



# 公司从宁波开到东南亚，还是跨界学霸、二娃辣妈她的人生简直开了挂！

记者 王伟

## 从“被选择”到自己选择

说起程淑敏的创业，有点儿“被选择”的意味。因为在大学里遇到了喜欢的男生，来自温州的程淑敏，大学毕业后留在了宁波，马上成了家。机缘巧合之下，她进了一家工程技术公司工作，主要服务的客户是在宁波的外国工程师。英文文学的专业基础、英语专业八级的水平、良好的沟通能力，让她与老外的交流更加顺畅。

2009年，中国工程行业蓬勃发展，不少外资企业在中国投资兴建化工厂、制药厂，程淑敏当时服务的两位荷兰工程师，就在镇海化工区工作。两人觉得接下来会是中国比较好的工程行业发展期，想在中国创立事业，但由于文化、语言和商务环境的差异，他们觉得必须找一个中方合伙人。

“他们觉得我的个人能力和人品都比较好，邀请我一起创业，温州人骨子里的基因让我马上同意了，从此，成了一名商人。”程淑敏笑着回忆。

三人合伙创立的公司叫宁波英特科工程管理有限公司，定位比较独特，就是为外资企业在中国的工程做管家式的管理。两位荷兰工程师负责技术，程淑敏负责管理，双方共同开拓市场。

## 工程管理具体做什么？

程淑敏说，从项目立项开始，到图纸设计、施工过程、设备调试、产品认证，都是他们要做的事情。比如施工期间土建用什么材料，做的质量怎么样，安全管理是否到位，费用是否符合预算等等，都需要进行管理。从打桩开始的第一天，到工程结束为止，项目管理方的工程技术人员都会驻扎在项目现场。

外资工程对项目管理公司的技术标准要求比较高，这方面，两位荷兰合伙人为公司后续发展做了很好的铺垫和技术管理规范。短短3年时间，英特科就服务了化工、制药领域好几家世界500强企业，打下了良好的基础。

顺风顺水发展几年以后，程淑敏却迎来了创业过程中最大的一次挑战。2011年、2013年，两位合伙人因为家庭原因，先后离开了中国。程淑敏购买了他们的股权，将公司更名为英特力斯，独自控股。然而，缺乏技术支撑的她，如何在这个以技术为基础的市场上生存和发展下去？

“2013年到2014年，是我的迷茫期，非常大的挑战，我需要想清楚以后的路怎么走。”

这期间，曾经服务过的外资公司向她伸出过橄榄枝，邀请她加入团队，但是程淑敏觉得，既然已经创业了，就不能轻易放弃，从三个人到一个人当家，她想尝试自我挑战。于是，这两年，除了已有业务的正常维护，程淑敏开始了各种学习和自我升值。考了宁波大学的MBA，听老师讲企业管理，读各种管理模式的书和资料，看人家成功的企业是怎么在做的，考PMP管理证书，从头到尾认真地看每一个字。还有，向工程师学习，去项目现场看各个流程，学习相关技术内容，如今，化工也好制药也好，一般涉及项目管理的技术问题已经难不倒她了。

“对任何一家公司来说，创新都是第一位的，但创新也同样是最困难的一个点，当自己还没有能力创新的时候，也可以去模仿做得好的公司。那时候做的最大的一个事情，是花了非常多的时间和精力去学习和自我升值，做公司和做人一样，一家没有本的企业，一个没有本的人，都是很难得到别人的认可和发展得好的。只有我自己有了立足之本的时候，我才能带领这个公司走得更好。”

大学读英文文学专业、长相秀丽的女生，毕业后最有可能做什么？

在一般人的想象中，她的人生总会走得有点文艺范儿。然而，2007年宁波大学英文文学专业毕业的程淑敏，如今却是宁波、上海、新加坡4家与工程管理相关公司的创始人，工程管理的方向，竟然是化工、制药、油气这些非常技术范的领域，服务的企业，不少是要求很高的世界500强。她的时间，一般情况下，一个月内一周在国外、一周在国内其他城市、两周在宁波。就算如此忙碌，作为两个孩子的妈妈，程淑敏还是学会了一手好菜，能挤出来的时间，都用在家庭和陪伴孩子上面。

这样的人生，套用一句流行语，那真是开了挂的人生。但是在程淑敏看来，哪里有什么开挂的人生，所有的一切，最主要的是良好的心态、强大的学习能力和对时间的规划。

本周日（5月12日），东南商报第55期创业分享会，我们将邀请英特力斯工程技术（上海）有限公司CEO程淑敏做客分享会，分享她的精彩人生，欢迎感兴趣的读者前来参加。

## 本次分享内容

- 1、3个人合伙公司到1个人的公司（创业经历分享）
- 2、跨界学习的技巧和方法（结合客户获取维护和团队组织管理）
- 3、从自身项目实际案例看公司发展战略
- 4、如何利用SWOT分析法形成自我价值观、财富、生活和时间管理

## 从宁波到上海再到东南亚

经过了两年海绵吸水式的学习和思考以后，程淑敏做出了一个比较大的决定。2015年，英特力斯上海公司成立，对于做外资工程管理的公司来说，上海是一个更方便接触客户和机遇的城市。那个时候，化工行业开始收缩，但制药业还在快速发展。凭借前年在制药领域打下的基础，英特力斯在上海又介入了制药工程管理，客户是在全球颇有影响力的公司。

与此同时，程淑敏大力发展了自己比较感兴趣的人力资源服务业务。几年的发展，让英特力斯积累了一批中外工程师，于是搭建亚太自由工程师招聘平台水到渠成，如今，平台上有5万名中外工程师，能够对客户不同的需求做出及时响应。

有一次，一家外资公司想要找一名暖通方面的工程师，为在中国新建好的一个项目做暖通调试，时间一个月，结果一直没找到合适的人，这么短期的业务一般公司不愿意接。后来，经人介绍，找到了英特力斯，很快匹配到了合适的工程师。

“外资在国内的工程一般都不小，他们愿意花合适的价格，只要能找到令他们满意的人员，对工程来说，节约时间就是节约了金钱，我们做的就是花合适的价格，请到国内外高水平的工程师为他们服务。”最近，无锡一个制药项目通过英特力斯邀请了一位德国工程师做项目咨询，税后月薪14万。

2018年，英特力斯人才咨询（上海）有限公司单独成立。接下去，程淑敏想做的是，搭建工程师信用评价和管理体系。企业在使用或引进人才时往往会面临两个痛点，一个是人的薪酬和能力匹配度问题，另一个是信用评价问题。凭借在化工、制药、海工、油气领域的积累，程淑敏觉得至少这几方面的工程师评价体系可以逐渐做到。

人力资源和工程技术两项业务，在英特力斯起到了相互促进作用。从人力资源介入，让他们更容易接触世界各国在国内的项目，工程技术方面细致入微的服务，又让英特力斯几乎每结束一个项目，都能拿到客户的推荐信。

2016年，英特力斯的业务扩张到了泰国，替全球四大石油公司之一的企业做泰国项目的验证和调试服务。去年，程淑敏通过长期努力，获得了新加坡AACE公司的认可，双方合作，英特力斯新加坡有限公司成立。AACE是一家在海工和钻井方面有四十年业务经验的公司。

如今的英特力斯，有了中国区 and 亚太区两个总部，中国区总部以上海和宁波为主，宁波主要是行政服务中心，技术和市场主要在上海，亚太区总部以新加坡为主。

“现在，四家公司都有了比较强的管理团队，每个管理团队中都有中方人员和外方人员，都实行股权激励机制，我只要把握方向，制定好规划，具体的管理就不用花太多精力了。”

## D

## 4家公司和2个孩子她还会抽各种时间去学习

事业上拥有4家公司，且位于国内外三个不同城市，生活中她又是两个孩子的妈妈，大儿子上小学，小儿子才一岁半。采访中，记者非常好奇她的时间分配和管理。

“我现在除了工作就是管小孩，美容逛街和闺蜜出去玩这些女性的事情基本没有。一般来说，现在一个月的时间，有一周待在国外（上个月一周在新加坡，这个月一周在澳大利亚的西澳，下个月又会安排一周去新加坡）；接下来一周会在宁波，处理行政上的一些事情，陪伴孩子和家人；还有一周要去国内其他城市的工程项目现场，目前公司有四个项目在做，一个在天津一个在南京一个在嘉兴一个在广州；最后一周尽量待在宁波，和客户做一些沟通。但是不管工作多忙，只要在家里，我一定会做好一个妈妈一个妻子该做的事情，婚前没怎么做过饭的人，如今，已经烧得一手好菜，中西餐都可以做，儿子评价烤三文鱼煎牛排不下于餐厅大厨的水平。上个星期，大儿子生日，邀请同学来家里玩，我给他们做了一桌菜，中西合璧，获得一致好评。”

说起生活中的事情，程淑敏笑得也很开心。至于做菜，那都是她在时间的空隙中通过美食类书籍和APP自学的。

生活中，程淑敏还会坚持做的一件事情是对身材的管理。她说，每天会称体重，测体脂含量。

“我应该是一个很自律的人。”想了一下，程淑敏这样自我评价。

采访的最后，程淑敏再次向记者强调，无论做什么事情在哪个阶段，自我学习和升值都是非常重要的，“只有让自己的脑袋变得丰富了，变得有价值了，才能应对生活和工作中的各种状况”。今年或者明年，程淑敏还想去新加坡的大学读读研究生或者MBA。对于能够提升自我的投入，再多都不会嫌多。程淑敏说。



特别鸣谢 宁波泰隆银行提供场地

## 【东南商报第五十五期创业分享会】

本期分享者：程淑敏  
 活动时间：5月12日（本周日）14:00开始  
 活动地点：浙江泰隆商业银行（宁波分行）鄞州区东部新城宁波中心兰园河清北路315号 7楼  
 活动费用：免费！报名预交20元给群聊@东南风，签到后统一退回。（迟到10分钟后不退回，请大家不要迟到哦~）  
 报名方式：扫描右方东南商报客服微信号“东南风”二维码，添加好友，留言“分享会+姓名+电话”即可。（客服工作时间：9:00-17:00）

