



# 精工英雄汇

## 钢架下的胆识与智慧

记“2011年精工钢构集团—最佳营销管理奖”获得者陈志江

文 华南事业部 陈询贤

他带领团队北战南征,披荆斩棘,从非科班出身的项目经理蜕变为运筹帷幄的公司副总,从单项目的商务谈判到华南片区的遍地开花;他的过人睿智和胆识,使得每次交锋的对手印象深刻,他的深谋远虑和卓见,使得他的团队不断发展和壮大。他就是国内业务总部副总经理,“2011年精工钢构集团—最佳营销管理奖”获得者——陈志江。

北上

青岛,一座历史文化名城渴望腾飞,青岛流亭机场应运而生。这里,他在修饰青岛起飞的翅膀,这里,他也在修建事业起飞的跑道。该工程大跨度曲面屋盖钢结构安装过程中,采用整体高空曲线滑移综合施工技术,确保了安全和质量,大大缩短了工期,填补了高空曲线滑移的空白,取得了显著的技术经济效益,形成了一套滑移施工的新技术,完善了大跨度钢结构安装的施工技术和工艺。经过一年多的攻坚克难,风

雨过后终见彩虹,2003年该工程顺利竣工,更取得了国家钢结构金奖、鲁班奖的骄人成绩。

他整理行装继续北上,来到十三朝古都—西安,开始建设西安海汇西部机电商务中心工程。作为西安第一栋高层钢结构建筑,该工程样式新颖,结构独特,工期紧,构件多,单重大,雕琢着这支风雨兼行的队伍,磨练出一批能当一面、作风硬朗的优秀人才,该工程也获得国家钢结构金奖。

胜利不止,而他的脚步不息。2005年,北京国家图书馆二期工程,采用了万吨大跨度巨型钢桁架新型结构体系,并一次性整体提升安装,创造了当时新的世界记录,且该工程取得了国家钢结构金奖;2006年,国家体育馆钢结构工程,呈扇形波浪曲线的钢屋架运用高空拼装、逐层累积滑移的施工方法,打造了国内空间跨度最大的双向张弦屋架结构体系,工程获得国家钢结构金奖,而团队荣膺“全国工程建设优秀质量管理小组称号”;同年的大连期货工

程,2007年北京新国展展览中心工程、南京会议展览中心钢结构工程二标段工程……,累累硕果,不胜枚举。

他常说,“九十九度加一度,水就开了”,就是这么一度,他的北上生涯,成绩斐然;也就是这么一度,他需要付出很大的努力。为了给公司争取更大利益,他会夜不能寐,筹划万全之策;他会拍案叫板,只要一有希望绝不放弃;他会争分夺秒,“挪用”陪伴家人的时间……

南下

随着公司业绩的不断提升,公司调整了战略布局。为此,他的脚步向中国南部迈进。2008年,由于华南事业部人事变动,陈志江调任华南事业部任副总经理,接手公司在华南区域的项目运营管理及营销管理工作。作为营销团队的带头人,他的压力是巨大的,进一步开拓华南市场对陈志江来说既是职责也是挑战。众所周知,作为改革开放前沿阵地的华南地区,机会与挑战无处不在,一

直乃为各路兵家的争夺之地。在如何做到迅速适应当地市场,加上2008年全球金融风暴袭击后给珠三角建筑行业带来不可忽视的影响。他和他的团队处于不进则退的阶段,特别是对一个刚到华南,在华南自身的资源是少之又少,他铺开营销网络,建立关系网,深入华南钢结构市场特征及潜在客户,集合团队力量,大胆实践,以“品牌+关系”的营销策略。当时面临着许多困难,华南虽然发展势头良好,但优势不突出,在市场难以形成有效的支撑。为此陈志江多次深入市场一线,了解客户的需求,找准业主、总包单位关心的热点问题,采用“对症下药”的方法制定出相应的运作策略,在他一番精心的指挥和部署下,业务形势日趋好转,广州第十六届亚运会主场馆、深圳世界大学生运动会主场馆,在广州、深圳几乎每一个主要标志性重点工程,都留下了他的足迹。2009年至2010年均获得5亿多的项目承接额,虽然5个多亿的业务量远远达不到集团对华南的期望,但是

陈志江始终坚定信念,优化管理与工作部署,厚积薄发,下定决心必须争得华南钢结构市场更大的“蛋糕”。

2011年,他全力开拓华南市场,在集团公司“整合资源,集成创新;强化学习能力,坚持运营卓越”的经营思路指导下,他以精工“八大技术体系”作为营销利器,在营销工作中身先士卒,带领技术团队提前介入项目前期运作,带领整个团队参与到营销过程中,从信息跟踪到项目投标运作,他事必亲为。例如贵阳机场项目投标,陈志江更是提前一个月“驻军”贵阳,由于单项目投标备案时间已过期,如果无法完成投标备案就意味着无法参与投标,因此,陈志江利用身边的人脉关系,从最基本的投标备案到项目投标运作,他不单是指挥员更是指导员,也就因为有了陈志江这样的精心指挥和部署,华南事业部2011年取得了13亿的突破性业绩,承接多个重大典型工

编者按:岁月,是条无言的河。时光在慢慢地沉淀,总有一些可贵的坚持带给我们感悟,激励着我们不断前行;总有一些难得的荣誉诠释我们的忠诚,激发我们不断奋进;总有一些燃烧的激情唱响我们的人生,坚守着我们无怨无悔。每年精工评选出的先进都是这样一群为事业默默付出的人,本期特别策划的先进人物传记讲述的就是这样一群人。



记『2011年精工钢构集团—最佳创新管理奖』获得者余晶

淡定从容 睿智人生



文 集团本级 黄伟萍

初识精工钢构集团,是在2009年10月初。给我们第一印象是一个书生,气质翩翩,但心里怀疑,他能很快熟悉业务吗?能改变精工信息化管理现状吗?

然而不到一个月的时间,余晶给了我明确答案。余晶经过与大家沟通,分析原系统存在的不足、关键用户提出的待改进点,在10月底,完成了集团ERP工作推进思路,确定了精工钢构集团信息化管理整体目标,建立一套以精工流程、制度、管理模板为指导,符合行业、企业实际运作特点的企业级信息系统,使SAP的ERP系统成为精工独特核心竞争力的重要组成部分。如此短的时间内,理清了多年来始终进展缓慢的信息系统工作,余晶着实让我们另眼相看。此后,余晶开始整合集团内部

数据的准确度,为错误查找和财务审计提供便利手段,能够为管理决策提供数据支撑。优化系统的响应速度,简化操作步骤,改善用户体验,能够满足日常业务开展的需要。

在项目实施同时,2010年余晶带信息部参观了与精工业务相近,ERP实施较成功的企业,如上海易普森有限公司、上海三菱电梯有限公司等,学习他们对疑难业务的系统处理方案、十多年信息管理经验遇到的问题以及解决办法。在开阔眼界的同时,明确了精工ERP实施的标杆和方向。围绕主要业务数据流的管控,通过办公自动化系统、销售管理系统、生产执行系统、管理流程系统等与SAP系统的集成,围绕业务链上的关键节点,开展网上审批、管控,实现了信息的全面管控、时间节点的有效监控,提高了信息运转效率,同时实现将公司制度、流程固化的目的。

借鉴上海三菱公司信息管理的成功经验,2011年信息管理部在BPM系统、OA系统、CRM系统、MES系统等与SAP系统的集成方面,通过项目的开展,在技术实现了突破和积累,取得了明显的效果,也得到了各使用部门的认同。

2012年,余晶提出,信息化的目标是系统流程覆盖内容包括销售、生产、采购三条业务主线和财务一条保障线,覆盖范围包括绍兴地区重钢、轻钢业务和3个外地事业部(初步规划美建、华中、安徽)钢结构业务,在覆盖的内容中,数据报表由系统提供的比例达到80%。

余晶是一位勤力、进取的优秀管理者,他从不骄傲自满,不断地在精工信息化管理上做出不非贡献。他有着创业者勤奋进取的精神内蕴,也有着开拓者面向未来的广阔视野;他坚持尊重人才的原则和求真务实的工作品格。

## 月之华者

记“2011年精工钢构集团—最具执行力奖”获得者沈月华

文 集团本级 张姗姗

星之熠熠,月之灼华,她就是我们今天采访的主人翁——精工钢构副总裁沈月华。就是这样一位温惠秉心、美丽优雅的女子,却有着不同与旁人的大气与睿智,和她交谈中的每一个眼神和每一句话语,都能将热情与自信,深深感染到周围的每一个人。

为融资 废寝忘食

2009年公司定向增发时,为保证公司在IPO开闸前向证监会提交再融资申请,为此后的审批进度抢得先机。以沈月华为首的证券投资部、财务部为主的集团各职能部门的同心协力、废寝忘食。短短两周内即整理出各类基础资料近10000页,形成正式申报稿600余页,项目进行过程中,沈总的孩子得肺炎高烧十余天不退,但是她仍然一心扑在工作上,经常白天在公司赶材料,晚上坐最晚航班飞北京,半夜到文印店印制材料,第二天一早提交证监会,目的是为了项目进度能提早一天、半天。经过200多个日日夜夜的努力,终于取得了再融资工作的圆满成功。

为收购 孜孜不倦

要提高工作效率,不仅需要埋头苦干,也需要找到好的方法“巧干”。这是沈总在工作中对员工的要求。在收购亚洲建筑项目中,由于我们的收购对象是关联企业,按证监会的要求,必须让具有证券从业资格的机构作审计、评估。因为亚洲建筑注册地在香港,主要业务实体在境内。如果聘请香港的公司来作审计评估,不仅费用巨大,而且因为对方对大陆经营活动以及会计准则不熟悉,时间上也不能保证。为了提高效率、



为目标 精益求精

要快速完成工作任务,一定要依赖团队整体的努力,而且不仅仅是白天8小时的工作。如果工作目标得到了团队整体的认同与理解,那么后续的工作推进就会比较顺利。

例如公司2011年所做的公开增发项目,从工作量、审批难度上,都远大于同行的定向增发项目。但我们比同行晚启动项目近两个月,却提前两个月完成了项目审核的全部工作。在此过程中,一方面得益于公司多年规范经营,另一方面也离不开我们项目组成员没日没夜的辛勤努力。

此次项目主要用于4个募投项目,这些项目必须编制可行性研究报告,并且在此基础上,向当地主管部门如发改委、环

保局等作项目立项审批。所有工作必须在召开董事会前完成,即需要在2个月内完成。项目组首先面临的就是如何编制可研报告的问题。虽然很多公司都是将这项工作外包,但我们从成本、时间效率以及后期数据使用效果等方面考虑,决定自己来编写。项目组成员此前都没有做过这方面的工作,对募投项目的技术、生产工艺等方面问题也不懂,但此时充分发挥学习能力和刻苦精神,向公司内部专家请教、利用网络搜集数据、内部讨论困难问题,并且持续多日的通宵达旦的加班,终于编制完成了共计400余页的报告。与此同时,项目组不断与四个募投项目的相关事业部联系,协调沟通项目在当地审批推进工作。此外,项目组还要配合券商、律师完成尽职调查工作,在短短三个月内,将公司从2008年至2011年的运营情况,包括公司及下属众多子公司的土地、房产、关联交易、大额合同等,都一一作合规性检查,对公司控股公司要求出具工商、税务、环保、海关等政府部门近三年违法违规证明文件,最终形成了近2万页的尽职调查底稿资料。

沈总自担任精工钢构董事会秘书以来,以高度的工作热情、踏实的工作作风、优秀的工作能力,尽职尽责做好本职工作,在加强与监管部门沟通、提高公司信息披露透明度、优化投资者关系、强化合规自律等方面都作出了突出贡献,为精工钢构赢得了良好的声誉,公司获得上海证券交易所以2011年度信息披露提名奖(1000家企业中仅提名20家),其本人获得新财富第七、第八届“金牌董秘”奖。