

以质量求生存 以信誉求发展

八零后大学生成功创业记

□ 本报记者 何宗威

他是建筑专业毕业的科班生，毕业实习即入职建筑企业，从基层工人开始锻炼，一步一个脚印步入企业中高级管理层。6年之后他成立建筑公司，在短短的5年时间里，他的企业从亏损到站稳脚步，又从发展壮大到奠定行业位置。他叫李春辉，广西威奇建筑工程有限公司（以下简称“威奇公司”）创始人之一、总经理。

“贵人相助”，扭亏为盈

当记者走进威奇公司位于南宁格林豪泰酒店的偌大办公场地，见到该公司创始人、法人代表、总经理李春辉的时候，着实感到惊讶眼前的这位老总竟然还存一脸稚气！

见记者到访，李春辉停下手中的工作。李春辉阳光而亲和，谦卑且友善。彼此初次见面，记者却像遇见久违的朋友，寒暄之后即进入主题。

威奇公司于2016年成立，短短几年，企业年产值已经接近亿元；现有职工80余名，其中，各种专业技术人员60多名，国家认定的二级项目经理15名，中、高级职称工程技术和工程管理人员22名。

记者：“你年纪轻轻就在建筑行业事业有成，有点难以让人置信。”

李春辉：“我是白手起家创业的，没有坊间所传的所谓背景。如果一定说要有背景，那我的背景就是贵人相助吧！”

1988年，李春辉出生于东兴市金滩的一个小渔村，妈妈是京族，爸爸是壮族，是一个民族团结融合的家庭。上有一个姐姐和一个哥哥，他是家里最小的孩子，自小家里以打鱼为生。2007年，李春辉考上广西交通学院路桥专业；2009年，到防城港建筑企业进行毕业实习；2010年大学毕业，因为实习工作表现优秀，被企业正式录用；2016年辞职创业，成立广西威奇建筑工程有限公司至今。

记者：“创业之前，你应该做过项目经理吧？”

李春辉：“我没有做过项目经理，但独当过一面。我从施工员开始，慢慢涉足建筑领域的方方面面，也做过管理。在公司期间，到过云南、广东、海南等区外管理过分公司。”

记者：“在建筑业，管理层的工资一般都很高，你为什么辞职创业呢？”

李春辉：“自己的兴趣爱好吧，也是对自己的一种挑战。所以，在自己熟悉建筑行业并积累一定的社会资源后，就辞职出来拼搏一番。”

有一段话很经典：“小心你的思维，它会影响你的语言；小心你的语言，它会影响你的行为；小心你的行为，它会成为你的习惯；小心你的习惯，它会成为你的命运。”这句话的意思就是，人要心存善念，这样你的思维、语言、行为都会跟着变好，你的命运也将发生一连串的改变。

李春辉从2009年进入建筑企业实习，此后再干就是7年时间。在这期间，他工作上兢

兢业业，做事心存善念，做人心怀感恩，积累了很好的人脉，为他日后创业带来了许多帮助。他说的贵人相助，其实就是同事、朋友和客户对他的工作能力和人格品质真诚回报。李春辉嘴里的“贵人相助”，正是对以上这句话的最好诠释。

记者：“从什么时候起，公司开始有盈利了？”

李春辉：“第3年起，公司开始有盈利了。”

一个新成立的建筑公司，往往很难承接业务，因为没有人愿意把一个工程交付给一个名不见经传的企业来做。创业伊始，每个公司都必须按时发放人员工资、支付办公场地租金以及各种费用。这是一笔很大的开支，如果接不到业务，企业就会坐吃山空，慢慢地坚持不了多久就关门大吉。李春辉的建筑公司由于开办之初没有工程可做，为此他每天急得团团转。

不久，“贵人”出现了，他开始接到第一单生意，一个城建工程的分包项目。建筑工程关系到人民群众的生命和财产安全，李春辉严格要求他的员工，在施工中严把质量关，按时、按质交付工程，深得甲方的好评。由于李春辉得到甲方的介绍，慢慢地，他承接到的工程越来越多，生意也越做越大，创业进入第3年他的公司开始扭亏为盈，产值也逐年递增。

百年大计，以质量求生存

记者：“据说做建筑施工的钱很好赚，只要承接到工程就稳赚不赔，你怎么看这个说法？”

李春辉：“建筑工程同样有做亏本生意的风险，主要体现在建筑材料价格上涨。比如说钢材，由于受到国际市场的影响，它的价格波动很大。去年钢材每吨4000多元，到了今年初，价格一下子飙到了5000多元。往往一个项目做下来，赚到的钱还不够填钢材价格上涨的窟窿。去年我们在南宁柳沙签了一个项目，幸亏在当年底完工，否则拖到今年就惨了，不但赚不到钱，肯定还要倒贴进去！”

其次，从你拿到项目开始就需要花钱，作为施工单位至少要垫资20%至30%以上；项目很少有预付款，80%至90%以上的项目都是要施工企业先垫资。如果项目进行不顺利，施工企业往往因为垫资而出现资金链断裂。”

记者：“据说做政府的项目很赚钱？”

李春辉：“做政府项目利润相对高些，往往200万的投入可以做到300万的产值，可是做政府项目风险很大。政府是按照施工进度分阶段拨付工程款的，比如工程做到正负零时候才支付地下部分工程款项，而且只支付70%至80%，勉强够支付人工钱和部分材料费用。剩下的部分需要拖到3年、5年的时间才能付清，有时候碰到领导换届时甚至收不回来。”

记者：“那么，私企项目是不是更好些？”

李春辉：“做私企项目，工程款不会拖太

久，但是甲方给的单价远远低于财政项目，因为财政项目是按照行规计算，私企则不然，因为你懂做我也懂做，你有资质我也有资质，甲方就会把价格压得很低，留给施工单位的利润实在很薄。房地产开发商更难伺候，往往等到建筑公司建筑到正负零零的时候才给一部分工程款；从正负零零开始，起到封顶的时候再给一部分。”

记者：“在企业利润和产品质量保证方面，你是如何把握这个度的？”

李春辉：“建筑工程关系到人民群众的生命和财产安全。无论如何，我们首先要保证工程质量，宁可亏本也要建出合格工程。正是因为我们企业坚持质量第一，公司成立至今收获很好的口碑，甲方介绍的项目越来越多。”

精益求精，以信誉求发展

从2016年到2021年，威奇公司即将走过第一个五年。对于一个企业，第一个五年往往是一道十分难以跨越的坎，可是李春辉已经带领他的团队，从亏损到盈利，从站稳脚跟到稳步发展，一路披荆斩棘成功走来。

在硬件建设方面，李春辉注重技术的改进和设备的更新换代，近年来淘汰了一批旧有的生产机械，引进先进的生产设备，实现了生产的现代化。

在软件建设方面，为了适应当下建筑市场的激烈竞争，李春辉引进竞争机制，强化企业管理，将一批有能力、有才干、勇于创新的青年骨干充实到管理和工程技术队伍中，锻炼出了一支管理经验丰富，能打硬仗的中高层施工管理技术队伍。

李春辉说：“发展实业、振兴企业是我们公司的发展目标，不骄不躁、严谨踏实是公司的一贯工作作风。”

几年来，威奇公司在已有成绩的基础上，不懈努力、开拓进取，他们本着真诚服务的原则，以质量求生存、以信誉求发展，赢得了社会各界的信赖和支持。

目前，威奇公司已经拥有多种营业资质，其中有建筑工程施工总承包三级、市政公用工程施工总承包三级、公路工程施工总承包三级、机电工程施工总承包三级、地基与基础工程专业承包三级、起重设备安装工程专业承包三级、钢结构工程专业承包三级、城市及道路照明工程专业承包三级、公路路面工程专业承包三级、公路路基工程专业承包三级、环保工程专业承包三级等。

李春辉说：“我们始终坚持以质量第一、安全第一，坚持以文明施工、安全生产、用户至上、工程创优为企业宗旨，以先进的施工技术、科学的项目管理、精良的机械装备、良好的财务能力对业主实行全面的综合服务和承诺。只有坚持不懈地执行标准、严格制度，才能在激烈的建筑市场竞争中获得生存。”

5年是一个起步，也是一个发展。截至目前，威奇公司已经先后承建横县校椅镇中心卫生院综合住院楼项目，横县六景镇卫生院续建医疗综合楼二至五层项目，横县民族中学新校区土方工程、横县民族中学新校区挡土墙、围墙工程，横县南乡镇中心卫生院，融水西洞屯旅游景点项目工程（二期）、融水西洞屯旅游景点项目工程（三期），横县平朗卫生院门诊、住院综合楼工程，横县水库移民项目，南宁青秀区刘圩镇良合小学良珍教学点教学综合楼等。

目前，威奇公司正在承建横县村级集体经济产业园“公司+合同育肥”项目，该项目占地面积166866.96平方米，合同价格约4000万元。还有，目前在横州市峦城镇正在建设占地约500亩的“永淳新城”，建筑面积38718.44平方米，工程造价近亿元。

结束语

“别想一下就能造出大海，必须先由小河流开始。”这是被誉为犹太人的经商与处事圣经名著《塔木德》里的一句名言。据说犹太巨商大多是白手起家，职业之初多数是从事最底层的工作。

李春辉既不是富二代，也不是官二代；他从建筑工程最底层的工种做起，用良心做事，谦卑做人，他的成功正是契合了犹太人的经商圣经。



▲李春辉在工作中。