

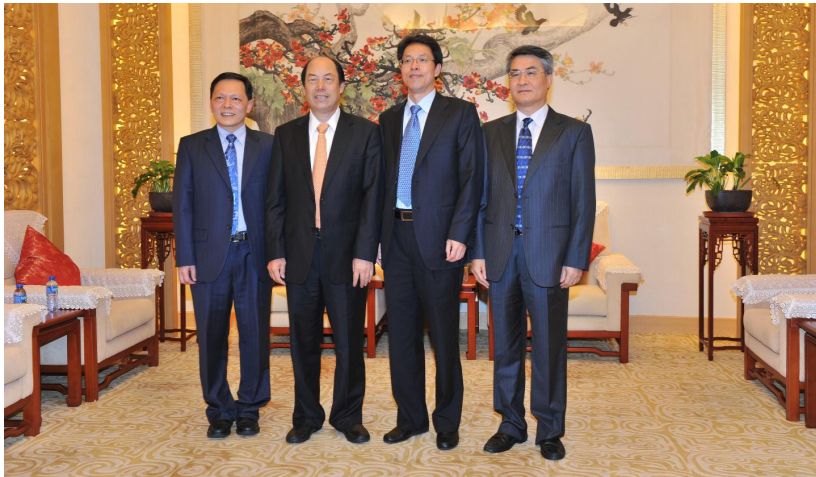
碧桂园新闻 NEWS

COUNTRY GARDEN

2013年4月29日 星期一 第9期 战略发展部主办 内部资料

沉痛悼念4·20芦山地震遇难同胞！
向战斗在抗震救灾一线的英雄们致敬！

责任编辑:范希愿 美术编辑:孟晓桐



碧桂园集团董事局主席杨国强代表碧桂园通过香港中联办向灾区捐款1000万港元
从左到右依次为:中联办社会工作部李运福副部长、碧桂园董事局主席杨国强、中联办主任张晓明、中联办副主任黄兰茂 中联办供图

心系雅安,碧桂园在行动

碧桂园向芦山地震捐款 1000 万港元,员工目前捐款达 120 余万元

本报讯 4月20日,四川雅安芦山地震,百万群众受灾。灾情发生后,碧桂园第一时间与灾区附近项目同事、业主取得联系,确认他们的安全,并对楼盘建筑进行安全检查。同时,以各种形式积极投身抗震救灾工作。

4月23日下午,碧桂园董事局主席杨国强代表集团通过中央驻港联络办捐款1000万港币,希望可以帮助雅安灾区尽快重建家园。中联办张晓

明主任表示慰问,并表示会尽快将善款转往灾区,帮助灾区人民抗震救灾,重建家园。

此外,碧桂园员工第一时间响应集团党委、工会、志愿者协会号召,参与募捐工作。截止4月23日中午12点,已筹集员工首笔善款超120万元人民币。碧桂园集团将转交该笔善款至四川雅安市民政局,员工们希望此款用于支持红十字抗震救灾工作。碧桂园方面表示,将持续

开展包括业主、学校师生在内的募捐工作,同时,将持续跟踪并及时公布款项使用情况,重点是参与灾后重建。

虽然不能亲临一线参与抗震救灾工作,但碧桂园人通过现场悼念、捐赠半旗、赶赴灾区捐赠物品等多种方式参与救灾工作。而在我们身边,也有同事、朋友、邻居家在灾区,为此,碧桂园集团同步发出号召,提倡全体碧桂园人将更多的爱心

直接关注在四川雅安及附近的同事、朋友、邻居。碧桂园集团、碧桂园志愿者协会也将持续关注并尽可能提供物资和心理援助。

碧桂园上下一心,能援灾区,是碧桂园人践行“对人好,对社会好”企业精神的具体体现。而在4月19日举行的第八届中国慈善奖颁奖典礼上,碧桂园再次得到社会各界肯定,荣获“中华慈善奖最具爱心捐赠企业”荣誉称号。(汉柏)



凤凰社评

共享之前是贡献

有人形容中国的企业像兔子,外国企业像骆驼。中国的企业没有停下来不吃不喝熬日子的资本,只有快速奔跑才能生机勃勃。

不得不承认这是某种事实现状,碧桂园现阶段一直强调的是“快好结合”。2013年目标不是好高远,成就共享也不是水中望月,不是要让碧桂园人为“目标”而“目标”,为了“共享”而“共享”。无论何时,企业和个人有“利”社会的初衷不能变。看看今年一季度的中国房地产行业销售排名,你还在榜单上与原来几乎一样的位置。2013年度目标就是要提醒我们不要被甩开,然后在稳健中加速冲击更高的目标。这个过程中,我们只有加倍练好内功,继续提供好的产品和服务,持续赢得客户口碑才是正道。

有人说:“资本生来就是为了逐利,企业的存在也是为了追求利润最大化。”但在碧桂园看来,对“利”的理解,不仅在“赚”,更在“益”,通过企业的商业行为承担社会责任,碧桂园不关注“利大”,而是在“大利”。所以对于碧桂园本身,立业只是“希望社会因为我们的存在而变得更加美好”。

企业是法人,对社会要先益而后利;员工是个人,要恪守敬业操守,厚积薄发,先义而后利。“利”字面前,确切地说是在“获”之前,我们有必要探讨如何付出、如何奉献、如何增强员工的忠诚度,只有这样的“利”才会有意义。同样也还有老生常谈的——碧桂园人的低调和务实,勤奋和实干,守正经营、不投机取巧,每一天都以一个经营者的态度对待工作,与企业同呼吸共命运。

如果说“对人好对社会好”是碧桂园的成功秘诀,那么我们可以再大胆地畅想“万本一利”就是碧桂园的经营之道。不论是“便道自己起福”、“物美价廉”,还是“建造老百姓买得起的房子”的说法,均无一例外在实践这样的价值取向。

碧桂园立志要做“阳光企业”,创始人杨国强眼中的阳光,更多是透明、守法、公开、正直。这种阳光恰恰是社会需要的正能量,作为企业的根本,每位碧桂园人都要拥有且快速这种正能量,让每一天都生活在阳光下——下“万本”,上“一利”,无愧于心。(王慧麟)

倡议书

北京时间2013年4月20日上午8时02分,四川省雅安市芦山县发生7.0级地震。截止4月22日上午7点,地震遇难同胞已达188人,失踪25人,受伤11460人。

芦山地震,再次牵动全国人民的心,同路人远去,家园破碎,我们将带入无尽的悲伤与痛苦。但悲痛之余,更需要我们伸出援助之手,帮助同胞度过难关。为此,碧桂园集团党委、工会、志愿者协会联合发出倡议,让我们以实际行动再次发出碧桂园人抗震救灾的最强音。

鉴于目前灾区情况,不便物资运送或志愿者前往,希望有意愿捐助和帮扶灾区的碧桂园人,通过以下两种方式奉献爱心:

(一)资金捐助

捐助方式:由各单位统一将善款汇入“碧桂园集团公司工会委员会”账户,并在备注中注明“*×单位雅安芦山救灾款”以及联系人和联系电话。我们将在第一时间向灾区转交善款,并跟踪及公布款项使用情况。

(二)志愿服务

雅安地震,或许我们身边就有同事、朋友家在灾区,集团将统一为受灾员工家庭提供物资和心理援助,也请全体同事将更多的爱心直接关注到家在四川雅安及附近的同事、朋友、业主,给予必要的协助。集团党委、工会、志愿者协会将持续关注并协调相关资源参与抗震救灾及灾后重建工作。

工会委员会账号信息如下:

开户行:农业银行顺德碧桂园支行
帐户名:碧桂园集团公司工会委员会
账号:44-447201040001271
碧桂园集团联系人:袁鹏程 13684007254 (0757)26395703
碧桂园集团工会联系人:李筱昕 15977376715 (0757)22367628
请在汇款后及时告知集团联系人,并在两天内将汇款单电子版发至邮箱:hbqwyw@foxmail.com。谢谢!

万众一心,抗震救灾!

碧桂园集团党委 碧桂园集团工会 碧桂园志愿者协会
2013年4月22日



图为集团总裁袁鹏程在培训大会上发表讲话

合作指引,强化激励 ——集团投资集中培训会召开

4月7日,集团投资集中培训会暨2013年4月集团高管会于顺德碧桂园B国际学校歌剧院举行。杨国强主席发表重要讲话并肯定了培训效果,袁斌总裁有针对性地进行工作指示。此次集中培训,以丰富案例指导工作方式方法,明确了相关流程制度,进一步明确了集团未来投资方向,如杨主席所说,我们现在进入一个新纪元。

热议

杨国强主席向来关心《碧桂园新闻》的工作,近日,杨主席在指导报纸工作时,提出“万本一利”的概念,并进一步强调碧桂园要“做有良心有社会责任感的阳光企业”,碧桂园人要生活在阳光下,一本万利,是历史来者人追逐的目标,杨主席反复其道而行之,其中内涵丰富。为此,本报特就此提出讨论话题,诚邀每一位碧桂园人各抒己见,说出你心目中的“万本一利”。(参与投稿邮箱:hbqwyw@foxmail.com)

万本一利 ——生活在阳光下

进入四月份,碧桂园2013年的工作部署都已尘埃落定。今年工作的主题是“成就共享”,而要实现这个目标有一个重要的前提条件,那就是区域做实做强。“一个区域就是一个独立的碧桂园”一直是碧桂园追求的目标。

“成就共享”计划的实质是将员工当成合伙人,成就共享,风险共担。这项变革必将为这家决心“做有良心有社会责任感的阳光企业”,在

中国商业文明史上留下一笔。在现代商业社会日趋成熟的今天,一本万利已经是经营者可遇而不可求的神话。立志做“百年精品”企业的碧桂园更不会短视地为短期的高额利润而卸下责任担当和创新追求。碧桂园当然追求利润,但一本万利不是目标,万本一利才是常态。

万本一利,就要生活在阳光下。所谓“小胜靠智,大胜靠德”,单纯追求利润最大化是“小胜”,而要实现企业向现代性企业的华美转身,要靠“大德”。而“大德”则意味对员工负责,对社会负责,亦即是对人好,对社会好。现代商业的核心目的在于“更好地服务他人”,也要接受更多人的监督。碧桂园服务对象不仅包括股东,还包括客户、员工、供应商、政府监管人员、合作伙伴以及所在社区等。向客户提供高质量的服务可能在短期会提高成本,但会带来长期的收益,向员工提供高额奖励,可能会增加人力成本,但可充分激发员工利益,激发员工的积极性与创造力。应该看到,一切商业行为的落脚点,最终还是在“人”的身上。只有重视人、尊重人,商业经营也才能更为成功。

商之大者,为国为民。“对社会好”,从碧桂园的开发模式即可见其端倪。从前期开发的选址、大规模投入,到后期的商业、学校甚至是市政配套设施完善,成为一个宜居的生活社区,碧桂园一直在探索以人为本的中国城镇化建设而不遗余力。碧桂园还吸纳46000多人就

业,碧桂园及创始人的历年捐赠总额已达16亿,这些捐赠的资助项目包括教育、扶贫、医疗和救灾等。碧桂园在践行关于家、国和民族的中国梦路上,一路洒满阳光希望,熠熠生辉!

每一位碧桂园人的肖像,也应该是阳光的。创始人杨国强先生艰苦创业创碧桂园,并以其勤劳、朴素、刻苦、务实、不铺张、不夸大的作风影响着碧桂园的文化,碧桂园的改革升级在授权、放权的意义在效率和创新。但也应该看到,权力的释放也意味着欲望的释放。每一位碧桂园人要有法律之外的自律,要对碧桂园有文化认同和商业伦理的自我约束。孔子说:“不义而富且贵,于我如浮云”,在“义”与“利”之间找到平衡不仅是企业家的责任,也是每一个市场参与者的义务。德才兼备是中国人公认的最优秀的品质之一,也是碧桂园人才考核的标准。德无才不立,才不用德,最终带给企业和社会的只会是伤害。“道德的血脉”应该流淌在每一个人的身上。(万本)

成就共享 再创奇迹

他们准备好了吗?

——本报走访顺茵、博意、现代家居三家公司

编者按:在年初的集团年会上,莫总裁提出今年的工作主题是“成就共享,再创奇迹”。主题确定以后,各单位纷纷制定各自的工作计划和奋斗目标。集团各区域要实现年度目标,需要集团其它专业公司和职能中心的大力支持。其中,顺茵公司、博意设计院、现代家居公司承担了重要的工作任务,为此,本报专访了顺茵公司和博意设计院主要领导,并对现代家居公司进行了报道。

梁国坤:成就共享只是锦上添花

我们对成就共享计划的态度,就是希望项目去重视,去争取拿到这部分奖励。对于顺茵公司本身,成就共享只是锦上添花。无论如何,配合好项目的工作,是我们的本分。

——梁国坤



集团副总裁、顺茵公司负责人梁国坤在一堆图纸面前接受采访

在集团倾力打造的园林环境被资深人士惊呼为“碧桂园又爆发一场‘革命’”的同时,梁总认为,顺茵公司的标准化工作仍然做得不够。一方面,顺茵公司的标准化要能够做得更细,不同地区、时令的标准化应不同;另一方面,标准化应该更超前,标准化园艺图一定要与时俱进。

梁总指出:“标准化不能绑死自己。特别是园林绿化,它是有生命的,与建筑装修的标准化有很大区别。园林绿化的标准化,一定是分地区、分气候的。珠三角与长三角、大东北不一样,甚至细分到每个季度、每个月、每一周,标准都是不一样的。就像春天时,海棠、玫瑰很漂亮,但到现在花已经谢了,就不适用了。”

梁总强调,标准化工作不能完全套用教科书老师的公式,产品库应该经历过实际市场的检验,顾客认同、社会认同的东西才可以做标准化;而顾客认同、社会认同的东西也未必能完全铺开应用,因为每个项目的价格和定位不一样,不能把贵的东西照搬到定位中低端的地方,所以标准化要看项目市场而定。

为集团品牌增加附加值

面对近年来碧桂园掀起的“品质革命”,纯粹以低价格廉卖的做法已经行不通。为了提升碧桂园的品牌影响力和美誉度,梁总表示,顺茵所做的园林绿化应该成为每一个项目在当地的主导者,在优质园林景观

方面为同行树立起最高标准。希望顺茵的努力,能为碧桂园的品牌产生附加值。

“现在顺茵公司的园林作品引起了不少同行的效仿,甚至其它公司直接使用顺茵项目的照片来完成自己的作品。”梁总颇为自豪地笑道。

“希望不同项目的园林工程部之间有良性竞争,这体现在他们在不同地区做出来的作品一直在进步,最新的项目,譬如金沙湾、湾沙湾的园林绿化水平已经超过了原来的园林绿化示范项目之一——天麓山。各项目的园林建设原来是外包的,存在的最大问题是用现代手法来种树,跟苏园园林风格不协调;杨主席要求顺茵牵头做全面彻底整改,我要求设计人员不能用惯性思维去修改,而要思考如何用突出的景观做前景,用挑选的植物来烘托苏园园林景观。

相比整改后,业主会有很大惊喜。”

据了解,为了实现集团2013年度目标,顺茵从去年已经开始提前进行人才储备,新招聘的人数基本超过原来一倍,包括派驻出去做绿化工程的人员,要求每个月招聘进来的人数要以10%递增。今年七月份集团工程大量启动,完全靠当地工人来做的话,品质得不到保证,所以顺茵提前开展招聘、培训等工作,保证项目一个比一个漂亮。

莫总表示,企业的竞争是人才的竞争,顺茵的招聘不是以从外部引进人才为主,而是注重内部培养。

从外部引进人才的成本高,未必能适应碧桂园的企业文化;在内部培养人才,鼓励每个人学习新知识、新技术,能让员工感激公司给予的平台,不仅公司受益,员工个人更受益。培训的形式不限于课堂内培训,顺茵还要求所有设计师、工程师都要下到工地现场培训。顺茵目前所有设计、工程、总办等同事都激情十足地去做工作,因为大家都想有强烈的提升自己的决心。

皇帝女儿也要愁嫁

“对于集团的年度目标,我们顺茵已经提前准备好了。我们不仅抓质量、效果和亮点,我们还按市场经济去运作企业,拒绝‘皇帝女不愁嫁’的做法,要求所有顺茵人主动服务项目,主动汇报项目工作。即使项目不考核我们,我们也要学会自己做老板,自己考核自己。”梁总如是说。

对此,顺茵公司将所有工作以集团效益为中心,以销售目标达成为中心,以项目管理工作为中心,要求各部门加强与项目的沟通与联系,对全国各地项目所发的与工作联系安排专人专项跟进,力求做到“积极联系、事有登记、事中有汇报、事后有结果、忠于职守、廉洁奉公”的服务宗旨。

“希望顺茵所有在现场施工的人在项目工作忙的时候,不要给项目添麻烦,能解决的自己解决,解决不了的主动找他们解决,再解决不了的不能拖,第一时

间告诉上级,由上级直接沟通解决。”梁总说。

据梁总介绍,目前全国各区域、项目与顺茵公司的沟通顺畅,但还存在提升空间。期待项目在施工前科学地规划工作。首先,某些地块是园林建设的关键地方,希望项目提前安排好,不能给其它施工队堆放材料占场地。其次,项目部交给顺茵公司的场地应该按照施工的重要性分批交付,例如项目做好土方建设后,顺茵接着做地形整理,接下来再全面铺开建设,预计总时间不能少于40天。最后,项目示范区的园林绿化建设不能预留太长时间,像金沙湾那么大体量的项目,只是堆土造型至少需要40天,也不能预留太长时间,否则企业利益就会受损。”

“潮汕区域总裁黎晓林跟我讲,梁总您做好吧,到时就有成就共享奖励,多给你们。我说,我没有想过这个事,你不给我也一样干,一样会为你做好,这是我们的本分。我们对成就共享计划的态度,就是希望项目去重视,去争取拿到这部分奖励。对于顺茵公司,成就共享只是锦上添花。无论如何,配合好项目的工作,是我们的本分。”在被问到关于成就共享计划的看法时,梁总坦然表示,“我们顺茵是准备好了,我们不怕项目不给我们钱,就怕忙不过来。对此我们做好了各方面的准备,希望能更多地支持项目。”

“黎晓林还对我说,其他人发信息给他,说喝水不拧开井人,为什么顺茵跟他们区别这么大呢?我说,每个人不一样,如果我有这个想法,就会影响我的团队。如果这个团队整天有这个期待,万一有空怎么办?这对顺茵公司有有很大的负面影响。顺茵本身有荣誉感,要少一点。我对整个团队灌输不能太期待(成就共享奖励),不能把这个当成我们收入的一部分,绝对不能这样想。如果你做得更好,收入就会一年比一年好,你努力了,就有机会。前途跟钱途,都是把握在自己手里的。”

(林伟青 李筱韵)

白石:共享的不仅是奖金,还有成就感

烟波浩淼松绿间,往日窝棚空时空,感恩白总任我疾,人生追梦永无痴。

——白石(项目回访有感)

集团副总裁、博意设计院院长何超超到任后,对设计院提出了“不推诿、不推脱、不出错”的工作要求,同时对博意设计院进行了机构的改革,其中生产运营部成为一个直接与各区域、规划院、建筑院、产品研发院、装修院、分院管理部、生产运营部和人事部。以前是部门之间,不是生产化的管理,无法适应集团的发展。现在莫总决策和何超超院长都有意进行正规化的公司化管理。生产运营部就是在正规化公司管理思路下的产物,主要负责统筹协调设计任务安排,及时对项目设计做出回应。

设计量不是大,而是大得“可怕”

白石总经理在碧桂园已经工作了13年,关于设计院和许多项目的点滴他都如数家珍。集团的设计中心实际是博意设计院——一家非上市的公司。博意设计院的架构有总公司、规划院、建筑院、产品研发院、装修院、分院管理部、生产运营部和人事部。以前是部门之间,不是生产化的管理,无法适应集团的发展。现在莫总决策和何超超院长都有意进行正规化的公司化管理。生产运营部就是在正规化公司管理思路下的产物,主要负责统筹协调设计任务安排,及时对项目设计做出回应。

调整部署,满足项目开发的时间要求,做到又快又好。从时间节点上来讲,目前的设计量,基本可以按照集团顺利顺利完成,保证不拖项目后腿,并且做到凡是集团的规划项目,设计任务的安排都能满足项目开发时间为原则,无论是参与成就共享计划,均一视同仁,不会受到冷落,遇到重大项目或者紧急情况,由生产运营部出面处理,提高办事效率为公司创造价值。

设计人员加一笔,造价就差一大截

博意设计院一直遵循何超超院长的指示要求:能自己做的自己做,不能做的选择一家合理单位做。白石说:“外判也要慎重,目前来讲,外判都是挂‘省’字头设计的甲级单位,直接付费,做得也积极,且水平有保障,加上设计院的经济把控,基本上满足了项目的要求。”

“每个外判的设计都有总公司或相应的授权人员来跟进,保证设计质量。设计人员加一笔,工程造价就差一大截。选择都是水平好的甲级单位或者其他受到市场认可的单位。在合同上也会注明,复核过才会付费。多种把控,把外判的收益做到最好。”本着为公司争取收益的原则,设计费用按照现有的标准,要保证至少三分之一的利润。

“如果对定价不合理,能尽量协商沟通,在降低成本的同时获得利润。我们说,对外的定价会得罪很多人,但不讲理,我们也是设计单位,知道工作量大,也知道行情,也会体谅对方。”目前,设计院基本做到了按照我们提供的设计费标准外判。“外判的收益关键是在人,把控好了,收益就出来了。”

标准化建设要适应市场的不同需求

目前,博意设计院有长沙、武汉、沈阳、南京分



白石总经理对博意设计院有深厚的感情

院,但分院的建设参差不齐。白总回忆道:“2007年公司发展较快,提出在各个区域设分院,而且内地招人成本较低,但是事实上,到合适的人才,分院的配备也高,而且分院找不到合适的人才,本身的配备也不齐。除了长沙分院做得非常好,其它的都属于是游击队,只有有钱,没人,还是一个正规部队。而且各个分院存在在双重管理,总院管理之外,项目部也管理,因此何超超院长特别强调我们是独立法人机构,分院应该由我们管理。”

因此,标准化工作一直在总院进行。博意设计院已经成立了标准设计部,专门负责标准化图纸的设计。“目前设计院流程标准化已经取得一定成绩,流程越来越简单,能够更快、更迅速出图区域和项目,适应快速发展,谈起设计院流程的标准化,白石无不自豪地讲,“但产品设计标准化因为要适应市场不同需求,实现有一定难度。很多时候,会出现设计标准不适应当地市场需要造成设计标准的僵化,营销、设计、项目也在积极应对复杂的市场环境。”

最后在回答关于成就共享计划的问题时,白石总经理表达了她的看法:“成就共享计划是很好的,但不要订得死板,而是要看到集团给我们的平台有多大,共享的不仅是奖金,还要成就感。根据我这么多年在碧桂园的经历,集团是看重每一位员工的贡献的,只要做得好,就会有回报。而且成就共享,才是最有意义的。”

(杨钧 王钟卿)

现代家居:努力成为集团家居装修的顶梁柱



家居公司容量巨大的仓库

2012年,随着集团精装修的举措和“成就共享计划”的出台,作为集团专业子公司的现代家居公司受到了前所未有的关注。去年,可谓家居公司大显元年,从员工队伍到厂房、仓库的建设都达到了前所未有的规模。

在今年年初的集团年会上,董监事主席杨国强、集团总裁莫斌亲临家居公司会议现场,见证现代家居公司的工作部署。杨国强主席在会上指示现代家居公司要有超前意识,要看到明天的发展。莫斌总裁要求“家居公司要建成碧桂园在家居装修方面的顶梁柱。”

完善人才梯队

宣贯会议后,家居公司围绕杨主席的指示精神和莫总裁的要求开展工作。首先是抓人才引进和培训。家居公司目前在岗人员为1600多人,比2011年度增加了近1000人。人员的激增,随之而来的是培训和管理工作问题。根据莫总裁的要求,家居公司逐步完善人才激励机制,通过绩效考核,以成果为导向,对新进员工加强理论培训学习,以老带新培养。各级管理者要与员工沟通,了解员工需求,及时解决员工所面临的问题,并认真讨论部门未来的工作方向与发展方向,完善人才梯队建设。

管理出好服务

根据莫总裁在宣贯会上对家居公司提出了“好服务”的要求,家居公司首先进行了组织架构的调整,将原来的订单管理科分解为营销部和工程部,同时强化了销售、设计、工程、物流、材料、仓储、配送、售后、安装、服务等各个环节的精细化管理。目前,家居公司已经成立了专门的机构来承接业务,精细化管理。目

前专门处理项目和订单信息跟踪的运作部已经开始正常运作。针对以往信息不准、不及时的问题,加强项目跟办人员队伍管理,有序增加安装队伍。目前新进安装队伍较多,将利用目前交接不紧的时期,培训安装队伍。据悉,在6月前安装队伍会增加到800人左右。家居公司与物流公司有稳定的合作关系,建立了辐射全国的运输网络,运力可满足集团各项目所需木制品的运输需求。

对于成就共享计划,家居公司通过物流系统的发货统计数据,工程量统计的质检数据及项目跟办员的进度数据,对每一个项目的安装进行进度、品质、成本三大数据考核,每项进行评比。对任务完成好的,得到项目奖励的安装项目,项目专员和安装人员优先享受奖金分配,逐步完善成就共享计划的支持举措。

三个目标

2013年,家居公司的集团年会上精神宣贯会上,就家居公司下阶段的发展提出了“三个目标”:近期目标是保证交收,中期目标是提升业主满意,市场冲击,冲向市场;远期目标是上市,高管层持股,共筑集团企业的发展和财富,共同成长,员工个人的能力成长和财富的增长都是几何倍增长。近期和中期几年,家居公司将围绕这三个目标“发力”。

2013年,家居公司的产值目标是6亿。全年争取实现销售8亿,还要完成仓库、样板间共10万平方米。随着木门生产线、地板生产线、橱柜生产线、油漆生产线、家具生产线二期相继建成投产,基本上可以满足项目在量方面的需求。毋庸讳言,家居公司目前还存在很多挑战和不足,与集团要求尚有很大差距。如果不能满足木制品多规格要求等。业务性质而言,家居公司的主要业务是家居产品硬装产业,区别于传统的家装和装修公司,介于三者之间,管理方式、方法并无成熟经验可循。因此,可以讲,现代家居公司是在走一条别人从未走过的路。科学管理、规模化生产和优质服务三者必须齐头并进,缺一不可。成败与否,成败与否,成败与否。但他们在有计划、有目标地努力前行。

(刘少莹 整理撰稿)



挥师大西北

——碧桂园兰州新城项目成功摘牌

本报讯 4月23日，碧桂园兰州新城项目地块成功摘牌。这是碧桂园在我国大西北地区开发的首个项目，具有里程碑式的意义。

此次摘牌的项目位于兰州市城关区青白石街道白道坪村。整个项目地块南邻北环路，东侧为大浪沟，西侧为石沟，与雁滩隔河相望，距市区3公里。项目以兰州政府“跳出老城建设新区，跨越发展再造兰州”的新战略思想为指导，依托碧桂园集团核心竞争力进行项目开发建设，将打造一座山水园林新城市，重新定义兰州品质新生活。为缓解兰州的交通压力，碧桂园集团将斥巨资建造“碧桂园雁滩黄河大桥”，直接贯通雁滩和青白石的快速路。届时青白石的区域价值将得以大大提升。

碧桂园兰州新城项目用地的顺利摘牌，除了源自项目本身强大的产品及配套优势外，最重要的是碧桂园集团项目的打造充分贴合兰州城市建设发展，通过项目运作扩展兰州市的城市发展空间，保障兰州市的迅速发展。强大配套和园林景观建设都促使项目在进驻兰州不久后便顺利摘牌的核心因素。并且兰州新城项目将成为兰州“东西拓”战略的重要一步，同时也是碧桂园历史上西北拓荒的第一步。

【一家之言】

“成就共享”之我见

战略管理中心 吴峰

纵观中国房地产行业历史，有四个趋势性机会。第一个机会是行业起步阶段的“跑马圈地”，地产企业在核心城市低价购买了大量稀缺性土地资源，享受土地升值和房地产运营双丰收的回报。

第二个机会是行业进行“品类细分”阶段的商业模式创新，地产企业细分市场与目标客户，如万科专注于住宅地产、万达创新商业地产、SOHO办公住宅一体化模式等等，制造差异并聚焦。同期碧桂园凭借“郊区大盘模式”，助推中国房地产业发展到“大城时代”。

第三个机会是2008年金融危机以后国家4万亿经济刺激政策出台，部分地产企业将品牌运营、标准化、民生地产、全国布局相结合，以差异化竞争模式弯道超车，实现突破。

与此同时，国家加码地产调控，控制土地供给，大盘模式受到来自土地供给和市场容量的双重挤压。碧桂园上市以后出现的低潮，看似宏观环境转变造成的困难，实则是碧桂园战略发展方向向期待转型的阵痛。

第四个机会是经历过2010-2012史上最严厉调控期后，新城城镇化政策出台行业集中度提升带来的品牌企业市场占有率提升契机。

近年来国内龙头房企都在寻找新的突破方向：文化地产、增加持有型物业和试水国外业务、发力地产金融……但在我看来，未来相当一段时间内的机会来自于行业集中度上升所带来的市场占有率提升。目前中国前十大开发商销售总额约占全国房产总销售量的56%，随着行业集中度的提升，行业洗牌所孕育出的机会将超出我们的想象。

而碧桂园所提倡的“成就共享计划”实则是第四个机会的完整承接。“成就共享计划”的前提是独特的“碧桂园模式”，它能够将“碧桂园模式”的威力发挥到极致，这也是碧桂园参与未来竞争的核心优势：精品、高速度、低成本、园林绿化精益求精，集中及标准化运营模式……能够以上资源完美整合在一起的房企屈指可数。实践证明，碧桂园模式更适合在二三线城市起舞。“成就共享计划”的威力是它具有地产和金融的双重概念。它要求现金流为正且沉淀稳定式，助推中国房地产业发展到“大城时代”。

“成就共享计划”的本质是抢占区域中小地产品牌的市场份额，提升市场占有率。随着地产行业集中度加强，中小地产商会逐渐淘汰出局，其留下的巨大市场空间才是未来房地产企业梦寐以求的机会。以“成就共享计划”各项指标来看，均适合进入巨量涌入的城市。此举的高明之处在于，避免了在一线城市与行业巨头狭路相逢，而在二三线城市与中小地产商兵戎相见，胜负不言而喻。

从集团战略的高度看，“成就共享计划”绝不仅仅是碧桂园迈向更高目标的一项战略措施，它所担当的是“后大城时代”碧桂园的突围方向。而“成就共享计划”的战略意义在于：最大化发挥“碧桂园模式”的潜在能力，瞄准二三线城市房地产市场，抢占中小地产企业的市场份额，在行业集中度加强的历史机遇下，最大限度的提高自身市场占有率，直至成为行业翘楚！

睦邻计划之沟通零距离

——全国同步连线暨总经理接待日圆满成功

本报讯 3月29日下午，第296期“睦邻计划之沟通零距离”——全国同步连线暨总经理接待日活动如期举行，约有350人参加。碧桂园物业服务公司总经理李长江担任本次活动嘉宾。

李长江表示，一直很期待与业主面对面沟通，感谢大家参与连线活动。李志斌表示，碧桂园物业业主的需求组织社区文化活动，今年将在碧桂园·华南碧桂园、顺德碧桂园、凤凰城四大楼盘试点建设文化大舞台，约投入400万，与业主们一起建设社区文化。现今碧桂园物业在服务项目提升上取得了很大进步，但要实现“在三年里成为中国最佳物业管理”的目标，需要与广大业主一起努力。

本次活动现场聚集了近300名来自广州五大成熟社区的业主代表，网连云集了300名来自全国各社区的业主代表。业主们争先恐后地提出问题和建议，现场气氛热烈、融洽。而网上连线也热闹非凡，刷屏不间断，网上总共有信息接近2000条。李总针对有代表性的问题作出了详尽的答复。对未能及时答复的问题，将整理后由李总及相关项目经理继续作答复。

活动结束后，李长江对活动作了总结。他表示，通过这种活动形式了解到很多业主真实的想法和评价，“唯有自己才会给出这样真正的评价，我是以开放的心态接受的。听了业主的真实想法后，



碧桂园物业服务公司总经理李长江现场解答业主提问。我知道我还有很多工作要做，希望与业主们一起努力，我们不仅要做好中国好物业，还要做中国好业主。”

据了解，本次“全国同步连线”是目前规模最大、影响力最强的一次连线活动。(王群)

集团总部大楼进度管理

——细化计划，责任到人



在备受瞩目的集团总部大楼项目进度管理方面，腾越建筑公司通过调整组织架构，狠抓落实，制定办法，使进度管理工作进入系统化管控阶段。

领导重视 策划先行

集团总部大楼交由腾越建筑公司建设，是碧桂园主席等集团领导对腾越建筑公司的高度认可。为了不辜负信任，腾越建筑公司马小军总经理特委任公司总工程师马军全面负责、统筹项目的施工方案，以确保项目的质量。

为了确保项目进度，项目经理部提前对项目班子进行选拔，机械设备等提前进行规划。在项目班子管理上，马军总经理从龙江、大洋等项目抽调经验丰富的、团结务实的业务骨干担任要职，用最坚实的项目组班子。在班组选拔上，抽调有实力、勤劳肯干的班组进驻项目，进行强强联合，并对他们进行技术交流。在机械设备上，根据项目实际情况对所需机械设备进行估算，以解除机械设备的后顾之忧。

细化计划 责任到人

进度计划是施工的指引，科学的、合理的进度计划能使施工立见成效。因此，项目经理部在接到集团的一级进度计划后，从实际情况出发，在确保一级进度计划的前提下，对项目进度计划进行编制和分类细化，落实各个班组的人数，并对班组每天的进度进行评价，然后明确每个班组的进度，并在每个部位、每个施工点设置

人员对质量、进度进行监管，责任到人。同时，对施工方案进行细化，明确每一道施工工序的施工时间。若班组因人员配备问题不能当天完成计划任务或造成进度滞后的，则增加加班点，有时更是无条件配合、协助，以确保当天计划任务的完成，不拖下一道工序的后腿。若班组的施工进度仍不达标，则当天召集班组成员进行开会讨论，然后严格按照公司的“两防”要求落实每项施工要点。在确保进度的同时确保工程质量，责任到班组。

放眼大局 团结互助

总部大楼的施工采取B类承包模式，在零星采购上有灵活性。而材料、机械设备等物料是施工进度血液，只有源源不断的血液供给，才能确保施工工组的持续运转。项目负责人梁内强经理在计划利国、成本投入上放眼大局、不拘小节，不因小失大，在材料、机械设备等采购在资金上给予大力支持，所需采购物料均能在三天内到位，确保物料源源不断供给，很好地扫除了阻碍进度的瓶颈，加快了施工进度。

2013年是腾越建筑公司的快速发展年，腾越建筑公司将一如既往地秉承“过程精品、人居典范”的质量方针，加强资源整合，优化资源配置，积极贯彻落实“快好”方针，为集团的宏伟销售目标贡献力量。(腾越综合办公室)

粤西区域：

杨国强主席等领导视察碧桂园城市花园

4月24日下午，碧桂园集团杨国强主席、原省人大副主任陈用志、原顺德区人大副主任邱国祥等领导一行莅临碧桂园城市花园(茂名)视察及指导工作，并与茂名市委书记梁毅民、市长李红军等市县领导会面。粤西区域总裁区宇陪同视察。(江都)

莞深区域：杨永潮视察柏丽湾

4月9日上午，由杨永潮执行董事率领的集团营销督查组在莞深区域总裁张锦荣、区域销售经理朱君、项目副经理廖志辉、区域销售经理、营销经理等人的陪同下视察了柏丽湾(沙田)项目，对项目首次开盘前的拓客策略、圈层营销、销售中心环境布置、双拼别墅及钻石型样板房的装饰与陈品摆设等方面提出了宝贵的指导性意见，同时对营销中心内增设的各大功能区(图书馆、健身房、天乐乐园等)的布局安排、装修风格及气派布置等工作落实给予高度评价。(陈虹)

集团员工：慰问咸宁凤凰温泉酒店总经理

咸宁凤凰温泉酒店总经理邓俊于2009年7月调任咸宁酒店总经理一职，在其成功带领下，咸宁酒店于2012年4月成功挂牌五星级饭店，成为咸宁第一家国家五星级饭店。2012年10月，邓俊因身体不适应，当月底进行了手术，但医疗费用花费20万元，预计后期的需约12万元医疗费用，负担十分沉重。碧桂园员工主动将作为集团关怀员工的一个慈善基金，向邓俊先生捐赠20万元，缓解了其沉重的医疗负担。(方国)

营销中心：碧桂园万人招聘会4月启动

据悉，碧桂园“万人招聘会”于4月正式启动，招聘人数超过4000，并以房地产行业06%-12%的最高佣金点数，聘请全国地产销售冠军，志在打造中国最优秀、最具影响力的营销团队，也将是中国最大规模的房企自有营销团队。于此同时，碧桂园坚守“以德为本，德才兼备，不拘一格，能者居上”的人才理念，最终为优秀人才创造和谐、富有激情的工作环境，提供较好的培训体系及晋升机会。(吴峰)

肇庆区域：

梁国坤副总裁莅临容桂项目指导绿化工作

4月2日，集团副总裁梁国坤莅临容桂项目指导绿化工作。在区域总裁姜文斌、区域技术部总监潘德宏和项目负责人周文娟的陪同下，梁总重点视察了项目的核心示范区，并对苑区的园林园艺、植物造型、层次搭配改造等进行了提出了宝贵的建议。(杨梅梅)

物业公司：“三标一体”文件生效

4月10日上午，广东碧桂园物业服务有限公司“三标一体”(即质量、环境、职业健康安全)管理体系文件生效启动大会在顺德碧桂园凤凰职业学院举行，近400名员工参加。碧桂园物业服务公司总经理李长江、副总经理王黎莹在会上作了重要的动员讲话。《质量、环境、职业健康安全管理体系》文件在优质服务的基础上，增加环境及职业健康安全管理体系，并对前规范、制度、规定、规程等相关内容进行全面的梳理和评审，形成一套完整的管理体系和运行机制。(钟妙玲)

粤闽区域：

杨国强主席一行莅临福建指导工作

4月10日至14日，碧桂园集团杨国强主席、集团副总经理曾超、海南区域副總裁、粤闽区域副總裁等一行在福建考察项目并指导工作，吹响了碧桂园集团大力开拓福建市场的集结号。期间，杨主席一行走访了碧桂园(莆田)有限公司、福建省宁德市市委书记廖小军、莆田市委书记梁建勇等多位政府领导亲切会晤，就双方合作事宜达成了初步共识。(李欣韵)

湖北区域：召开第一季度经营分析会

4月16日，湖北区域2013年第一季度经营分析会在武汉碧桂园凤凰酒店隆重召开。碧桂园集团副总裁谢树才、集团副总裁兼营销中心负责人王少军、湖北区域总裁刘海彬、腾越建筑工程有限公司总经理马小军、项目总办总经理夏翠琴、惠州装饰公司经理杨君喜、工程管理中心副总经理李春雷以及区域同事近百人出席了本次会议。(成悦佳)

总裁办区域：十里银滩成立“媒体俱乐部”

4月20日，深圳地区主流媒体代表齐聚碧桂园十里银滩，共同见证了碧桂园首个“媒体”第二直播室、“媒体俱乐部”的诞生。本次活动是十里银滩积极落实集团要求，开展圈层营销的创举。本次活动也是碧桂园首个由龙头企业及品牌媒体共同打造“媒体”第二直播室，以及为业界各交流提供最高平台的首个媒体俱乐部。(苏素娟)

客户关系管理中心：

业主首份刊物——《园里人家》发行

客户关系管理中心自去年年底开始，便着手统筹主要针对我司业主的首份刊物——《园里人家》，分别于2013年元月及3月份发行创刊号及第二期刊物，面向全国所有业主及潜在客户等，发行量达60000册。《园里人家》为集团第一份面向业主自己的杂志，内容侧重于业主生活以及业主互动，传达碧桂园社区生活氛围，传播阳光积极和谐的生活方式，并传递碧桂园企业文化、发展状态，让更多人通过碧桂园里发生的故事，感受并喜爱碧桂园。(林丽文)

广清区域: 青年成长会唱响第一声

本报讯 作为广清区域青年成长会的首场活动,“歌唱青春·邂逅浪漫”歌唱比赛于2013年4月20日在凤凰城酒店加来会议厅精彩举行,集团副总裁兼区域总裁宋军、区域副总裁黄祖武出席本次活动,并担任比赛评委。

活动在一阵特别的音乐小品中开始,舞台灯光在小品结束后微微调暗,16位参赛选手缓缓走上舞台,错落有序地站在舞台上,并捧起洁白的蜡烛。在主持人的引导下,全场观众起立,全场一片寂静。这是广清区域每一个人向四川雅安地震遇难者的祈祷,这一分钟的祈祷仪式是对逝者灵魂的祝福,是对失去亲人和家园的同胞的祝福。愿青春之歌抚慰受伤的心灵,愿年轻色彩重画我们的美丽家园。

活动在广清区域青年成长会会长、凤凰城项目副总经理许群先生演唱的歌曲《那些花儿》下拉开序幕。16名选手走上了初露的舞台,比赛的场面异常火爆,选手们怀揣着激情与梦想,用他们美妙的歌声感染着观众们的心灵。台下观众热情高涨,为台上的每一位选手加油、助威。

柔情似水却又充满气势的《心似狂潮》,治愈却又展现梦想的《老男孩》,相见恨晚的《不浪漫罪名》……一首首悦耳动听的歌曲如一幅幅水彩画缓缓铺展在观众们面前,犹如漫步于歌曲的唯美场景中。

经过两个小时的激情演唱,各个奖项尘埃落定。新亚项目张诗与区域成本管理部陈悦莹,以自弹自唱的方式演唱的《美丽的神话》,获得了本次比赛冠军。亚军和季军分别由凤凰城营销中心叶华辉和南沙营销中心的梁俊获得。

本次活动在大家合唱的《大爱》中落下帷幕,结果虽是几家欢喜几家愁,但比赛的过程却是快乐的一,每位选手都勇敢地站上了展现自我的大舞台,呈现出最完美的自己。

活动结束后,不少青年成长会成员无不感慨地说:“会内的工作任何一个人人都可以去,但成长的机会不可多得。区域领导愿意提供平台和机会让大家参与并积极组织,每一个人要做的不只是完成工作,而是要做得更好,当一份事业来经营。”



参赛选手深情演绎《爱就是一个字》



广清区域青年成长会成立仪式

青年成长会的缘起



青年成长会 Logo

为进一步关注区域青年才俊的成长,稳定广清区域青年人才队伍,促进碧桂园集团青年人才队伍的壮大,集团副总裁兼区域总裁宋军在今年1月16日在广清区域毕业生生涯

报告会上,宣布成立广清区域青年成长会,得到区域员工的强烈响应。青年成长会第一届常务会于3月15日正式成立。

青年成长会旨在对青年员工,特别是新入职员工的关心与辅导,支持与沟通,使之能够更快地适应碧桂园的文化,积极投身于工作之中。成长会植根于各个项目基层,可更好地关注到每位青年员工的发展历史,希望用活动的方式促进青年之间的交流,打造一支青春活力的职业团队,给予每一位碧桂园的员工积极进取的精神和家的感觉。

(苏运何 李梦理)

【学习动态】

凤凰酒店管理学院正式起航

4月11日下午,75位“凤仪”第一期学员在广州凤凰城酒店威尼斯阶梯会议室参加了隆重的开班仪式。本期“凤仪”学员来自碧桂园凤凰国际旗下各酒店的一线运营部门,是从各自岗位脱颖而出的一批优秀服务人员。经过为期13天的脱产培训,他们将从职业形象、服务礼仪、对客户技能、专业素养等方面被打磨得更加精益求精。“凤仪”项目的成立,同时标志着碧桂园凤凰酒店管理学院正式起航。凤凰国际酒店管理

学院正式起航。凤凰国际酒店管理公司人才发展规划既有四个项目凤凰国际酒店管理公司人才发展规划包含四个项目,分别是针对优秀应届毕业生“凤鸣”计划,针对优秀员工的“凤羽”计划,针对中层管理者的“凤凰”计划,以及针对高级管理人员的“凤凰”计划。“凤仪”是最新开辟的一个人才发展项目,着力培养一线服务人员,旨在打造精品服务。至此,一个规模庞大、课程丰富、覆盖全面的培训体系已经蔚然成型。(刘婧文)

集团新闻宣传工作总结会圆满结束



孙嘉洪老师在授课

4月11日-12日,战略管理中心在总部召开“2013集团新闻宣传工作总结分析会”。会议有来自各中心、区域、

子公司的46名集团新闻专员代表参加,吸引逾130名各单位同事旁听学习。此次会议旨在服务集团销售目标,提高集团各单位的品牌策划、危机应对和新闻宣传水平。本次会议特邀新华社资深记者、原《瞭望东方周刊》总编辑、《环球》副总编辑魏阳斌(网络侵权与舆论危机应对);同时也特邀海军大校、专业作家、《海内文艺》主编孙志亮讲授《新闻写作中的诸多五项规定》和《全媒体时代企业形象塑造和专职人员的责任》课程,此外还有战略发展部讲师带来的丰富多彩的专业课程。主席团向张勇平女士、战略发展部罗奕总助理出席本次会议。(吴晓俊)

新羽计划一期培训圆满结束

3月29日至31日,是集团总部开展“新羽”计划2013年第一期培训的日子。与以往的“新羽”相比,学员人数倍增,共136人,因此分为两个班分别进行为期两天的学习。本次“新羽”在课程安排上从思维方法到行为习惯,从职业技能到管理基础都有涉及。在“领导力发展项目”金字塔中,“新羽”恰是对专业能力要求最高的层级。为了打破专业课程枯燥单调,本次培训采取的是“项目制”、“案例式”、“实地考察”、“作业研讨”的四种培训方式进行模式。(潘启鹏)

能到管理基础都有涉及。在“领导力发展项目”金字塔中,“新羽”恰是对专业能力要求最高的层级。为了打破专业课程枯燥单调,本次培训采取的是“项目制”、“案例式”、“实地考察”、“作业研讨”的四种培训方式进行模式。(潘启鹏)

成本管理中心: 工程造价管理部大型培训活动圆满落幕

2013年3月28日下午,工程造价管理部全体人员及集团各子公司工程造价管理部全体人员以及广清区域部分人员、部分区域造价经理及“碧生”总人数达260人。(苏萍)

林、张慧明、童春森及工程造价管理部工程造价管理部全体人员及广清区域部分人员、部分区域造价经理及“碧生”总人数达260人。(苏萍)

财务资金中心: 首届“飞鹰计划”第一阶段集训营正式开营

3月26日-28日,30多名来自各区域的新晋经理及拟晋升发展为核心主管的员工身穿红色T恤,精神抖擞,齐聚顺德碧桂园学院会议室。他们也是财务资金部“飞鹰计划”的首批学员。(蔡盛)

为加强部门人才梯队建设,提高财务人员综合素质,培养优秀的财务管理人才,财务资金部启动了“飞鹰计划”。(蔡盛)

采购中心参观肇庆四会监狱

2013年4月2日上午,采购中心一行89人冒雨,在采购中心负责人杨丽兴总经理带领下,前往肇庆四会监狱进行参观。

四会监狱是广东省最大的七家监狱之一,也是肇庆市的反腐倡廉教育基地。当监狱的铁门在“轰隆”声中打开后,采购中心的同事们则在监狱干警的带领下进入到四会监狱进行实地参观。铁门、高墙、电网、铁窗以及醒目的标语,给采购中心所有人员带来强烈的视觉冲击;接着参观了反腐倡廉警示教育图片展之后全体还参观了反腐倡廉警示教育图片展。其中图片展中出现的各种真实事例,给他们敲响了警钟。

为了提高警示教育意义,四会监狱还特别请出一名服刑人员现身说法。他曾是年轻有为的企业家,在高端企业身居要位,也获得过省市级别的优秀奖项,对他来说,从来没有缺少权力、地位、金钱以及发展前途,但却一时的贪念而失去前途、家庭以及最宝贵的自由。通过服刑人员的现身说法,更加深了我们对廉洁守法重要性的认识。

四会监狱参观结束后,采购中心的小伙伴们每个人都不禁感慨颇多。事实上,反腐倡廉、廉洁自律、防范的意大于惩治。采购中心的小伙伴们采购中心参观员工表示,作为公司常与金钱打交道的高危部门,更需要处处警惕,防微杜渐。只有继续保持以往的廉洁工作作风,摒除不正当利益诱惑,才能更好的工作,实现个人价值,创造幸福生活。

采购中心历来重视防治经济腐败工作,建立健全各项采购管理制度,如:改革招标制度,采购过程透明化;对采购岗位定期进行轮换,做到有报必查,绝不放过任何舞弊行为;定期举行法律知识的讲座及犯罪案例学习,时刻警醒员工廉洁。通过这些举措,采购中心决心打造高素质的采购队伍,肩负起公司的采购重任,做到“公平、公正”的阳光采购。(翁介洪)



外来工子弟“走进社区,寻梦国华”

本报讯 4月13日,来自佛山禅城区的60多名外来务工人员子弟在碧桂园广东省的指导下,在碧桂园志愿者们的帮助下,与佛山国华纪念中学的师生们开展了一次别开生面的“朝拜快乐宫”体验活动。来自广州新蕾五星学校和佛山合中学校的60多名外来务工人员子弟,在国华纪念中学学生和碧桂园志愿者的帮助下,参观了学校校园。下午14时,“朝拜行动——走进社区,寻梦国华”拉开序幕。在启动仪式上,碧

桂园志愿者们协会秘书长罗焱热情洋溢地表示,并鼓励同学们向国华纪念中学的哥哥姐姐们学习,不仅要学好本领,也要学会为家人分忧。广东省青年年志愿者行动指南中心黎元副主任勉励农民工子弟为实现中国梦而努力。国华纪念中学校长李德海深情地介绍了国华纪念中学的情况。此次“朝拜行动”选择在这间慈善学校举行,具有特殊的教育意义。(许兴涛)



对工程违规招标说“不”

——安庆碧桂园商业街外立面改造工程违规招标案情分析

集团监察部于2012年2月21日收到匿名举报,称在安庆碧桂园商业街外立面改造工程的招投标过程中(属由区域主导的招标范围),不是专业招标公司的安庆远征市政工程有限公司,却在本次招标中入围,在开标之后,又额外增加80万元报价,并最终中标。本案先由所在区域进行了自查,当地自查认为举报不实,理由是远征公司具备房屋建筑工程总承包二级资质,可承接本次改造工程。远征公司最终中标价339.99万元,低于我司标段价(375.65万元),属合理低价中标。随后,法务审计监察中心与成本管理中心召开联席会议,认为自查报告没有说明问题,决定由工程招采管理部、工程造价管理部、监察部三部组成联合调查组对本案进行调查。经核查,安庆碧桂园商业街外立面改造工程存在违规招标的情况属实。

安庆碧桂园商业街外立面改造工程的招标工作,由苏皖区域的某某、曹某、曹某、杜某四人组成的评标委员会具体负责,其中曹某负责招标工作总体统筹,某某负责编制招标文件,曹某负责招标过程中的具体工作。该工程于2011年8月29日立项,10月29日发布招标文件,共有四家单位进行了三次投标,其中安庆市建筑安装工程公司、安庆远征市政工程有限公司、安庆市百利建筑装饰有限公司入围。经公司参与前两次投标,因图纸和施工方案不统一,前两次均作废标。随后,安庆项目部委托广东东艺装饰工程有限公司对图纸进行了优化设计,并提请公司与三家单位按照优化后的图纸重新投标。第三次投标后,于2012年1月3日召开开标,然后于1月15日分别与远征、市建、远征公司约谈价格。1月12日,远

征公司反映其第三次投标文件漏项了,要求增加漏项款80万元。1月15日约谈时,评标委员会四人一致同意增加80万元报价。最终,远征公司凭借增加后的报价(359.99万元)中标。

本次招投标违反了集团《关于明晰总承包工程、专业分包工程和零星工程招标流程的通知》及《补充通知》的有关规定,主要存在以下违规行为:

1. 投投标文件的时间超过规定期限,无法律效力。
2. 远征公司 2828385.28 元报价比我司底价 3756490.91 元低 32%,评标委员会未否决其投标。
3. 开标后,评标委员会允许远征公司增加 81 万元报价不妥,实质是对其报价做了实质性变更。

4. 本次招标还存在无统一招标图纸,没有交投标保证金,招标资料不全,三次开标的关键节点不上,评标委员会成员为 4 人,不符合应单数的相关规定等问题。此外,远征公司已于 2012 年 2 月 20 日进场施工,但截止调查之日,其仍未与我司签订合同。

本次招标工作不按制度办事,存在多处明显不当行为,经法务审计监察中心与成本管理中心共同研究上报集团总裁批准,监察部于 2012 年 6 月 26 日对违规行为作出如下处理决定:

1. 对某案作降级处理,不再负责区域招投标工作;
2. 对曹某作降级处理;
3. 对曹某、杜某作记过处理;
4. 在集团范围内通报此事,重申集团关于招投标流程的相关规定,杜绝此类问题再次发生。(晓晓)