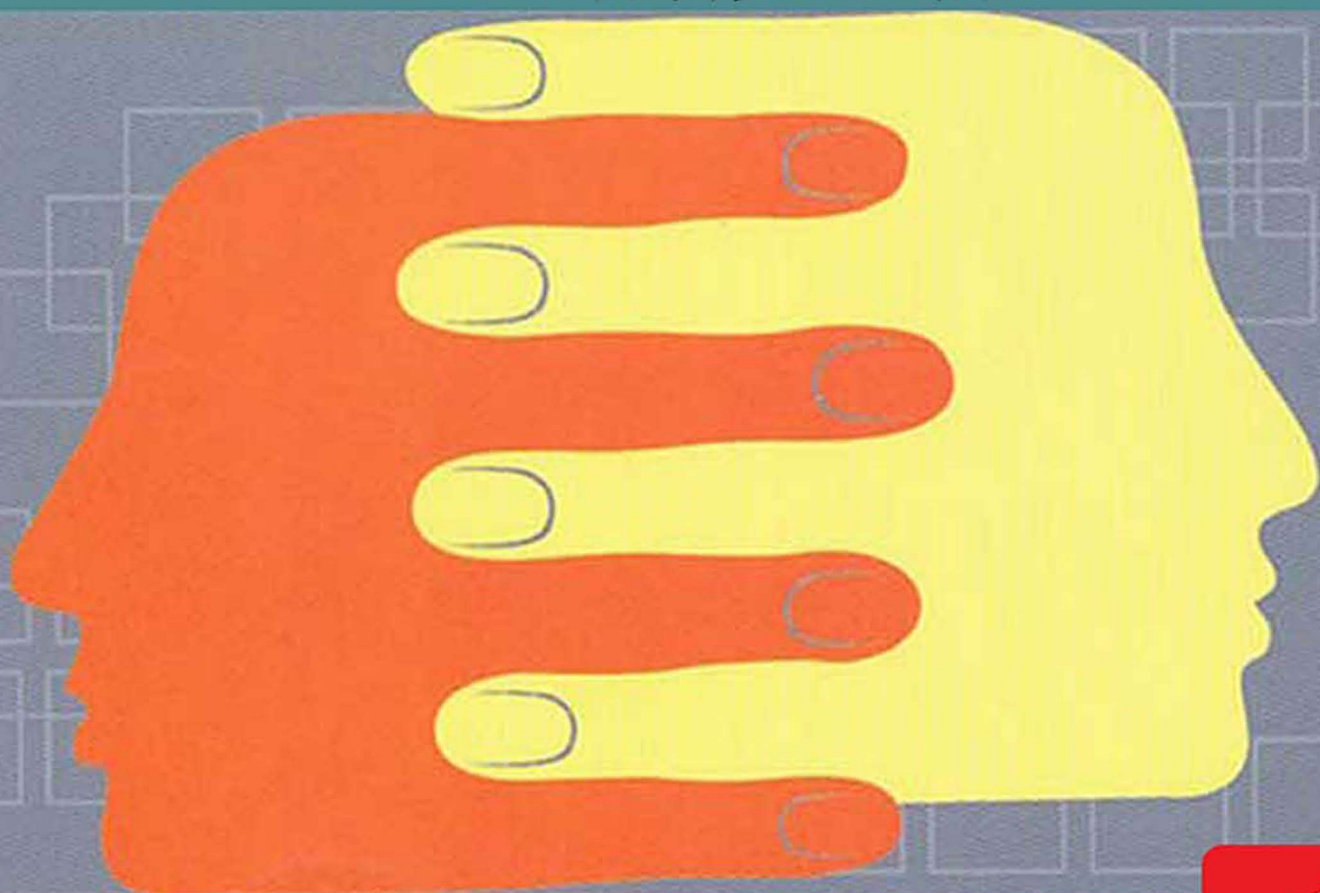


建筑会计

曹明亮 主编



电子科技大学出版社

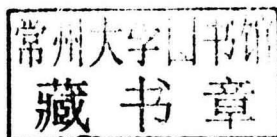


“十二五”职业教育规划教材

JIANZHU KUAIJI

建筑会计

主 编 曹明亮
副主编 茅溪岚



电子科技大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

建筑会计 / 曹明亮主编. —成都: 电子科技大学出版社, 2014. 8

ISBN 978-7-5647-2466-5

I. ①建… II. ①曹… III. ①建筑企业—工业会计—中等职业教育—教材 IV. ①F407.967.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 135755 号

“十二五”职业教育规划教材

建 筑 会 计

主 编 曹明亮

副主编 茅溪岚

出 版: 电子科技大学出版社 (成都市一环路东一段 159 号电子信息产业大厦 邮编: 610051)

策划编辑: 谢晓辉

特约编辑: 王 婷

主 页: www.uestcp.com.cn

电子邮箱: uestcp@uestcp.com.cn

发 行: 新华书店经销

印 刷: 金华市三彩印业有限公司

成品尺寸: 185mm×260mm 印张 6.25 字数 155 千字

版 次: 2014 年 8 月第一版

印 次: 2014 年 8 月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5647-2466-5

定 价: 18.50 元

■ 版权所有 侵权必究 ■

◆ 本社发行部电话: 028-83202463; 本社邮购电话: 028-83201495。

◆ 本书如有缺页、破损、装订错误, 请寄回印刷厂调换。

序

《建筑会计》是我校会计专业的一门专业选修课，本课程以建筑企业为主体，全面系统地学习建筑企业的工程成本核算，为我校学生毕业后从事建筑企业会计工作打下基础。

上虞市是浙江省人民政府首批命名的6个“建筑之乡”之一，2011年建筑业产值达到828亿，建筑业的足迹遍及30个省，有建筑企业173家，从业人员20多万，需要大批涉及建筑企业方面的会计人才。

由于本课程是在会计专业学生学习《企业财务会计》课程的基础上，故对于部分与《企业财务会计》相同的内容予以删除，重点留下了与《企业财务会计》不同的内容，通过学习如建筑施工项目的核算组织、材料费、人工费、机械使用费、其他直接费以及间接费用的归集与分配、建造合同价款结算、收入的核算，费用、利润的核算，以及财务报表的列报等内容，使学生掌握从事建筑企业会计工作应具备的基本知识、基本技能和动手能力，成为合格的建筑企业基层财务会计人员。

根据该课程学习领域特点，可采用项目教学、岗位角色扮演、分组讨论和精讲多练等教学方法来完成教学任务。同时要重视实训、实习等实践性教学环节，将实践操作与岗位、项目相结合，强调学生将所学知识和技能在实践中的应用；充分利用课堂、多媒体、财务应用软件、现场参观等多种教学手段，圆满完成教学任务。

由于时间仓促，书中的不足之处，敬请专家、同行批评指正！

建筑会计编委会
2014年6月

目 录

第一章 建筑施工企业概述	1
第一节 建筑施工企业的涵义	1
第二节 上虞市建筑施工企业和我校会计专业情况介绍	2
第二章 工程成本核算概述	16
第一节 工程成本核算的意义和任务	16
第二节 工程成本核算的基本程序	19
第三节 工程成本核算设置的科目	23
第四节 内部往来的核算	28
第三章 材料费的核算	30
第一节 材料费用核算	30
第二节 “周转材料”核算	33
第四章 人工费的核算	38
第五章 机械使用费核算	40
第六章 其他直接费和间接费的核算	43
第一节 其他直接费用的核算	43
第二节 间接费用的核算	45
第三节 临时设施的核算	46
第七章 工程价款结算的核算	48
第八章 会计报表的编制	58
第一节 建筑施工企业会计报表概述	58
第二节 会计报表编制说明	64
附 录	83
附表 建筑安装工程费用项目组成表	88
附件一 建筑安装工程费用参考计算方法	89

第一章 建筑施工企业概述

第一节 建筑施工企业的涵义

一、建筑施工企业的涵义

建筑施工企业是指依法取得法人资格，具有独立的组织结构，在经济上实行自主经营、独立核算、自负盈亏的经济实体，主要从事建筑工程、设备安装工程和其他专门工程施工的生产型企业。

1. 建筑施工企业会计的特点

建筑施工企业的特点主要由建筑产品的特点所决定。

和其他工业产品相比较，建筑产品具有体积庞大、复杂多样、整体难分、不易移动等特点，从而使建筑施工除了一般工业生产的基本特性外，还具有下述主要特点：

（1）工程的固定性和生产的流动性。企业具有生产的流动性，一是施工机构随着建筑物或构筑物坐落位置变化而整个地转移生产地点；二是在一个工程的施工过程中施工人员和各种机械、电气设备随着施工部位的不同而沿着施工对象上下左右移动，不断转移操作场所。

（2）产品的形式多样和生产的单件性。由于建筑生产的单件性，建筑企业会计必须按照各项建筑工程分别核算工程成本，即采用定单法核算每项工程的成本；同时建筑物因其所处的自然条件和用途的不同，工程的结构、造型和材料亦不同，施工方法必将随之变化，很难实现标准化。

（3）施工技术复杂。建筑施工常需要根据建筑结构情况进行多工种配合作业，多单位（土石方、土建、吊装、安装、运输等）交叉配合施工，所用的物资和设备种类繁多，因而施工组织和施工技术要求较高。

（4）露天和高处作业多，受自然气候的影响大，质量和安全管理工作特别重要。建筑产品的体形庞大、生产周期长，施工多在露天和高处进行，常常受到自然气候条件的影响。

（5）生产的周期长。从建筑产品生产过程的技术经济特点看，建筑产品生产周期长，消耗人力、物力、财力多。较大的工程工期常用年计算，施工准备期长，施工中要长期占用大量的人力、物力和资金，因而加速工程进度和资金周转，提高效率，降低成本，就成为管理的重要任务。

2. 建筑施工企业会计核算的特点

由于施工生产的流动性大，需要分级核算，以便加强管理：

- (1) 由于施工生产的单件性，应采用定单法核算每项工程的成本。
- (2) 由于施工生产的周期长，需要加强工程价款结算、合同收入与费用的核算。
- (3) 由于生产的露天性，需要合理确定固定资产折旧等的核算方法。

3. 施工企业的核算组织体系

一般情况，公司为独立核算单位，独立核算企业盈亏，全面核算企业各项经济技术指标；公司所属的分公司（项目部、工区）为内部独立核算单位，在公司统筹下核算施工生产所需资金，并单独计算盈亏；分公司所属的（施工队）为内部核算单位。

(1) 三级核算体制

在实行总公司、分公司、项目经理部三级管理体制的企业一般可以把工程成本计算工作划归分公司，实行总公司汇总企业的生产成本，分公司计算工程成本，项目经理部计算该项目发生的工料等直接费用。

(2) 两级核算体制

在实行公司、项目经理部两级管理体制的企业，一般可在项目经理部（或施工队）计算工程成本，公司进行全面的成本核算工作，汇总核算全部工程、产品、作业的实际生产成本。项目经理部核算工程、产品、作业的直接费用及现场管理费，及时向公司提供成本核算资料。

第二节 上虞市建筑施工企业和我校会计专业情况介绍

上虞市是浙江省人民政府首批命名的 6 个“建筑之乡”之一。2011 年建筑业产值达到 828 亿元，利税达 56 亿元，建筑业足迹遍及 30 个省（市、自治区）。同时境外市场开始起步，全年实现境外业务 1.47 亿美元。

全市有建筑企业 173 家，其中特级企业 7 家、一级企业 26 家、二级企业 51 家，建筑企业总数及高资质企业数量位居全省各县（市）前列。其中，浙江亚厦建设股份有限公司于 2010 年 3 月在深圳交易所成功上市，实现了我市建筑企业上市零的突破，标志着我市从“建筑大市”向“建筑强市”迈出了坚实的一步。此外，上虞境内还有建筑监理、项目管理公司（包括外地进虞）甲级资质企业 17 家、中介咨询公司及房产公司等 50 多家。产业的传统性和良好的发展前景为本专业提供了广阔的发展平台。

一、人才需求分析

当今激烈的市场竞争，加上国家在建筑市场出台的法律法规越来越多，对企业技术人员个人资质、持证上岗越来越规范，企业要生存发展必须高度注重自身素质的提升，按国家资质就位要求实实在在吸收和培养好人才。许多过去行政审批获得资质的人员过度期满后，若再次考试没有达标即遭市场残酷淘汰，这就需要大量的有职业教育背景的新生代人员去补充，而这除了加强建筑高端专业人才引进外，更多的建筑工程基层管理技术人员、会计人员则要依靠本地的职业学校来培养。

我市有 20 多万人从事建筑及相关产业,虽然从事建筑行业的人数较多,但专业技术人员与从业人员数量之比仍然偏低,经常出现建筑会计人才供不应求的现象。我市每年需要近 1500 名左右的经过职业教育专业培养的人员来不断充入这支队伍,而这一客观需求为我校会计专业发展奠定了良好的基础。

二、我校会计专业建设情况

学校会计专业是绍兴市高标准示范专业,具有 26 年的专业办学历史,综合办学实力较强,教育教学优势突出。具体表现在:

1. 人才培养模式与课程建设。

会计专业是我校最早开设的两个专业之一。多年来,在专业建设指导委员会的指导 and 行业、企业的积极参与下,探索以就业为导向、能力为本位的人才培养模式,围绕培养目标设置公共课、专业基础课、专业技术课、综合实践课 4 大类课程,形成了具有我校会计专业自身特点的课程体系。课程设置层层推进,公共基础课为专业基础课服务,专业基础课为专业技术课服务,专业技术课为综合实践课服务,综合实践课为学生零距离就业服务。

2. 师资队伍。

会计专业现有专任专职专业教师 20 名,其中 9 位教师具有注册会计师、会计师、统计师等执业资格证书和专业资格证书,2 位为从教一年的新教师。具有高级职称教师 5 人,双师型教师占 85%,还有劳动与社会保障局职业技能鉴定中心兼职商品营业员考评员 1 人,收银员资格考评员 2 人。

3. 实训条件。

学校目前有财会模拟实训室、会计技能实训室、财会电算化实训室、商贸单证模拟室、商贸洽谈模拟室、ERP 教学沙盘实训室等,实训基地建筑面积达 500 多平方米,可满足财会、商贸专业学生技能实训的需要。

4. 专业成果。

会计专业是绍兴市高标准示范专业,有在校生 1 000 多人,为社会输送 5 000 多名毕业生。有 30 多人次在省、市级各类比赛中获得一、二等奖。学校会计专业的学生,以良好的组织能力、谦虚好学的优良学风和较扎实的专业理论和实践动手能力得到了用人单位的称赞,毕业生供不应求。

5. 校企合作。

近年来,我校积极探索校企合作方法与机制,与上虞多家建筑企业建立合作关系,合作内容有在企业设立校外学生实习基地,专业教师实践基地,企业职工技能、礼仪培训,校企合作文化建设等。

三、上虞十强建筑企业巡礼

1. 五洋——瞄准百亿打造旗舰方阵

2004 年,对五洋建设集团股份有限公司来说,是十分重要的一年。这一年,五洋集团成功晋升为房屋建筑施工总承包特级资质企业,实现了由量变到质变的飞跃。这一年,

五洋集团以总产值45亿元,建筑主营产值37.13亿元的佳绩,跻身2004年中国承包商60强。这一年,五洋集团多元化发展取得了长足进步——五洋房产、五洋假日酒店、五洋经贸、五洋矿产、五洋能源这五家子公司如五朵金花竞相绽放,合力将五洋推向了打造百亿企业的战略前沿。

面对成绩,五洋人不骄不躁,始终保持着清醒的头脑。公司董事长陈志樟说:“市场无情,竞争残酷。在当前国家扩大对外开放和加强宏观调控的新形势下,建筑企业的发展面临着许多新的困难和挑战。作为一家有着百亿目标的企业集团,五洋人必须适应新形势加快结构调整。要在千方百计做大做强主业,提升竞争层次的同时,必须着力开拓新的经济增长点,形成“一业为主、多业并举”的旗舰方阵。”

在五洋集团,有个“三个坚决不”的规定:小项目坚决不接,小市场坚决不进,不了解不熟悉的项目经理坚决不用。对此,陈志樟解释说,五洋发展到目前的阶段,就必须主动地从一般性的竞争项目上退出来,千方百计寻求新的突破,使自己在某一方面、某一领域具有竞争优势,从而建立自己的核心竞争力。公司坚决杜绝盲目挂靠,不承接1 000万元以下的省内土建工程,不开拓5 000万元以下的省外新市场,目的是为了更好地承接“大、高、难”的精尖项目,更好地承接政府重点工程、五星级酒店、大型工厂、公建设施等项目。据悉,2004年,五洋集团承接的工程,地市级以上的重点工程占了70%(省级以上的重点工程占35%),其中,8项工程的业务量累计超20亿元。

为进一步提高公司驾驭市场、调控项目的能力,两年多来五洋集团大刀阔斧地进行了机构改革,着力整合内部资源。采用框架式结构,捆绑式经营,集团控股投资,项目部、分公司负责施工,改“庙小和尚大”为“和尚住在庙堂下”。为加强工程质安管理,集团始终注重源头和预控措施的监管,并严把层层责任制考核关。2005年,五洋集团已获得“全国优秀施工企业”“全国质量管理优秀企业(金屋奖)”“全国用户满意企业”等称号,2004年创省级以上奖项15项。

在做大做强主业的同时,五洋集团还积极延伸产业链。2001年,“五洋”在两个月内接连收购了杭州的两家房地产公司,在最短的时间内参与房地产市场竞争。2005年起,五洋房产以每年开发两个以上楼盘的发展速度,在业界声名雀起。其在杭州开发的流水苑、运河人家,在淳安开发的千岛碧水花园,在温岭开发的温岭雅苑,均先后成为同期市场各开发楼盘的经典。千岛碧水花园一期更是创造了一周成功销售90%的佳绩。此外,在建德开发的爱和苑,在桐乡开发的菊都苑均在当地颇具影响力。

商机无限的旅游和服务业,是五洋集团多元化经营的第二站。2004年8月,五洋收购了与柳浪闻莺相邻而居的清波饭店,更名为五洋假日酒店,投入一亿元按四星级标准重新改建。酒店以境外游客及国内中、高档消费人群为主要接待对象,2005年月平均入住率居杭州市同行前列。集团下属的能源公司在新疆收购了长约80公里的风景区。景区内拥有原始森林、天然湖泊、草场、温泉等自然景观,无任何人工雕琢痕迹,是不可多得的自然生态旅游景区。景区建成后,年接待游客量预计达百万人次以上。而在此之前集团在新疆投资经营的国家地质公园——富蕴县五彩城旅游景区的成功运作,更加坚定了集团在新疆长足发展的信心。而五彩城景区作为我省一家知名烟草集团宣传广告的拍摄地,已在中央台等知名媒体频频亮相,大大提高了景区在全国的知名度,同时也增强了

五洋集团在新疆的影响力。

2004年,国务院出台政策放宽民资准入范围,这让敏锐的五洋人掌握了新的商机。“五洋矿产”公司通过一系列地分析和论证,以抢占能源储备作为保证公司可持续发展的动力为战略要点,先后在湖南、内蒙古和印尼组建了三家合资股份公司,分别从事金矿、铁矿的开采,以及矿石及成品的销售。2005年,五洋集团拥有三座控股金矿、一座全资铁矿、三座煤矿。这些项目产生了实质性效益。五洋集团的“五洋能源”在新疆投资3.5亿元,兴建年产160万吨煤焦一体化煤矿的基础上,重拳出击,计划在新疆整合收购储量超2亿吨以上的大型煤矿。

相信在不久的将来,一个百亿元级的五洋号旗舰方阵,必将会在市场的海洋里自由遨游!

2. 亚厦——打造国内最靓的装饰品牌

如果说2003年,浙江亚厦装饰集团有限公司坐上首届中国建筑装饰百强企业次席,人们还会视之为黑马的话,那么2004年,亚厦的再获榜眼则可以说是众望所归了。因为,在2004年亚厦以自己在一系列重点工程中的出色表现,把亚厦品牌打造成了国内最靓装饰的代名词。

不论是国家重点工程人民大会堂、中国三峡博物馆,还是获全国建筑工程装饰奖的杭州雷峰塔、杭州海关大楼、绍兴咸亨大酒店,亚厦装饰都以一流的设计,现代化的施工,无可挑剔的质量,赢得了业主单位和业内人士的高度评价。

人民大会堂浙江厅装饰工程面向全国公开招标后,很快云集了国内外的行业巨头。最终,“亚厦装饰”在强手如林的竞争中实现了设计、装修的双双中标。装修方案紧扣“辉煌的浙江、人文的浙江”主题,结合现代造型手段和最新材料工艺,风格庄重、典雅、大气、简洁、舒适,具有浓郁的地方特色和深厚的历史氛围。工程于2004年10月8日正式动工,2005年1月31日完工,质量达到了鲁班奖的验收标准。被评审组一致公认为是与人民大会堂主体风格最融合、展示浙江人文风貌最充分的经典之作。

亚厦集团创建于1989年,2005年总注册资本45 750万元,2004年实现业务产值20.7亿元。2005年,集团已形成了从装饰、幕墙到房产、建筑、旅游产业的多元经营格局。集团有全国建筑装修装饰工程、建筑幕墙工程专业承包双壹级,建筑装饰、建筑幕墙工程设计双甲级,建筑施工总承包、房地产开发双二级资质。先后入选全国民营企业500强,全国行业100家最大经营规模、最高利税总额企业、全国“守合同、重信用”企业。回顾前15年的艰苦创业路,集团公司董事长丁欣欣深有感触地说,亚厦之所以能在激烈的市场竞争中脱颖而出,快速成长为国内装饰行业的龙头企业,关键是坚持了“品牌立业、创新为先、文化兴企”的经营方针,逐步形成了以专业化设计、工业化生产、标准化管理、网络化市场为重点的核心竞争力。

为了保证自己在竞争中的领先地位,亚厦十分注重强化设计这个龙头。在全国同行业中首家注册设立“浙江亚厦装饰设计研究院”,高薪聘请国内外知名专家教授,建立了以中青年设计师队伍为核心的设计研发中心,形成了设计师全程参与、设计总监负总责、专家班子总顾问的一站式模式,共同把好设计图纸、投标文本、施工跟踪关。与此同时,“亚厦”还与国内外顶级设计院校、机构结成了战略同盟,在国家重点建设工程上密切合

作,有效提升了自已的设计能力。

为不断提升企业的科技创新力,亚厦紧跟国际技术发展潮流,不断加快对先进技术的引进和消化。率先引进美国打胶机、意大利铝复合板加工、德国威克玛幕墙加工流水线等一批先进设备,建立总占地100余亩的标准化生产加工基地。首倡“工厂化生产、现场装配化”的技术革新,通过了国际质量、环境和职业健康管理“三合一”认证,由境外公司专家全程把关管理,建立了规范的材料采购、工艺生产、施工组织、质量控制、施工工期、安全管理、考核督察、保修服务程序链管理体系,推行机械化作业和规范化施工,保证了工程获奖率、合同履约率、环保合作率和责任期无缺陷、质量零投诉。

一流的工程质量和良好的品牌信誉,使亚厦形成了以“品牌为基础、城市为龙头、区域辐射化”的市场网络。装饰、幕墙两大公司在稳固长三角区域市场的基础上,市场网络迅速扩大至国内各大区域,装饰公司现已拥有浙江、北京、上海、重庆等4个业务产值超2亿元的分公司;幕墙公司2004年产值也已达3亿元以上,荣登全省建筑幕墙工程专业承包企业首位。2004年,亚厦仅获得的全国建筑工程装饰奖就达3个。此外,建筑、房产、旅游等新产业的开发也捷报频传,构架了亚厦打造国内一流企业集团的产业基础。

3. 海滨——质量是企业的生命线

每当晨曦初展,上虞市区的半山虹蜃公园中,便会云集从四面八方赶来的晨练者。山上,重华塔巍然;山中,花岗石古道幽幽;山下,各式仿古建筑交相辉映。置身其中,让人顿有心旷神怡之感。

造就这一杰作的,正是上虞自己的一家建筑企业——浙江海滨建设集团有限公司。不仅仅是虹蜃公园,在近年来的上虞一系列重点工程——曹娥江四环大桥、春晖互通立交、104国道扩建、曹娥江世纪大道主桥引桥工程,都可以看到海滨人矫健的雄姿。

房屋建筑施工与其他专业施工并重,是海滨集团发展的一大特色。集团董事长杭国涛说,在当前千变万化的市场态势面前,一个企业要想生存并取得长足的发展,必须找到一条与其他企业错位化的发展之路,以此建立自己的核心竞争力。衡量一家企业是否有竞争力,关键看企业在市场中的应变能力。这些年来海滨始终坚持调整产业结构,不断适应市场需求,提出将结构调整进行到底,增强了在激烈竞争市场中的这种应变力。

为了保证结构调整目标的实现,海滨集团积极实施人才战略。以“诚信敬业”的企业精神为核心,大力开展企业文化建设,着力培养员工与企业的感情亲和力。实行“自由择岗、公平竞争、按功行赏、优胜劣汰”的竞争机制,注重在实践中锻炼人才。按照以人为本的思想,注重打造人性化的工作环境,给每一个人发展的空间。2004年,仅直接用于员工培训的经费就达40余万元。2005年,海滨集团已有员工9 100人,各类技术人员5 536人,其中高、中级技术职称人员343人,初步形成了一个有竞争力的企业团队。

围绕建筑主业,不断做深做细。海滨集团主动适应市场竞争的需求,坚持房屋建筑施工与其他专业施工并重,逐步形成了市政工程、机电安装、装饰装修、地基基础、公路工程、园林古建、钢结构、园林绿化等专业施工业务和施工能力。2005年,集团已拥有房屋建筑、市政施工两个总承包一级资质,装饰装潢、地基基础、钢结构、设备安装4个专业一级资质,园林古建筑专业承包、公路工程施工总承包、园林绿化等3个二级资质。2004年,非房屋建筑施工产值已占据了总产值的半壁江山。

强大的施工能力，保证了海滨集团的市场开拓能力。2004年，集团在巩固已有的上海、广东、杭州、宁波及省内其他地区市场的基础上，一些新市场的开拓也取得了较好成绩。北京市场的规模首次超过3亿元，特别是嘉裕苑高档酒店式公寓项目，总投资2.92亿元，为集团争取奥运项目打下了基础。中西部市场获重大突破，苏北涟水市的一项包括酒店、商场、超市、公寓和住宅小区的施工项目，总建筑面积超过30万平方米，业务量达3.2亿元，创集团施工项目单体承接规模之最。2004年，集团承接单体规模超亿元的项目就达9个。

质量是企业的信誉之基，更是立业之本。杭国涛说，海滨始终把质量视作企业的生命线，坚持“接一个工程、创一块牌子、拓一方市场”。集团建立了以集团公司、项目经理部、施工班组三级质量控制和以总工程师、主任工程师、质量员为主干的质量管理网络，健全质保体系，层层落实责任制，做到组织体系、权责体系、监控体系三落实。全面推行了质量管理（TQC），完善了工程质量管理奖罚细则，实施目标责任制和质量一票否决制。近三年来，海滨集团所有施工工程验收一次合格率达到100%。公司先后荣获中国施工企业质量管理优秀企业（金屋奖）、全国质量效益型先进企业，成为浙江省首批重点骨干企业、省先进建筑施工企业，连续10年评为进沪施工先进单位和实绩综合考评优秀企业，共获“白玉兰杯”“钱江杯”等省级以上奖项200余项。

如今，海滨集团的结构调整又有了新的方向——通过资本运作，加快产业结构调整 and 经营结构调整，发展房地产、宾馆、酒店、市场、交通、能源等产业。2005年，房地产已成为集团发展的又一支柱，绍兴永和家园已圆满竣工，山东泰安泰山永和房产项目也已进入实质运作阶段。相信在不久的将来，海滨集团必将会成长为一家围绕主业、纵向延展、产业运作、专业化生产经营的大型建设集团。

4. 中富——永葆开拓进取的创业激情

“在社会发展日新月异的今天，在瞬息万变的市场态势面前，一个企业要想生存并取得长足发展，必须强化规模意识，实施规模经营。作为一个创业者，没有永恒的成功，只有不懈地努力，在市场竞争中不断强化危机感和责任感。”作为国家一级施工总承包企业——浙江中富建筑集团股份有限公司董事长，尽管已在国内外建筑市场摸爬滚打了几十年并取得了不俗的佳绩，但王尧甫言谈之中仍保持着创业初期的那股蓬勃激情。

浙江中富集团始创于1965年，是一家致力于工程建筑、房地产开发、旅游服务、建材生产、国际工程等多种经营领域的综合性大型企业集团。历经几十载的风风雨雨，中富总资产达5亿多元，成为全国优秀施工企业、浙江省建筑业重点骨干企业、省AAA级资信企业、省外经济十强企业。2004年承接业务15亿元，完成施工产值24亿元，并获得“全国建筑施工安全生产之最”的殊荣。

上海是中富集团的发家之地，也是“中富”2005年最大的建筑市场。从一开始为国有企业跑龙套，到1993年承建的上海康健新村十街坊住宅工程在上海众多的上虞建筑企业中首获“白玉兰杯”奖和上海市集协“十佳工程奖”，再到如今每年业务超10亿、获奖数十项，中富与大上海一起实现了从量变到质变的飞跃。2004年，在上海市场承接工程业务11亿元，再创公司进沪施工承接业务新纪录，其中单体超亿元项目两项，超24层高层建筑3幢。共夺得“白玉兰杯”奖“浦江杯”奖、市优质结构工程、市用户满意工程28

项,创市文明工地、标化工地15个。

在巩固上海等一批老市场的同时,中富集团还积极拓展新市场。集团公司出台“扶强”措施,给予业务拓展能力强的单位以更多的支持,对标志性、代表性的大项目,视项目规模、风险、施工队伍实力给予不同的资金重点扶持,有效地激发各分公司的创业热情。2004年,中富的绿洲湖畔花园、云南华生学校、康桥半岛五期等一批项目单体业务均超亿元。在南昌,中富的金域名都工地还被评为南昌市十佳文明工地之首,博泰江滨工程被评为南昌市50项安全文明施工样板工地之一。

在山东菏泽,中富投入近6亿元,以房产带建筑,辐射带动工业、商贸流通业,实施大规模滚动开发。奥斯卡春城是中富在当地开发的首席房产大盘,项目占地面积204 474平方米,总建筑面积285 434平方米。集团坚持“杰出的力量在于细节”的信念,整合杭州市建筑设计研究院的完美蓝图、新加坡资深景观设计师的园林水景、深圳市中电益康物业的物管经验和自身过硬的施工质量,确保了该项目的优秀品质和尊贵气质。王尧甫说,“奥斯卡”代表着专业、敬业,是全球电影人梦寐以求的大奖,中富把这个项目取名为奥斯卡春城,就是希望凭借该项目的成功开发,在当地住宅中奠定首屈一指的地位。此外,中富还将在该市新牡丹区政府大楼旁开发建设200多亩的市民广场,在该市经济技术开发区开发30万平方米的标准厂房,在区工业园开发200亩的工业公寓,并投资3 000万元创办一家大型涂料厂。

抓住经济全球化的机遇,积极向国外拓展,是中富的又一成功之举。中富集团是上虞最早获得外经权的建筑企业,几年前就在新加坡、塞拉利昂等地的援外工程中崭露头角。近年来,集团按照“主攻援外项目、兼顾境外工程承包”的方针,取得了商务部援外工程B级资质。2004年,中富实现对外承包工程营业额1 200万美元,在上虞建筑企业中名列首位。

此外,中富还积极通过资本运作,实施多元化经营。2000年,集团跨行业受让了上虞市第一家三星级涉外宾馆——上虞宾馆,2003年该宾馆已成功挂牌升级为四星级,2004年营业额突破4 000万元。2002年公司瞄准钢结构工程良好的发展态势,设立了中富钢结构有限公司,2004年产值已达3 000万元。2005年,中富旗下已拥有15家分公司、5家全资子公司、4家控股公司和3家涉外参股公司,逐渐形成了以中富建筑、中富房产、中富旅游为主,以中富国际、中富钢构为辅的“三足鼎立、两翼齐飞”的产业格局。

5. 丰惠——矢志不移开拓市场

浙江丰惠建设集团有限公司,凭着“诚信、和谐、学习、创新”的企业精神,矢志不移开拓市场,在中央实施宏观调控、地根银根收紧的情况下,依然取得了骄人的业绩。2004年完成建安产值5.5亿元,比上年增长了62.9%。

作为国家一级房屋建筑工程施工总承包企业,丰惠建设集团近年来加大了市场拓展的力度,设在上海、天津、南京、苏州、扬州、济南、杭州、嘉兴、宁波、绍兴等大中城市的分公司全力出击,都在当地取得了很大的市场份额,并捧回了许多金灿灿的奖杯。

在上海,该公司把创优质工程作为打开市场的“敲门砖”,截至2005年,已捧回上海市“白玉兰杯”“优质结构”“十佳工程”“浦江杯”等100只奖杯。从2001年起,在上海市“工程质量、施工安全、经营行为、队伍管理、文明施工”综合考评中,公司已连续

被评为外省市进沪施工30强优秀企业。2004年又被评为全国质量小组活动优秀企业，并通过了“浙江省诚信企业”的申报工作。

在南京，公司2004年在市场开拓、业务承接上，也是卓有成效的。工程质量、现场管理均提升到一个新的水平，在南京的知名度、信誉度得到提升。由南京分公司承建的千峰彩翠工程，多次受到建设方和当地行业管理部门的好评。

在苏州，虽然成立分公司的时间不长，但在建的两个项目都受到了业主的肯定，特别是苏州荻原茵草厂房工程，是公司首次承建的外方投资项目，工程质量受外方投资者的好评。

据公司董事长祝信标介绍，丰惠公司的发展战略是“先做长，再做强，后做大；一业为主，向相关产业链发展”。从2003年开始，公司开始涉足房地产业务；2004年，又在天津、上海、内蒙古等地分别作了投资入股。房地产业务为公司开拓了新的业务领域，找到了新的经济增长点。

为进一步开拓和巩固市场，2005年，公司制定并实施了一系列战略方针。一是品牌战略：以创优质工程为基础，向创品牌企业的目标发展；以跨入外地进沪施工企业30强优秀企业为契机，向跨入20强、10强的目标奋进。二是人才资源战略：在引进高素质、高学历的成熟人才的同时，逐步引进一批有潜力的大中专毕业生进行培养，并建立内部培训体系，对现有管理人员和新进员工进行系统的教育培训，力争把公司建设成为学习型企业；三是市场战略：继续贯彻巩固上海市场、浙江市场，发展江苏市场，培育山东市场，拓展天津市场，关注西部市场的战略方针，抢占更大的市场空间，为公司晋升特级企业打下基础。

6. 万峰——苦练内功终成大器

浙江万峰建设工程有限公司兢兢业业苦练内功，如今终成大器。2004年，该公司完成建安产值10.15亿元，首次突破10亿元大关，比上年增长37.8%，跻身于上虞市十强建筑企业的行列。

万峰建设公司前身为上虞联垦建筑实业公司，创建于1980年5月。公司董事长高峰是从一个普通的泥水匠，一步一步摸爬滚打出来的。他艰苦的创业历程，锻造出了不畏艰难、力攀高峰的品性。他认为，在竞争日趋激烈的今天，要打开并巩固一个区域市场，没有捷径可走，只有兢兢业业，苦练内功，多承接有影响力的高大难项目，才会在竞争中赢得主动。

万峰开拓市场，凭借自己的真功夫，从“高、大、难”项目入手，取得打开市场的“敲门砖”。为了尽快在中西部市场打开局面，万峰公司首先在安徽宿州市寻找突破口，依托良好的市场信誉和企业实力，承接了安徽省级重点工程——宿州市人民检察院大楼。公司为了抓好这个标志性建筑，打响“万峰”品牌，把多年来苦心练成的一整套施工管理模式，一揽子带到宿州，在同行中名声鹊起，为项目中标奠定了基础。如今，不仅占领了宿州市市场，而且已把知名度和影响力辐射到宿州周边地区，通过与温州一房地产公司合作，已承接到安徽省合肥市一个4万多平方米的施工项目。

多年来，上海建筑市场一直是万峰公司的主战场，施工产值、签证业务均超公司总量的六成以上。可万峰董事长高峰却认为，人无远虑，必有近忧，上海市场在逐年压缩，

作为施工企业,应该及时做出战略调整,以适应建筑市场不断变化发展的趋势。2004年,他们新开辟了5处市场,新设了合肥、宿州、北仑、慈溪等办事处。特别是与上海一些规模较大的房地商合作,跟随他们的开发步伐,寻求新的市场。2004年,他们通过合作,在江西萍乡一举啃下了一个总额10多亿元的总承包大蛋糕。

万峰公司在苦练内功的过程中,牢固树立精品意识,加大创优力度,不断加强对安全生产、文明工地的创建管理,近年来,在上海市老沪太路星际公寓项目、普陀区水岸茗苑项目等众多项目中,荣获了上海市“白玉兰”奖、“浦江杯”优质工程奖等省市级奖项70多项,受到了建设单位和社会用户的好评。2004年,公司还成功地通过了ISO质量、环境、职业健康安全“三合一”整合型认证,使企业的科学化管理又提高了一个档次。

7. 舜杰——逐鹿申城铸造传世经典

在强手如林,僧多粥少,日益规范、严格得近乎苛求的上海建筑市场,浙江舜杰建筑集团股份有限公司声名显赫:这家从“建筑之乡”上虞市走出来的民营企业,凭着30余年来一以贯之的质量兴业、诚信服务精神,连续10余年承接工程业务量居外地进沪施工企业首位,2004年在沪创造产值35.8亿元;在外省进沪企业和众多建筑企业中第一个也是唯一一个荣获上海市质量管理奖和国家优质工程“鲁班奖”的企业;企业进入中国企业500强和浙江省50强民营企业行列,2004年位列中国承包商60强第45位。

一流的业绩背后,是强大的施工实力。2005年,舜杰集团已获得了国家房屋建筑施工总承包特级资质,并拥有地基与基础工程、机电设备安装工程、建筑装修装饰工程、钢结构工程四项专业承包一级资质和市政工程总承包等两项二级资质。与此相应,公司已发展至拥有员工20 000余人,各类专业技术人员1 000多人,大中专毕业生700余人,二级专业技术人员136人的大型建筑集团企业。

今天的质量就是明天的市场,这是舜杰人共同的信念。为此,舜杰人响亮地提出了“工程大小一个样,工期紧与不紧一个样,市区郊区一个样”的口号。在金山,从第五项经部“山龙新村”一个微不足道的小项目一举成名以后,舜杰集团“花开金山角”,各项经部相继进入并声誉卓著;在松江大学城,“舜杰”更是以出色的成绩赢得了政府和业主单位的好评;在长宁,“舜杰”标牌林立,获得了“舜杰天山一条街”的美誉。

工程质量事关百年大计,对企业、百姓和社会影响极大。舜杰公司率先通过了ISO9002质量管理体系、ISO14001环境管理体系和OHSAS18001职业健康安全管理体系整合的“三合一”管理体系认证,探索出了以现场管理为重点,以文明施工为抓手的一整套制度与方法。加强了各部门各条线的职责考核,建立了从公司到项经部直至项目部的紧密联系,特别是文明施工的流动红旗考核竞赛,得到了全公司三级管理人员的高度重视与参与;项目部开展了“项目工地多一双关注安全的眼睛,工人多一份关爱和安全”的网格化人性化管理。科学的管理,让“舜杰”的创优夺杯硕果累累。仅2004年,“舜杰”获得鲁班奖一项,全国用户满意住宅工程一项,“白玉兰”工程4项,浦江杯2项,国家级QC成果2项、省级QC成果4项;公司还荣获全国质量效益型先进企业、全国用户满意企业、全国质量管理小组活动优秀企业、中国建材工程建设质量管理优秀企业等一批荣誉称号。

“造好房,找舜杰”,良好的品牌信誉让舜杰集团在黄浦江畔如鱼得水。舜杰队伍与承接工程几乎占据了上海的每个区。在一些“大、高、尖”项目上,“舜杰”更是接连获

得突破。近年来,“舜杰”一举获得近5亿元的上海市政府重大工程、2010上海世博会定向安置基本配套项目——“世博家园”项目和4.5亿元的上海慧芝湖花园项目,展示了企业国际都市的风采与魅力。

抢滩大上海、领跑勇争先。在上海滩几十年的历练,让舜杰人拥有了海纳百川的胸怀和敢为人先的气概。伴随着上海服务全国的脚步,舜杰公司在继续稳固壮大上海市场的同时,切实加大了北京、大连、江苏、四川、陕西、安徽等市场的开拓力度,2004年已在北京、大连、昆山、无锡和宁波承接了4.5亿元的工程。

在继续做大的同时着力做强,不断谋划着企业发展的明天与后天,并以更加雄健的脚步、更出色的成绩,打造着企业的四季春天,把企业打造成为一艘能抗风御浪的建筑航母。

8. 中鑫——以诚信塑造辉煌

中鑫建设集团总经理王水鑫在一次企业工作会议上,表达了自己对诚信的理解:“一个企业要诚信,一支队伍要诚信,做人更要诚信。一个企业只有树立诚信立业的观念和求真务实的工作作风,才能在竞争激烈的建筑市场不断抢占制高点,才能在纷繁复杂的大背景中迅速提高企业知名度。”

确实,中鑫集团靠诚信起家,靠诚信发展,靠诚信铸造辉煌。

(1) 一个关于诚信的创业故事

中鑫建设集团最早的前身是成立于1976年的樟塘建筑队。当时,王水鑫等仅靠租用20余平方米的屠宰场起步,条件十分艰辛。但他们依靠诚信,赢得了人心,赢得了市场,成为同行中具有良好口碑的企业。

说起当年闯宁波市场的故事,王水鑫至今仍记忆犹新:

“记得我们刚进入宁波市场时,一连几个月没有接到业务,心里十分着急。我每天穿梭于工地间寻找机会,终于有一家公司愿意把一部分工程让我们做。工程虽小,但我们做得很认真,很投入。工程不仅提前完成,而且质量达到优良。诚信成了打开市场的‘敲门砖’,从这以后,我们在宁波市场的业务不断开拓,很快成了我们建筑业务的主战场。”

现在的中鑫建设集团,已与当年闯荡宁波市场的建筑队不可同日而语了。作这一家房屋建筑施工总承包一级资质企业,“中鑫”2005年已形成了以建筑、房地产、装饰装潢为主导,集市政、安装、古建筑、地基基础、钢结构网架、建材生产于一体的经营格局。公司分别在上海、广东、安徽、江苏及浙江省内主要城市设立了分公司或办事处,形成了以杭、甬为窗口,浙、沪、粤、皖、苏为重点,向中西部延伸辐射的市场格局。

(2) 一句关于诚信的企业口号

王水鑫说:“我这个人有个脾气,既然要做就要做得最好,以质取胜,才能长久。做到接一个项目,创一块牌子,拓一方市场。”

“接一个项目,创一块牌子,拓一方市场”,这句话,成了中鑫建设集团的一句诚信口号。

中鑫集团宁波公司从一家毫不起眼的小企业,成长为如今宁波建筑市场的甲类骨干企业,就是这句企业口号的最好印证。

从中鑫建设集团第一次在宁波接到的那个小工程起,他们就确立以质量求发展、以

诚信拓市场的的经营理念。几年来,获建设部优质样板工程、建设部优良工程、浙江省钱江杯优质工程60余项;宁波市甬江杯、杭州市西湖杯、绍兴市兰花杯80余项;获部、省级文明标化工地、各地市级安全生产文明施工标准化样板工地等50余项。宁波联丰小区还创出了国家建筑最高奖——鲁班奖。

2005年,企业规模、创优品牌,被列入宁波市建筑企业第一集团军行列,完成产值每年以30%的速度递增。

(3) 一个关于诚信的经营理念

以人为本,诚信立业,是中鑫建设集团确立的经营理念。多年来,中鑫集团无论是决策层还是普通员工,都把诚信当做安身立命的法宝,并把它淋漓尽致地演绎到企业经营的每一个角落,作为企业的精神力量,有力地构筑起诚信中鑫、人本中鑫、文化中鑫。“人无信不立,业无信难成,诚信是做人的本质,是做事业的试金石。”这是王水鑫经常对下属唠叨的话语。1999年,上虞市委、市政府决定创办全省首家综合性的便民服务中心,施工的任务落在中鑫建设集团身上。为了在短时间里拿下工程,王水鑫带领施工人员,吃住在工地,日夜奋战,科学安排施工进度,从工程开始到全部竣工使用,前后仅用45天的时间,包括室内全部装饰、设备安装、室外填土、附属绿化、道路等全部工程量。在昔日16亩、深达1.5米的烂地上,建起了一座建筑面积6 000平方米的公共办证中心大楼,而且工程质量优良,书写了上虞工程建设史上的一个奇迹,在同行业中获得了一片赞誉。

以人为本,是中鑫近年来兴旺发达、持续发展的动力。在加强企业内部管理和人才培养、引进优秀人才的同时,公司注重以事业吸引人,以待遇留住人,以感情凝聚人,倡导符合公司实际的人性化管理,从而使一大批人才脱颖而出。2005年,公司有职工7 000余人,拥有各类专业技术人员780余人,其中,具有高级职称人才161名。

中鑫集团凭着诚信打拼市场,得到了丰厚的回报,工程业务量和市场竞争力不断提高,成为浙江省建筑重点骨干企业、省建筑施工先进单位、省进沪优胜单位、绍兴市建筑二十强企业。2004年度,全公司共创施工总产值21亿元,跻身国内一流建筑企业行列。

9. 舜江——与时俱进打好“三张牌”

浙江舜江建设集团有限公司诞生在人杰地灵的江南水乡——绍兴上虞市,是全国著名“建筑之乡”的重点骨干企业。舜江人奔走在黄浦江畔、西子湖边、古城西安以及苏州建设市场,他们坚持诚信经营,狠抓工程质安,注重文明施工,赢得了社会和同行的广泛认同,使市场覆盖面不断扩大,工程业务量连年攀升,成为建筑行业的佼佼者。

舜江持续快速发展的动力何在?董事长李金奎说得好:企业只有不懈的努力,诚信、厚德,在市场竞争中不断强化危机感和责任感,时刻保持与时俱进的创业精神和创新精神,才能使企业日益壮大,不断发展。

2004年,舜江集团与其他建筑企业一样,面临着比以往更为严峻的形势:各地“银根”收紧,基本建设投资压缩,大量项目停批停建。但舜江人沉着应对,打出了三张牌,仍然取得了不俗的成绩,成为公司有史以来业务产值最多的一年,项目档次最高的一年,投资规模最大的一年,引进人才最多的一年。

第一张牌:拓市场