

职工故事

行进京华大地 讲述精彩故事

线索征集邮箱: ldwbgh@126.com

# 十年磨剑铸锋芒 奉献谋实有担当

## ——记北京建工机施公司长三角珠三角区域经理刘海龙

□本报记者 白莹

站在业主方公司门口，刘海龙又一次吃了闭门羹。面对这样的情况刘海龙已经习惯了。但凭借一股韧劲儿，他把拒绝当成动力，拿下了一个又一个工程。

今年35岁的刘海龙现任北京建工机施公司“长三角、珠三角”区域经理。自2003年参加工作以来，曾从事基础专业的项目施工、技术质量、项目投标工作，先后担任技术员、质量员、资料员、项目总工、区域经理等职务。十余年磨砺，他一心给公司创造更多的利润。目前，他带领团队在“长三角、珠三角”区域逐步让“北京建工”品牌闪亮区域市场。

### 从基础做起 施工一线接地气

2003年，中国地质大学毕业的刘海龙来到北京站改扩建工程做资料员兼放线工。“万丈高楼平地起，想要有所作为，就要从最基础的干起。”刘海龙告诉记者，平日里他积极向项目部前辈学习，从基础做起，干过测量、试验、技术、预算、投标、安全、生产，熟练掌握工程施工的各个环节，一步一步夯实基础。

2009年，刘海龙在微软（中国）研发集团总部工程担任技术员一职。当时，工程基坑面积小，开挖深度近23米，基坑四周受中关村地下管廊影响，预应力锚杆根本无法施工。刘海龙夜以继日地查找规范、请教专家，最终采用加大局部护坡桩桩径、先人工破除障碍再旋挖成孔、内支撑等措施，成功完成了这一深基坑工程。同一年，刘海龙还参与了第六大洲地基处理工程建设，



由于当时项目部严重缺少管理人员、且工期又很紧张，他就承担起了管理工作。虽说项目开展得很顺利，他加班工作顾不上刚组建的小家，让爱人颇有微词。

### 精细管理 创新思路谋效益

2010年底，刘海龙调任基础

投标中心技术部部长。他坚信管理出效益，创新投标思路。他首先整合内部资源，提高办公效率，让以前分开做技术、预算工作的同事相互学习，同时掌握技术和预算。在投标过程中，投标中心与项目部紧密结合，共同完成重点、复杂工程的投标工作，帮助项目部培养技术人员；他创新投标方式，精细化投标文件，

要求投标时用图片、图形代替文字，立体图代替平面图，尽量用动画代替图形，使工程投标达到良好的效果。有付出就有回报，在刘海龙的带领下，2011年，公司基础板块参与投标项目共101个，总投标额12.2亿元，中标率约为25%，同比上一年度投标额增加了47%。

在繁忙的工作之余，凭着多年的基础工程工作经验，刘海龙挤出时间参与编写了《建筑桩基施工技术案例精选》《地基与基础工程技术交底范例1000篇》两本书，为基础工程的建设提供了很好的范例。

2014年，公司成功打开南方区域市场，中标深圳太子广场基础工程，刘海龙跟随公司“走出去”的战略，来到项目负责技术工作。由于工程地质条件、基坑支护形式及规范规程均与北京有很大的差异，所采用的内支撑基础施工工艺，公司此前从未接触过。他带领项目部从全国寻找3台扭矩360牛米及以上的大型旋挖钻机，通过不断试验改进旋挖钻机钻头的截齿角度和密度，加快了护坡桩的施工进度——由最初3天完成1根护坡桩到1天完成2根护坡桩。同时，土石方外运采用静力爆破和人工切割相结合的方式，对周边环境几乎产生“零影响”——零噪声、零扬尘、零位移，最终使工程节约成本约100万元。

### 开拓市场 区域建功促发展

自从北京建工机施公司2015年设立三大区域市场后，作为“长三角、珠三角”区域的区域

经理，刘海龙是最早进入区域的，虽然公司给了区域一些支持的条件，但很多事情都得靠区域自己解决。“作为区域经理不仅要会跑，还要在没路的情况下学会给自己铺路。”刘海龙说。

面对澳门业主的一项工程，回到珠海驻地的刘海龙立即召集团队，持续跟踪澳门工程的最新动态；认真学习掌握澳门市场的建筑施工标准规范；积极与公司技术部门沟通，对工程的全英文图纸再次进行详细分析，制订具体可行的施工方案；为方便与澳门业主沟通，招聘了一名当地会说粤语的员工当翻译等，做好了各方面的准备。在多次与业主沟通后，业主方被刘海龙的诚意打动，同意了再次启动谈判。经过公司总部和区域公司4个多月的努力，区域公司成功揽下澳门渔人码头励宫酒店钢结构工程，钢结构总量为9300余吨，合同额达1.4亿元。

工程中标后，刘海龙没有丝毫懈怠，树立了“现场就是市场”的理念，要求项目部把每一项工作做好，想业主所想，急业主所急。最终用真诚的服务和领先的技术实力，赢得了业主方的认可。随后业主方把该项工程的防火涂料和新增钢结构工程造价约7300万元的施工任务交给了区域公司。2015年底，业主又将渔人码头恐龙博物馆钢结构工程交到了刘海龙手里。

“开拓市场很难，压力很大，感觉扛不住的时候，就咬咬牙，再坚持一下就会有结果的。”刘海龙的步伐没有停歇，紧盯区域这片市场，他觉得要趁着目前的良好状态，在区域内多挖潜，把市场做深做透。



## 奖章背后的故事



# 站好安全供气最后一班岗

## ——记燃气集团三分公司优秀共产党员任继平

□本报实习记者 赵思远 文/摄

在北京燃气集团三分公司客户服务一所的会议室，每天清晨都有一个熟悉的身影忙着分报纸、开窗通风、浇花擦地……他就是一如往常的“大管家”任继平。上班的同事见到他就问：“任师傅，您可真是老劳模，该退休了，还不休息呢！”任继平呵呵一笑，说：“我得为党站好最后一班岗啊！”1994年被评为建设部劳动模范的任继平参加工作40年来，默默无闻地为企业发展服务，把一腔热忱全身心地献给了他热爱的燃气事业。

认识任师傅的人都想了解他是怎么当上劳模的。在工作上钉钉铆钉在生活上却平易近人的任师傅总是微笑着说：“勤勤恳恳干出来的。”没有惊天的业绩，只有平凡岗位上的始终如一，可后者的实现却比前者难上加难。

1984年，任继平首次被任命为煤气公司三所劲松站站长。改革开放初期，他在大家头脑发热的时候为职工们做了大量的思想

工作，稳定了职工的观念，“那时大家虽然收入少了点，可心里踏实，把精力投入到工作中保证千万用户的安全生产。”

有一年全市燃气供应紧张，燃气集团启动限供措施。家住在望京的任继平主动请缨，积极参与限供工作。那一年的北京天寒地冻，50多岁的任继平跟小伙子在下班后挨家挨户宣传限供工作，并一直忙到深更半夜。考虑到他的年龄和身体状况，所领导让他休息一天，可他仍坚持参加了第二天的限供工作。“燃气事业就是我的本职工作，我身子骨儿还硬朗呢，没问题！”

任继平刚刚到劲松站当站长不久，在一个大雪纷飞的早晨，一个盲人在一个小孩的搀扶下小心翼翼地来到站里报修炉灶。任继平这才知道盲人师傅的家里没有别人，可灶坏了无法做饭，只能自己来了。怕盲人师傅跟孩子回去太危险，任继平还亲自护送盲人师傅回家并帮忙修理炉灶。

经过了解，任继平得知这个盲人师傅所在的单元里住的全都是盲人。回到站上，任继平立即组织成立了一支义务服务队。从那以后，“盲人楼”就成了定点服务对象。时间一长，盲人朋友已把任继平的声音记在了心里。不论何时，盲人朋友只要来电话求助，他都快速上门服务，忙完燃气的事儿，又捎带手把其他活干了，楼里人都称他为“活雷锋”，从帮扛煤气罐，到陪盲人老朋友聊天，任继平坚持了30年。“每当那些盲人朋友听出我的声音叫一声‘任站长’，我就觉得这些年的付出都是值得的。”

2008年，企业优化重组，任继平没有任何怨言，积极主动从生产岗位调整到安全管理岗位。虽临近退休，任继平却壮心不已，不惜余力投身企业发展。在信息化的时代，电脑计算机取代了老式的办公方式，任继平积极请教年轻同事计算机技术，掌握了文字录入、表格制作等实用知

识。他总说：“岁数一年比一年大，但是工作上我可不能掉队！咱当过兵的人，就得有能啃硬骨头的精神。”掌握了新技能，他立马应用到工作中，把原先的纸质旧档案统一制作成电子版，形成了一套全面的安全工作电子资料。他还把工作至今的经验整理成了20个文件夹。在临退休之际，他把工作一辈子的“结晶”全部上交给了所长。“我退休后就没法再给企业做贡献，希望我的经验能帮到接替我的年轻人，遇到问题翻一翻，也许能少走不少弯路呢！”任继平说。

“近四十年的成长历程，使我深刻体会到生命的价值要用贡献来衡量，只要把有限生命融入党的事业、融入到为人民服务中去，就会放射出璀璨绚丽的光彩。”在“两学一做”学习笔记本上，有着37年党龄的老党员、老劳模任继平写下自己的心声。这些话看似平常，实际上凝结了任继平一生的辉煌成绩。