

## 【领导寄语】

# 我眼中的艰苦奋斗

应该怎样理解“奋斗”这个词？

最早见于宋史中时，奋斗的意思非常单纯，就是双方交战时，奋力格斗的一种状态。随着时代的发展，它的内涵逐渐丰富，今时今日，奋斗已不再是被动的抵抗，而是具有相当的主观能动性。奋斗=为达到某个目标而尽力做到最好。

在华为的核心价值观里，三句话，18个字，奋斗这个词出现了两次，“以客户为中心，以奋斗者为本，长期艰苦奋斗”。虽然江苏省安与华为行业不同，公司规模更是有差距，但我觉得它的核心价值观，正与我们当下的方向一致。

以客户为中心，我多次强调过，客户的高度决定了我们的高度，要坚定不移地抱大腿。抱对了大腿，我们就能一起走在希望的大道上。

以奋斗者为本，作为人力密集型产业，建筑施工企业最重要的资产和竞争力都是人，每一个能够坚

持奋斗精神，为公司，为自己，也为社会创造价值的劳动者，都应该得到足够的回报。以奋斗者为本不只是讲劳动者，也包含合伙人，合伙人更要奋斗，他把自己的钱拿出来参与到里面，要承担风险和责任。对于全体员工，首先解决好他们的物质诉求和权力诉求，同时做到责任、愿景和使命并存。我们的企业文化，应该致力于让江苏省安的每一个人，都成为具有使命感的奋斗者，而管理的一大要务，就是给予奋斗者足够合理的回报。

最后，来说说最重要的长期艰苦奋斗问题。形势就摆在眼前，从大的方面看，我们所处的社会发展阶段、复杂国际形势对国内经济环境的影响都不容乐观。从行业的角度看，建筑施工工业有其特殊性，投入大，劳动密集型，产品固化，与科技驱动型的企业必然存在发展上的差距，一个很明显的例证，即使

在美国，建筑业的效率提升速度也很慢，远远落在制造业甚至是农业的后面。

那么，在激烈的市场竞争中，建筑施工企业，或者具体地说，江苏省安，靠什么生存？艰苦奋斗是我们能找到的最现实的答案。

艰苦奋斗是精神内核，不要一听到艰苦就觉得要下调工资、缩减合理支出甚至是以次充好。奋斗的本质是为目标而努力，艰苦指的是你努力的程度，是否挑战了自己的极限，是否跨出了自己的舒适区，是否可以对自己狠一些。还是以华为为例，这家多年来倡导艰苦奋斗的公司，员工薪水绝对高于行业水准，但同时人们也公认它的奋斗精神和狼性，开拓市场、连轴加班、将不可能变为可能，这才是江苏省安今天最需要的企业驱动内核。

(陈超)

## 诸侯化之再思考

### ——公司召开2018年年中经济工作会议



2018年8月10日，公司2018年年中经济工作会议在青龙山庄举行。集团公司领导、总部各部门负责人、各子分公司负责人和部分项目部代表约60人参加会议。公司执行董事严安、总经理陈超出席会议并讲话。

会上，公司副总经理张甫荣、经营合约部经理来双林及各子分公司负责人分别汇报了公司及各单位上半年工作情况。2018年上半年，公司生产经营总体情况良好，新签合同额和利税额保持平稳，但各单位新签合同额和完成任务情况良莠不齐，个别单位仍存在一定的差距。半年来，公司进一步深化管理，修订或拟出台新的管理制度，旨在进

一步强化企业管理，提升工作绩效，对促进企业健康发展必将发挥积极作用。

会议交流发言期间，江苏分公司吴国强、北京分公司项目经理强方分别介绍了自己的工作体会。吴国强认为：项目上应少用人、多考证（执业证书）、鼓励一专多能，经营上要选择与具有较强实力的人合作，才能实现互利共赢。强方认为：项目的核心是成本管理，科学做好“加减法”，只有这样才能确保项目利润。同时，强方还介绍了自己对劳务分包队伍使用和管理工作的认识和体会。

会上，陈超总经理做了题为《诸侯化之再思考》的主旨发言，他指出：

我们大力推进诸侯化的目的是“调动大家的积极性、给大家的发展提供平台、解放骨干的生产力，保证公司的可持续发展。”在行动上，我们要切实做到“对自己很一点”，其基本要求是“为自己而奋斗，有良好的工作态度、责任感和行动力。”为了实现企业有质量的发展，要做到“在保证生存的情况下志当存高远，在追求更优质客户的过程中进行创新和改革。”坚持“谨慎自守，脚踏实地，取得结果，过程中坦然面对挫折。行之有效的老办法不能丢，细节决定成败。今天比昨天好一些。”最后，他指出：“我们要充满活力，做好具有前瞻性和连续性的团队建设；用好有经验的年轻人，更加个性化，更加尊重个体的同时仍然存在着严师出高徒。”

执行董事严安在最后讲话中，充分肯定了本次会议形式。他要求大家认真学习和领会陈总系列管理理念，进一步创新思维、创新发展，保质保量地完成工作目标和任务。他指出，公司将深化内部管理，拟出台新的管理制度，进一步加强以执行力为重点的企业文化建设，切实提高企业管理水平。

(渠青)

## 2018年华东地区安装行业工作经验交流会成功召开

9月26日，2018年华东地区安装企业董事长（总经理）、行业协会会长（秘书长）工作经验交流会在无锡成功召开。江苏省安总经理陈超主持会议并发表了题为《海外机电安装工程的实践与思考》的演讲。中国安装协会会长田秀增、江苏省住房和城乡建设厅原副厅长徐学军出席会议并发表重要讲话。

会上，徐学军做了题为《面向新时代的建筑安装业》的报告，全面介绍了江苏省建筑业形势和发展情况；上海市安装工程集团有限公司、浙江省工业设备安装集团有限公司等10家安装企业在会上做了交流发言；期间，与会人员还参观了无锡市工业设备安装有限公司信息化建设。

华东地区安装行业工作经验交流会从1996年开始，每年在华东六省一市轮流举办，从未间断，到今年已是第22次，成为华东地区安装企业和行业协会颇为重视和期待的盛会。此次会议在江苏举办，由江苏省工业设备安装集团有限公司、江苏省安装行业协会主办，江苏苏华建设集团有限公司、无锡市工业设备安装有限公司、江苏宜安建设有限公司协办。

江苏省安装行业协会会长蒋东良以及来自华东六省一市安装行业协会会长（秘书长），有关安装企业董事长（总经理）等110余人参加了会议。

(王燕翔)

## 《江苏省安报》及公司网站双双入选省级优秀名单

2018年8月，江苏省建筑业协会发布《关于公布2018年度江苏省建筑业信息传媒工作竞赛评审结果名单的通知》，由公司主办的《江苏省安报》被评为江苏省建筑业优秀报纸，而公司网站继被中国安装协会评选为优秀网站后再度被江苏省建筑业协会评为优秀网站！

这次表彰是对公司信息传媒工作的再次肯定。近年来公司高度重视企业文化和传媒工作，在积极践行社会主义核心价值观的同时，着力弘扬企业文化理念、报道企业活动、交流管理经验、宣传员工事迹、介绍文化生活，为促进公司发展发挥了积极作用。

(陈琪)

## 公司举办项目合约管理宣贯培训研讨会

8月12日下午2时，公司经营合约部组织总部及各分公司经营合约管理人员30多人，在总部三楼会议室举行项目合约管理宣贯培训研讨会。会议由公司经营合约部经理来双林主讲，部分分公司经营合约负责人进行了交流发言。

会上，来双林分析了公司近年来在经营合约管理方面出现的问题，提出了一些合约对策和管理要求；同时就公司经营合约管理规定和公司系列合同示范文本的应用进行了具体宣贯和阐释。

期间，与会人员围绕业务发展的机遇与风险识别、承担之间的平衡点、合约管理对业务风险的管控意义进行了讨论。同时，还就公司经营合约管理的热点问题进行了沟通和交流。

(朱军)

## 公司员工踊跃参与“慈善一日捐”奉献爱心

2018年9月5日全国第三个“中华慈善日”来临之前，省委宣传部等10部委联合组织开展“精准扶贫 慈善一日捐”活动。公司各单位广泛宣传、认真组织，广大党员干部踊跃带头，众多职工积极参与，用自己的实际行动向困难群众奉献爱心。截至发稿前募集“慈善一日捐”捐款共计40300.88元。

(孟娟)



## 【人物专访】

## 从材料员到分公司经理的心路历程

——记第九分公司经理陈友良



福州凯悦酒店机电安装工程



厦门海沧华邑酒店机电总承包工程



扬州晶丽项目消防工程

五年前，在公司真正认识他的人并不多，但他的名气却很大，因为他常年在上海分公司工作，无论是干材料员，还是分公司物资部经理，还是担任分公司副经理，他一直从事材料（物资）管理工作，早已成为一名名气斐然的材料专家。可令人没想到的是，他在上海一干就是20年。上海距离南京虽不算太远，但在那里工作的20年间，一年累计假期不足2个月。即使在他结婚和女儿出生时，也只在家待了10余天。多年来，他和常年在外的省安人一样过着与家人“聚少离多”的日子，任劳任怨默默无闻工作，为省安公司的建设和发展做出了自己应有的贡献。他就是我们今天采访的主人翁——现任第九分公司经理陈友良。让我们从陈友良的自述中感受他“从材料员到分公司经理的心路历程”。

1989年7月，我从南京建工学院毕业后分配到公司物资供应站工作，当了一名材料员。1992年上海浦东大开发，公司决定在上海成立分公司，需从各分公司抽调人员充实到上海分公司。同年10月，我被抽调到上海分公司，从此，开始了我在上海漫长的人生之旅。那时，我的主要任务是加强上海分公司物资询价、商务投标、工程项目采购和材料设备结算工作。第一个项目是上海生物制品研究所三期工程，此项目是世界银行贷款项目，要求较高，工艺较复杂，对设备材料品牌要求高。那时的材料市场极不丰富，厂家少，交通不便，为了保证工程材料供应，我经常早出晚归熟悉市场、寻找货源，经过2年的努力工程顺利竣工。通过该项目的锻炼，不仅拓宽了我的视野，还学到了很多新材料、新工艺知识。同时，从老师傅那里还学到许多专业知识和管理经验，了解掌握了大宗材料设备性能、用途，能有效配合施工员进行设备材料选型，做好与设计院对接，保证工程所需材料设备参数和性能满足设计要求，保质按期完成了工程材料设备供应工作。在上海分公司领导和项目部的共同努力下，生物研究所三期工程获得国家优质奖。

1995年我开始担任上海分公司物资部经理，主要负责上海地区所有项目材料设备询价、项目部物资采购和供应。那一年，上海分公司承接了上海世界贸易商城工程。该项目建筑面积17多万平方米，工程造价17000万元，在当时算得上省安公司承接工程中体量最大的一个。为了做好该项目，公司选派二分公司和四分公司人员共同参战，由上海分公司牵头负责组建项目管理机构，我负责整个项目物资采购供应工作。因工期紧，采购量巨大，而我们物资部门只有5个人，不仅要负责2个标段的材料设备规格型号选型，还要与供应商沟通选样封样、报审品牌等工作，

工作量之大困难之多可想而知。期间，我们积极配合甲方管理人员对所申报的材料设备价格进行市场调研、市场询价、商务洽谈直至审批完毕。为了得到一个好的审批价格和合理采购价格，争取最大利润，我们常常周旋在甲方和供应商之间磨嘴皮，不达目的决不罢休。通过世贸商城项目的磨练，进一步丰富了我的工作经验，能独立主持大型项目物资供应工作。物资供应不仅工作量大，还经常需要起早贪黑加班加点才行。因为许多材料设备都是晚上10点钟才到达现场，组织卸货，工作到深夜1、2点钟是常事。虽然工作辛苦，干不好还会挨批，受了不少委屈，但我和同事们毫无怨言，大家的心中只有一个念头：精心组织好设备材料供应，满足工期要求，这是我们的职责所在，责任所在。1996年项目顺利竣工验收，不仅确保了首届华交会世贸商城如期举行，得到了上海市及相关部门领导的一致好评，工程质量还获得了国家优质奖，为公司赢得了荣誉，取得了良好的经济效益和社会效益。

此后的几年里，我还负责常熟夏普、苏州夏普、浦东庄臣、闵行花王、浦东八佰伴和浦东森茂大厦等外资工程的商务投标，材料设备的采购供应。在这些外资项目中，让我有机会与外方管理人员接触，学到了不少新的管理方法和理念，特别是外方管理人员对文件资料、施工质量和安全方面、设备材料计划等方面规范化和制度化，以及他们工作的严谨态度和责任心，让我受益不浅，极大丰富了我的管理知识和工作经验，为今后管理工作打下了坚实的基础。

在上海工作这些年，我不仅熟练掌握了上海分公司各项目的投标报价、商务洽谈流程和方法，还通过主动学习施工工艺知识，不断总结管理经验，使自己的工程项目施工管理水平有较大提升。

2002年我被任命为上海分公司副经理，主要分管工程招投标、项目物资采购供应、项目质量安全和贯标、与江苏省沪办建管处及上海市主管部门对接工作。上海分公司从2003年起与上海世茂房地产有限公司建立战略合作关系后，双方不仅保持了良好合作关系，合作区域也从上海拓展到周边乃至全国各地。从2002年到2012年的10年间，我的工作重点放在了上海世茂滨江花园3号4号6号楼、上海世茂湖滨花园、常熟世茂新城、绍兴世茂新城、昆山世茂蝶湖湾花园、芜湖世茂滨江花园、常州正方圆一期、上海华润置地董家渡9-1地块、上海世茂奉贤项目及松江世茂等项目的成本控制、材料设备采购供应、施工过程的质量安全检查，以及对项目部贯标工作检查督促等方面。经过大家的共同努力，不仅有效控制了项目成本，未发生一起质量和安全事故，还为公司创造了良好经济效益和社会效益。上海分公司连续10年被评为江苏省沪办建管处优秀施工企业，10多位项目经理被评为江苏

省沪办建管处优秀项目经理，其中上海世茂3号楼4号楼机电安装工程和上海世茂湖滨花园工程被评为上海地区安装行业最高奖“申安杯”；公司参建的水清木华公寓10-11#、12-13#、15#楼荣获2004年度上海市“白玉兰”奖；承建的赫斯基上海技术中心荣获2005年度江苏省“扬子杯”省外优质工程奖；参建的上海世茂北外滩酒店荣获2008年度上海市“白玉兰”奖；承建的上海世茂滨江花园4号楼机电安装工程荣获江苏省2010年度“扬子杯”优质安装工程奖；承建的常州正方圆一期综合机电工程荣获2012年江苏省安装工程优质奖。

在上海工作的20年间，我从一名初入职场的懵懂学生，从材料员做起，在公司领导的关心培养下，成长为上海分公司副经理。期间，我通过自身努力通过了第一批一级建造师全国统考，取得一级建造师资格证书。作为公司发展的见证者和参与者之一，我只是和其他常年外任任劳任怨默默无闻工作的省安人一样而已，我知道：立足本职岗位，干好本职工作，是我的职责所在，担当所在。也许，这就是企业文化的影响力和省安精神传承的作用吧。

## 四

2012年10月，我受命担任第九分公司经理。那时的我虽然单枪匹马，面临着缺人、缺资金、无固定办公场所的窘境，但有公司领导的支持，很快帮我化解了心头的忧虑。既然公司信任我，让我挑起九分公司重任，我就要勇于挑战，勇于担当，看作是对自己的锤炼和全方位能力的考验。虽然面对的问题和困难还很多，但办法总比困难多。上任之初，我采取了一定措施：一是利用在上海工作时的社会资源和人脉关系，承接到上海商用飞机浦东组装厂2014动力站工程。它是中国大飞机工程的配套项目，工程造价1200多万元，设备材料占工程造价70%，工程项目付款情况较好，建设方资金有保证，此项目得到公司领导大力支持，从兄弟分公司引进部分施工技术人员，组建项目管理机构，我自己管控项目成本和项目管理，全身心投入到项目管理中去，严格把控设备材料采购价格和劳务成本，做到货比三家，价格最优。经过一年的努力，在公司和兄弟分公司支持下，项目圆满完成，取得较好经济效益，也为分公司良性发展迈开了坚实的第一步；二是为了分公司生存发展，我们积极开拓市场、承接任务，除承接自营项目外，努力寻找合作伙伴，通过联营合作拓展业务。但联营合作的风险显而易见，管控不好会对公司带来不利影响，对此，我们不断总结经验教训，加强对联营合作业务的风控管理，对于信誉差、无实力、资金情况不好的项目坚决不做。反之，对于有实力信誉好的合作单位，我们积极配合、做好服务，派驻管理人员参与项目管理，严格管控项目资金使用，尤其重视加强工程施工质量和安全管理，



## 2018 年华东地区安装行业工作经验交流会嘉宾精彩发言集锦

9月26日，2018年华东地区安装企业董事长（总经理）、行业协会会长（秘书长）工作经验交流会在无锡成功召开。会议主题“创新、强企、发展”，议题是“围绕地方安装企业高质量发展的途径和办法、地方安装企业如何适应“一带一路”形势以及安装企业信息化、产业现代化建设的途径和措施。”参会嘉宾观点独特、精彩纷呈，现摘录部分内容与大家分享。



田秀增 中国安装协会会长

希望各家企业把握好高质量发展主基调，调整发展目标，完善制度建设，走出符合自身实际情况的发展之路。努力营造团结、和谐、宽松环境，注重项目经理团队建设。项目经理水平高低，直接影响企业生存，乃至整个行业的水平。他们长期在项目一线，与外界接触少，要每年安排项目经理培训学习，更新知识，交流经验，提高管理水平。中国安装协会将适时举办项目经理培训活动。



徐学军 江苏省住建厅原副厅长

迈向新时代的建筑工程业如何把握机遇、迎接挑战，“十三五”规划已对我国经济发展绘制了宏伟蓝图，我们需认真学习、研究，紧跟国家战略，抢抓机遇、勇迎挑战；加快转型升级，适应工程建设新常态；认真贯彻“创新、协调、绿色、开放、共享”的新发展理念；推进管理信息化、标准化、精细化，实现企业现代化管理；抓住推进EPC、PPP及绿色建筑装配式智慧建造为机遇加快转型升级。跨界、跨行、跨境，实现创新发展。

“一带一路”沿线国家基础设施建设落后，基建需求旺盛，根据亚洲开发银行最新报告显示，2016年到2030年间，亚洲地区基建需求预计将超过22.6万亿美元（不考虑气候变化），年均基建需求超过1.5万亿美元。各国将继续保持对基础设施的投入，基建发展会延续稳步上升的趋势，“一带一路”沿线国家市场将继续成为对外承包工程行业发展的增长点和驱动力，我国

建筑企业“走出去”将迎来黄金发展期。支持企业“走出去”发展。支持建筑企业跟踪国外特别是“一带一路”沿线国家的投资热点，围绕重点区域、重点专业领域和重点工程项目实施“走出去”战略。鼓励企业联合国内大型外向型建筑企业，或与项目所在国企业通过股份合作、项目合作、组建联合体等方式，共同承包国外大中型项目。大力推动境外承包工程项目建营一体化，形成智力、技术、资金、装备、管理、标准和劳动力联动输出。



陈超 江苏省工业设备安装集团有限公司总经理

今天，我们正在致力于培训和提升项目经理各项能力：合约能力、采购能力（包括劳动力的组织和管理）、协调能力，拥有数字化、表格化的定量管理，而不是定性的项目管理能力。还要有最重要的一项——设计能力，在图纸深化能力的基础上，拥有解决工程技术问题的能力。通俗的说：会画图，懂系统，拥有解决技术难题的能力。具有图纸深化能力的专业工程师是项目团队的基石。

努力建设知识型、技能型、创新型且具有国际视野的人才队伍。首先是高管团队，具有优良品质、良好修养和事业心，懂经营、善管理、知法律、会外语；二是高素质技术团队，精通技术、有丰富经验、严谨认真、勇于负责；三是团结协作的项目管理团队，能干、干好、善管理、诚信可靠；还要有雄厚的工长技师团队，技术精湛、能示范表率、能带班带兵作战；再就是劳务队伍，能苦干、实干、巧干并守纪律的产业工人队伍。



黄震 上海市安装工程集团有限公司董事长、总经理

深耕区域、差异发展、苦练内功、汇聚人才，不断推动安装企业向更高质量发展。

宏观政策的变化带来了新的市场需要与增长点。我们坚持以科技创新为引领，走专业化、差异化发展道路。通过前期的

技术研发、储备，我们在现代化厂房、城市更新改造、分布式能源、水处理、大数据中心等新领域，积累了一定的技术优势和市场竞争优势。如：在城市更新领域，我们依托拥有的综合配套核心技术，从深化设计、到现场拆除、再到翻新施工、运行调试、竣工交付，通过近年来上海大剧院改造、第一八佰伴改造、第一百货商业中心改造等一系列城市更新改造项目的顺利完工，获得一定的市场份额。在大数据中心领域，引进专业人才和团队，通过前期介入，为业主提供可行性研究分析、前期设计和定制化的设计服务，顺利承接了一批数据中心项目。

在专业化能力建设方面，我们从系统工程师的培养、设计能力的普及和提升、设备技术服务的规范和推广、调试检测覆盖面的提高和队伍的壮大、EPC实施能力的提升等一系列专业能力的培养和提高入手，稳步地提升公司在专业领域的核心能力和市场先发优势。



胡六中 安徽省工业设备安装有限公司董事长、党委书记

2016年公司先后承接了新疆乌苏西道路路建设工程项目、乌苏化工园西区（马吉克园区）基础设施建设项目、凯赛（乌苏）生物材料有限公司综合办公楼项目。

从“摸着石头过河”的大胆尝试到“逢山开路遇水架桥”的充分自信，安徽安装捷报频传，相继中标投资类项目：新疆博州G219阿拉山口市—温泉县—G30公路建设项目PPP项目，精河县地方道路PPP项目，新疆乌苏西综合管廊项目，合同额达公司安装体量历史之最。设立了安徽安装新疆分公司，坚定了安徽安装“西进战略”的步伐，开启了安徽安装的新疆模式。

没有资源的积累，就没有成功的进发。今年7月，公司再次获得乌苏市西区污水处理项目—中水回用工程，进一步站稳新疆市场。



孙奎业（山东）迪尔集团有限公司总经理

迪尔集团重视企业数字化转型和信息化推行工作，把信息化作为企业经营战略。

统一业务编码体系，规范企业基础管理。通过信息化的规划和实施，统一了公司的客户分类、名称及编码体系；统一了物资设备分类、名称及编码体系；统一了合同分类、名称及编码体系；统一了财务核算的成本科目的分类、名称及编码体系；统一了人力资源系统组织机构、职务体系、岗位体系的分类、名称和人员的编码体系。编制各体系的编码规则，为企业数据标准化、规范化奠定基础。

项目管理信息系统。“数据”是企业重要的财富，通过项目管理信息系统，积累提取分析大数据，形成项目部、分公司、公司三级决策导航，各级领导实时掌握工程项目情况，当经营、生产、资金、利润等重要指标异常时，系统自动发出预警。

电子商务平台。自主研发电子商务平台，与第三方“筑材网”采购平台配合应用，实现物资采购和劳务合作队伍招标过程的“公开、公平、公正”，提高采购效率，降低采购成本，筛选优秀供应商和劳务合作队伍。



张锋 浙江省工业设备安装集团有限公司总经理

早在2006年，浙江安装为培养人才，投入300多万元，选派25位技术工人出国，前往德国萨克森州职业促进会和莱比锡安装公司进行为期3个月的培训。如今，当年出国受训的25位技术人员大部分都成为了浙江安装的管理和技术骨干，这批人中间，有教授级高工、有全国技术能手、有浙江省“金蓝领”、浙江省技能大师、浙江建设工匠。

通过公司集中培养、基地学校输入、外协单位引进的工匠人才引育体系，国家职业资格证书、职业技能等级证书、专项资质能力证书等“三位一体”的工匠人才评价体系，打造“技术”和“工匠”两大特色，培养行业匠领、匠师、匠才、匠星。

每年应届大学生指标中，预留20名作为职业技术学院或技师学院“3+2”（高级工以上技能等级+毕业证）匠匠型后备人才招聘名额；与各地人才市场、劳务输出公司等中介机构合作，通过社会招聘方式引进工匠人员；通过对现有班组优秀人员和劳务派遣人员的综合甄选，挑选一批符合条件的人员转入公司本工序列。

探索新型工匠人才校企培养模式。通过分公司、项目部挑选出有培养潜力的一线普通青年技工，签订相应的培训服务协议后，公司集中对这批人员进行至少为期3个月的全脱产培训，合格后转入公司编制，定向分配到项目部承担一线作业班组长或关键工种岗位。

结合生产与工种特点，作业任务下达和收入分配结算等关键方面的运行机制，确保同等条件下，公司自有工匠和班组的收入要高于外包班组。

高、精、尖作业项目以及高品质的工程任务，优先分配给自有工匠班组。实行班组津贴、班组承包工资、协议工资、项目工资、项目奖金等多种分配形式，提高重要岗位关键技能人才薪酬待遇。定期举办“现代学徒制”师徒签约仪式，健全和完善“导师带徒”和“名师带徒”制度。

以个人姓名命名班组活动，在关键岗位、关键工序设立“首席工人”、“首席技师”等职衔。开展各种形式的岗位练兵和职业技能竞赛，举办各种形式的高技能人才主题活动等，每年举办十佳班组长选树活动，打造工匠人才事业平台建设体系。

十年树木百年树人。只要我们企业的决策者有企业发展“功不在我”、“功必有我”的境界和胸怀，坚持人才强企、工匠兴企久久为功，就一定能够走出一条高质量发展之路。



潘庆建 福建省工业设备安装有限公司总经理

明确党组织在公司法人治理结构中的法定地位，力求全面从严治党在企业落地，完善企业以职工代表大会为基本形式的民主管理制度。发挥党员的先锋模范作用，公司设立“工人先锋号”及“党员先锋号”等荣誉称号，越是艰苦的工作环境，越是难度大的攻坚项目，总有党员率先垂范。

加强企业信息化建设，完善企业信息管理。做好对外宣传，办好公司网站和微信平台，提升福建安装的企业形象。定时召开公司科技研讨会，完成数十项省级工法，持续提升企业科技研发能力。

强化廉洁防控，树立“小节就是大事”的思想。引用习总书记的一段话与大家共勉：“历史只会眷顾坚定者、奋进者、搏击者，而不会等待犹豫者、懈怠者、畏难者”。（王燕翔）

### 上接第二版

把风险控制放在第一位；三是积极参与一些外企工厂项目，承接中核华兴和中铁等公司机电分包工程，做到两条腿走路，多渠道开拓市场，多方面承揽项目，为分公司的生存发展打好基础。对于第九分公司而言，积极开拓市场争取任务才是我们的生存之道。为此，我们的经营理念是，只要有1%希望的项目，我们就投入100%的精力去争取，即使不中标也能锻炼队伍，熟悉对手，了解到市场合理的投标价格，为竞争以后工程投标积累经验和数据储备。

回顾五年来的发展历程，我们从实际出发，量力而行，稳扎稳打，一步一个脚印，从消防项目业务为主，到承接综合安装业务，业务量不断增加，年新签合同额已突破亿元，不仅

培养和锻炼了队伍，也增强了发展后劲。今天的第九分公司经营状况良好，队伍团结、工作和谐，大家劲一处使，心往一处想，保持了良性发展局面。同时，我们也清醒地看到，随着业务量增大，对自身要求更高，项目管理制度需要很好执行，控制成本，加强质量和安全管理，培养和使用年轻人尤为重要。人才是第一生产力，年轻骨干是企业发展的希望。我们要给年轻人更多舞台，切实关心他们的所思所想，为他们规划好职业发展道路，使他们早日成长为企业栋梁。

最后，我想说的是，“自主经营，自我管理，成本管理，团队建设”不仅是公司领导提出的要求，也是第九分公司发展永恒的主题，为此，我们将孜孜以求，努力做好这几方面的文章。



## 柬埔寨游记

2018年9月19日凌晨3:30起床,准备启程柬埔寨,毕竟这是第一次踏出国门,内心很是激动。一路奔波,辗转机场大巴,至机场安检,感谢现在的互联网+,一切的手续变得不那么复杂,时间节省了很多,人也轻松许多。上得飞机,一下又回到八、九十年代,飞机上没有先进的电子影视设备播放安全乘机程序,而是柬埔寨空姐手中拿着旧的、脏的演示品亲身演示。一行无话,约三个多小时,顺利抵达这个需将时针向后调慢一小时的国度——柬埔寨。

一下飞机,直接乘车来到位于吴哥市中心的皇家公园,公园不大。公园里面特别神奇的是大树上常年有巨大扁蝠高挂在树梢,仿佛相伴的姐妹不舍离去。如果是在清晨或是傍晚,成千的大扁蝠盘旋于空中的景象,真叫人叹为观止。但是你最好不要站在那树下哟,会有“金子”落身上。吴哥大型楠木很多,在这皇家公园中就可以观赏到许多百年以上的巨木,为炎热的吴哥带来阵阵的绿意,为公园制造清新的空气。当地香火最旺的“姐妹庙”距公园不远,西哈努克老国王的“国王行宫”就在公园的边上,可随便参观。下午来得“吴哥全景博物馆”,这里有暹粒唯一的长达394英尺的全景壁画——描绘了吴哥窟时期的生活和战争,还有古代高棉王国时期人们的繁荣生活,参观完壁画,在馆内观看了关于高棉时期石材切割和运输的3D电影,和一个按比例缩放的吴哥窟巴戎寺大佛。

第二天,8点钟出发,来到“吴哥通王城”,也称“大吴哥城”,吴哥城初建于9世纪后期,是东南亚历史上最宏伟的一座都城。大吴哥城共有五座城门,城门高20公尺,城门上雕有四面佛像,世人称之为“高棉的微笑”,城里有54座大大小小的宝塔构成一座大宝塔的“巴戎庙”,位于王城的中心点,由49座四面巨石佛群所组成,亦代表当年的版图拥有49个诸侯领土,结构上也是以宇宙为中心点发展,中间佛像位置很高,下一层则四周围绕其他四面巨石佛群,穿梭其中犹如置身

身于佛陀的世界。在这里最经典的当属巴戎寺震慑世人的高棉微笑,那微微上扬的嘴角如此迷人,仿佛拥有法力一样,能够穿透每个人的心。“当一切的表情一一成为过去,最后,仿佛从污泥的池沼中升起一朵莲花,那微笑成为城市高处唯一的表情,包容了爱恨,超越了生死,通过漫长岁月,把笑容传递给后世。”

接下来参观了“斗象台”、“12生肖塔”、“古代法院”,这三个景点一望即可。“塔普伦寺”庙建于12世纪末,尊奉婆罗门教及佛教,有巨大的树木盘结在围墙庙门口,蔚为奇观;百年老树缠绕着千年奇石,仿佛爱恨纠缠般的浪漫。“圣剑寺”是大吴哥王放置打仗所用宝剑的,行走于著名的“十字回廊”可以感受到当时剑拔弩张的气氛。“达松将军庙”是一个很小的寺庙,建筑和雕塑艺术都不突出。但它的西门完全被一棵巨大的树包裹,好像一个树洞一般,算是一个小小的奇观。

下午,我们来到有着世界七大奇景美誉的小吴哥都城,小吴哥是高棉人心中的须弥山,堪称柬埔寨王国的象征。它是整个吴哥古迹群中保存最完好、细节最为精美的寺庙,由吴哥王朝的第一位国王——苏利耶跋摩二世(Suryavarman II)所建,以建筑宏伟、浮雕细致而闻名于世。有着“雕刻出来的王城”的美誉,这里的雕刻大多是印度神话故事或人物形象。

傍晚前往大吴哥城门外的“巴肯山”,去欣赏传说中夕阳里的黄金城,但是天公不做美,在我们爬上山顶时,却下起了倾盆大雨,我们坚持不下山,终于在20分钟后,雨停了下来,虽然没有看到闻名于世的巴肯山日落美景,但也欣赏了美丽的落霞!

第三天,参观有着“吴哥古迹明珠”和“吴哥艺术之钻”之称的“女王宫”。此地为尊奉婆罗门教三大主神之一的“湿婆神”,由于建造此座古刹的石头为美丽的粉红色,因此它的建筑以小巧玲珑、精致剔透、富丽堂皇而著名。下午去了罗洛士遗址:“巴公寺”,罗洛士群里规模最

大且最重要的寺庙,它曾经是城市中心的大型庙宇,用以供奉林迦。建筑风格与印尼的婆罗浮屠类似。“神牛寺”,罗洛士群的第二大重要建筑,供奉湿婆和国王的祖先。女王宫的建筑风格就是在神牛寺风格的基础上继承和发展起来的。“罗莱寺”,建造在高棉历史上第一个人工池罗莱池(巴干湖)中央一个小岛上。是耶路跋摩一世迁都吴哥前的最后一个主要寺庙,供奉湿婆林迦。吴哥还有个“大榕树文化村”,是一个历史悠久,民风淳朴,风景优美的地方,类似我国云南的由母系社会直接过渡到现代社会的小村落。这里的佛教文化和手工文化随处可见,我们在这里品尝了许多的当地水果,我最喜欢酸酸甜甜的蛇

洞里萨湖,一个东南亚第一大淡水湖,这里有原生态的生活在这里的高棉民族,是湄公河流域文化的缩影。穿梭的独木舟,赤膊撒网的渔民,掠过天空的鱼鹰,岸边游走的鳄鱼,随波逐流的水上高棉人家,店铺,学校,寺庙,加油站,古时高棉民族水战的传说。这一切与湖水、树林融为一体,何其独特!

在短短的5日游过程中,深深的感受到我国的“一带一路”对于柬埔寨的影响非常大。柬埔寨对于中国很友好,关系很亲近,我们现在跟柬埔寨人民的交流也非常密切,许多柬埔寨人本来也不说中文,现在开始学习中文,柬埔寨的当地人和官员,也非常清楚中国的“一带一路”给他



皮果和淡淡香甜的释迦果,其他的凤梨、芭蕉、椰子...在中国也常见。同时游客们亦可选购一些当地纯手工制作的纪念品,不过这里的银饰品虽有当地特色,但工艺与花样远不及我国了。

第四天主要就是购物,为柬埔寨做贡献了。

第五天我们又自发地参观了崩密列,这里是人类前所未有的时光穿越,那是沉睡在热带雨林深处的曾经辉煌的殿堂;是吴哥王朝最后一个尚未被现代人为痕迹影响过的古代遗迹,她是热带植被与千年古刹相融合的原生态奇观。

们带来的好处。中国的人民币、微信、支付宝在老百姓生活中也通用。我们在柬埔寨看到我国以“文化+”的形式,释放的叠加效能,在那儿的大剧院观看了柬中两国艺术家共同编创,运用现代高科技手法,浓缩吴哥王朝所有精华,魔幻般呈现多维立体空间的《吴哥的微笑》,非常震撼。

吴哥无以伦比的历史遗迹,为游客留下视觉和心灵上的巨大震撼,这是一种融合神秘历史的感动,当你来到这古老的遗迹,会有一种身在人间,心处天堂的感觉。

(沈晓英)

## 连心会 暖心酒

## 马尔岛项目部员工家属团聚活动侧记

金秋十月,轻风送爽。徜徉在如画的景区,指点着一幢幢建筑,述说着它们背后的故事,享受着孩子崇拜的眼光,感受着爱人浓浓的爱意,强大的获得感萦绕在每个人的心中……

为增强员工家属对公司及亲人工作的了解,促进员工家属对员工及公司理解和支持,增进员工与公司的感情,强化员工的归属感,10月6日至7日,一分公司举办了马尔岛项目部员工家属团聚活动。

飞马水城,

以马元素为主,集餐饮、客房、娱乐、休闲等功能于一体,典雅与精致并重,时尚与繁华并举。一分公司八年来的凭借着优良的质量、优质的服务赢得了业主的高度信任,一直深度参与到海澜集团的建设,参观了马尔岛项目最主要的景观建筑



图为一分公司经理王瑜向员工家属致意

马儿岛艺术文化主题酒店及其他一半以上项目的建设。

“铁打的营盘流水的兵”,曾经在这片热土战斗过的惊叹于变化的巨大,仍在奋斗的描绘着这里的未来。老友相聚,少不了“忆往昔峥嵘岁月稠”,几乎忘记了还在身边的爱人、孩子。各自的爱人也从他们的回忆中了解到工作的艰辛及不易,再想到如此美伦美奂的建筑出自自己的爱人之手,自豪之情油然而生,平时因许多重要日子不能像其他姐妹们享受呵护而产生的怨气瞬间便烟消云散,反而是纷纷拿起手机不停拍起美景,只恨那些建筑上没有自己丈夫的姓名。可以想像的是她们再次与闺蜜相聚时,一定会眉飞色舞、添油

加醋地介绍起这些建筑与那个“他”之间的故事。孩子们显然更关注的是美食与撒娇,一声稚嫩的呼唤迅速将英雄从“天上”召回“人间”,“糍粑”在“买买买”与“抱抱”的动作及同事们善意的调侃中被挽走。当然,过不了几分钟又与其他同事聚在了一起。而“太太团”的组建速度也是惊人,自来熟地聚在一起谈起共同关注的话题,自然也少不了拐着弯地夸赞起自己的丈夫。

全天的活动基本上围绕着“马”字展开,参观马文化博物馆,看马术表演,坐马车,骑马等,可留给我更深刻印象的却是“情”字。在浓浓的亲情、友情包裹之下,时间总是过得很快。不知不觉间便到了晚宴时间。

晚宴上,一分公司经理王瑜介绍了集团及分公司近年来发展情况,向与会家属表达了诚挚的感谢。在敬酒时,不时夸赞她们的丈夫工作能力及取得的成就,并祝家庭生活幸福美满。当然,席间诸如夫妻互敬之类的小节目也是层出不穷,现场充满了温馨而又热烈的气氛。

活动虽然只进行了一天半,但员工们普遍反映,他们内心对集体的认同感与归属感得到了进一步增强,相信以后的工作会得到家人更多的理解和支持。员工家属认为:活动彰显出企业对员工及其家庭的关爱。希望这样有意义的活动能够持续下去,也愿江苏省安越来越好。

(张卫兵)

## 亚丁湾钓鱼记



带鱼又叫刀鱼、牙带鱼,是中国人比较喜爱的传统食物之一,宜于干炸、红烧和清蒸。在我的想象中带鱼都是渔民通过渔网捕捞上来的,但在上世纪九十年代我曾在也门亚丁工作时,当我亲历了钓带鱼的过程后才发现,带鱼也可以像其它鱼一样用鱼钩钓上来,而且方法简单、易于操作,乐趣无穷。

某日,有一同事兴奋地告诉我们:“有一中国专家组钓了许多带鱼,方法简单,一学就会。”同事们闻之欣喜,又有点将信将疑。于是,众人商议,一定要实践一下。那时,在国外工作久了,人们总是想方设法找点趣事来打发自己的业余时间。

为了少走弯路,经理部专门派人前往专家组取经,又到钓鱼现场实地考察了一番,在确信无疑后,便开始着手准备渔具了。虽称为渔具,其实很“土”,一只鱼钩,一根鱼线和一块鱼饵,外加一个矿泉水空瓶子作为绕线之用,一套渔具就算齐备了。其中,鱼钩规格比常见的大一二倍,鱼线则要求粗而长,至少得三四十米,至于鱼饵就更简单了,利用现成的带鱼切成方块大小即可当鱼饵用。值得一提的是,在鱼钩和鱼线之间必须用一段约20公分长的钢丝进行连接。否则,因带鱼的嘴既大又深,加上牙齿锋利,很容易被它咬断鱼线而溜之大吉的。

时值某休息日上午,经理部除留下少数人值班外,其他人倾巢出动,兴高采烈地奔赴渔场。目的地距离驻地很近,只有十几分钟的车程就到了。这是一个陆海相连的小岛屿,岛上礁石嶙峋,此起彼伏,面积只有篮球场大小,并不引人注目。听专家组的钓鱼高手说,这是一个绝佳的垂钓之地,只有这里才能钓到带鱼,看来我们一定会有所收获的。

经理部准备了充足的渔具,保证人手一套,鱼饵管够。此时,我已选好了一个理想

的位置,站稳脚跟,便开始抛钩了。抛钩动作很有讲究,应左手拿着渔具,右手执着一米来长的连着鱼钩的线,抡起圆圈,借助离心力的作用适时松手将鱼钩抛向海面,尽力达到最远处。抛钩动作的关键在于一个“巧”字,抛钩松手的一刹那要适时、精准,否则,不仅抛不远,甚至会将鱼钩抛向相反的方向。

鱼钩入水后,我便可安坐下来,稍事休息,静候带鱼上钩了。因为初次钓带鱼,又不得要领,收获甚微。主要原因还是缺乏耐心,在未确定带鱼咬钩时我就迫不及待地收线,结果不是带鱼脱钩,就是被其咬断鱼线,连鱼带钩逃之夭夭。此时,我还得把鱼线收回来,再检查一下鱼饵,重复一遍抛钩的动作。尽管如此,我并无失望,觉得体验钓鱼的过程比结果更有意义。

令我欣喜不已的是,我终于成功地钓到了第一条大带鱼。那日,就在我不经意的等待中,带鱼咬钩了,此时的鱼线突然间绷成了一条直线,随即便能感觉到一股拉力通过鱼线传至我的手。只见一条带鱼正在海面上左右摆动、拼命挣扎,竭力想挣脱鱼钩,其力量之大非一般鱼儿可比。此时,切勿急于往回收线,否则,极易崩断鱼线,成为“竹篮打水一场空”。而是要释放一段手里的鱼线,故意让带鱼拖着鱼钩跑,待它体力消耗殆尽时,便可轻松地将其拉到岸边。

从带鱼嘴里取下鱼钩也不是一件轻松的活,需要很小心,弄不好会被带鱼锋利的牙齿伤到手。我看见有人将钓上的带鱼先在礁石上摔打几下,目的是将带鱼摔晕,再取鱼钩时便不会被带鱼嘴划伤。但也有胆大的,先用一只脚踏住带鱼的下半截,然后用一只手扼住带鱼的颈部使其张开嘴,另一只手小心翼翼地从带鱼嘴里取出鱼钩。而我则喜欢带着手套操作,一是为了防止被带鱼嘴划伤,另是因为带鱼的身体很滑较难控制,如此操作倒也十顺利。

钓带鱼的最佳时机应选择渔汛期,此时钓带鱼会有收获。那一年,正赶上渔汛期,成群结队的带鱼在海面游弋,白茫茫的一片泛着银白色的光影,尤为醒目。一连几日,我和几位同事兴致颇高,连续作业,乐此不疲,收获颇丰。我们钓到的带鱼足足塞满了半个冰柜,在为经理部食堂提供食材、节省伙食费的同时,更让我们享受到了亚丁湾钓鱼的乐趣。真是快哉,快哉!

(陶胜)