基础夯实年”建设，引导党员干部严格按照中央下发的《中国共产党廉洁自律准则》《中国共产党纪律处分条例》规定，规范行为，强化制度执行，认真贯彻落实党风廉政建设责任制，全面落实教育、监督、防范措施。以说到、做到的决心，一杆子执行到底，让“领导为员工服务，全员为企业服务”人人讲服务的理念深入人心。

党政合一的创新服务模式，健全与企业相适应的绩效考核评价实施办法，全员上行下效，一以贯之，充分发挥了党员干部战斗先锋模范作用。

念好“情”字诀
增强思想工作向心力

“情感导入”，是管理工作中能够直达员工内心的通路，融情于爱，让条条框框的管理工作不再枯燥而单调，而是充满温度感。以此，也让金赵晖在增强团队思想工作向心力建设中，进入一种全新的状态。

在她眼中，弘扬正能量谁说一定是教条式的，金赵晖充分发挥天秤座所具有的思想活跃、做事充满艺术性和创意性的天分。在汇航党支部宣传工作中，始终以活泼且多样性的内容和形式体现，紧扣时代的脉膊，宣传把握时机，及时传播党的方针政策，精准传达企业发展的思路，公司里大家都称她为“知心姐姐”。

亲切的形象，用心于员工的日常关怀，积极解决员工群众反映的热点问题，对员工思想进行正确引导。不精通电脑的她开始不断学习，建立了员工 QQ 群、全员互助微信群、党员微信群等平台，大家每天中午休息时，可以在平台上交流心得体会，遇到工作和生活上的困难也可以在这些平台述说和寻求帮助。有时员工有抵触情绪时，她会尝试用 90 后的语言体系与他们沟通，或者在金赵晖的办公室里，以一杯清茶、几块小饼干的品鉴形式促膝谈心，不经意间，她对员工的关爱已经转换成正确引导的方向。

她尤为重视对青年员工的培养，经常和大家分享她所理解的“舍得”二字，是一种“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的境界。只有这样的企业文化存在，才是企业不断发展和成长的原动力，也是创造出百年企业和优秀人才的源代码。她总说青年是企业的未来，是企业将来的核心竞争力，为此，她经常鼓励每一名青年员工积极参与企业组织的各项创新活动。她还开展了拜师学艺、劳动竞赛、岗位比武等活动，增加员工之间的互动频率和协作能力，潜移默化地在工作中培养他们成为适应工作需要的多面手。

最近，她又鼓励团支部成立青年营销突击队，让青年员工学习销售基本技能，并以两人一组的方式常驻售楼中心，服务看房购房顾客，协助楼盘开展销售工作。她为青年员工着想，也为他们尽可能地提供学习平台和展示自我的机会。今天的努力和付出，是明天成长和壮大的源泉；今天的作为，也一定会成为未来企业发展的基石。

念好“创”字诀
增强政治工作说服力

金赵晖是一直在变的，她从来没有打算重复从前的自己，也会在每一个新的工作计划里进行不同的人生探讨，她的每一个工作步骤都是一个突破，她可以在轻松的氛围里告诉你逐渐成长的人生态度。

对于企业而言，中心任务是做好经营，提升效益，党建工作要融入这个中心，发挥起杠杆的作用，使之转化为企业的凝聚力、领导力与执行力，最终转化为企业的核心竞争力。

为此，她常常在办公室里精规细化，并在事情的执行操作过程中，刻意锻炼员工如何去判断事情的轻重缓急，历练大家眼睛里有“活儿”。

在党建工作的依托下，她一手抓企业文化建设，一手以公司战略的宣传为着力点，夯实员工与企业发展目标和价值的认同。要求干部必须有“责人之心责己，恕己之心恕人”的心态，有面对困难决不推诿、迎难而上的精神；以员工职业生涯规划为着力点、实现思想同步的党支部工作主基调。

工作中，她提出“匠人精神”，唯专以精，唯匠以成。以“匠人”的心态做人做事，才能够丰富起来、立起来，才能够被委以重任，成为企业员工的表率，成为公司发展的支柱。如同充满热情的火种，她总能在恰当的时候，让大家一起激情澎湃地燃烧起来。

为了让员工更好成长，她努力配合汇航公司推出的“高阶领导力培训”。通过传授管理者有效沟通、计划管理、培育下属管理技巧，提升干部们管理的全局性、实操性。整个课程中，10 多名中层干部作了主题不一的领导力应用宣讲，以不同角度切入，分享管理经验，为领导班子提供新的经营思路，让公司在和谐、包容的企业文化中运营，与员工同创共享，也激励员工融入汇航公司未来发展的蓝图中。

念好“行”字诀
增强日常工作感召力

或是神来之笔，或是她努力勤奋的真我一面，都呈现出她无招胜有招的高

手气场，正因如此，她总是让大家充满期待，并相信她随时可以带来惊喜。

金赵晖 1996 年刚进明丰公司工作时，担任公司融资部经理，那时，她凭着一股子热情穿梭于各大银行，宣传公司的发展规划，成为了多家银行的“名誉员工”。由于她对工作的热爱和专注，赢得了多家银行的信任和支持。从事管理出身的她知道一个“行”字，也就是执行力势必对公司的发展产生深远而积极的作用。

所以她的管理理念里不是管理人而是如何激发人、鞭策人，如何使员工自觉高效地开展工作。

汇航公司作为一家成长中的企业，如何更好地着眼长远，公司要有强大的执行力，就必定在建设中要先致力于在“质”字上做文章，在“实”字上下功夫。党支部牵头对每一个所承接的工程项目签订项目廉洁责任书并建立了项目责任人制度，规范施工，社会监督，实现了在工程项目实施过程中的全面管理与监控。

如今每个项目开工前，党政班子、项目部、施工单位、监理单位签订“四书”（《廉洁协议书》《党政班子廉洁承诺书》《项目工程廉洁倡议书》《监理人员廉洁从业承诺书》）已成为了一种标准和习惯。

目前，汇航公司及下属项目公司共有 6 个在建项目，为了让每个人都有参与感，发扬主人翁精神，党支部不断召集各基层党员骨干，开展“我为项目建言献策”座谈会，共同为项目支招。

在计划上，首次实行“计划先行，责任落实”的考核方式；在设计上，打破常规流程，提出“设计前置”的新理念，在地块土地尚未转性、土地合同尚未签署、资金未付的情况下，提前进行方案设计和优化；在运行管理上，创建“工具手册”，更清晰各个岗位的流程，并成立“工程管理监督小组”，并以此作为深化“服务基层”的抓手，定期对各项目现场的安全、质量、进度、资料、规范、文明施工、实测实量等情况进行检查，对不足之处提出整改意见，通过督查形式提高项目的整体管控能力。从实际工作出发，细化行动措施，逐步形成从上到下的管控体系。

如今，汇航公司的高效执行力已经落地生根，为促企业不断赢得突破与成长增加砝码，让汇航公司成为由一个“好班子”带出一支“好队伍”、造就一家在光明地产内有“不穿军装的军校”美誉的好企业。

念好“新”字诀
增强工会工作凝聚力

有些命题，虽然已经重复过好多次了，但在她手上就会化腐朽为神奇。环保题材已经是老梗，但创新的台词让人类再度重视，就好像《美人鱼》里的一句经典台词，当这个世界连最后一滴干净的水、一口干净的空气都没有了，钱还有什么意义呢？

身兼工会主席的金赵晖常说工会工作的 DNA 就是“爱与尊重”，也是引导企业发展的关键所在。要通过以心交心、以情换情，才能畅通与员工的交往，拉近与员工的距离，让员工感到工会的可靠。问她工会工作有什么秘诀，她朴实地表示：没有秘诀，就是实在、实在、再实在。

她说工会工作的本质是侧重于“柔”，是一种关怀，一种源自于工会工作者本身的责任，给予企业员工以“爱”，工作落实却要有力度。

她把工会每项工作直接置于员工的监督之下，没有半点“装潢”，每一项措施都基于能否落实、能否惠及员工。她的逻辑里难点和亮点是一对辩证关系，对目前而言是难点，一旦突破就是今后工作中的亮点，所以她一直希望多听反

面意见，多听批评意见。

她以员工需求为出发点，建立了“同创共享”机制，以切实保障员工收入水平与公司发展共同提升，从而全面提升员工的幸福感与归属感；企业建立并完善员工关系管理体系，提供有完备的员工关怀机制，同时企业为员工提供的多元化福利，使员工的满意度大幅提升；此外，企业在管理制度建设方面倡行民主，注重每名员工的独特价值，以成熟的制度保障体系确保企业的和谐发展。

她把一种情怀引入工会工作。过去的这些年她每年都与工会成员们策划开展各类读书学习、户外拓展训练、春节前后的家访、高温慰问等活动，年年有新意，彰显了企业对员工群体生活上的关怀、精神上的鼓励。

公司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，内心深深地被感动了，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，因为金赵晖心里知道孩子一定能感受到大家对她的爱，没有爱便就没有她的未来。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，或许在孩子的成长历程中，金赵晖只是其中的一位平常的路人，但她只是希望自己是一盏路灯，让这孩子的人生道路上稍稍光亮些。

为增强企业的社会责任，她还常告诫员工“企业有今天的成绩，要懂得饮水思源”，她把公益理念作为企业文化来构建，捐建云南希望水池，解决当地学校师生饮水难题；参与“云南希望工程爱心圆梦大学”活动，她个人帮助两名贫困大学生圆了大学梦，现今已经踏上工作岗位。在她的影响下，汇航公司有多名员工参与资助贫困学生行列；她牵头与松福养老院、古美阳光之家长期联建，关心社会弱势群体等。

在与古美街道“阳光之家”联建过程中，汇航公司的志愿者会定期送些手工定制的巧克力给那些特殊的孩子们。如果看不到金书记过来，孩子们会涌到院长办公室门口，追问金书记有没有来。

正如院长所言，这些年来和他们院签联建协议的单位很多，大多来了一两次就消声匿迹了，只有金书记每年逢年过节都会来看他们，每年的礼物让孩子们惊喜，并且鼓励他们自己制作手工艺品，策划在汇航公司的年终会议上拍卖，得来的钱让这些孩子作为每年购买制作手工艺品的成本和奖励。这些特殊的孩子们虽然智商不能比肩正常的孩子，但他们心里明镜似的，他们想念的是真正关心他们的人。

金赵晖的一言一行，也带动了身边同事，经常过来这里陪孩子们打乒乓、做游戏，也让大家更能够珍惜生活，乐在工作。

有声有色的工作、有滋有味的生活，永远不会在大海中停下自己涵泳的身影，这是一份内心的坚守，在 5 年的发展道路上，汇航公司从未停止脚步。在公司党支部书记、工会主席的岗位上，金赵晖更感自己身肩重责。我们坚信她与汇航的党政班子将一如既往地把汇航公司锻造成一支更具有饱满激情、更具备务实作风的常胜之师，为光明地产生机盎然、生生不息的明天完成生命的轮回和升华。

“匠心”点亮心中梦

——记奉献青春于企业的楷模鄢继良

◇ 文 / 王勇强（民众公司） 图 / 施 裕（集团总部）

鄢继良，一个土生土长的农村娃，却在22年为企业无私奉献的过程中，凭着自身的坚韧和努力，为企业的发展作出了极其重要的贡献。

“如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一粒粮食，你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远坚守你工作的岗位？”雷锋日记中的一段话，它告诉我们无论做着什么样的工作，无论在什么样的岗位，都要倾注最大的心血，作出最大的贡献。

鄢继良，上海民众装饰设计工程有限公司主抓生产制作的车间主任，在他的工作与生活中，就是这样一路走来，用他的言语和行动，诠释着作为一名优秀管理人员的品格与内涵。

从农村娃到企业管理人员的华丽转身

上世纪九十年代初，19 岁的农村娃鄢继良从安徽安庆背井离乡来到上海，进入了民众公司的前身——上海农垦物资贸易中心，从一名物资发货员做起，开始了距今 22 年的打拼。其间，他先后从事过材料记账员、水电工、水电安装主管等大大小小的职务，在二十多年的时间里，无论在哪个岗位，鄢继良都踏踏实实、埋头苦干，为企业带来了显著的效益。

2003 年，公司开始金属门窗的生产制作，踏实认真的鄢继良被委以车间主任的重任。他全身心地投入到工作当中：从门窗制作的工艺流程，到生产过程的质量把控；从劳动报酬的合理分配，到薪酬体制的调整改革，无不倾注了他的殷殷心血。

长期以来，他总是第一个到公司，按照工程项目的轻重缓急，统筹安排一天的生产任务。每天工人下班后，他则留在办公室梳理起当天的所有生产、堆放、出货的过程和结果，然后继续制定明天的工作计划。

随着集团房产项目的不断扩展，民众公司配套门窗的制作量也日益增大，加班加点是家常便饭。只要车间的设备在运转，鄢继良就会不辞辛劳地坚守在车间，抓质量、抓进度，鼓舞前线工人的生产士气，有力地保证了各项工作指标的达成。

2016 年，在集团工作会议上，鄢继良被授予“2015 年先进员工”的称号，多年来，还多次被评为“优秀员工”。

家属的支持、领导的培育成为工作的原动力

工作上的倾心尽力，离不开家人在身后的默默支持，更离不开领导的关爱和指导。长年来，由于他日夜扑在工作上，对家庭的照顾就少之又少。好在贤惠的妻子非常理解他的工作和责任，一手包揽了持家教子的事务，全力支持他的工作。公司领导也十分关心他的实际困难和烦心事，适时地给予他精神上、物质上的关怀和帮助，切实地解决了他的后顾之忧。

多年来，陈道平董事长经常与他促膝谈心，传授管理经验，不断提升他的管理能力，使生产产能和产品质量有了质的飞跃。沈卫荣总经理除了全力支持他的车间管理工作，还经常主动关心他的切身困难。今年 4 月，民众公司整体搬迁至金山枫泾工业园区。因鄢继良的妻子也在民众公司工作，随迁到金山后，儿子的就学问题成了他们最大的困惑。正在他们束手无策之时，沈卫荣总经理已经把孩子转学的相关手续资料递到了他们夫妇手中，解决了他们自身根本无力解决的难题。

家属的默默支持，领导的超前关怀，极大地激发了他的工作热情。他常说："我在民众公司工作已二十多年了，超过了自己在老家生活的年份。这么多年来，公司领导的培养和器重，使我从一个不谙世故的农村小孩，成长为一名企业的管理人员，我对企业怀着深深的感恩之情，公司就是我的家，我要忠诚于公司，服务于公司，奉献于公司。"

把对企业的感恩之情化作对工作的无限能量

公司给了鄢继良发挥才能的空间，让他乐在工作，并持续地在工作中成熟和成长。"滴水之恩，当涌泉相报"，他深知对企业的感恩之情不能停留在口头上，最大的回报就是努力工作、做出成绩。

一次，在解决设备故障时，鄢继良意外地被砂轮机割破左手虎口，去医院缝了五针。当时由于正值浙江南浔、青浦西部半岛商业、浙江澜山苑等项目时间吃紧，他做完缝针手术后马上返回公司，一头栽入车间，指挥、调度车间生产，终于在项目规定的时间节点内完成了制作安装任务。

还有一次，他喉咙息肉做了切除手术，医嘱噤声、静养一周。可是紧迫的生产任务使鄢继良坐不住，第二天就以微弱的发声加手势指挥生产。

今年年初，他的老家住宅翻建，家人选定了上梁吉日，按照安徽当地的风俗，长子必须到场。可是，生产任务的吃紧，时间节点的临近，他实在放心不下。于是，他几次与父母和家人打电话，做通了他们的工作，坚守岗位，按质按量地完成了生产任务。

他就是这样为了公司的工作和声誉，全然不顾自己的伤痛、疾患和家事，一心想着工作。以行动，为我们很好地诠释了爱岗敬业、无私奉献的真谛，充分展现了一名企业管理人员的翩翩风采。据粗略统计，鄢继良一年的工作时间等同于常人工作的 20 个月。

视质量为企业生存的命脉，严抓严管

多年来，民众公司为集团房产项目配套提供的各类门窗，得到了集团领导及项目公司领导的高度赞扬，也受到了业主的好评。从型材的选用、样式的设计，到使用的便捷、质量的稳定，充分展现了民众公司产品的优质品牌。公司连年获得了建筑行业"白玉兰奖"，使项目公司的满意度和市场上的美誉度不断上升。

民众公司之所以整体效益连年突破新高，正是因为公司上下遵循了"以质量为生命"的总要求，赢得了市场的好口碑，企业纳入了良性循环的轨道。其中，倾注了鄢继良既抓产量，更抓质量的一番心血。

作为生产主管，他十分注重贯彻执行公司的“质量方针”和“质量目标”，坚持所有生产制作唯质量为首，他所倡导的“自主质量管理”，经过实践检验取得了极其有效的成果。现在，每个生产工人个个都成了质量检验员。去年春节前夕，浙江绍兴澜山苑项目门窗的需求量较大，且时间紧迫。有一天天临近下班，鄢继良在巡视生产时，发现角组工位已完成的内平开扇出现松动现象，这是不易发现但后果严重的质量问题。鄢继良当即命令该操作工停止作业，并通知所有班组长汇聚现场，进行事故分析，判定事故的缘由。当晚，他召集车间质检员、各班组长，再次进行分析，找原因、提整改、明责任、定处罚，鄢继良还主动承担了管理不力的责任，并自动认罚。通过这次质量事故，车间班组长及操作工人都更加注重细节，不放过任何的质量隐患，紧紧绷住产品质量这根弦，杜绝了类似事故的再次发生。

积极进取，不断提升自己的人生目标

为了不断提高自己的工作技能和管理水平，鄢继良先后参加了各项培训，不仅考取了电工证、安全管理证、二级建造师等多项专业证书，目前还在进行工程技术等相关专业的大专深造。政治上，鄢继良遵循着一颗爱党爱国之心，于2014年正式向党组织递交了入党申请书，并先后于2014年7月和2016年4月两次参加了集团党委举办的“入党积极分子培训班”，2015年8月被集团党委列为预发展对象。今年4月29日，鄢继良开始填写集团党委发予他的《入党志愿书》，不久，他就将成为一名光荣的中共预备党员。

鄢继良，一个土生土长的农村娃，却在22年为企业无私奉献的过程中，凭着自身的坚韧和努力，为企业的发展作出了极其重要的贡献。他那份对工作的热爱、对岗位的敬重、对职业的执着、对企业的忠诚，值得我们每一个人去用心地学习。

打造“上海速度”

——记山东菏泽平土房地产有限公司总经理邵乐戎

◇ 文/图 单乃华（山东公司）

深知不断学习才能快速成长的邵乐戎，逐渐养成了良好的学习习惯，他给自己制定了“学习四部曲”。

多年历练，只为坚守最初的梦想；砥砺奋进，把自己融入集团。邵乐戎，身体力行，走在哪里，就将光明地产的文化精神带到哪里、生根在哪里、落实在哪里。

—— 题记

九十年代初，毕业于上海城市建设学院的邵乐戎，毅然决定踏入房地产行业。多年的拼搏和锻炼，他积累了知识、培养了能力、养成了良好的工作素养，为日后的发展打下了牢固“地基”。2009 年进入农房集团，新的平台、更大的舞台，让其如鱼得水。安徽池州、江苏镇江、江苏建湖三个项目的拼搏历练，使项目运作能力得到提升，他与地方关系的有效沟通和处理得到集团的认可。

在菏泽两年多的时间里，邵乐戎在集团与公司董事长的引领下，以身作则，身体力行，在欠发达的山东菏泽地区，一次次创造地区房产开发纪录，带领项目的全体职工在菏泽打造“上海速度”。

用“学习四部曲”武装自己

初到菏泽的邵乐戎，在充分了解菏泽地区的房产市场与客户的认知程度后，再加上外地的操盘经验对于菏泽有点“水土不服”，他感觉到空前的压力。作为项目的领头羊，邵乐戎意识到，自己的实际行动和学习进步关系着项目的进度与工作开展成效。他毅然放下老思路、老想法，重新开辟适应于本地的操盘思路。

深知不断学习才能快速成长的邵乐戎，逐渐养成了良好的学习习惯，他给自己制定了“学习四部曲”。首先他重点学习党的方针政策、国家法律法规和集团的文件精神，又着重学习地方的政策行情，这使他时刻保持清醒的头脑，与集团的目标保持高度一致。其次，坚持立足自身的全面发展，努力学习，履行当前岗位职责所必需的专业知识和管理理论，并且他经常找本地的工作人员与客户，向他们虚心请教本地的情况。第三，要求自己做到“关键时刻，率先垂范”，坚持深入施工现场，了解项目进展、指导安排工作，解决热点难点问题。到现场鼓励员工，激扬大家的斗志，传递给员工公司的一份关怀。第四，奉行“先做人、再做事”的原则，加强自身品德修养，严于律己、清正廉洁，创立严密的工作流程与规章，从制度上杜绝腐败现象。

认真、刻苦、谦卑、以身作则是项目工作人员对他的评价，同时这也是他工作学习的真实写照。邵乐戎就是凭借这种对自身的严格要求带动了菏泽项目的高效执行性，使项目得到快速的推进。

攻克项目开发第一个难关

邵乐戎不断弘扬光明地产的企业文化与企业精神，积极宣传“不惧困难、埋头苦干、只争朝夕、速率当先”的山东公司的企业文化。对于精神文化，邵乐戎从来不只停留在嘴上，而是以实际行动去践行。

在他进驻山东后，经过半个多月艰苦卓绝的奋战，就在 2013 年春节前，完成拆迁协议签订 420 户，占全部被征收户的 88%；搬家交钥匙 335 户，占全部被征收户的 70%、已签协议户数的 80%；拆除房屋近 300 户，累计拆除面积达 10 万多平方米。

那年是菏泽近 20 年来最寒冷的一个冬季，在项目重新启动的短短十几天里，连降三场雪，最低气温达零下 10 度。就是在这样恶劣的天气下，邵乐戎现场指挥，每天召开专题会议，对项目开展做周密的安排部署，从人员调配、设岗定责到任务落实，每一步都强化督导，突出成效，就这样，项目开发的第一个难关被攻克。

敢于创新，打造“筑亮新生活”

为了真正将集团的“筑亮新生活”企业目标落到实处，将上海的设计理念带到菏泽，邵乐戎大胆地提出将原规划中容积率 3.3 降到 2.8。容积率下降，将户型由原来的一南二北为主的户型，变成以南向和东西侧为主要采光面的户型，面积控制相对更合理。容积率下降使高层区域中形成了小区中轴线上前后两个一万平米以上的集中绿化区域，每幢高层都具有良好的均好性。二层地下

车库改为地下一层，规避了地下机械式车库在销售和办证问题及后续维护上的麻烦，并且同时降低约亿元的总投资。

合理降低容积率，营造一个舒适高档的宜居环境；调整商业布局，烘托项目周边宜商宜住的城市氛围。他征得政府部门同意，将沿人民北路约 500 米市政绿化带改造成园林式的休闲绿化廊，让菏泽市民又多了一处绿化景观。

规范运作、合法经营也是国企的社会责任。邵乐戎通过步步努力，环环相扣，将经营、规划、施工、销售等过程中的所有证照办理齐全，使证照走在项目开发节点之前，排除无证开发隐患。

让客户认可的品质才是销量

邵乐戎一直强调，“营销不是模式，更不是销量。让客户认可的品质，才是销量，这个过程才是营销。”

面对菏泽低迷房市和激烈竞争的市场，邵乐戎并不惧怕，而是积极打造品牌整体优势，不断增强市场去化能力。他紧紧围绕营销制定的市场定位，结合项目实际制定优势方案。

他调整充实营销部门力量，变“坐销”为“行销”，积极主动开拓市场，寻找新的客源，并派专人带队下机关走乡镇，保证客户占有率。

在确保原有客户群的基础上，有效地组织活动吸引更多的客户参加，不断扩大客户群。今年组织了上海风情等十几个专题销售活动，共计数千人次参加。

他还加强营销工作的领导，不断开拓新市场，每周对市场和工作进行专题研究，并亲自参加各类活动寻找机会点，而且调整广告布局，与有关单位建立稳定的客户关系，拓宽经营渠道尝试。

更进一步的是加强成本控制，对费用指标层层分解，合理运用，并加强巡查和考核，完善了营销管理制度、服务规范、服务程序，为销售增加市场份额和经济效益奠定了一定的基础，截至 2015 年 11 月底销售 466 套，销售额超过 2.1 亿元。

邵乐戎从没有为已经取得的成绩而沾沾自喜，他经常说：“我们的努力虽然带来了改观，但我们仍在路上。”他时刻保持激情、热情，不懈努力，始终坚持以身作则、身体力行。这就是邵乐戎，以实际行动在山东创造着“上海速度”。

奔跑在路上的孺子牛

——记集团人力资源部原总经理姚良鸿

◇ 文 / 图 姚绿东（集团总部）

> 他是奉献事业、永远奔跑在路上的孺子牛，“认真做事、低调做人、爱岗敬业、追求完美”是姚良鸿职业生涯的缩影，更是对他最好的注释与评价。

转型，或许是他职业生涯的缩影，从劳资科到人力资源部，他见证了我国现代人力资源的发展历程。即使过了知天命的年纪，他依然执着于默默付出，殚精竭虑而不知疲倦地奔跑在路上，如同辛勤的孺子牛，继续着未尽的旅途。可能在你不经意的那一瞬间，就已然感受到他背影的力量。

转型，始于知天命的年纪

姚良鸿，从上世纪 70 年代开始就在农场从事劳动人事管理工作，从最基层的劳资科办事员做起，通过不断潜心钻研劳动人事管理技术与劳动政策法规，和谐了农场的劳资关系，也为农场走向市场化提供了卓有成效的内部支撑。在激流涌动的下海年代，他始终坚定信念，默默耕耘着心中的事业，将企业劳资关系管理得井井有条。稳扎稳打、踏实努力的工作作风，让他不仅赢得了同事的尊重，也赢得了领导的肯定。

如果不是 2008 年一次偶然的机会，由集团下属建设公司调入集团总部担任人力资源部负责人，或许，到了知天命年纪的姚良鸿，从没有想过在职业生涯中，自己又会面临一次转型。

这次转型的确让他思考良久。当时公司正处于快速扩张阶段，面对新的机遇和挑战，如何才能管理好庞大集团的人力资源工作，如何正确定位集团人力资源部的角色与功能，如何才能快速了解业务，为业务发展提供支持……这些，都让姚良鸿在那段时间倍感压力。“既然岗位调动是组织的安排，那无论怎样的困难，都应当抱着办法总比困难多的信念去克服、去解决，这样才能不辜负组织对自己的信任”，他这样想着，也是这样做的，这让他在转型发展的角色转换中，充满了责任感与使命感。

构思，从传统到现代的演变

当时，集团上下正在经历黄金发展期，姚良鸿深刻感受到，房地产项目开发，人才资源对企业的重要性。尤其是在宏观调控日趋常态化和持续性的作用下，房地产开发的品牌建设、完善的质量体系成为企业立足市场的根本保证，这些迫切的人才需求与供给，都离不开人力资源部的统筹规划。

可姚良鸿却发现集团人力资源管理体系与集团发展要求之间存在着差距。他认为既然是集团人力资源部，就应当名副其实地在企业发展过程中发挥主动积极的人才支撑作用，而传统的劳资关系或人事管理往往扮演被动的管理角色，无法再满足企业的发展需求。现代企业人力资源管理者要从传统“守门人”的角色，转变为企业领导的策略提供者和忠实执行者，贴近业务、深入业务、了解业务、服务业务，构建更完善的人力资源管理体系。

为此，姚良鸿开始关注同行业的组织建设与人才发展，花了很多时间进行资料查阅，对集团下属单位逐个进行调研，第一时间掌握与劳动法相关的最新的文件和政策。在收集和研究了大量的资料以后，他构思出新的人力资源管理体系建设思路。他意识到，首先需建立好企业的人力资源管理制度、薪酬管理制度及绩效考核制度。薪酬管理的有效实施，能够对员工产生较强的激励作用，薪酬水平在市场上具有竞争性，是留住人才的重要因素；绩效管理是整个人力资源管理系统的核心，通过有效的绩效管理，能将集团的三年战略规划及目标分解到具体的职能部门或项目，有利于量化考核与绩效改善，绩效考核的结果还可以在人力资源管理其他各项职能中得到运用，为优秀人才脱颖而出提供良好的平台与机遇。

由于在 2014 年建立集团绩效薪酬管理体系的过程中，咨询公司对集团各方面情况了解所限，集团情况又相当复杂：有商品房开发项目，也有保障房项目；有单个项目的子公司，也有下设多个项目的事业部区域公司；有处于一线城市的项目，也有远至三四线城市的项目……要形成一个涵盖各方利益诉求的绩效管理体系是相当困难的。

咨询公司根据行业一般情况形成的方案最后无法落地，特别是如何建立集团下属事业部、房产子公司的激励体系，咨询公司更是一筹莫展。

在困难面前，姚良鸿结合集团实际情况，迎难而上、群策群力，组织相关人员反复讨论、反复修改，最终形成具有光明地产特色的考核方案。同时，他构思在管理上进行制度建设，将人事管理转化成现代人力资源管理甚至人力价值管理，从以前对基层企业松散管理转化为人力资源条线管理，从根本上加强了集团人力资源的集约化管理。重新整合集团优质资源进行重新分配，既能实现对上的战略匹配，又能突出对下的基层服务，承上启下的过程中充分发挥了集团人力资源管理的职能作用。

创新，从无到有的过程

2012 年 10 月，光明食品集团开始着手实施人力资源信息系统（E-HR），当时的农房集团成为五家试点单位之一，姚良鸿是光明食品集团所有下属单位中唯一以人力资源部门负责人身份全程参与该项目的。从项目筹备前期，他就跟随光明食品集团 E-HR 项目组听取了多家软件公司的产品介绍，同时走访纺织集团、华谊集团两家 E-HR 项目运作渐入佳境的单位。在项目招标前，他负责整理《光明食品集团人力资源信息化项目邀标需求说明书》中薪酬管理的模块需求，为明确精准需求打下了扎实的基础。

在 E-HR 项目蓝图讨论时，与东软项目组讨论最为激烈、反馈问题最多最细致的依然是姚良鸿。业务水平高、工作责任心强是东软项目组对他的评价。为了将 E-HR 真正开发设计成为具有高度信息化的管理系统，他根据日常工作需求不断完善设计方案，甚至在讨论会上拿出《劳动法》做依据，建设性地提出了很多有针对性的意见和建议。

等到 2014 年 6 月 E-HR 上线，很多人为此准备庆祝时，他却认为，项目上线依然只是试验品，只有当系统稳定运行，能满足所有日常管理需要的时候，才能算得上是成果验收。在 E-HR 推行期间，姚良鸿和所有操作专员一样参加培训，夜以继日地进行测试、练习、查漏补缺，发现系统缺陷时，认真罗列出来，及时反馈给项目组。仅仅是为了实现工资报表自动生成并打印这个功能，他就

与东软项目组进行了多次讨论，最终在项目阶段性验收前实现功能。

姚良鸿觉得，既然做了就是要做到极致，E-HR 项目不应成为政绩工程、形象工程，而应是快速发展中的光明地产实现信息化管理的基础，人力资源信息系统也不应停留在数对人头发对工资的初级管理需求，而应成为未来满足战略性人才供给与盘点的管理工具，实现人才梯队建设重要的信息支持系统。他对 E-HR 项目构建、落地实施作出了巨大贡献，并得到了光明食品集团的肯定。2015 年 1 月，光明地产荣获光明食品集团人才资本管理系统“最佳应用实践奖”。

创新，有时候或许只是一闪而过的念想，可姚良鸿将创新付诸了实践。从无到有的过程是漫长而艰辛的，少不了坚定的信念与无私的付出，他却乐此不疲。俗话说前人栽树后人乘凉，历时几年的 E-HR 项目还在不断完善，或许若干年后当系统实现全部功能的时候，所有使用系统的人依然会想起他曾为之倾注的心血。

蓄势，闪耀未来的星光

集团业务发展越来越快，人才梯队建设就成为了重点工作。姚良鸿认为，要想培养拥有高忠诚度的优秀人才，必须从学生踏入社会伊始就开始培养，由此他与校园招聘结下了不解之缘。他筹划着通过让光明地产在校园里的品牌影响力提升，来发掘和吸引优秀的应届本科生及硕士生。经过对上海多所院校的调研后，最终突破口选择了同济大学和上海大学，前者是知名建筑老八校之一，学生综合素质过硬、专业能力突出；后者的土木工程系也是上海知名院系，学生以踏实勤奋著称，两所院校的背景与资源和光明地产的定位完全相符。

在校园招聘初期，光明地产的品牌影响力不高，招聘形式也相对简单，尽管如此，还是吸引了不少学生的关注。姚良鸿认为，校园招聘要做好，就要敢于突破、尝试新模式。从 2013 年起，每年的校园招聘都是通过校园招聘宣讲会的形式，将光明地产的品牌直接面对面地推向校园。在校园里，竖起光明地产的宣传桁架，张贴着光明地产校园行的招募海报，集团人力资源部整合总部资源，邀请企业文化部、营销策划部、总工程师室、团委、组织部等相关部门为学生们做企业宣讲，组织学生们到光明地产集团总部和知名住宅项目进行参观，了解光明地产的历史，感受光明地产的企业氛围。新颖的校园招聘计划与行动，持续几年的宣传，光明地产开始受到学生们的关注。

2015 年，同济大学 200 多座位的报告厅座无虚席，很多学生甚至站着全程听完了光明地产的招聘宣讲会，收集到大量的优秀简历，整场招聘效果大大超出预期，很多学生追着姚良鸿进行咨询，姚良鸿耐心地回答了学生们一个又一个问题，原定一个半小时的招聘宣讲会，延长了一个小时才结束。望着学生们远去的背影，他累得已说不动话，但心里却是暖暖的，充满了成就感。

姚良鸿经常说：“十年树林，百年树人。”他始终坚信好苗子也需要有好的培养，为及时了解学生的工作和学习情况，他经常与学生所在单位领导联系；为了能倾听学生对集团的想法和建议，每年的往届生回访会，他必定会亲自参加。正是这样的敬业精神和榜样的力量，让光明地产在学生中赢得了良好的口碑。如今，这些经过层层筛选进入光明地产工作的大学生，在集团本部和各子公司发挥着骨干的作用，成为敢于担当的生力军。学校就业办的老师甚至主动向姚良鸿提出要进行校企合作，让更多的学生能了解光明地产、走进光明地产、服务光明地产……

他是奉献事业、永远奔跑在路上的孺子牛，“认真做事、低调做人、爱岗敬业、追求完美”是姚良鸿职业生涯的缩影，更是对他最好的注释与评价。虽然职业生涯已画上了圆满的句号，但是他对光明地产深深的感情、对集团蓬勃发展的期待，却永远不会停止。

追求品质营销的“偏执狂”

——记南宁公司副总经理徐佳

◇ 文／图　黄夏菲（南宁公司）

规划调整后的光明 · 时光集，从一个高同质化的楼盘变身为一个产品特色鲜明、客户群体清晰的楼盘。

品质是企业的生命，是企业长足发展的根本。

光明地产将“坚持为客户提供高品质的家园”作为企业的追求，身为南宁公司营销分管领导的徐佳，就是一个追求品质营销的“偏执狂”。在光明地产工作的 6 年里，他时刻把追求高品质作为准则，把品质营销贯彻在营销工作中。

正是由于他在产品设计、广告推广、客户体验等方面对品质营销的偏执追求，使得光明 · 澜湾九里项目一经面市就成为南宁市民争相追捧的热盘，使得光明地产在南宁市场树立了品质过硬的品牌形象。

同事说：“他也许是最懂产品设计的营销总管。”

在很多营销人眼中，产品设计是技术部的事情，营销部在产品设计阶段更多的是担任顾问角色——只要把市场情况和客户需求反馈给技术部就行了，至于项目规划是不是有足够的亮点、产品设计是不是足够人性化、户型配比是不是足够合理，只能“听天由命”。万一将来楼盘销售情况不佳，甚至会把一部分原因归咎为产品没设计好。

而在徐佳眼中，营销从规划定位阶段就已经开始了，营销人只有全程深入参与到产品设计工作中，才能直接把客户的真实需求渗透到产品里，才能保证产品设计的品质，才能引领市场、让客户心甘情愿地买单。

光明 · 时光集是地处南宁市老城区的一个小项目，项目周边市容面貌较为杂乱、道路状况不佳，对项目品质和提升溢价造成一定影响。虽然这个项目总销金额只有 3 亿，但是徐佳带领产品设计团队做市场调研、作案例分析，对光明 · 时光集的产品设计仍然下了不少功夫。

最初，产品设计团队参考项目所在区域楼盘主要户型，将项目规划为以 55-110 ㎡二至三房户型为主的刚需楼盘，瞄准项目周边老旧社区的居民市场。后来，因为消防规范等原因，在原有方案基础上进行的修改不得不把户型面积扩大，这就使得产品的总价大大提高，使产品失去了原有的竞争力。

眼看离规划报批的时间越来越近，摆在面前的选择似乎只有妥协。可是，“偏执狂”不愿妥协。

连续一个多星期，白天，徐佳和产品设计团队广泛搜索国内优秀同行的案例参考，反复开会讨论；晚上，到项目所在区域做客户调查。徐佳发现，光明 · 时光集周边社区房屋出租率很高，而且很大一部分租客是年轻人，同时，区域内没有一个针对年轻人的社区，不如从年轻人身上进行突破。经过与设计院以及规划管理部门的多次沟通，最终，把光明 · 时光集其中一栋楼由平层改为跃层，既符合设计规范，又控制了户型的面积，还增加了产品的趣味性。

规划调整后的光明 · 时光集，从一个高同质化的楼盘变身为一个产品特色鲜明、客户群体清晰的楼盘。营销团队的很多同事都说，在南宁市场像光明 · 时光集这样实用、有趣、总价低的户型实在不多，等开盘之后一定要买一套。

媒体说：“南宁市场上不用分销的开发商恐怕也就只有光明地产了。”

近几年，南宁市场特别是光明 · 澜湾九里所在的五象新区商品房集中放量，产品和客户同质化趋高，市场竞争非常激烈。为了在有限的客户资源中最大化地争取市场，各开发商纷纷采用低价跑量、首付分期、分销带客、电商盘客等简单、暴力的营销手段。

在大多数开发商都在想尽办法夺眼球、抢客户的时候，徐佳并没有随波逐流，而是和同事们讨论制定营销推广策略，徐佳说得最多的一句话就是：“不能因为贪图一时的业绩而影响了公司的品牌形象。”他认为，尽管这些暴力的营销手段能在短期内为项目带来一定的客户和成交，但是却扰乱了市场秩序、降低了项目和品牌在客户心中的形象，营销推广必须坚持对“美”的品质追求。他是这样想的，也是这样做的。

2015 年 9 月，光明 · 澜湾九里迎来首期交房，这对项目的实景呈现是一个很好的宣传展示机会。在网上搜一搜大多数楼盘的交房广告，除了“盛大交房”就是“即买即入住”，有没有既不流于形式又能展示项目卖点的推广方式呢？在营销例会上，团队成员经过多次讨论，仍不能提出合适的推广方案，整个会议陷入了僵局。

此时，徐佳停了下来，让大家出去泡了一杯茶，放松一下僵化的思维。然后，在轻松的氛围中，他提出可以结合时下流行的微信朋友圈进行创意，在业主的朋友圈引起一轮对小区实景照片的转发。在徐佳的启发下，广告公司设计了以“朋友入圈”为主题的报纸广告，营销团队策划了“最美九里摄影比赛”。很多业主尽管还未入住，但是为了参加这次摄影比赛，不惜专门来到项目拍摄实景照片发朋友圈——因为项目优美的景观和建筑呈现，使业主觉得很有面子。在这次推广事件中，项目的微信公众号增加了 3000 多名“粉丝”。

从 2012 年入市至今，光明 · 澜湾九里没有出过一篇以低价格吸引眼球的广告，也没有和一家分销公司合作过，项目一直以精致、优雅的形象面对市场。正是这样的项目形象，吸引到了一大批与项目定位相匹配的客户，每次开盘去化率都在 80% 以上。

客户说：“没想到你们考虑得这么周到。”

客户服务是营销流程中很重要的环节，从客户接待、售后服务到物业管理，优质的服务能给予客户舒适的营销体验，并转化为不可忽视的营销力。如果你仔细观察光明 · 澜湾九里的营销展示区，你会发现这里有很多人性化的细节设置：桌子上用玻璃台卡装裱的茶水单、洗手间的烟灰缸和嵌入式纸巾盒、铜质温馨提示标牌、园林的 24 小时灯光亮化……这些都是徐佳对高品质客户服务的要求。

在光明 · 澜湾九里的售楼部，还有一个男女分区的独特设计，这是徐佳把对客户服务的思考融入到生活中发掘到的创意。有一次，徐佳在工作闲暇之余逛购物中心，发现男性和女性的消费行为截然不同，这个现象使他陷入了深思。

男性在消费的时候更关注商品的实用性，而女性往往会先被外表吸引，再拓展开来，他们的喜好、审美、生活习惯，也具有很大的差异性。从这一层面入手，徐佳大胆地提出了“男女分区”的创新销售接待模式。这个全国首创的销售接待模式一经推出，就在市场上掀起了一阵讨论的高潮，很多同行和客户纷纷慕名到这个新颖的售楼部参观，感受专属于自己性别的销售服务。

除了在硬件设置上注重客户体验，徐佳对客户软性服务方面也同样追求品质。

在光明·澜湾九里首次开盘前的某一天，营销中心来了一位特殊的客户——有位操着浓郁上海口音的老先生，在家人的陪同下坐着轮椅到项目看房。难得遇上同乡人，徐佳很自然地上前与他攀谈起来。原来老先生早年曾有被派遣到南宁支边的经历，对南宁有着特殊的情感，现在子女已经在南宁定居，一家子为方便就近照顾老人，决定在南宁购置房产。这家人曾经是上海光明·欧风花都的业主，他们十分认可光明地产的品质，而且来到光明·澜湾九里，看到奢华大气的营销中心、错落有致的体验式园林、创新舒适的产品以及置业顾问专业亲切的服务，当下就决定买这里了。徐佳被老先生的热情感动，考虑到他行动不便，开盘选房会遇到一定困难，于是，特事特办为老先生开设“绿色通道”——提前预留一套房子，令他免去开盘拥挤之苦。这极具人情味的“通融”，获得了老先生一家的交口称赞。

在项目交房后，徐佳还运用客户思维给物业制定了一系列服务标准：主动搀扶老人、帮业主提重物、为业主接收快递、协助业主搬家等等。这些高品质的客户服务，不仅提高了入住业主对小区的满意度，也在客户中对企业品牌形成了良好的口碑传播。

“品质是维护客户忠诚度的最好保证”，无论是极具前瞻性的项目规划、人性化的产品设计，还是创新有趣的推广策略、无微不至的客户服务……

在营销工作的每个环节，徐佳始终保持着对品质营销近乎完美的苛求。在他的带领下，南宁公司营销团队将会把品质营销的理念始终不渝地贯彻到每个项目的营销工作中，收获一个又一个胜利果实。

闪耀

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
从不吝付出
却以闪耀的绩效
辉映光明地产一路走来的丰盈

在磨砺中华丽转身

——记上海海博供应链管理有限公司总经理厉家明

◇ 文 / 殷建华（原物流集团）

十年来，厉家明带领6个人的小团队出发，越过险阻，勇攀高峰，成绩可圈可点，精神可嘉。

“我现在除了出差，基本时间都在洋山、大宁、青浦三个点来回兜。”每次见到厉家明，他都是来去匆匆，“真的是停不下来。”

2006 年 3 月—2016 年 3 月，整整十年了，十年风雨历程，海博供应链板块的当家人厉家明从初入社会的毛头小伙成长为成熟稳重的男人，他所经营的企业从货代业成功转型到供应链企业，收获累累战果：2007 年上缴年利润 50 万；2015 年上缴利润 1175 万，企业经营规模和利润以每年翻番的速度快速增长。

光环背后总是隐藏着不为人知的辛劳。在这十年中他历经三次转型，在一次次困境中不仅成功脱险，更带领企业转危为安，在供应链领域开拓出了一片全新的天地。这些令人啧啧称道的成绩无不体现出他对事业的热忱，对企业的忠诚。

“老国企”里的黑马

2006 年 3 月，闸北区汽车运输场尚是一个传统的物流运输企业，以集卡运输、搬场业务、码头仓储为主营业务，刚刚被当时正在扩张发展的海博物流收购兼并。新的领导班子打算从传统物流转型，引进新人开拓国际货代业务，正是在这样的背景下，年轻的大学毕业生厉家明和他的两个同伴第一次踏入了这家老国企。回想当年，“就是鹤立鸡群的感觉”。

经过三个月的筹备，同年 6 月，闸北区汽车运输场的国际货代部正式成立，厉家明担任经理，正式运作海博国际货物运输代理有限公司。

独辟蹊径谋生路。从零起步的新公司定位于为全球性国际物流公司做配套，专做大公司配套中别人不愿做的业务。通过将这些复杂的、高要求的业务做好，来树立“牌子”。

厉家明至今还记得公司的第一单业务，那是福建冠捷显示器公司有一批产品要出口去日本。为了拿下这个单子，厉家明到福建跑了两次，经过多方洽谈，以服务和诚意打动对方，赢得了机会。但客户公司的要求十分苛刻：从订好舱提箱开始到装船，只有三天的时间。这边合同刚刚签好，那边海博国际货代的运输团队就已经出发，各个环节丝丝入扣，3 天之内保质保量完成了任务。从此，

这家公司一直是海博国际货代忠实的重要客户。

真正的经营者更在于解决问题。尽管做业务很努力，但最初几个月公司亏损额就高达 6 万。更令人意想不到的是，在一次业务往来中被人骗走了 28 万！他也曾为此内疚、自责、自我否定，同时也在苦苦追寻问题的根源所在。不久，他找到了问题的症结：公司管理粗放，为亏损和被骗埋下了隐患。针对管理问题，厉家明立刻着手建章立制，制定业务标准，严格规范流程，建立了一套客户评估到合同签订、财务评估的体系。在这些基础上，他又引进专业人才，部门效益这才得以逐步好转。

当年闸运场（不含货代公司）年收益 100 多万，而他带领的 6 个人的团队就实现了 50 万净利，他和他的小伙伴们用真实的业绩在老国企中独树一帜，令人刮目相看。

转型发展的先行者

国际货代公司一手牵着货主，一手牵着承运商（如船公司、航空公司、运输公司），是现代贸易催生的新兴行业，这也是一个市场竞争非常激烈的行业。2008 年金融危机席卷全球，国际国内贸易的货代公司首当其冲受到影响。在别人倒下之际，海博国际货代却抓住了机遇迅速转型。

这几年，海博国际货代一直在转型。2009 年 1 月，厉家明和他的团队迎来了第一个转折点：从闸运场单列，他有了更广阔的天地。这个阶段他做了两件大事：一是抓运输车队的第三方托管，二是抓保税仓储业务的摸索。在第三方托管的事情上，尽管碰到集卡车辆驾驶员集中闹事的棘手状况，但年轻的厉家明临危不惧，经过几天几夜的艰苦谈判，他和班子同志一起通过耐心说服、合理补偿，成功劝退了驾驶员，并顺利找到了第三方托管企业，轻装走上了转型的道路。

业务的转型也并非一蹴而就，而是在艰难中寻找光亮。特别是在第二个转折点来临时——2011 年海博物流将洋山保税区内的斯班赛公司划归厉家明经营。在上级公司的支持下，他们先是和全盛供应链公司合作，成立了海博全盛供应链，“这阶段属于跟人家学做生意”，厉家明跟着全盛的经营层跑业务、谈项目，一步步从不懂何为保税仓储到掌握了保税物流的每个环节。

当海博全盛供应链由于业务原因而导致撤资时，厉家明担纲海博供应链总经理，顺利接手了保税仓储业务，成功将 DHL 等业务招揽进斯班赛仓储基地，盘活了自 2006 年开始运作的洋山仓储基地，并在 2013 年一举扭亏为盈，成效显著。

在转型的路上一路狂奔。从货代行业出发，在向下游仓储、运输延伸的同时，厉家明带领团队积极向上游探索，将酒类贸易纳入发展的范围。

2013 年年底，他们瞄准西班牙马奥啤酒急于进入中国市场的契机，争取到了马奥啤酒的中国总代理权，第一次将自身的触角伸向了利润丰厚的酒类市场。在打开马奥酒类市场的过程中，厉家明亲临一线，跑经销商、谈大客户，并结识了一批酒类销售精英，熟悉了酒类贸易市场的经营规则。当2014 年年底，海博供应链一家合作的经销商因资金链断裂突然倒闭，这一次厉家明继续上演了“帽子戏法”，成功接手马奥啤酒在中国大陆东区和南区的经销商网络，打开了通往酒类经销市场的大门。

在完善的国际物流配送体系和经销商渠道的基础上，海博供应链提出了物流、贸易、金融和商业四位一体的发展战略规划，并将公司打造成进口酒类海外垂直采购进口商和国内总经销商的资源整合。目前已经开始向“商业”方向拓展，并且紧紧围绕着“物流、贸易、金融、商业”这四大模块，实现整体推进的战略目标。

近两年来，他们先后与国际知名红酒、烈酒品牌公司进行战略合作：一是与全球第一大烈酒公司帝亚吉欧（Diageo）和全球第二大葡萄酒公司的易富集团（TWE）签署了中国地区战略合作协议；二是成为了澳洲奔富（Penfolds）及其他全系列的全国电商渠道和零售渠道指定唯一进口商和经销商；三是成功成为帝亚吉欧全国 MOT 渠道配送商，并为苏荷集团、诺莱仕集团、苏格 Muse 集团进行整体酒水配送。

随着业务的发展，近期他还计划和华南、华东地区主要经销商联合开展专业进口酒水直供及品牌形象实体店项目。

将每次危机变成事业的转机，靠的正是泰山崩于前不后退的勇气和逢山开路的智慧。对于未来，厉家明充满信心，他要打造一个完整的酒水供应链系统，并正在通过脚踏实地的行动将这个梦想一步步变成现实。

领跑企业的带头人

十年来，厉家明带领 6 个人的小团队出发，越过险阻，勇攀高峰，成绩可圈可点，精神可嘉。而在近距离接触他的员工看来，厉家明最值得别人敬佩的是他那份对事业的执着之心。

执着，是成就事业的利器。说起执着，国际贸易部经理郑晔讲了一个小细节：2016 年时值公司十周年，供应链经销的商品上都打出了一个有猴状图形的新 logo，该 logo 造型生动活泼，又恰到好处地点出了“十周年”这一重要元素，色彩清新自然，一下拉近了消费者与产品的关系。“这是我们厉总亲自参与设计的”，厉家明却笑着解释，这个图案是他趴在电脑边和设计负责人一点一点抠出来的，改了好几稿才成型。

这种执着劲不仅体现在对企业品牌形象的重视上，对业务的拓展，他更是勇往直前。“每个经销商亲自跑，每个月都会去外地的经销商那里跑跑”，厉家明始终跑在市场第一线，“他经常忙得在路上啃个汉堡包”。凭着这股韧劲，厉家明对市场需求的了解始终是最早、最快的，资深经理人也对这位年轻的总经理由衷地发出了赞叹。

他的执着体现在工作中就是“逢山开路，遇水架桥”。接手保税仓库后，厉家明就抓紧学习保税仓储的业务知识，逐步与海关、自贸区等业务单位建立了广泛的联系。踏入酒类贸易领域后，厉家明端起酒杯，学习酒的产品知识，并取得了“WEST 第三级葡萄酒与烈酒认证”资格。

平时，他不喜欢呆在办公室，更多的是泡在客户单位，聊需求、交朋友，并成功挖来了资深的销售专家，进一步打开了洋酒市场，为海博物流供应链板块找到一片属于自己的蓝海。

对工作如此，对公司员工同样如此。走入厉家明所在的公司，有一个小小的企业文化角，那里记录下了厉家明和他的团队每一个精彩瞬间，这是厉家明特意交代布置的地方，也是让人最深切体会团队精气神的地方。墙上，一张张开心的脸庞，正无声地诉说着公司的过去、现在和未来。

没有比人更高的山，没有比脚更长的路。我们祝愿，在厉家明的带领下，海博物流供应链板块勇敢前行，以乘风破浪之势，在新的征途中，闯出更加广阔的天地。

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

八年法务路 一颗诚挚心

——记集团法务部副总经理吴春明

◇ 文 / 图　薛理韻（集团总部）

八年来，吴春明充分发挥了一名优秀党员的模范带头作用，他在业务能力和部门管理能力上的表现突出，并不断获得提升。

八年，对很多新入职的同事来说，是一件很久远的事，然而，对于法务部吴春明副总经理来说，却是弹指一挥间。

唯有一路踏实地行走，在集团发展壮大的历程中，镌刻着属于他的付出。

从“初生牛犊”到独当一面

八年前，吴春明在法学界初出茅庐；8 年后，作为一名资深的老党员，他总是能够在关键时刻挑起重担，积累了无数感人至深的故事。

他不畏惧任何艰难险阻，每每在遇到群体性的纠纷、遇到复杂且风险极高的案件，总能够挑起领头羊的重担，冲在第一线，带领着法务部的同仁，做好事前风险防范、事中风险控制、事后紧急救助工作，为企业的经营发展尽职尽责、保驾护航，被同事称为“从一个法学界的小牛犊，成长为法学大师”。

八年来，用“低调、沉稳、谦虚、温和”来形容他最贴切不过。他对企业、集体、事业无比忠诚，凡事总追求在工作上精益求精，积极钻研，为年轻人竖起了一面鲜红的旗帜。

为专注事业：敬业为先

八年来，吴春明充分发挥了一名优秀党员的模范带头作用，他在业务能力和部门管理能力上的表现突出，并不断获得提升。

他多次参加光明集团、市律师协会、企业法律顾问协会所组织的各类法务专题培训，还利用业余时间继续参加学习深造，不断在学习中提升自己的业务能力，并能够灵活运用所学知识，在工作实践当中做到学以致用。

这些培训非常枯燥，占据了他大量的业余时间，但吴春明不叫苦不叫累，从踏入公司的第一天起到现在足足坚持了 8 年。平时的工作当中，他始终保持着任劳任怨、踏实苦干的良好作风。

每天，总能够看到他一清早就在电脑前忙碌的身影，还要挤出时间为各个

项目公司提供法律上的指导；中午急匆匆地吃完饭，又一头扎进繁忙的工作当中；而傍晚时分，下班时间往往都超过了好久，总是最后一个才起身。每天都将工作日程排得满满的，他以自己的实际行动，低调而诚恳地，为法务部乃至全公司树立起了工作的榜样。

为企业发展：发挥所长

法务部的工作重要而繁重，也有着一定的特殊性。这其中，有常规性的工商办理事务、合同管理、协议审核起草等，也包括处理诸多集团总部及下属企业的各类案件纠纷、投诉的工作。

吴春明同时负责了企业多个重大的案件代理、纠纷处理协调的工作，在处理群体性纠纷事件中，更发挥了十分重要的协调作用，多次亲临项目现场，指导项目公司合法、合规地操作处理各项纠纷事宜，为企业规避了风险，最大限度地减少了损失。同时，认真执行领导交付的各项任务，参与各重大事项专项处理工作小组、项目审计工作小组、集团上市等工作，切实有效地维护了企业的形象。

在繁忙的工作之余，他非常注重将不同阶段房地产大形势下相关的法律、法规、政策、日常工作当中处理各类法律事务的经验进行整理汇编，认真思考，并在集团总法律顾问的领导下，负责撰写了多篇房产开发、销售、售后各个阶段应当注意事项的法律专题研究文章，供集团总部和集团下属企业的法务工作人员参考学习。法务部近几年下发的多项制度、文件、法律意见及相关的关于房地产行业法律宣传稿，也多出自他的手笔。

为共同成长：乐施援手

八年来，吴春明的服务理念不光体现在工作上，他在日常与同事、下属的接触中，也能处处为他人着想。平时总是热心地关心同事，不论谁身体略有不适，细心的他总能第一个发现，有什么困难需要他帮忙的，总是热情地施以援手。

对待部门内年轻的后辈，在工作中遇到困惑、瓶颈向他寻求帮助的，他总能无私地予以指导并提供处理建议，不厌其烦地言传身教，将自己所知所学毫无保留地贡献出来。而他对于自己，对从事法务工作以来常常加班、每年春节假日出庭代理诉讼等从来没有过怨言，总是觉得自己是一个共产党员，是一个从事房地产行业逾二十年的老同志，对于企业有着深厚的感情，能在工作中多作些贡献、多承担些工作是应该且正常不过的事。因而，他在同事中有着极好的人缘，树立起了一个非常亲切而又十分朴实的老师、尊长的高大形象。

八年来，吴春明不论在思想方面，还是在工作、学习、生活方面，都起到了良好的带头作用，树立了先进的学习榜样。

八年来，他在平凡的岗位上默默奉献，脚踏实地，不断地锻炼意志、增长才干，提升自己的精神境界，用自己的实际行动，做到了在平凡中彰显出不平凡，在平凡中彰显出一名普通法务工作者的伟大！

闪耀

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

一米八二的“绣花针”

——记溧阳公司宜兴项目总经理助理何杰华

◇ 文 / 图 程功良（溧阳公司）

> “项目要更好发展，必须利润最大化”，是他常挂在嘴边的一句话。快速去化、销售价格提升及成本控制，是项目去掉运营成本后利润最大化的重要因素。

说到“绣花针”，没有人会把它和 1.82 米的小伙子在联系一起，可是，在宜兴公司营销部，却有一位外表粗犷、对待工作却有着绣花针般细密与韧劲的年轻人，他就是何杰华。自 2015 年 2 月调任宜兴公司营销部经理以来，勤勤恳恳，以其专业的营销知识和丰富的营销经验，为宜兴项目作出了突出贡献，圆满完成光明地产集团下达的各项指标，成绩斐然。

内外兼修 绣出一片锦绣

何杰华调至宜兴后，立即进入角色，熟悉当地市场，了解购房者特性，把握项目续销情况挖掘项目优势，带领营销团队，制定精准的续销计划。

在项目续销过程中，屡次创造当地房地产销售奇迹，5 月份完成新增大定 51 套，签约 50 套，成为宜兴区域单月销售冠军。之后的 8 月份，又创造了当月新增大定 1 亿元、签约 1 亿元的佳绩，成为当月宜兴销售冠军，使光明地产集团的形象及口碑占领了宜兴房地产市场的制高点。

“项目要更好发展，必须利润最大化”，是他常挂在嘴边的一句话。快速去化、销售价格提升及成本控制，是项目去掉运营成本后利润最大化的重要因素。随着项目产品持续热销和优化，产品价格也随产品价值不断提升，甚至成交价格已比周边相似产品的成交价格高出 1500 元 / 平米。那么，如何才能做到在开源的同时还能节流？

在高效完成销售任务的同时，何杰华积极响应集团“成本控制”的战略方针，对营销推广费用支出有计划地进行管控，深入了解当地媒体通路和人情风俗、购房者生活习惯、了解信息的主要通道，在项目原有媒体推广通路基础上，认真分析总结了一套利于项目发展的推广思路和媒体通路，并果断付诸实施。在他的精细规划下，出色地实现了项目利润最大化目标：2015 年项目营销费用合同金额为 1430 万元，占目前总销售费效比的 3.2%，低于集团营销推广额 3.5% 的指标。

刚柔相济 绣出团队共赢

优秀的销售业绩除了来自严谨的销售计划外，还需要强大的团队执行力，而强大的执行力则来自有力的管理制度和管理者巧妙的管理艺术。

设资金得不到及时补充等等进行了分析，他认为在严峻的市场中，此时控制投资就显得尤为重要。

在各项管理工作中，他总是非常注重事前控制，所以在项目的方案设计阶段，他与设计院积极联系、沟通，取消了一些高成本的建设方案，如玻璃幕墙、干挂大理石等，优化房型，最大限度地增加得房率，为房屋销售增加一些卖点。

在施工图设计阶段，他和集团总师室积极联系，降低配筋率，把成本控制到最低限度，另外审核各专业设计之间的矛盾，避免了施工过程中的返工、索赔；优化了一些工艺做法，如为了更好地适应当地的市场行情和本地通常交房标准，取消了墙面批腻子饰面，将原设计采用的 PHC 管桩改为更加经济的 CFG 搅拌桩，因地下水位很低，将原设计的卷材防水改为经济型的水泥基防水。

墙体施工前，原设计中说明了墙体为两种材料，但没有具体在平面图上反映出来，造成施工不明确、预算不明确，所以在墙体施工前他自己又单独设计墙体布置图，明确了每段墙体所使用的各种砌体材料，既便于现场施工，又便于竣工结算；同时在图上反映出每个门窗洞口及消防箱的尺寸、位置、高度，对暗装的消防箱背面全部用 5cm 厚的小砖砌筑，有效地解决了防火封堵问题。

在各专业分包单位的选择方面，他更是谨慎又谨慎，在综合了之前合作的效果和新标段的多家报价之后，择优选择质量过硬、报价最低的单位；另外如人防设备和排污泵的供货单位的选择，是在网络询价、多方报价之后，选择报价最低的单位中标。

肩负使命，所以执意精进；敬业守诚，所以持续优化。他所做的一切都只是因为：他要为他的“家”节约每一分钱。

诚于做事：
发现问题总能举一反三

企业能否做强、做大，关键就看有没有过硬的质量做后盾，而这一切的前提，是做事情的诚挚心，所谓诚者，事成之。

在宿州公司，不论寒冬腊月，还是烈日当空，作为工程经理的他都会一直在施工第一线指挥这艘 45 万平方米的航母前进。

为了保证有最好的质量，他不停地穿梭于工地的各个角落，巡查每个工序的施工质量，发现局部存在的问题，他处理的可不是这个局部，而是放大到整个项目进行专项检查，将可能引发的质量问题扼杀在萌芽阶段。针对已竣工项目出现的质量问题及业主的投诉和处理结果，召开专题研讨会，制作 PPT 幻灯片，给所有参建单位一个效果明显的质量警示教育，使各参建单位更清楚地认识到质量控制的重要性和紧迫性。

诚于亲情：
也想“常回家看看”

没有人知道《常回家看看》这首歌在他的内心唱了多少遍。

繁忙的工作使这位家庭主心骨根本没有更多时间常回家看看，大部分时间都是在公司度过。他总是说，既然选择了这个行业，就要适应这个行业的特殊性。他用实际行动证明了他所说的，白天的工作实在太多，对家人的思念只能放在下班后。他坚持每晚给远在上海的亲人打个电话后才回去休息，尤其对三岁的小孙子更是惦念。

由于身边没有家人的照片，他就用手机将家里的全家福拍下来，再拿去照

相馆里打印出来放在身边，每每谈到他的小孙子，他总是笑得合不拢嘴，并且手舞足蹈地讲述小孙子的点点滴滴。

一路走来，他在自己的工作上没有任何遗憾，而对于自己的小家庭，他心中有太多的愧疚和无奈。常年扑在项目上，与家人是聚少离多，有时候节假日期间仍坚守在工地直到重要的工作做完，一年也回不了几次家，每每谈起家庭时，他湿润着眼眶说：“其实这些都是工作性质决定的，大家都是一样的，忠孝不能两全，以平和心态看待这一切吧！”

自从他参加工作以来，从南方到北方，从项目施工到项目管理，足迹踏遍了大江南北，汗水全部洒在了项目上，在任何工作岗位上，他都是兢兢业业、默默无闻地干好本职工作，没有任何怨言和懈怠。

一起工作过的领导和同事们对他艰辛的付出、不懈的努力都表示肯定，他收获了丰硕的成果：在我们宿州公司 2014 年度和 2015 年度工作期间就连续被评为集团“优秀先进个人”。

他，正用一种吃苦奉献的精神在书写着自己对企业的无限忠诚。

千淘万漉虽辛苦 吹尽狂沙始到金

——记湖北公司技术开发部员工周海明

◇ 文／图 李晓龙（湖北公司）

周海明很清楚，随着项目开发的持续推进，自己的工作任务会越来越重，未来遇到的挑战也会越来越多，但，光明地产湖北公司未来的路一定是越来越宽敞越来越灿烂的。

作为上世纪 90 年代就加入集团的老职工，周海明一直负责又累又苦的政府审批工作。他先后进入上海明智公司以及吴江公司、句容公司、池州公司等外地公司工作，为房地产的开发付出了大半辈子的精力，以其坚忍和执着，帮助企业在前进路上树起了一座座让掌声响起来的丰碑。

今天，我们走近他，感受那些彩虹背后的历练与淘漉。

千方百计，从陌生到熟悉，首战靠“磨”告捷

2013 年夏天，已经在上海深耕多年的周海明被调入刚刚成立的湖北公司，成为了光明地产进入武汉市场的第一批开拓者之一。

同样的战场，不熟悉的是工作环境，倾注的则是不断投入的热情。

当时，公司刚进入武汉这个完全陌生的城市，一切都是从零开始，连办公室都没有，所有的同事都挤在临时租赁住宅中的客厅里办公。而周海明在和政府相关部门电话沟通时连对方的武汉话都听不懂，实在没办法，就干脆跑到政府的部门去面对面地和对方沟通。凭借其多年在房产前期报批的经验，湖北公司在武汉的第一个项目的相关手续陆陆续续地办下来，公司领导也对他称赞有加。

再接再厉，从上海来的老同志以诚制胜

如同骁勇的战士驰骋在疆场，一场战斗结束了，又投入另一场战斗。周海明也是这样，刚刚忙完武汉第一个项目的工作，公司领导班子就决定让他加入湖北公司的第二个项目前期配套的工作，并协助项目团队加速工作推进。

这个项目是光明地产和武汉最大国企的第一个合作项目。他刚接手时，就发现项目手续报批工作已经严重滞后，项目 B4 地块方案协审相关工作一直无法突破，导致项目的整个报批流程停滞不前，而且，武汉市各个区的报建手续不尽相同，上一个项目的报批流程经验在这个项目上走不通。

由于是第一次接触当地区政府部门，也没有任何关系，在第一天办理过程中每个节点几乎都吃了闭门羹。当晚，他带着沮丧的心情走回宿舍，一路看到沿途高耸在建的楼宇，武汉的发展热度就像十几年前的上海，周海明回想起自己在农房走过的岁月中曾面临的各种挑战和困难，最终不都是被一一解决和克服了嘛，而他唯一的解决办法就是“认真做事、真诚待人”，他相信这个放之四海而皆准的道理在武汉也一样行得通。

从第二天开始，他天天一大早就去各个相关职能部门办公室拜访，去和相关人员沟通请教并了解整个流程，从经办员到科员到科长，甚至连大门口的保安都认识了他这个“从上海来的老同志”。相关政府部门的工作人员逐渐认可了他，有些工作人员甚至亲自带他去见他们的领导，耐心地给他指出了一条捷径。终于功夫不负有心人，在公司同事的齐心协力下，顺利地在规定期间内办理好了 B4 地块方案协审工作。

然而，挑战总是一个接一个，周海明还未从喜悦中回味过来，一个巨大的考验又摆在了大家面前——必须抢在 2014 年 4 月 1 日武汉市新的相关规范文件出台之前拿到 B4 地块的方案批准意见书和工作联系函，否则，按照新规定将直接导致四新项目的方案发生颠覆性改变，如果发生这样的事情，整个项目时间节点会严重滞后、成本会大大增加。

当他得到这个消息的时候，大脑一阵轰鸣，此时 3 月份已快过半，剩下只有两个星期多一点的时间，时间紧张到具体每一天都必须完成当日的计划节点，时间上已不能允许过程中出一丝一毫的错误。

白天，周海明和同事奔波于各个政府部门之间。晚上，各自回到公司坐下来继续商量第二天的工作方向和具体办法，相互鼓励，相互配合，加上政府部门对光明地产的认可，终于在截止日最后一天——2014 年 3 月 31 日获得了“方案批准意见书与工作联系函”。

临危受命，老胃病相伴项目的成功

进入 2015 年下半年，房地产市场已由低潮期走向回暖，全国楼市迎来政策宽松期。面对房地产市场库存压力将继续释放，部分城市或有库存不足风险的状况，集团要求后湖项目 A 地块年底前必须竣工，湖北公司将此项工作作为公司的头等重要大事。

周海明再次被委以重任，负责竣工备案工作。当他刚刚接到这个工作的时候，除了感到公司对他能力认可的喜悦之外，更多的是忐忑不安。在旁人看来，要在短短三个月之内完成竣工备案是几乎不可能完成的任务，更何况是中途接手此项工作。周海明在第一个星期里几乎没睡过好觉。

胃病这个老毛病这时也跟着一起来凑热闹，他夜里经常会惊醒过来，连远在上海的女儿和他通电话时都听得出他的疲惫。但他知道在这个关键时刻公司把这么艰巨的任务交付给他，是相信他这个老同志有能力有办法解决别人可能克服不了的困难。如果连他也退却，公司的这个任务还有谁能来完成？

在该项目分管工程副总经理的详细介绍和耐心帮助下，周海明在两天时间里列出了整个流程的各个工作步骤，给接下来的工作梳理出一个清晰的线条，也给了自己充分的信心。

在接手后的第三天，周海明经过一番波折终于拿到了此次竣工备案所需的一次性告知书，该告知书需提供 18 项不同的资料，看着上面列得密密麻麻的需要材料，他心里顿时又没了底。实际的困难比想象中还要多，他开始怀疑自己能不能完成公司委以的重任。他去政府部门咨询之后得到的答复是：由于今年房地产项目过多，市规划局今年对规划分期验收实行严格的审核制度。

这些坏消息又一次把他推入了冰窖。但是在集团里流行着一句话：办法总比困难多。他和公司其他同事开会讨论之后，决定采取“主动出击，各个击破”的方法，来办理规划分期验收的申请。周海明主动去规划局联系相关领导，反复解释项目要办理分期的原因，并同时介绍光明地产的优势等。他每天都守在市规划局的相关部门，为了得到规划局领导的签字，在他的办公室门口整整等了三天。“功夫不负有心人”，规划局领导最终被周海明的真诚所感动，同意了项目分期验收的申请。

周海明很清楚，随着项目开发的持续推进，自己的工作任务会越来越重，未来遇到的挑战也会越来越多，但他相信，光明地产湖北公司未来的路一定是越来越宽敞、越来越灿烂。

“爱管事”的“马大姐”

——记江苏东恒海鑫置业有限公司开发管理部经理宗晓赟

◇ 文／图 施昱（东恒海鑫）

> 在每个充满希望的清晨，告诉自己：只要突破，就总能遇见更好的自己！相信在光明地产这个大家庭里，像她这样的优秀青年一定会层出不穷！

作为 80 后的共产党员，宗晓赟坚持从细微处见真章，时时刻刻不忘了以共产党员的标准来严格要求自己，任劳任怨，踏实工作，做到了“一人多岗，一专多能”，以她出色的工作能力、心系群众的高尚情操和无私奉献的精神，追求着自己的人生理想，践行着自己的入党誓言，赢得了领导和同事们的称赞。

她的岗位也从技术部一名普通科员兼顾配合配套报建工作，转型为项目公司办公室主任，再到开发管理部经理。

英国著名诗人布莱克在诗作《天真的预示》中说：“一颗沙里看出一个世界，一朵野花里一座天堂……”我国古代圣人老子《道德经》同样有语：“天下大事，必成于细。”看来大家都认同细微之处见真章！虽然细节决定成败的道理人人都懂，但是真正身体力行并做出真章却并非一件易事。

宗晓赟却恰恰做到了这点，就像以前热播电视剧里的马大姐，大事小事，一心为公、为民，无论在哪个岗位上，都始终洋溢着热情，整天都是忙碌的身影。

始终把工作放在第一位

尽管在宗晓赟眼里，她做的事都是一些小事，但放大了，却是小事不小。

比如，她在担任办公室主任期间，刚好赶上办公室装修，她积极参与其中，跑前跑后，为改善员工的办公条件出力献策；在员工用餐上，也细致周到地把原来早餐只是单一的清粥，提议增设了包子、油条等丰富的早餐品种；对于生日员工，她提议当天早饭调整为生日面，为员工庆生，使大家感受到公司像家一样的温暖。作为项目办公室主任，管理现场的机会比较多，她自愿投身于样板房软装的采购等工作中，和软装工程师一起为样板房室内软装做布置。

软装工程师张利华回忆说：“记得那时正赶上一年中最热的时候，一次下着大雨，但是，样板房又急于开放，只能冒着大雨去上海采购装饰品，不但需要自己开车去，还要赶在上海下班高峰期前回来，回来后，还要再把这些装饰品一件件搬到样板房去。那时工地的路很难走，几乎都是泥泞的烂泥巴路，这会儿碰到下雨天，地上基本全是泥坑，宗晓赟二话不说就带头走进了泥坑，拎着装饰品去样板房。因为样板房地面都是大理石铺设，不能够踩脏了，还要赤

着脚搬进去。她没有任何怨言，很有耐心地将这些饰品完好无缺地搬进去并摆设好。因为心里装着公司，始终把工作放在第一位，让她做任何事情都尽职尽责。

也通过这些林林总总的小事情，让我们看到了宗晓赟心系员工、关爱员工、团结员工、关心公司发展的无私奉献精神。就像一滴海水虽然渺小，但却能反射太阳的光芒，纵使刹那间便挥发了，那一瞬的辉煌却能永存。相信在张利华心中，宗晓赟是永远值得她敬佩和学习的。

“爱管闲事”的“马大姐”

时光荏苒，短短半年，第一事业部撤销后，成立了江苏东恒海鑫公司，因工作需要，宗晓赟被调至开发管理部做经理。她已经不再是办公室编制人员了，可是，很多办公室应该做的活，她仍然会默默地关心着。

就像电视剧中的“马大姐”，只要是有助于公司和员工的，她总是热情不减。好几次，她都提出了有关食堂餐饮制作上的问题，比如咸蛋蒸肉。很少人吃肉，都只是吃咸蛋，然后肉全部是扔掉的，怪浪费的！这件事情很多人都意识到了，但是没有人会去和食堂师傅提议，只有她，想到浪费伙食了就去提议了，“顾师傅，咸蛋蒸肉这道菜以后要么不烧，要么肉少放一点。”虽然这是些不经意的小事，但是，就算这样的小事，多少人能够做到？

类似的“多管闲事”还有很多，因为都是站在公司利益的角度去考虑问题，所以，听到她的“唠叨”，大家都能善意地接受和改正。以至在公司里，无论何种选举或是考评，员工中她的分数或得票数总是最高的。我想她在公司每位员工心目中的地位是很高的，就像蚂蚁搬家一样，一步一步地积累着人缘。从小事上能够看出一个人的品质，宗晓赟就是这样用言语和行动诠释着“做好自己的工作也是一种助人”心态的人！

主动学习

“当你休息时，她可能正在奔跑”，用这句话来形容宗晓赟最恰当不过。工作中的忙碌，用心尽力，工作以外，别人休息了，她却一头钻进业务有研究和学习中。

比如大家都下班了，她还在对着电脑看昆山当地的各项规划设计规范。

问她：“下班了，你干吗还在对着电脑呀？”

她笑着：“既然担了这份职，就要尽全力把它做好，学习当地的各项新政策就是基础工作。”

为了将工作做得更好，她不断地丰富自己。在集团的支持下，还参加了同济大学的工程硕士学习。目前，各项专业知识考试均已完成，正处在最后的毕业论文阶段，初稿也已经完成。

其实，每个人心中都有一片海，自己不扬帆，没人帮你起航，久了心中就是一片死海；每个人心中都有一个梦，自己不去实现，没人替你绽放，久了心中就没了寄托；每个人心中都有一朵花，自己不浇水，没人为你芳香，久了心中就充满荒凉！人生，就是一场自己与自己的较量：让积极打败消极，让快乐打败忧郁，让勤奋打败懒惰，让坚强打败脆弱。

在每个充满希望的清晨，告诉自己：只要突破，就总能遇见更好的自己！相信在光明地产这个大家庭里，像宗晓赟这样的优秀青年一定会层出不穷！

“管理就是严肃的爱，让制度充满人情味”，这是何杰华常挂在嘴边的一句话。首先是思想上统一，让代理公司从上至下能深入理解甲乙双方合作的利益关系，让双方的目标和方向一致，完全捆绑在一起。其次，通过合理的制度约束，建立有效的奖罚制度使管控更加完善，形成甲乙双方合力，提升整个团队的执行力及战斗力。遵从以上两点，何杰华详细制定了合理的奖惩制度，使售楼处上下人员工作情绪高昂，执行力更强，顺利攻克每个阶段的销售任务，接力创造了一次又一次的销售佳绩。

在团队内部管理方面，何杰华合理划分团队人员工作范畴，帮大家各展所长，通过定期学习，提升团队工作效率；同时，给予团队人员与其他项目及集团营销部优秀人员交流的机会，帮助团队成员快速成长。刚柔相济的管理方式，让他和他的团队屡创佳绩，并多次得到集团营销部的褒奖。

做好本职工作以外，他还积极与其他部门协同作战：与财务部门制定年度月度的资金计划、进行回款任务协作；配合配套部预售证办理的前期资料搜集工作；跟进工程部、技术部销售房源工程节点的进度并给予样板房施工、户型和景观等相关的建议；配合成本部合理控制成本……这些工作的完成需要有极强的协调和沟通能力，在何杰华与各部门努力和协作之下，营销部最后创造了骄人的佳绩。

公而忘私 绣出亲情大爱

营销工作的强度很大，常常要加班加点。每逢活动推广、续销节点，何杰华总是主动舍“小家”为“大家”：放弃休息和家人团聚时间，坐镇一线。父母以前务农，身体积劳成疾，随着年纪上升，腿脚不便。妻子在奉贤区庄行镇财经中心下属单位负责财务工作，事务性工作较为繁忙。整个家里持家、照顾老人的重任都落在妻子肩上。

两个女儿，大的 11 岁读小学，小的 4 岁读幼儿园，何杰华总是“大宝小宝”挂在嘴边。在同事面前提到女儿，幸福总是洋溢在脸上。有时提到辛苦操劳的妻子和年事已高的父母埋怨，也有很多愧疚，他总是淡然一笑。

2015 年宜兴销售指标为 5 亿元，为了能顺利完成销售指标。何杰华团队抓住 5 月份的销售旺季营销节点，自 4 月 25 日起停止一切节假日的休息，奋战 3 周，保证 5 月营销工作顺利地推进。当工作部署完毕，才想起几天前妻子的叮嘱：4 月 27 日是小女儿生日，记得回家庆祝。看着已做好的工作计划，何杰华咬咬牙给妻子打了个电话，向妻子说明现阶段工作的重要性，并得到妻子的谅解。女儿听了爸爸的话后，虽然失望，但也贴心地说道：“好的，爸爸。我会乖乖在家等你的大礼物！”何杰华听后，心里一暖，也更有动力投身到工作中了。

2015 年 10 月，何杰华的母亲检查出鼻腔内有息肉发炎化脓，需尽快动手术。这时正是企业下半年冲击销售指标的关键时刻，何杰华在将所有工作梳理好的同时，也将动手术的事情安排妥当，挤出 1 天时间，连夜驾车赶回上海，陪伴母亲动完手术并整整照顾了一宿。第二天，见母亲情况好转，放心不下工作，他又一大早告别母亲，赶回宜兴。由于过于疲劳，回宜兴的高速公路上小车擦到隧道护栏、受损严重，但幸运的是何杰华身体并无大碍。不愿声张的何杰华悄悄把事情处理好，又全身心投入到忙碌的工作中。

这便是何杰华，一个身高 1.82 米的心细如发的“绣花针”、一个勇于担当的拼命三郎，一个热爱工作、热爱家庭、富有责任心、奋力拼搏在前线的优秀管理者！

吃苦奉献写忠诚

——记宿州公司工程部经理范德昌

◇　文／图　卢雨锋（宿州公司）

> 肩负使命，所以执意精进；敬业守诚，所以持续优化。他所做的一切都只是因为：他要为他的“家”节约每一分钱。

每每看到“忠诚”这个词，总会不由自主地想到范德昌经理，2013 年 1 月从集团公司调到宿州公司的他，一脸的憨厚，工作中却无不显示出独有的精干和务实。

如果说每个人都是在用言行书写着自己是什么或不是什么，那么，他在宿州这块土地上，则是用了近 1200 个日与夜，于工作、于个人，书写下了大大的“忠诚”二字。

忠于职守：同事心中的敬业模范

忠字的分解，是一个中心。

对于范德昌来说，他的一个中心就是工作，忠于岗位，尽职尽责。

一日之计在于晨，他每天总是第一个到公司，目的就是制定工作计划，把工作按照优先级顺序排个序，并查看工程图纸、梳理文件资料及现场工作部署等等，目前这已经成为公司同仁的共识。“早到现场，是为了早一些做好工作准备”，平常的话语，却以一个“早”字，让他几年如一日。

不仅如此，当同事们还在食堂吃午饭的时候，他则从工地刚回来，晚上下班后还常常能看见他办公室的灯还在亮着。租住的房子对他来说只是一个用来夜间休息的地方而已，因为大部分的时间他都用在了办公室和那个被他称为“第二个家”的工地。

在他的这种精神带动下，现在好多同好加入了“每天不仅来得早，而且走得晚的行列”，只是为了在工作中，让自己多一份安心，每天早一点做好工作的准备。

忠于使命：优化细节放大“卖点”

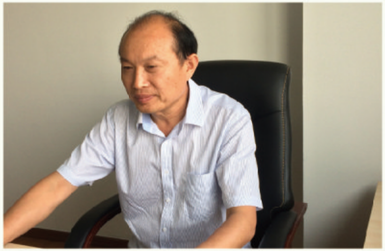
他除了对专业技术上的熟识外，还对当今房产市场不景气、销售缓慢、建

低调内敛者的“高调事儿”

——记汇航公司祝桥项目工程部经理王敦华

◇ 文 / 图 朱雁婷（汇航公司）

> 每一位工程部的人都知道，王敦华每天总是第一个到办公室，最后一个离开工地。每逢节假日，他总是让工程部的兄弟们休息，自己在工地值班。



王敦华在明白采访来意时，黝黑的两颊上即刻泛出了两道红晕，不知所措摆手道：“我有啥好采访啊，项目建设到现在，所取得成绩不在于我个人，在于大家！”这么一位低调内敛的人，却与另外 7 位同事携手并进，负责浦东新区祝桥镇江镇社区 E4-1 地块动迁安置房项目（总建筑面积 168900.39 平方米）的建设开发任务，于 2015 年荣获上海市住宅建设实事立功竞赛先进公司的荣誉。

王敦华从 1992 年开始土建施工管理工作，持有一级建造师（土建工程）执业证书。在进汇航公司之前，他先后参与了外高桥保税区动迁房、南开大厦、淮海路商业中心、周浦基地经济适用房等工程的施工管理工作，拥有丰富的现场施工管理经验。2014 年 8 月，他成为汇航公司祝桥项目工程部经理。他热爱企业、珍惜岗位，尽职尽责的态度赢得了同事们的尊重、领导的赏识。

入职当天就加入“战斗”并首战告捷

王敦华在到职的第一天，就被要求制定一套满足工期要求、发挥施工队优势的激励方案，然而，参与建设的两个施工队对他来说是完全陌生的。为此，他连续多天扎根施工队现场指挥部，向负责人了解施工队情况，整理思路，创新方法，并借鉴他以往工程施工管理中的先进经验，确立了“抓好领头羊，确保整体进度”的施工指导思想。他建议在主体结构阶段把龙马一队作为领头羊，带领东冠及龙马二队一起抢进度。在内外墙粉刷阶段，东冠一度面临主体落后的情况，他在了解情况后立刻前往东冠施工队现场，为监督施工进度、把控施工质量献计献策，最终东冠后来居上，保持了与各施工单位齐头并进的建设进度。

王敦华从公司整体利益和工程施工大局出发，把脚手架落地时间作为重要节点，确保室外配套施工及时进场。由于土建和保温涂料及防水各施工单位的密切配合，工程部组织有力，使主体工程以最快的速度达到 11 月中旬脚手架落地及外墙涂料工程的全部完成，提早完成目标任务，体现了王敦华在工程施工中严抓重点、争抢进度的工作大局观。

视质量为生命，建设民心工程

工程一开工就先审阅图纸，这是王敦华从业多年来形成的习惯。一是保证工程质量，二是他在审阅图纸的时候，可以熟悉工程施工质量的新规范、新政策。

王敦华对新材料、新技术、新工艺有着极大的兴趣和热情，常常在工人现场施工时驻足观摩学习，向现场施工的工人主动询问，了解新材料和施工方法，回到办公室也时常利用网络了解学习，他一直认为：“不学习就会被社会所淘汰。”

对市质监站等单位组织的参观观摩活动，也积极主动参与，学习优秀的施工企业的现场施工方法、管理模式 ， 学以致用，结合现场实际进行改进管理。双休日他放弃了宝贵的休息时间加强自身培训，报名参加了三维建模的培训班，这对他在日常的施工管理中也起到重要作用。

除了他本人，他同时要求土建工程师们也随时留意要学习新的规范，并敦促监理单位严格按规范进行验收。在施工过程中大到钢筋验收，小到一根焊条，他都要求监理工程师及工程部土建工程师按规范定期检验，发现问题立即整改。从小事入手抓好工程质量，确保一次成优。

以质量求生存，以信誉求发展。他说：“工程质量是人命关天的大事，我们必须保证工程优质及规范地操作，我们做的是民心工程。”由于他的严格要求和一丝不苟，保证了工程质量。

创优争先：打造市级文明工地

王敦华在项目开工最初就提出争创文明工地的要求，他分析了祝桥项目现场现状，根据参与施工的工种、人员多，管理难度大的特点，制定严谨的文明施工方案。

以工程部为龙头，敦促监理单位和施工单位抓现场文明施工、现场料具清整及各项内业管理工作。不管刮风下雨，他坚持每天早中晚各一次巡查施工现场，排摸施工进度，杜绝各种安全事故隐患，精心准备、积极认真地对待每次上级领导部门的安全检查。

在他的管理下，各参建单位始终紧绷着安全这根弦，把安全生产文明施工放在首要位置，最终祝桥项目从开工至竣工一直保持安全零事故，祝桥项目在惠南质监站日常安全文明检查中多次得到监督小组及质监站领导表扬。在上海市文明工地评选过程中，评选小组对项目现场安全文明施工给予充分肯定，目前祝桥项目 1 标段已达到市级文明工地标准。

精细核算：为企业从源头上节约成本

在施工过程中，王敦华凭借着对自己专业强烈的自信，围绕提高经济运行质量开展精细核算工作。他在施工准备阶段与汇航公司设计部及城乡设计院积极协商优化设计，从源头上降低土建造价成本；在土方开挖外运及回填土过程中提前做好土方平衡计算，尽量避免二次外运，与土方分包单位每方必争，亲自到现场进行实测实量，白天忙着工地上的协调管理工作，晚上加班与土建工程师一起计算复核土方工程量，做到精细核算；基坑开挖过程中的钢板桩及井点降水的使用时间上严格控制，将施工措施费降至最低；在主体结构及装饰阶段与施工单位及监理单位商讨合理施工方案，降低施工单位自身施工成本的同时也极大提高了施工进度。

他真正落实了汇航公司领导班子提出的“人人学经营，人人会经营”，为企业从源头上节约成本。

率先垂范：用行动来说明自己

每一个工程部的人都知道，王敦华每天总是第一个到办公室，最后一个离开工地。每逢节假日，他总是让工程部的兄弟们休息，自己在工地值班。

去年 7 月台风来临时，他冒着暴风雨积极主动地为施工单位联系安置点，并安排施工单位将民工进行有序地安置和撤离，直至 1200 多名民工全体入眠，他才回宿舍休息；夏日高温时，即便汗流浃背他仍然坚持每天去工地现场查看；进度吃紧时，他与施工单位一起想办法抓进度，有时一连几个晚上都加班至深夜。他的这种忘我的工作精神深深感动了工程部所有人员。

2015 年底，王敦华在汇航公司的拜师学艺活动中成为了朱伯均的“师父”，对于下属变徒弟这件事，他显得很谦虚，“我也没什么，大家一起共同进步吧。”简单而温馨的话语，表达了他对青年员工的疼爱与照顾。不只是朱伯均，只要有人询问他施工方面的问题，他都毫无保留地倾囊而授，不遮不掩。他不时也会“警告”那些偷懒的年轻人：“你们是企业的宝贝，但如果不认真干、不认真学，时间长了就会变得连石头也不如。”他以一名老土建人对企业的挚爱之情，细心浇灌培养企业的未来和希望。

视建筑为“值得毕生追求的事业”

歌德说过：“家庭和睦是世界上最幸福的事。”由于工作的特殊性，王敦华能留给家庭的时间少之又少，他每时每刻都需要关注着在建工程的进度、质量及现场安全，节假日期间，他仍旧留守工地现场，甚至妻儿来沪，他也抽不出时间带他们出去游玩。对此他的妻儿不但没有抱怨，反而非常理解他，并且很支持他的工作。儿子与他商量高考志愿填报时，他毫不犹豫建议儿子选择了建筑专业，在他眼里造好一栋楼、盖好一间房都是成就，是值得毕生追求的事业。

王敦华身上就是有这样的一种魅力，低调为人，高调行事。有他在的地方，大家都被带动得“拧成一股绳、劲往一处使”。

几十年如一日 心系千万家

——记录旺都物业航头区域副经理王志清的一天

◇　文 / 图　王晓娓（旺都物业）

> 王志清说，做物业工作就是要用心，只有这样，才能发现生活中一些很可能被忽视的常识性问题，也才能保一方平安。

2016 年上海高考的作文题“如何评价别人的生活”引起了热议，这个题目之于物业人可能是工作中最常见的，毕竟物业涉及了太多的家庭。用围墙围起了社会最小的细胞：家庭，少则几百户、多则几千户家庭，就形成了小区，而守护着小区安全、秩序、环境的，必是物业人。

闪耀

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

今天我要带大家一起，走进一个人的工作和生活。他是一名老党员，一位“固执”的老物业人——在小区里默默奉献了几十年，把汗水洒遍了公司管理小区的每一个角落，把经验无私分享给每一位新人，也把他的敬业精神传递给每一个认识他的人，他——就是旺都物业航头区域副经理王志清。

AM7:00 用笑脸目送业主上班

做物业工作是没有懒觉的，但凡到了七点，王志清已经早早地站在了小区的门口，在他的带动下，秩序维护员们也都井然有序各司其位，有业主进出小区时，物业工作人员们用热情的微笑和友好的示意，为业主们送去早晨的问候。遇到了熟稔的业主，王志清还会习惯地与他们打声招呼，也会聊聊家常，像多年的好友一般。

如今，在王志清管辖的区域内，无论清晨或傍晚，小区的门口和要道上，秩序维护员的微笑，是安全的象征，如同标志一样印在小区业主们的心里。

“秩序维护员好比人的脸面、小区的门面，他们的形象、礼仪，直接影响到了业主的心情。物业服务中心的人员在大门口迎宾，一句问候事情很简单，但听的人会觉得很暖心。”这是他对于细致服务的理解。

去年开始，在航头区域内秩序维护员有了新的任务：看到业主在提东西时，一定要上前帮一把、提一下，送到业主家里，这是他“服务到家”新的内容，细微的服务，将物业的服务品质和品牌渗透到小区的千家万户。

AM9:00 服务巡查及时为业主排忧解难

每天的上午，王志清总爱在小区里走走看看，他说保洁和绿化好比人的外表，保洁员工担负着小区的品位、腔调，是与业主接触最多、交流最平凡的工作人员。他在巡查的时候特别关注细节，除了主要道路旁边的门面活，他还穿过灌木丛查看情况。“马上夏天了，看不见的地方不等于闻不见，灌木里的垃圾积累得多了、臭了，直接影响业主对我们的评价。”

他要求保洁员工要把小区当成家，多为业主们操心。他总是戏称自己的员工为“操心员工”。实际上保洁员对业主也基本做到了有求必应，业主反映家里有蟑螂，保洁工就去居委会要来蟑螂药给业主，还特别关照家中有小孩的，一定要放在孩子够不到的地方；雨天打扫门洞，保洁工都用手拧干拖把打扫楼道和楼梯，再用干拖把吸干。

用心之处，也被业主们看在眼里，记在心中。

王志清说，做物业工作就是要用心，只有这样，才能发现生活中一些很可能被忽视的常识性问题，也才能保一方平安，否则，一个小纰漏，很可能就会留下大问题。

AM11:00 安全检查汛期准备

马上到中午饭点了，物业服务中心没有见到王志清，管家告知他和维修工人去巡查安全工作了。6 月份正是防汛防台准备工作的重要时期，王志清总是特别关心。

在车库门口，王志清正在清点防汛沙袋，他说这是自查，作为项目安全的第一负责人，汛期安全是重中之重，每当打雷下雨刮大风，他总是提心吊胆，这是物业人的“痛点”之一。除了防汛物资准备，他这周的任务栏里，还有小区地下车库、地下室排水系统畅通及排水设施设备的确认、小区内排水排污设施的疏通和清淤情况检查，可谓工作满满。“防范于未然远比亡羊补牢好得多，合算。”他笑着说。

对于维修工作，除了设施设备保养、安全工作外，他对于业主报修的及时率同样格外关注。他说，维修工作好比人的心脏，是物业的核心，业主报修的问题无论大小，都要想办法解决的，哪怕是换一个窗户拉手、修一下防盗门的锁，让业主充分感受到物业具有诚意的服务，就能大大减少收费的难度，还能形成口碑。

PM13:00 突如其来的冲突

物业总有忙不完的杂事、小事，但就这些事情凸显了物业工作的重要性。在物业服务中心王志清扒拉了两口面条，这个是他的午饭。突然有业主冲进了服务中心，直奔他的办公室。

管家一路小跑阻拦着业主，一路解释着工作：“先生，您违章敲墙打洞，把烟道毁了，这个非常不合适，我们停掉您家的水电，也是希望您尽快恢复原样。”业主情绪激动且伴有浓烈的酒味，完全不顾管家的阻挡，王志清被业主死死抓住，现场有些混乱。直到 110 来了，业主总算放开了他。通过警察介入和物业服务中心工作人员耐心的劝解，业主认识到错误，忙向王志清道歉。王志清说：“物业有物业的工作，我们得维护大部分业主居住的安全和外立面的美观，希望你能理解，我们物业与所有的业主都是朋友。”

一笑泯恩仇，痛快！

在王志清这里，这样的事情很多：装修集中期，业主总以为自家房子敲墙打洞关物业何事，误会物业的工作；入住后，有些业主会认为交了物业费，有事就找物业。但是王志清要求物业服务中心的管家们，不管业主是何问题，必须微笑以待用心倾听，他说事情总有因果，只有耐心与诚信地对待业主，才会赢得业主的体谅和满意。

PM17:00 一本记事本的故事

忙忙碌碌的一天，总算有些许时刻属于王志清自己。在他的办公桌上有一个小本子，看着应该经常记录翻阅，已经有些旧了。这是他的物业记事本，除了重要事情记录外，还有他随手记下的经验。

征得他的同意，翻看了他的办公笔记。在他管辖的区域里，处理了大大小小的违章几十起，上报城管联合执法十余次，保证了航头 6 个项目环境的有序和外立面的美观。航头6个项目多次接待了各方参观 市房地局、市房屋办公室、外省市房地局、航头镇有关单位，大大小小的参观有十几次。这是光明地产在航头保障房项目的荣誉，也是对旺都物业服务的肯定。

社区，是构成城市规模化发展的一个细胞和重要组成部分，而他们，正是这些组成部分的管家。都说家家有本难念的经，对于有着成百上千户家庭的社区来说，要面对的人和事，更是错综复杂，然而，王志清总有他的办法，总能在繁杂而又重复的日常工作中理出个头绪来。从他身上，你能感受到作为一名物业人的责任，一名党员的担当。

于细微处见风采，于细微处见大爱，在王志清领导下，航头区域的物业服务工作获得了多项荣誉，市物协“建设先锋示范窗口”、“浦东新区优秀服务窗口”、“航头镇优秀卫生小区”等，一张张证书诠释了他和他物业团队的努力，也见证了光明地产为社会和谐稳定所作出的努力和贡献。

东海之滨闪亮的浪花

——记建设公司舟山褐石公元项目经理匡圣平

◇ 文 / 图　黄 涛（建设公司）

> 他要求项目部相关人员注重业务水平的提高和理论知识的提升，亲自编写讲义教案，对项目部进行岗位技能的培训，努力提高各级人员的管理水平与技术水平。

在东海之滨，有一块璀璨的明珠，其形如舟楫，故名舟山。光明地产海派风于 2014 年刮入这片陆域面积只有 1440 平方公里的东海鱼仓，上海农工商建设发展有限公司接集团神圣的使命去这个“海中洲”上筑一个光明地产的丰碑。

舟山项目是公司第一次涉足浙江区域，全新的工作环境、全新的人脉关系、全新的管理团队，可以预见必然困难重重。经建设公司领导层几经斟酌，决定由招入公司不久的匡圣平担任舟山临港新城褐石公元项目的项目经理。对于初来乍到的匡圣平来说，这份工作是领导的信任和期望，诚然也充满了压力。匡圣平化压力为动力，如同一朵激扬的浪花，用热情拥抱这块土地，蓄力而起，一路唱响奔涌的长歌。

抓管理：人马未动，粮草先行

踏上舟山这片土地，面对全新的工作环境及施工环境，匡圣平一面配合公司相关部门做好工程开工前期与业主方的协调沟通及开工前期的施工准备，一面在较短的时间内熟悉了解舟山当地要求，与相关部门建立工作联系。

在人手紧张的情况下，白天忙现场施工，晚上准备开工资料，配合业主尽快拿到工程开工所需的施工许可证，并准备好开工需要的生活区、办公区及临时用水、用电等工作，做到人马未动，粮草先行，尽量让工程得以顺利开工、项目早日得以运转。

整个项目部团队来自五湖四海，大部分同事之间都是第一次合作，磨合期间很多事都需要匡圣平亲力亲为，以最快时间让这个团队步入正轨，高能高效地运转。

他以整个工程一盘棋的高度安排具体事项，各项工作提前谋划、提早准备、提前落实，同时，注重自己对现场状态第一手情况的收集，发现问题，及时采取针对措施。几乎每个下午，他都会自行检查和抽查，只有这样，才会觉得踏实一些。

项目部还建立了微信工作群，发现的问题立即在群里公布，抓紧落实相关人员整改，整个现场的安全生产始终处于可控范围内。在加强管理的同时，他

也在安全设施的投入方面舍得花钱。工地开工之始，就按安全用电规定配置标准的施工电箱，生活区按照消防及安全规定搭建活动板房及场地布置，整个施工过程安全可控，秩序井然，场地整洁卫生。

他以工地为家，虽无“大禹治水”那么夸张，但也有“三过家门而不入”的精神。他主动放弃假日休息，每次因公务回公司，也是来去匆匆 ，从来不肯多花两个小时驱车回泰兴的“小家”看看父母、孩子。用他的话说：“不是自己不想回家，而是实在放心不下舟山项目，不敢也不能允许因为自己一丝一毫的疏忽而导致舟山项目出一点的差错，辜负公司对自己的期望。”

2015 年 7 月，舟山遭遇了特大台风，这对工程的安全、质量、进度是一个严峻的挑战。匡圣平抱着“安全第一、以人为本”的方针，一边积极配合舟山安监部门的统一部署，一边提早做出应对措施，按照预案要求，对现场安全隐患排查整改、加固处理、生活区的人员紧急撤离、安置点管理、回迁工作、复工检查等方面布置得有条不紊，将台风损失降到最低。

在这期间，作为防汛防台小组组长的匡圣平身披雨衣、头戴安全帽，在暴风雨的黑夜里，每个点、每条线都详细核实、推敲，确保万无一失。由于项目部在防台抗台中组织有力，秩序良好，得到有关部门的表扬。

从 2014 年 12 月 4 日基础挖土施工以来，经过整整一年的时间，如今已经脚手架、塔吊拆除，室内已基本达到工程初验的要求，基本满足业主方的进度要求。

抓质量：明确要求 全员推进

安全是建筑施工的工作重点，本着“安全第一，预防为主”的安全管理方针，匡圣平始终将安全意识灌输到每个员工的日常工作之中，既注重内部资料的完善，更注重现场实际情况的管理；既注重常见易见部位的安全管控，又在细微处加强监督，要求项目部各级人员都要负起安全管理的职责。

他组织项目部全体人员认真学习图纸，分析工程的重点与难点，所提交的施工方案要有针对性和可操作性，主要把工程防渗防裂工作作为本工程重点攻克的对象。

针对现在工人业务水平良莠不齐，为适应新型管理模式下的质量管理，他摸索质量管理路子，将质量管理纳入到合同管理中，明确质量要求，细化奖罚措施。

针对建筑施工的常见通病，他特别注重与有关班组和管理人员的沟通，取得统一意见后形成书面的施工技术要领，从施工的角度考虑通病的防治工作。

匡圣平还将自己学到的理论知识和二十多年的施工经验相融合，努力将自己锻造成全方位的管理者。

空余时间学习预算软件等操作，做到预算与施工相配合，任何事情事前调研到位，过程监控有根据，事后结算有依据，并不定期组织项目部利用晚上时间学习图纸、规范、验收标准，尽量在施工过程中不发生“三违”的操作，减少返工现象。

他要求项目部相关人员注重业务水平的提高和理论知识的提升。他亲自编写讲义教案，对项目部进行岗位技能的培训，努力提高各级人员的管理水平与技术水平。目前，项目部有三人次参加项目经理考试，一人参加注册安全师的培训。他以老带新，让刚走上工作岗位的新人得以锻炼提升，能够独立开展工作，推进安全和高质量生产，实现全员上台阶。

抓成本：把钱花在刀刃上

主持日常施工生产外，匡圣平还把为公司当好家作为分内工作。他认真把控成本，把成本的构成细化到每个环节，做到该用的必用，能少用的尽量少用乃至不用，把钱花在刀刃上。在合同谈判过程中，坚持以施工预算为指导原则，根据市场规律办事。

比如在防水价格谈判中，他坚持多家比较，背靠背报价，择优低价录用。材料的采购坚持“货比三家”，宁可多跑几家市场，多询问几个厂家，综合比较，选择性价比高的供应商。在施工中根据预算计划控制主要材料的用量，设立材料预警机制，对超用材料分析原因、找出症结所在，为后续竣工结算做好准备。

由于工程所处外地，项目经理需要决策的地方比较多，对外交往频繁，需要用钱的地方比较多。他在工作中注意对外交往的尺度，工程发包、材料发包坚持公平、公正，管理中既保持严格又不故意设置关卡，多次拒绝有关单位及个人的吃请送礼，保持廉洁工作作风。

匡圣平结合自身的施工管理经验与学识，带领项目部员工面对种种困难，披荆斩棘，成功开拓了一处新的疆域，使舟山项目部如一簇闪亮的浪花、一杆有劲的船桨、一面执着的风帆，载着梦想，驶向远方。

做一名攻守兼备的“清道夫”

——记华都公司池州项目总经理张鸿庆

◇ 文 / 图　曹元佳（华都公司）

> 他说：“做事，就要坚持，凭着老同志的一股韧劲，努力去办好每一件事。”现在，他正凭着这信念，在池州项目站好下一班岗。

“这是我的新工作岗位，池州动车站对面 10 分钟步行……商业街英伦天地，房屋造型不错吧……我们正在招商引资！”2016 年新年刚过，张鸿庆踌躇满志地奔赴了他新的工作岗位——池州项目总经理。迎接他的将是池州项目剩余的 5 万多方的商业租售、项目公司收尾协调工作。被同事称为“攻守兼备的清道夫”的张鸿庆，通过朋友圈向大家宣告：“这将是我努力攻克的新目标。”