

【领导寄语】

各行各业都在谈工匠精神， 施工企业怎么说？

今年，公司承建的合肥香格里拉酒店项目在参评2016-2017年度第二批中国建设工程鲁班奖（国家优质工程），公司工程部门和项目部正在积极认真地投入这项工作，拾遗补缺，参评过程进展顺利。

提到鲁班，我觉得有必要讲讲近年来的一个热词：工匠精神。从卖茶叶的到做手机的，各行各业都在谈工匠精神，反而是最贴近工匠的施工企业，却基本避开了这股热潮。整个行业仍然走在“饿死同行、累死自己、坑死用户”的老路上。

我想借合肥香格里拉酒店项目的案例，再一次强调，施工企业的立足之本是质量，施工企业最应该，也最有可能贯彻工匠精神。

重视和提升施工质量，并不是空中画饼，它能够给公司带来的，是实实在在的收益。市场上并不缺少愿意为优质付高价的业主，特别是自持有型物业业主，但目前工程需求与供给的不平衡，导致这部分高要求的业主或被迫向下兼容，或选择变通方式与

境外施工企业合作。一旦我们能够用优质工程建立与这类业主的合作关系，既能够带来高收益，又对公司的长远发展有极强的推动。随着市场转型升级，越来越多的业主将转向高品质、高舒适度（或者高产出）和良好寿命周期费用的工程上，机电工程的质量将在这其中起重要的作用。

提及优质工程，很多人首先想到的是施工费用和成本的大幅增加，价格和成本成为很多项目经理、分公司经理在谈及工程质量的挡箭牌。深入分析一下：在不考虑成本的基础上，是否具有能力做出真正的优质工程来？又有多少企业具有这种能力？！反过来，成本和价格的压力也可以很好地推进我们在设计深化、采购选型、新材料新产品新工艺应用、合理安排施工进度、工序和劳动力配备、调试及资料收集整理等方面提升能力。这些能力的提升都可以体现为工匠精神。工匠精神，抛开从事行业的差异，共通的是对工作的执着、认真，精益求精。个人资质可以考，企业资质可以申报；

设备材料可以买；技术工法可以引进，但真正决定市场成败的并非这些硬件，还是人和团队，从整体管理到每一道具体工序，是否负责到位，是否有明白人？还是举一个合肥香格里拉酒店工程的例子，整个项目的图纸深化应用了BIM技术，包括通过BIM技术对综合管线和设备排布进行了协调优化，最终的实际安装，与软件做出来的3D效果图完全一致。

立足长远，如此名利双收的好事，为什么不去做？省安公司将对创立优质工程进行政策倾斜，出台奖励制度，大力推进优质工程，在资源、人、钱、物上都优先安排，切实提高其所占公司整体工程的比例。

同时，培养员工的工匠精神，将企业建设成为最能发挥工匠精神的优质平台，成为优质客户的首选，展望未来，我希望每一个省安人，都有这样的信心。

(陈超)

成本管理要全员参与形成氛围

——公司成功召开2017年年中经济工作会议



7月7日至8日，江苏省安2017年年中经济工作会议成功召开，公司执行董事严安、总经理陈超、总部各部门、各分子公司负责人和部分项目部代表50余人出席了会议。

会上，陈超发表了题为《成本管理》的主旨发言，他首先从引入几个问题开始：“项目为什么盈利低微？谁都不想亏本，但亏本项目是怎么做出来的？重点项目，如何实现足够的利润？”分析了公司和项目部在经营和项目管理中面对的现实，并结合企业实际提出了成本管理的思路、方法和策略。陈超指出：市场化的项目需要市场化的管理，分级管理要针对不同类型项目实施相应的管

理，严控成本，确保利润；强大的技术和专业能力是保证，要培养建立在技术基础和合约能力基础上的项目实施能力，使用专业手段解决问题；树立赢利意识，培养严格的成本管理氛围。要用严格的成本管理手段，让赢利成为深入脑海的意识和习惯，在整个公司培养成本管理氛围。

会议期间，各分子公司负责人汇报了本单位上半年生产经营工作情况，并就成本管理议题发表了自己的建议和意见，大家畅所欲言，充分表达了对成本管理的理解和认识。值得一提的是，第十分公司经理邹正良在汇报中分享了自己

在成本管理中的经验和体会，受到了

与会人员的关注。严安在最后讲话中说，成本管理的主体是全员。只有每个人都有成本管理意识，在各岗位过程中做好成本控制，形成全员参与的成本管理氛围，成本管理就会取得显著成效。严安指出，公司总部要转变服务职能，做好“上传下达”“下情上报”，保证公司“政令畅通”。他要求各各单位按照陈总年初提出的“自我管理、自主经营”理念，进一步强化目标意识，力争提前完成年度生产经营目标任务。

(渠青)

江苏省安喜获 南京市建筑业优秀企业称号

8月25日，在南京市建筑业协会七届五次理事会上，江苏省安被授予二〇一六年度南京市建筑业“优秀企业”称号！

会议要求，各会员企业一要大力发展装配式建筑，推动产业结构调整升级；二要积极开展“工程质量安全三年提升行动”，不断提升企业精细化管理水平；三要落实国家“一带一路”战略，推动建筑业大步“走出去”及风险管控能力；四要加强自身建设，加快企业转型升级。

(王燕翔)

省安公司两项工法获批为 2017年度第一批省级工法

日前，江苏省住建厅颁布了《2017年度第一批江苏省工程建设省级工法名单》（苏建质安[2017]384号），其中，省安公司申报的《薄壁不锈钢卫生级管道全位置自动熔接施工工法》、《CPVC管道软化溶解粘接施工工法》成功获批，至此，省安公司有效期内的省级工法数量达到15项。

《薄壁不锈钢卫生级管道全位置自动熔接施工工法》采取BIM技术进行管线深化设计，对管道走向、管口位置、管段划分优化，实现全部焊口自动化熔接，其中70%以上的焊口工厂化加工；配套使用数字化程控逆变焊机、全位置焊接机头，设定好相关参数后，可实现熔接的自动化。薄壁不锈钢卫生级管道的熔接，具有节能、环保、施工成本低、效率高和保证施工质量等显著特点，焊缝检测一次合格率达98.5%以上。该工法可广泛应用于薄壁不锈钢管道的焊接。

《CPVC管道软化溶解粘接施工工法》：将软化溶解粘接工艺应用于CPVC管道，操作简单，工作效率高；和普通粘接相比，能极大地强化接口处强度，承压效果显著。该工法可广泛应用于各行业（领域）CPVC管道的安装。如石油、化工、电子、电力、冶金、造纸、食品饮料、医药、电镀等工业领域。

该两项工法均经过2个以上工程的应用，经济效益、社会效益显著，适合各类安装工程的推广应用。

(马记)

《江苏省安》首次被中国建筑业 协会评为全国建筑行业优秀报纸

6月，中国建筑业协会作出《关于公布第七届全国建筑行业信息传媒工作竞赛优胜名单的决定》，由公司主办的《江苏省安》（期刊）首次被评为全国建筑行业优秀报纸。《江苏省安》（期刊）自创刊以来，以弘扬企业文化为宗旨，宣传报道企业重大活动、生产经营典型事例和员工文化生活，为促进企业文化和企业文化建设发挥了积极作用，深受职工欢迎。截至目前，《江苏省安》已发行了9期。

(渠青)

江苏省安荣获 南京市安康杯优胜单位称号

近日，2016年度南京市“安康杯”竞赛评选结果揭晓，公司被南京市总工会、南京市安全生产监督管理局，授予2016年度南京市“安康杯”竞赛优胜单位荣誉称号。

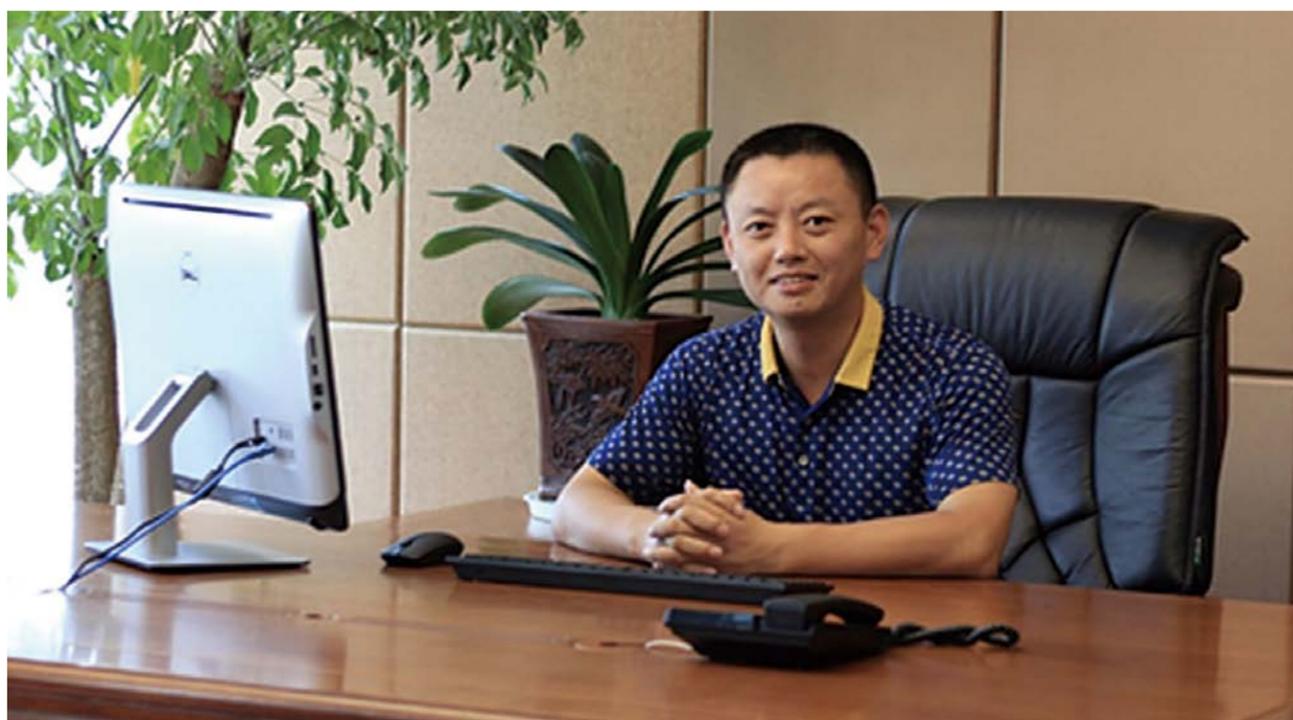
2016年，南京市总工会和南京市安全生产监督管理局在南京市各单位开展了以“增强职工安全生产意识，提高安全管理水平”为主题的“安康杯”竞赛活动，公司工会与工程管理部按照竞赛要求，充分结合“全国安全生产月”活动，在全公司范围内深入开展了“安康杯”竞赛活动，各单位、项目部均以“安康杯”竞赛为载体，实施群众性“安康工程”，为推进公司安全生产管理、职工安全健康教育等工作再上新台阶创造了良好的氛围和起到了积极的作用。

(孟娟)

【人物专访】

筚路蓝缕 铸就坚实基础 真抓实干 追求卓越发展

——访第十分公司经理邹正良



在省安公司只要提到“马背上的经理”，人们就会知道说的是谁。因为，无论是作为上海分公司南京片区的项目部经理还是受命担任分公司经理之初的几年里，分公司既没有自己的番号，也没有自己专门的财务，也没有固定的办公场所。他一会儿呆在徐矿明星现场，一会儿在南京世茂项目部现场办公室办公，甚至还在路上流动办公。因此，被公司同仁戏谑地称之为“马背上的经理”。然而就是这样一个看似不起眼的分公司，在他的带领下，经历短短几年之后便脱颖而出，成为一个经营业绩良好，业务稳定发展的分公司，早已令人刮目相看了。他就是我们今天采访的主人翁——第十分公司经理邹正良。

一、从在“马背上的经理”到第十分公司经理，都经历哪些印象深刻的事？当时分公司的情况如何？

2013年4月，集团公司实施“三化两创”战略，原上海分公司南京片区项目经理部在总公司授权下，成立了由我任总经理的分公司。

分公司成立之初，一切从简。一、没有自己的分公司番号，而是借用华安公司旗下的第五分公司对外开展业务；二、没有固定的办公地点，经营业务活动的办公场所主要在徐矿明星（现河西大街桔子水晶酒店）、南京世茂项目部（现南京世茂滨江新城）及后来承接的项目上，甚至是在路上；三、没有专门的财务，分公司的财务工作由华安公司财务科兼管；因此我曾被同事们戏称为“马背上的经理”。

随着经营工作和业务的不断增多，分公司迫切需要一个固定的办公地点。2016年3月，分公司才有了自己固定正式的办公场所。同年5月，在集团公司授权下，设立第十分公司，我受命担任分公司总经理。

二、上任之初分公司面临哪些困难？您对分公司的生产经营和管理有何打算？

有句话说得好：如果一个人真心想做一件事，那他一定会做成。我们现在是一群人，真心做一件事：生存。分公司刚刚成立，困难接踵而来。如何生存下去，将是分公司要解决的首要问题。我将分公司面临的情况和分公司的弟兄们进行了分析，不努力去求生存、不背水一战地去奋斗，分公司的下场可想而知。没有激流就称不上勇进，没有山峰则谈不上攀登。困难摆在面前，大家没有一个人退缩，而是纷纷下决心要将分公司业务做好，让分公司生存下去。

所有困难中，首当其冲的大困难就是资金严重短缺。没有资金，分公司将无法生存。分公司在和上海分公司进行经营、生产资金拆分的时候没有带走壹分钱，仅成立两个月就开始发放20多人的工资，同时还要采购项目材料，资金压力之大，没有经历过的人是难以想象的。针对此种状况，我带领团队同仁们通过各种可能手段加大了工程款回收力度，同时积极融资，才慢慢缓解了这种燃眉之急。

分公司成立之初，没有资金，没有结余，所以，分公司甚至养不起属于自己的财务，没有自己的专有财务人员，对分公司开票付款及收款业务有一定影响；投标、设备材料采购及经营业务谈判没有固定场所，这对合作方及供应商对我方的信任感打了折扣，对谈判形成不利影响；作为一个以现场施工为主的项目经理部，前期没有将重心放在市场拓展上，除了现有项目几乎没有什么业务渠道。

种种困难，挡不住上下同心的工作激情。工作的激情有了，分公司如何生存需要方法，需要走到正确的道路上去。针对现状，我和我的团队制定了策略：

将现有在手的在建项目做好，同时将公司的托管项目结算好，逐步清理债权债务。项目如何做好？我结合自己以往的项目管理经验，及时制定了分公司项目管理要求基本稿，并组织分公司所有成员学习，重点是项目经理及材料员，每月按时提交项目实时报表，各项目可根据各自实际情况对报表形式局部调整完善，原则上必须简明扼要，责任到人，每月开分公司月度生产例会汇报，及时发现问题，解决问题。

经营上加紧开拓市场，拓展业务渠道。分公司以项目骨干成员为基础成立了兼职固定投标团队组织，明确了施工组织设计、水电风工程量测算、材料设备询价、合约等牵头负责人组织体系。每投一个标，我和分公司的各位同仁都以必中的信念去做标，为了生存，我们抓住一切可以抓住的机会去经营投标，做标时加班加点成了常态，有时大家不得不熬通宵去投。每一个标都做得非常认真，也非常辛苦，但大多数的标都没有中，大家没有因此而气馁，而是找差距，找原因，并将这些经验用到下次投标中去。

凝聚产生力量，团结诞生希望。在大家的共同努力下，分公司的业务得以持续稳定发展。

三、这几年来，分公司业务持续稳定发展，简单介绍在经营上采取了哪些措施？

“有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。”分公司业务在分公司全体同仁的努力下，在总公司各部门的积极配合下，近几年一直保持持续稳定发展。

能保持持续发展，和大家的努力分不开，也和分公司制定的生产经营策略

（下转第3版）



南京世茂雨花B地块综合机电项目



东方万汇城南区一期消防分包工程



南京世茂滨江希尔顿酒店



石家庄君乐宝泛能微网——燃气轮机



徐矿明星一期机电项目

上海闸北嘉里不夜城三期 T3 楼项目 荣获上海市建设工程“白玉兰”奖（市优质工程）



上海嘉里不夜城三期

2016年12月，江苏省工业设备安装集团有限公司通旺分公司参建的上海闸北嘉里不夜城三期 T3 楼项目成功入选上海市建设工程“白玉兰”奖（市优质工程），该工程经过一冬一夏的使用考验，无质量问题，2017年8月正式颁奖予以表彰。

“白玉兰”奖由上海市建筑施工行业协会颁发，是上海建筑工程质量的最高荣誉奖。此前，通旺分公司参建的上海外滩茂悦大酒店于2007年也获此殊荣，如今再次入选，充分肯定了分公司“专注、专业、用心”的服务理念，也为江苏省安的品牌建设再填勋章。

嘉里不夜城三期 T3 楼项目位于上海静安区不夜城板块，地理位置优越，是由嘉里建设集团投资开发。江苏省安与嘉里建设集团的合作已有数十年，伴随着嘉里建设集团在中国的发展之路，江苏省安也充分地展现了自己的实力。本项目是在集团公司同时中标嘉里集团南昌香格里拉酒店和合肥香格里拉酒店后，经过通旺分公司不懈努力而获得的第三个重大工程。此项殊荣不仅使江苏省安品牌形象得到进一步提升，扩大了公司在上海市场的影响力，更是双方合作共赢的体现，为双方更深入的合作奠定了坚实的基础。

嘉里不夜城三期项目机电承包范围涵盖了给排水、消防、电气、暖通、弱电智能化、燃气、人防、高低压供电、室外市政管网等全系统工程。从大底板机电预埋开始，到整个项目顺利竣工验收，期间为业主解决了高低压供电的难题，攻克了市政供水、燃气、



闸北嘉里不夜城三期 t3 楼白玉兰奖证书

安防等难关，成功取得了消防验收一次性通过等优秀的成绩。工程后期，通过与上海一建总包全力配合，做好创建的全过程跟踪与管理工作；通过团队的不懈地努力，在施工质量和服务等方面坚持高标准、严要求，共同打造优质的项目目标，最终获得了上海“白玉兰奖”。

多年来，通旺分公司一直坚持着“为客户创造价值”的理念去服务与经营项目，不仅专注于高品质的过程施工管理，更专注于为客户提供完善系统的服务，成为集方案、深化设计、技术、服务和解决方案为一体的机电承包商。

（通旺分公司）

（上接第2版）

分不开。生产和经营是一对老搭档，关系紧密。经营为生产带来任务，生产搞得越好，又为项目的二次经营铺平了道路。分公司的宗旨：不丢掉一个老业主，努力开发新业主。我要求分公司的各个项目部要严格履行好每个合同，秉承“专业服务优质生活”的企业理念，以满足客户需求为前提，“专业、专注、用心”，用专业的职业素养、专注的努力、用心的服务赢得业主的认可；同时，努力抱紧业主大腿，密切合作关系。在现今的市场形势下，低价竞争已成为常态，在项目投标中，你能拿出什么样的竞争成本，同时又能把项目做得保质如期有盈利，将是你生存发展的一张王牌。第十分公司在一次次投标过程中，在生产成本控制过程中，锻炼出了较强的生存能力，在市场拼杀中渐渐拥有了自己的一席之地。

四、在分公司团队建设和人员素质提升方面采取了哪些举措？

人聚在一起叫聚会，心在一起才叫做团队。

从一个居无定所的分公司到目前为止，业务量保持持续发展的分公司，靠的是什么？总公司领导和各部门的鼎力支持，分公司上下团结一条心！从分公司成立之日起，大家为了分公司的生存而共同努力，在一起奋斗的岁月里，大家职责明确同时又有点模糊，职责明确是各人的事自己会努力完成，模糊则是，若是同事实在太忙而不能完成，团队其他人会随时帮忙一起完成。这种良好的氛围一直在分公司延续着，这种团队精神也影响着后来的分公司员工。

作为一个分公司经理，我对分公司每一个人的状况都了如指掌。若是工作上有问题，分公司的员工不会因为我是分公司总经理就不敢来问来请教，而是有问题会随时来找我沟通；分公司员工生活中遇到的大事，我也会亲自过问。因为：分公司就是一个家，我就是家长。

分公司每个月的生产会都是一次学习

的大会，我要求大家将自己在项目施工及管理中的一些经验及碰到的困难说出来，一起学习，一起探讨解决方案。我对大家的基本要求：有问题首先是解决问题，而不是去找问题的责任方，遇到问题也绝不推诿；做事多一点，行动快一点，效率高一点，脾气小一点，理由少一点，脑筋活一点，肚量大一点。这种氛围下成长的员工，如何能不快速成长？如何能不尽心尽力干工作？

分公司所有员工，没有一个人只干一项工作，基本上每一个人都会同时干几个工作。一个岗位绝不是就只有一个人会操作，这样做的结果是，若是突然有人缺失，工作也照样能运转起来。每个人都能像在干自己的活一样，尽心尽力。我对分公司所有成员的要求是：给你一个项目，你得能拿得起来，干得下去，并最终干得成功。若是干得好，该有的奖励一定会有。有舞台，有物质刺激，大家干起活来一个个生龙活虎，专业素养也是越来越呱呱叫。

由于分公司各位同仁良好的职业素养，在分公司和业主方合作的过程中，他们对省安的印象是：专业技术水平过硬！甚至有业主要求其他施工单位以省安施工的相关部位的工程质量为标准进行施工。

五、对分公司业务的持续发展，你有什么想法？

在不断开拓新业务的前提下，分公司尝试在工业领域进军。2017年3月淮安 IDC 机房项目进场，我派出一个年轻的项目经理钱宏兵主持工作，该项目要求竣工的时间是2017年7月。这么短的时间内，从材料采购到施工进行，到最后的顺利完工，项目部完全贯彻分公司对于项目的思想，打了一个漂亮的硬仗，省安由此进入该业主的合格供方名录。

国内建筑市场的竞争越来越激烈，为了更好的发展，第十分公司将不会放弃任何一个经营机会，尽全力拓展多种业务渠道，让分公司保持持续发展，为总公司的贡献一份自己的力量。

（宋韧凌）

电力分公司为江苏发展大会做贡献 ——江苏大剧院电力保障工作侧记



江苏发展大会在江苏大剧院成功召开

5月20日，首届江苏发展大会在江苏南京隆重举行。电力分公司负责此次大会的主会场江苏大剧院的电力保障工作。

江苏大剧院采用1座110千伏变电站（奥体变）两路公共线路和2座220千伏变电站（嘉庆变和富城变）的两路专用线

路组成的四路电源供电。为了确保大会期间电力保障万无一失，分公司经理蒋军民亲自挂帅，带领保障人员提前准备，提早落实，明确责任，编制了周密的应急预案，并确保各项措施得到真正落实到位。

大会期间，按照“统一指挥、共同管理”的原则，分公司保障人员积极协助配合兄弟单位和相关部门，公共做好内部用电安全和保障管理。为了确保万无一失，他们加大对会场用电情况的巡查力度，发现问题及时抢修。

在江苏发展大会召开期间，分公司保障人员齐心协力、坚守岗位、高标准、高质量、高效率完成了电力保障任务，得到了会务主办部门的好评。

（赵军）

发挥技术特长 解决企业实际问题

位于连云港的“两灌”化工园区（灌云县临港产业区和灌南县江苏连云港化工产业园区）是环保问题突出的两个化工园，主要表现在废水偷排偷放、园区异味等。多次被江苏省环保部门实施“挂牌督办”。由于技术壁垒和处理成本等问题，企业和环保局玩起了捉迷藏的游戏，一有监督检查，马上停产，风声一过，加足马力开工生产，环保问题没有得到根本解决，环境问题没有得到根本改善。

2017年5月初，通过前期沟通，江苏同瑞环保有限公司一行三人走访了灌云县临港产业区的几家企业，主要有高科化学、三威化工、宝源化学等。这几家企业普遍存在同样的问题，企业生产过程中有数量不等的高浓度有机废水；大部分企业有水处理装置，但是有的闲置、有的流程不完

善，有的刚刚安装了设备，但是无法使用。总之环保问题突出，但是没有好的解决方法。对于企业的这种现状，江苏同瑞环保有限公司的技术发展部经理、生物工程师常富军和他带领的环保团队根据自己多年的环保从业经验，对各个企业产生的问题做了一一解答，并且取了水样，带回去进一步研究。希望能够通过进同瑞环保的经验和技术为企业解决实际问题。

同瑞环保的技术团队，经过了半个月的奋战，通过实验室的小试实验，已经取得了初步进展，下一步将联系企业进行工艺的整改，希望通过自己的技术和服务为企业解决实际问题，还连云港这座美丽的海边城市碧水蓝天。

（李清）



党的第十九次全国代表大会将于2017年下半年在北京召开，这是党和国家政治生活中的一件大事，本次大会的召开，将是中国梦的新一轮打造，新一次变革。我们作为南京建筑行业战线的广大从业人员，要用最真挚的心喜迎十九大的胜利召开，要用百倍的聚力促行业的发展，要用永攀高峰的精神共筑中国梦，为建设新南京，迈上新台阶，不断做我们应有的贡献！

回眸30年多来的改革开放，为南京建筑业带来了千载难逢的发展机遇。全国城运会、青奥会在南京的举办；建设人文南京、科技南京、绿色南京的发展战略；以人为本，改善民生，建设宜居南京的举措；将南京建设成为国际化大都市的目标等等，为南京现代化建设绘制了建设发展的蓝图，有一位哲人说，能给地球留下痕迹的是建筑。南京城市发展30多年的建筑成就，不仅为地球留下了痕迹，同时也为这个时代留下了痕迹，它是改革开放的写照、是南京现代化建设的标志、是祖国繁荣昌盛的象征。每一项工程、每一座大厦、每一幢建筑都像一尊雕塑，一首凝固的交响乐，凝聚着历史的记忆、汇聚着建设者的匠心，把大美献给了南京；像一座座丰碑，镌刻着建设者的智慧与汗水、书写着南京建筑业的故事与情怀，同时也饱含着我们行业协会的服务与奉献。

进入2017年以来，业内人士可以明显地感觉到，建筑业正在进入一个生态重塑的过程。行业各项政策进入实质性落地阶段，行业改革步伐更加稳健。2月，国务院办公厅印发《关于促进建筑业持续健康发展的意见》，以国家“顶层设计”为建筑业“正名”，行业的“支柱产业”地位获认可，充分体现了党中央、国务院高度重视建筑业改革发展的决心，是今后一段时期内建筑业改革发展的纲领性文件。4月，住房和城乡建设部印发《建筑业发展“十三五”规划》，旨在贯彻落实国务院《意见》、阐明“十三五”时期建筑业发展战略意图、明确发展目标和主要任务，推进建筑业持续健康发展。作为建筑人，我们由衷的感到行业发展新的更加辉煌的一页即将展现在我们的面前。

党的十八大和十八届三中全会、四中全会，五中全会为我们全面推进依法治国、努力实现“两个一百年”的奋斗目标和实现伟大的“中国梦”吹响了冲锋号。

南京市委十四届四次全会为南京发展提出新的蓝图：坚持稳中求进工作总基调，以推进供给侧结构性改革为主线，扎扎实实做好改革发展稳定工作，切实加强党的建设，圆满完成全年目标任务，在建设“强富美高”新南京征程上迈出更大步伐。

南京市住建委对2017年南京市建筑业管理总体工作思路和目标是：围绕今年的城建任务目标，全力推进建筑产业现代化，深化行业改革，促进企业转型，规范市场秩序，鼓励企业多元发展，实现我市建筑业健康、稳定、可持续发展，保持南京建筑业第一方阵地位。

如何贯彻落实党和政府提出的各项奋斗目标，实现南京建筑业“又好又快”发展？

天上不会掉馅饼，撸起袖子加油干！具体说，就是要始终保持“勇于竞争”这一精神状态，坚持破除“等待依赖”的消极思想，积极主动地投入市场竞争；要牢牢把握“做强做优”这一目标，既要全面完成生产经营的主要指标，又要确保安全、和谐、稳定发展；要紧紧抓住“提高效率”这一中心，从根本上解决发展质量不高、经济效益低下这一主要矛盾；要着力抓好“管理提升”这一重点，通过这一基本举措，切实解决管理粗放问题，真正转变发展方式；要持续拓展“转型升级”这一途径，切实朝着主业突出、相关产业多元的主攻方向去推进；要大力弘扬“实干兴企”这一作风，加强企业文化、团队思想作风和能力素质建设，把各项工作落到实处。

不忘初心，砥砺前行！我们将满怀激情地高举中国特色社会主义的伟大旗帜，认真学习贯彻习总书记系列讲话精神，按照“四个全面”的总体要求，深化社会组织的改革，加强协会的自身建设，以新的精神面貌、新的战斗姿态、新的工作业绩，为加快南京建筑产业现代化的建设，再谱写新的篇章，共筑中国梦，以优异成绩迎接党的十九大胜利召开。

(转载自南京建筑业网)

文思豆腐

提起扬州美食，读者都不会陌生。每人都能报出一长串名字，富春茶点、扬州炒饭、大煮干丝、狮子头等更是耳熟能详，传遍大江南北。但是有一道菜肴，现在却鲜为人知，它就是笔者今天要介绍且认为最能代表淮扬菜之特色和精髓的被袁枚列入其《随园食单》中的一道——“文思豆腐”。究其原因，容笔者一一道来。

首先介绍其做法：取嫩豆腐削去老皮，在清水中将其切成5公分长，0.5毫米厚的细丝条（在粘板上切易粘刀）。豆腐切完之后，用沸水滑散同时焯去黄水和豆腥味。另外，将切成同样长短粗细的金针、木耳、冬菇、笋、火腿、鸡脯、青菜叶入清鸡汤调味烧熟，盛入汤碗。与此同时，另用清鸡汤（不能有鸡油）烧沸，放入豆腐丝，待豆腐丝浮起，立即用漏勺捞起，放入汤碗，趁热上桌。几千根细可穿针，密如雪花的豆腐丝，在醇厚的羹汤之上荡漾，轻吹一口，更添一种云雾缭绕，银丝飞舞流动之美。轻喝一口，软嫩清醇，入口即化，回味无穷。

再来介绍其由来：清代康熙乾隆年间，两淮为繁华富庶之乡，盐漕运输的枢纽地

位使扬州雄踞东南美食中心宝座，致使“涉江以北，宴会珍肴之盛，扬州为最”（清康熙《扬州府志》）。盐商巨贾云集，今日戏称的暴发户数不胜数，互相攀比私厨技艺。女眷更多吃斋拜佛之众。扬州天宁寺有一极善厨艺的僧人文思和尚为迎合这些出手阔绰的善男信女，就在这豆腐汤上做足刀工技艺，以斋饭供之，平常山珍海味吃多的一干众人，得此清淡美味极品，自是赞不绝口，回去令私厨如法炮制，在汤和辅料上添砖加瓦，统一名曰——文思豆腐。淮扬菜以选料严谨、因材施教；制作精细、风格雅丽；追求本味、清鲜平和为其代表特征。这道菜在这几方面都已做到极致，独领风骚。所以笔者认为其才是代表淮扬菜之特色和精髓。

再论其流传不多，知者甚少。自然是因其过于精制，耗时耗工，对刀工的要求也极高，一般的厨师难以胜任。其清淡之过，也难满足现代人口味。致使此菜肴在饭店中几近销声匿迹。多人不知其味、其型、其名。

(沙开锋)

台湾行有感



图为台湾自由广场

盛夏之初到台北，孟庭苇的“冬季到台北来看雨”这首歌的旋律依然在耳边回荡，但此时此刻的心境却是完全不同，这里，没有冬天的雨、没有拥挤的心事、没有怕被吵醒的往事、没有想遇见的人……

台北位于台湾岛北部的台北盆地，被新北市环绕，它是台湾省的六个“直辖市”之一，也是全台湾地区的政治、经济、文化、旅游、工商业与传播中心，仅次于新北市的第二大城市。相比于大陆北上广等一线城市的高楼林立，台北少了些许繁华，则更多了些淳朴，要不是路牌、招牌上太多的繁体字，还真的以为是在大陆的某个二线城市徜徉，台湾确实保留了很多传统文化。

在台北搭乘方便的地铁和公交先后游览了国父纪念馆、101大楼、中正纪念堂、国家大戏院、渔人码头等旅游景点，逛了西门町、东门、士林等多个夜市，也品尝了不少台湾风味小吃，游览过程中越来越让我感觉台湾比大陆更像礼仪之邦。中

华民族提倡的“温良恭俭让”使我在台湾深有感触，在商店里买东西，服务员为你提供服务，不待你说声感谢，人家会主动说声谢谢；在公交站排队等车，车上到站的人没有下完之前，绝不会有人上车；上了车，车上有深蓝色的“博爱座”，那是给老弱病残孕准备的，年轻人总是宁愿站着也不占用；在餐厅用餐，人们总是非常自觉地保持餐桌和周围的清洁，桌上和地面几乎看不到用餐后的残留物和纸屑；街面和城市道路上也没有看到城管和交警……

60多年来，台湾与大陆对待传统文化的态度截然不同。两岸分治以来，国学在大陆曾经成了“旧思想、旧文化、旧风俗、旧习惯”即所谓的四旧，变成需要破除的对象，继承了孔孟之道的人，也都变成应该被扫荡的“牛鬼蛇神”。两岸同为炎黄子孙，对民族的忠诚却显示出天壤之别，民国给大陆留下了200万知识分子，他们是信守“仁义礼智信”的民族精英，却经历了思想改造、反右、文化大革命等运动，之后这批知识分子从整体上被消灭，从此作为传统文化代表的“士阶层”不复存在。台湾则刚好相反，国民党一败退到台湾，就开始清除日本殖民主义的影响，致力于全面恢复中国传统文化。抛开政治因素，台湾应该回到祖国的怀抱，作为祖国大陆，全力推动中华民族文化复兴，承担着延续中华民族文化命脉的历史使命，更应该携手宝岛共同实现中华民族伟大中国梦的复兴。

(朱军)

小餐馆理论随想

健身归来，毫无倦意，遂提笔，亦是随想，亦是感悟。

初次听闻雷军餐馆论，想想作为一个历史悠久的安装公司又怎能和新兴的互联网新贵产生关联呢，上网恶补后，豁然开朗。记得陈超总经理连续两年在年终总结中强调诸侯化，也许这就是餐馆论的一个缩影。在这里我也想到了餐饮业的知名连锁企业“海底捞”，提起海底捞给人印象作（最）深刻的就是服务，而如何在竞争激烈的商业浪潮中既能为消费者（业主）提供优质的服务，又能保证企业的生存（空间），这是我今天想写的内容。同时如何将一个老牌国企迅速转变思想，淡化领导意识，强调团队合作也是我要写的内容。

省安的宗旨是专业服务优质服务，而雷军的餐馆论的核心和省安公司的宗旨契合。一是要用心做好产品，这是基础，也是我们的专业；二是把客户当朋友，这是过程，也是我们的服务；第三点也是最重要的就是要让用户有超预期的感受，也是我们的优质服务。作为乙方的我们，常常对业主产生畏惧之心，防人之心，很少有人用真诚之心与之交流。当你为别人打开一扇门时，别人也会为你打开一扇窗，用

心去交流，用专业知识去征服。而我们很多时候在不计代价的为业主服务，这样就会损坏企业的利益，增加项目成本，作为企业生存的根本就是有客户，更要有利润，如何在留住客户的同时，留住利润。作为老牌企业我们不缺乏技术，我们缺乏的是如何利用技术为甲方节省成本，同时如何利用技术规避投标中的弃项，利用技术创新把投标中的赔钱项转变为盈利项，同时让业主高兴的增加投资。

省安公司作为老牌企业具有很强的等级观念，从而造成了执行力下降，工作下面人来做，做好了领导有方，做不好能力不行，周而复始造成了积极性下降，甚至造成做事的人离职。作为小米公司提倡的是在轻松的工作环境中创新，如果一个人被压着几份任务，那么到最后也只能是为了工作而工作，所以团队的重要性就会在这里面体现出来。在网上查了一下团队的概念，团队是由两个人或两个以上的人组成，通过彼此协调各自的活动来最终实现共同的目标。而我们很多时候更像一个群体，彼此之间有着共同的目标，但有时是消极的，也是对立的。但是在团队中一定会是齐心协力的氛围。如何更好的增加团

队的凝聚力，向心力，是一个永不会消逝的课题。

小餐馆理论，他说的就是快乐的工作，在工作中得到人脉的提升，得到满足感，幸福感，而在我们现实中又有多少人是这样的呢！很多人都是在为了工作而工作。在马斯洛需求层次理论中提到：自我实现的需要是最高层次的需要，是指实现个人理想、抱负，发挥个人的能力到最大程度。也就是说只有从事自己喜欢的工作，才能使自己的潜力得到最大的发挥，达到工作效率最大化。

鲁迅在《伤逝》中曾经提到：人必生活着，爱才有所富丽。工作中也是一样，先有生活，再有工作，如果生活都得不到满足，何谈全身心的工作。其实我们作为工程公司，我们和同事相处的时间远大于和家人在一起的时间，那么自我认为公司可以提出一个家文化的概念，让每个在外的员工体会到家的温暖，这样才能全身心的投入到工作中去。

最后再说下初看到小餐馆理论想到的是：作为小餐馆老板他要懂得采购，如何和供货方打交道；他要懂得预结算，这样才能了解整个餐馆的收支；他要懂得炒菜，

这是专业知识；他要有特色菜，这是专业特长；他也要和顾客沟通，这是如何与业主打交道；他也要懂得管理，因为他可能有厨师和服务员。以上这些也是作为一个工程公司员工需要具备的基本素质，虽然我们可能只是负责其中的一项工作，但我们要做好这份工作就需要了解其他人的工作这样才能做得更好。比如作为一个电气施工员我需要与供货方打交道，我需要了解产品的各种参数，已做好产品的配套部件的配置；我需要看懂其他专业的图纸，为其他专业设备进行配电，相应的阀门等进行参数读取和控制；我需要了解预算和合同方面的知识，因为我为了利润进行可控的图纸变更；我需要懂得管理，因为下面的班组需要统筹安排。所以自我认为，成功的小餐馆老板他代表的是一类人，也是一类为了生活而努力奋斗的人。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。只有不断的前行，不断地奋斗终究会成功，小餐馆老板如此，我们又何尝不是呢！

(王宇)