

开

拓

者

之

歌

——记陕西省劳动模范、长庆建设工程有限公司总经理凌心强

2003年10月1日上午,雨后的靖边碧空如洗,秋日金色的阳光让红色拱门、蓝色主席台以及彩旗、气球装点得会场分外醒目。10时18分,随着原集团公司总经理马富才一声令下:“‘西气东输’东段靖边——上海开始进气!”浸透着数万长庆石油儿女心血与汗水、倾注着无限深情与企盼的“长庆先锋气”开始从广袤的大漠深处,通过位于长庆气田的靖边压气站源源不断地奔向大上海,长庆建设工程有限公司总经理凌心强,作为西气东输参战单位的代表站在主席台上,充满了激动与喜悦。他久久地凝望着台下那些晒黑了、累瘦了的一线将士,想到他们在荒原戈壁奋战的近千个日日夜夜,想到长庆建工这些年来走过的风雨历程,眼眶不由得湿润了……

**他以现代企业家的胆识和气魄
统揽全局成功地抓住了发展机遇
为长庆建工赢得了一张珍贵的“入场券”**

干任何事情,不但要靠决心和信心,更重要的是要靠实力和能力,机遇只属于有所准备、敢于知难而上和盯住目标决不放弃的人。1996年4月,时任油建处副总经理的凌心强带着全处2487名职工的重托,连夜赶赴北京,“闯”进北京油气公司主管领导的办公室,为没有任何大口径管道施工业绩的油建争取参与陕京输气管道工程建设的“入场券”时,正是抱定了这样的信念。在汇报完油建人为投标所做的艰苦细致的准备工作后,他斩钉截铁地说:“只要你们能给我们一个机会,我们油建人将还你们一个奇迹!”勇气和诚心终于打动了北京油气公司和陕京输气管道项目部的领导,让油建从管道局一公司名下分包了40公里的陕京输气管道施工任务,并于1996年5月底通过了上线焊工资格审查,同年6月27日,负责长庆油建陕京工程项目的凌心强带领首批参战人员急奔靖边一线,正式迈出了长庆油建参与社会市场的第一步。

凌心强没有食言,他带领职工凭借骄人的业绩和突出的表现,获得了“东学大庆,西学长庆”和“陕京线上崛起的管道新军”的赞誉,真正兑现了“还世人一个奇迹”的庄严承诺。从参与陕京第一条大口径天然气输气管道工程开始,油建处一鼓作气,短短7年当中,又先后承建了以输送天然气为主的靖西、陕宁、涩宁兰、长呼、长庆第二净化厂Φ660管线、气田集气干线、西气东输等输气管道工程;承建了以输送油为主的苏丹原油外输管道、靖咸、靖惠输油管道、兰成渝成品油管道等输油管道工程,近7年中,累计完成大口径管道总长度800多公里,工作区域涉及陕、甘、内蒙等西北各地及苏丹国。

新世纪的第一个春天,党中央、国务院做出了一项造福当代人民的重大决策:建设西起新疆轮南,东至上海白鹤镇,全长4000公里,设计年输气量120亿立方米,投资总额约1400多亿元的钢铁巨龙——西气东输管道工程。英荷皇家壳牌公司、俄罗斯天然气工业股份公司、埃克森美孚石油公司等世界知名公司闻讯前来,积极寻求与中国的合作。

国内的一些石油工程建设劲旅,也都把目光瞄准在这项工程上。凌心强与长庆建工的领导层敏锐地认识到了这一信息的重要性:参与这项工程,不但可以得到与全国石油建设工程劲旅同台竞技的机会,进一步掌握国际施工惯例,学到一些先进的施工技术和管理经验,更重要的是能够创造更多的施工业绩,增强企业核心竞争力,对企业的发展产生重大而深远的影响。必须抓住这个难得的机遇!

西气东输工程的招投标,牵动着长庆人的心。勘探局成立了招投标领导小组。凌心强多次召开专题会议研究招投标事宜,三番五次去北京、上海、廊坊联系、协调解决有关问题,同时建立了焊工培训基地,组织150多名职工用长达半年时间开办半自动、全自动、STT气体保护焊适应性培训,聘请管道局焊接专家、英国焊接工程师讲解焊接技术。仅从宝鸡石油钢管厂购买专用于培训的管材就达90多吨,投入的培训材料费就支出了200多万元。

市场给建工人提供了一次难得的机遇,建工人又一次还了世人一个奇迹。2002年和2003年,长庆建工接连中标“西气东输”14标段和13标段134公里管道的施工任务。凌心强组建了一支平均年龄仅为28.7岁的精干高效的职工队伍,选派总工程师郝世英亲自担任项目经理,赋予他们做强管道队伍,占领技术制高点,实现赢利最大化,

扩大市场占有率四大使命。职工们没有辜负他的期望,像他几年前一样,又一次使“长庆建工”的旗帜,在“西气东输”八千里战线上高高飘扬,打了一个又一个漂亮仗。

挂靠管道局一公司名下分包陕京工程40公里管线到最终独立承建西气东输管道13、14标段134公里管道施工任务,长庆建工经过了7年摔打,从零打碎敲、小打小闹到渐成“气候”、做专做强,积累了大口径管道施工的丰富经验,提升了施工业绩;锻炼和造就了一支过硬的管道施工队伍;熟悉和掌握了大口径管道施工的核心技术,并形成了一整套有别于其他兄弟单位在管道施工中的基本经验。

谈到公司近7年来参与大口径管道建设的历程,凌心强深有感触:“企业的品牌,要靠我们用超前的理念来打造,别人干不了的,我们能干;别人能干的,我们要干得更好。”

这,就是企业家的远见卓识。



长庆建工总经理凌心强(左一)在宁夏中南部高速公路工地检查指导工作

**他以管理者的战略眼光
设计出一条以管理促发展的路子
使长庆建工驶入高速发展的快车道**

“对生活始终充满热情,对事业始终充满信心。”凌心强前进的每一步,都反复验证着他的人生信条,矢志不渝地去追求着永恒的事业。他明白,只有事业上的成功,才能给社会,给职工带来最具实际意义的好处。

2000年6月,凌心强被调至原长庆筑路工程总公司担任总经理。当时的筑路已没有了昔日修筑“沙漠第一路”时的辉煌,市场工作量严重不足,职工待遇无法落实,各类设备老旧破损,企业自我发展的能力十分微弱。更令人心焦的是人心涣散,职工纷纷调离。

面对困境,凌心强没有退缩,他的人生字典里没有“畏惧”二字,从基层普通工人一步步成长为一名领导干部,他最想听到下面的声音。因而,他并不急于提出什么“高招”,而是马不停蹄地奔波在各个单位和项目工地,调查了解情况,倾听职工的心声,思考着让筑路摆脱困境的良策。他首先在用人机制上做文章,在组建四、五分公司时,首次将5名30岁左右的年轻干部推上了正副科级领导岗位,2001年又一次将19名平均年龄33岁,既有理论知识又有实践经验的年轻干部推到了正副科级岗位上挑重担,为企业注入了生机和活力。

与此同时,他四面出击联络感情,追踪信息,开拓市场,跑遍了陕、甘、宁、内蒙、新等各大省市自治区,凭借筑路公司在新疆的良好信誉,2000年率先中标塔里木沙漠公路、和田电站供气管线伴行公路等工程,破解了企业等米下锅的窘境。2001年伊始,他做出了全年成本持平并略有赢余,经济效益大有改观的承诺,在深化内部改革的同时,市场开发取得重大突破:先后中标了咸阳“世纪大道”、陕南洛洪公路、咸阳渭红公路等工程,上半年就已落实了1.8亿元的工作量,为年底实现扭亏为盈奠定了坚实的基础。

2001年8月8日,是凌心强生命中一个难以忘怀的日子。就在这一天,同属建筑施工企业的长庆油建处和筑路工程总公司实现了整合重组,长庆建设工程有限公司正式成立。作为公司的总经理,凌心强对这个新生儿的诞生感到喜悦的同时,内心深处则是沉甸甸的责任。整合重组并不是简单的1+1,要在短时间内实现两大企业的融合,培育具有国内、国际竞争能力的大公司,在市场竞争中永远立于不败之地,并不是一件容易的事。

凌心强和班子成员广泛征求各方面的意见和建议,确定了“外树形象抓市场,内转机制抓管理”的发展战略,

并创造性的提出了坚持理念、机制、管理、科技、制度五个创新;达到思想、文化、工作、制度、机构五个融合;培育石油化工、道路桥梁、长输管道、市政公用、大型土石方工程五大支柱产业;争创“队伍、技术、装备、质量、服务”五个一流的“四个五”发展思路。

接着,他把精力更多的放在市场开发上。面对油田内外市场僧多粥少,竞争残酷的现状,他与班子成员一起确立了“稳固油田市场,拓展国内市场,跻身国际市场”的市场竞争策略,抽调文化素质高、业务能力好、公关水平强的人员组成市场开发部,集市场调研开发、工程概预算、招投标管理、公共关系于一体,从组织机构上保证了市场开发工作的需求。他要求每个班子成员按区域分开包干,齐抓共管,并以此为契机,建立了一整套全新高效的市场开发运作体系,使市场开发工作步入了良性循环的轨道。

有市场并不等于就有效益,凌心强又进一步在管理上下功夫。他根据管理模式进一步优化的实际,将经济责任制的总原则由过去的“利润包干”改为“成本包干”,由基层上缴利润变为标后预算分解包干、现场直接成本包干后总公司预留利润,使经营工作由被动转向了主动,由“事后验尸”变为计划控制,健全完善了责、权、利相统一的指标考核体系,抓好经营责任制的签订,为“三位一体”为主线的成本动态控制体系提供了有力支撑。同时,加强财务检查和调研工作,分季度对各单位的经营管理工作进行集中“会诊”,做到深入分析,对症下药,发现问题及时处理,堵塞了管理漏洞,确保了效益的提高。

四年来,凌心强和班子成员从实际出发,以科学的发展观不断创新经营理念,更新发展思路,使建工的发展道路更加健康协调,取得了丰硕成果:市场开发的“量”每年以2个亿的速度递增,由2001年的6亿元上升到2004年的11亿元,市场区域覆盖陕、甘、宁、内蒙、青、新、晋七省区,涵盖了高等级公路建设、大口径管道建设、高技术含量的装置建设等施工领域,施工产值每年以两亿元的速度递增,企业实现了跨越式发展,职工收入大幅增长,获得了更多的实惠。

**他以开拓者的全新思维
高瞻远瞩勾画出未来发展的宏伟蓝图
让长庆建工这只巨鹰飞翔得更高更远**

长庆建工的职工们都说:“没有凌总,就没有我们今天的好日子。”而凌心强却十分反对“贪天之功据为己有”。他说:“建工这几年能取得一些成绩,靠的是勘探局领导的正确决策和大力支持,靠的是建工一班人和广大职工的团结奋斗。我和那些一直在艰苦环境中创造奇迹的职工们比起来,实在是太微不足道了。”



凌心强(右一)在人民大会堂召开的西气东输表彰会上同获奖代表及个人亲切交谈

作为一个管理者,凌心强心里除了工作,装得最多的就是职工的大事小事。长庆建工施工区域广、队伍高度分散,条件异常艰苦,如何才能让职工的智能才智、职工的主动性得到自觉的张扬和充分的发挥,培养出一支能适应市场经济发展的队伍?凌心强和班子成员确定了“尊重人才、崇尚实干、鼓励创新、奖惩分明”的人才理念,大力实施文化管理和人本管理,真真切切尊重人、培养人、挖掘人、重用人、用政策激励人,用思想引导人,政治上关心人,荣誉上爱护人,设法为职工提供一切成才的机会,全力排除他们的后顾之忧,使职工能自觉地在岗位上发挥光和热。

公司坚持每年召开一次职工代表大会,每季召开一次工作会,每月召开一次领导碰头会,对企业发展的重大决策和涉及员工利益的重大事项,都提交有关会议集体讨论通过。对项目的重大事项,诸如工程分包、外雇车辆等实行民主决策和民主监督,增加工程项目的透明度,增强员工的归属感和认同感。同时公开项目财务,做到每项开支职工明白、领导清白,项目的凝聚力和向心力大大加强,员工以项目为家,精打细算,严控成本,实现了企业、职工双赢互惠。

流动企业,在外施工在所难免。而长庆建工人出行却不从孤寡。员工出征,公司敲锣打鼓,举行热烈的欢送仪式。项目开工,举行隆重的开工典礼。进入施工黄金季节,公司领导、有关部门组织文化小分队前往工地看望慰问。职工在外施工顾不上搬家,公司出面组织搬家公司替职工搬家。员工凯旋,领导亲自为其

接风洗尘。每年“七·一”,到一线给党员过政治生日,为新党员举行入党宣誓仪式。并在重点工程中开展“一个党员一面旗,党员奉献在岗位”劳动竞赛活动,共产党员佩带胸牌,自觉接受群众监督,涌现出了许富强等一批优秀共产党员。坚持“以人为本”,尊重职工、关爱职工,修建文化广场、建设花园式住宅小区、开展寓教于乐的文娱活动,在潜移默化中陶冶职工情操。对进入项目的员工,统一进行体检,提供合理膳食,注重营养搭配,提高员工生活质量。在施工现场,加强HSE管理,提前分析风险源、采取布点预防措施,每个作业面都配备了HSE监督员,随时检查HSE管理,做到零事故,有效地保障了员工的安全和身心健康。

对建筑施工企业来说,工程质量就是企业的生命。而质量的优劣取决于项目的管理水平,取决于员工的质量意识和业务素质。在这一理念和认识的支配下,长庆建工以德育人,强化员工的诚信意识,以诚信对待业主、以诚信感动业主,做到“干一项工程,建一个精品,树一块牌子,拓一方市场,交一批朋友”。为了创建精品工程,公司将安全生产、工程质量实行兼管分立,对新上岗的专、兼职质量安全监督员进行专业知识、现场管理培训,强化施工作业质量管理的过程控制,在全公司16个基层单位、5个项目部共成立质量安全监督领导小组21个,配备专职质量安全监督员21人,明确兼职质量安全监督员78人。从组织机构和人员上为进一步深化质量管理,打造诚信文化奠定了坚实的基础。

企业的品牌靠业绩来支撑,靠文化来提升,靠员工来打造。几年来,公司员工凭借过硬的技术和良好的信誉,在各个项目中冲锋陷阵,攻克一个“堡垒”,打赢了一场场漂亮的攻坚战,在天山南北,雪域高原,黄河岸边,长城内外,内蒙古大草原,建造了一个个精品工程,创造了骄人的业绩,树起了长庆建工的品牌……

四年来,公司在完成油气田关联交易市场建设任务的同时,参与投标社会项目190多个,中标承揽项目64个,中标总价超过30亿元。公司在实现跨越式发展的同时,也获得了“全国用户满意施工企业”、“全国重合同、守信用企业”、“全国精神文明建设先进单位”、“西气东输工程先进单位”等多项荣誉。面对成功,凌心强,这位长庆建工的掌舵人,从来没有沾沾自喜过,他思考得最多的是长庆建工的将来。他看到,目前国内外管道建设市场竞争激烈,形势非常严峻。管道建设施工队伍已明显由数量扩张型向质量增长型转变,管道专业施工实行区域分割、行业垄断、内部保护,限制和禁止非专业施工队伍涉足管道施工建设,对长庆建工的发展极为不利。

面对如此严峻的挑战,应该如何应对?凌心强通过长庆建工几年来的发展意识到:没有战略的企业,就像流浪汉一样无家可归。企业要发展,就必须冷静分析内部和外部环境,站在战略的高度,大力实施战略管理,把企业发展的牵引力和推动力定位在加快发展,做大做强上。他提出,长庆建工将继续推行战略管理,在产业的定位、资质管理、市场结构、产权结构、产业结构等方面继续进行调整,同时加大改革改制和国际市场开发的力度,突出管理增效,提高发展质量,为持续健康发展奠定基础。

谈到建工的将来,凌心强满怀信心地绘制出了关乎长庆建工生存与发展的蓝图:2005年,年落实并完成施工产值10亿元以上,年实现内部利润3000万元以上,市场领域、施工区域不断扩大,五大支柱产业协调发展,力争在国际市场上有所突破;2008年,年落实并完成施工产值15亿元以上,年实现内部利润6000

万元以上,在五大支柱产业协调发展的同时,开辟新的经济增长点,国际市场工作量在企业施工产值中占有一定比例。

回顾过去,创业艰难百战多;展望未来,豪情壮志冲云天。凌心强信心百倍,意气风发,决心带领职工勇攀高峰,他深信:无限风光在险峰,只要勇于攀登,就能看到最新最美的风景。

文/练鹏飞 程正才 黄雁 图/杨宽新



凌心强去职工家中看望全国劳动模范刘琪