

王坤： 骨子里不服输的掌舵人

上个世纪八十年代，八九个青年走出舒城山区，组成了一支建筑劳务队，到如今施工、开发近百亿的建筑集团公司，伴随改革开放一起成长起来的华力公司，走过了20年的艰苦创业征程。

在这段征程中，不乏欢声与笑语，也不乏嘲笑和泪水。但是谈起这些，刚获得“全国优秀施工企业家”称号的公司掌门人王坤却表现得云淡风轻。“双百”梦想还在前行，做百亿企业、百年企业，王坤其实很在乎别人怎么看他和他的企业，他骨子里有股不服输的精神，他觉得能做到的事情，一定会想方设法做到。

记者 鲁龙飞 张华玮/文 程兆/图

不管别人质疑，他就是拿鲁班奖

严把质量关，让华力公司在2011年斩获了中国建筑最高奖——鲁班奖，华力也是我省第一个独家申报并取得该奖项的民营建筑企业。这个奖项的获得，在业界掀起轩然大波，在很多业内人士看来，这是件不可能完成的任务。

“当时，我们提出争创鲁班奖时，不少人都抱着嘲笑的口气。”王坤回忆道，就是抱着不服输的精神，公司上下团结一心，在施工过程中，不时安排施工人员去沿海发达地区取经，同时，也邀请鲁班奖的评审专家亲临项目现场进行指导。

最终，在之前被众人普遍不看好的情况下，华力公司承建的合肥燃气大厦项目，获得了鲁班奖，也奠定了其安徽民营建筑企业第一的江湖地位。

对于项目质量，王坤一直有很高的要求。据其回忆，1998年，当时承接的一个项目，在进行独立基础浇筑时，发现建筑面呈现蜂窝麻面，虽然业主方、监理方，都认为只需要进行整改，不需要返工。但王坤发现后，二话不说，自己抡起大锤，砸了重来。

在他的眼里，业主的事就是自己的事

“把别人的事情当成自己的事情，为业主搞好服务，人家才会放心把事情交给你做。”王坤是这样说的，也是这样做的。

“记得第一次同全国排名30强的开发商合作时，我们严格把控时间节点，加班加点施工，确保该项目预售工作按期展开，赢得了业主方的信任。”王坤称，同每一个业主方合作，他都会做出手机24小时开机的承诺，凡是工程质量、进度和安全的问题，业主方可随时拨打他的电话，这也让他在业界赢得了美誉。

王坤最喜欢的一句广告词——“大家好，才是真的好”，“做项目，要让各方满意不容易，但我们就是愿意去努力。”王坤表示。此前，中海等大开发商，来华力公司洽谈合作时，对华力承建的工程如数家珍，这让王坤感到非常惊讶，后来一打听，才知道他们来公司之前，曾私下去华力承建过的项目考察过。“得到项目业主的认可，真的非常开心。”

在他的企业中，农民工就是一分子

建筑企业，作为劳动力密集型企业，为广大农民工提供了就业机会。

在华力建设集团公司，上到董事长王坤，下到项目负责人，都高度重视农民工权益。在王坤的心目中，农民工就是公司一分子，理应享受到企业发展的福利。

“公司安排专人，给每一个在建项目的农民工做花名册，并办理银行卡，每个月按时发放工资。”王坤称，他们专门准备了一部分预留金，专款专用，就是为了保障农民工的收入，“即便业主方支付款项不及时，或是包工头挪用农民工工资，我们也不会拖欠农民工兄弟的工资。”

王坤举例说，2012年底，一个项目工地上的班组长，领取农民工工资后，因为家中有急事，直接回老家了。获悉情况后，他当即决定由公司拿出预留金，发放给农民工，让他们都能安心回家过年。

他的人才标准，必须要脚踏实地

20年建筑市场的摸爬滚打，让当年工地上一名普普通通的技术员，成长为近百亿建筑企业的领军人物，王坤，给当下年轻人的忠告是，要脚踏实地，不能好高骛远。

“企业每年都会招聘大批新毕业的大学生、研究生，但总感觉他们缺少磨练。”王坤称，之前在面试一位研究生时，其对工地上的基本施工技法毫不知晓，这让他觉得很忧虑。

王坤介绍道：“华力公司的人才培养方法是，让每一个进公司的新人，到一线施工工地上去锻炼，公司会为其专门制订一套培养方案。具体到第一年做什么、第二年做什么。经过必要的学习和磨练，公司会为他们打开晋升通道，而其中的出类拔萃者，自然会成为公司的顶梁柱。”

