

转型蜕变谋“差异”

——中建七局转型发展纪实

□ 张 薇

阅读提示

中建七局,今非昔比。它以中原为基点,落脚六大市场,将央企责任融进地方城市建设,成功转型成为国内一流的融投资建造企业;它汇聚各路管理精英将业务延展到城市建设的全产业链条,成就“建设专家、城建伙伴、共赢典范”的品牌形象。在中建七局进入河南百强企业前八强,获评“中央企业先进集体”、“河南省文明单位”之际,让我们来探究这家企业“差异化”发展之路。

2008年6月30日一早,时任河南省委书记徐光春正在认真看着手里的文件,沉思许久,最终在文件第一页批示:“省委、省政府可以推进这项合作。”这份文件,就是中建七局提交河南省委的《关于积极参与“黄淮四市”投资建设的报告》。

有了省委批示,中建七局新一届领导班子如同拿到了“尚方宝剑”,立即组团在

中国建筑获 IR Magazine 大中华区最佳投资者关系奖

本报讯 (通讯员董士慧)12月5日,IR Magazine 公布了2013年度大中华区 IR 奖获奖名单,中国建筑获“建筑及综合类企业最佳投资者关系奖”。

IR Magazine 总部位于英国伦敦,已有25年历史,是唯一一家专注于公司和投资者关系的全球性权威刊物。

中国建筑 32 个项目获 “2012-2013 年度国家优质工程奖”

本报讯 (通讯员尔 剧)日前,中国施工企业管理协会公布“2012-2013年度国家优质工程奖”名单,210项工程获此奖项。其中,中国建筑系统32项施工总承包项目榜上有名。

“国家优质工程奖”是我国优质产品奖(简称“国家质量奖”)的一部分,评选范围包括建筑、铁路、公路、化工、冶金、电力等工程建设领域。

中国建筑 65 个工地获评 “2013 年全国安全文明标准化工地”

本报讯 (通讯员艾 高)日前,中国建筑业协会公布“2013年全国安全文明标准化工地”名单,全国共506个工地获此称号,中国建筑系统65个工地入选。

“AAA级安全标准化工地”是全国安全文明施工的最高奖项,旨在规范施工安全生产,保障职工生命安全和健康,提高施工现场安全管理水平。

中建装饰两类科技成果位居全国第一

本报讯 (通讯员郑 春)在近日召开的全国建筑装饰行业科技大会上,中国建筑装饰协会对全国建筑装饰行业“十大科技创新成果奖”、“十大科技论文奖”进行了表彰,中建装饰集团三局装饰三项成果获得“十大科技创新成果奖”,两篇论文获得“十大科技论文奖”,获奖数量均居全国装饰行业第一。

获得“十大科技创新成果奖”的三项成果为:《桥建合一玻璃幕墙耦合震动技术成果运用》、《高垮空间三维可调反钩式安装铝板吊顶工法》、《组合式单元幕墙的分段预测整体吊装技术》;获得“十大科技论文奖”的论文为:《武汉国博大型高空间建筑反吊顶整体预制分段吊装技术》、《浅谈深圳 T3 高空间移动脚手架技术应用》。

河南省转了一圈又一圈,经过一轮轮的调研、考察、谈判,相继与11个地市展开了战略合作,由此,中建七局从传统生产经营向资本经营与生产经营相结合的战略转型大幕正式拉开。

“从那时起,转型创新、科学发展成为七局发展的主旋律。”中建七局董事长、党委书记贺海飞说,“七局将资本经营与生产经营高度结合,积聚后发优势,放大资本功能,提升品牌形象,将产融结合作为商业模式创新之举,将央地合作演绎成经典之作,不仅实现了政府城市功能和土地价值的提升,满足了金融机制的投资需要,而且也反哺和拉动了主业的增长,实现了政、企、银三方互动共赢的良好局面,打造出了自身创新发展的一片‘蓝海’领域。”

“十一五”以来,中建七局合同额从2005年的71.4亿元增长到2013年的1042亿元;营业收入从2005年的57.6亿元增长到2013年的420亿元;利润从2005年的0.46亿元增长到2013年的16.3亿元。成为河南省第一家获得国家特级总承包设计资质的综合建设资质企业,在河南企业100强跃居第八位,并获得“中央企业先进集体”、“河南省文明单位”等荣誉称号。

“我把我的工资奖金做抵押,

如果七局投资转型之路失败,我一分工资不要。”

社会声誉差、品牌形象差、市场集中度差;百分之九十的项目是联营挂靠;个别公司领导 and 项目经理中饱私囊,普通员工们一年发不出工资,人才大量流失……

“那时七局没有一个有影响力的公建项目,领导来视察工作时,我们都不知道带他们去哪儿参观。到总公司开会的时候,我们都自觉坐到后排。”中建七局总经理陈颖记忆犹新。

面对这样一个烂摊子,贺海飞明白,不进行大刀阔斧的整顿改革,中建七局将是死路一条。

“挂靠就是腐败!”“发现挂靠,绝不手软!”“不换脑子就换人!”

乱世用重典。2008年开始,七局撤换三个公司经理,停业两家公司,移送司法机关12人,党纪处分143人,两年后,基本消灭挂靠,四年后,基本消灭联营。

在解决历史遗留问题的同时,发展之路到底该怎么走?这是摆在七局面前的又一大难题。

转型,必须转型。“转型主要集中在两

个方向,一是产业结构转型,从过去单一做房建施工业务,向房建、基础设施建设和地产开发复合结构转型,打造全产业链竞争力;二是经营方式转型,通过商业模式创新,以BT等融资建造模式与地方政府合作,以较小投资撬动基础建设业务,打造差异化竞争优势。”陈颖告诉记者。

历经十余轮反复研讨,七局制定了《中建七局“3+5年”(2008-2015)战略发展规划》和“十二五”发展规划,“十一五”时期的关键词是“转型”,“十二五”时期步入“升级”,确立了将七局打造成为“国内知名的投融资建造一体化企业”、“建筑行业高端项目总承包商”、“核心经营地区具有影响力的城市综合开发商”、“中国建筑旗下基础设施投资与建设骨干力量”的战略愿景。

然而,08年底09年初,地处中原的河南相对保守,整个省没有一个BT先例,政府接受起来很困难。中建系统上下质疑声也此起彼伏:“七局底子太薄,根本担不起投资的风险。”、“走还没走稳当呢,就想跑?”

“我把我的工资奖金做抵押,如果七局投资转型之路失败,我一分工资不要。”贺海飞咬着牙顶着巨大的压力,带领着整个七局吹响了企业结构转型的号角。

(下转3版)



中国建筑沈丹项目提前超额完成全年施工任务 凤城制梁场 281 孔箱梁架设任务圆满完成

本报讯 (通讯员黄启钊)截至12月10日,中国建筑沈丹项目2013年共完成施工产值20.1亿元,提前超额完成2013年施工生产任务。

12月8日上午,沈丹客专项目凤城制梁场最后一孔箱梁平稳落在沈丹客专刁虎沟大桥1墩至0号台并顺利就位,标志着凤城制梁场281孔箱梁全部架设完毕,这是沈丹客专全线第一家圆满完成全部箱梁架设任务的梁场。这个制梁场架梁队承担了沈丹客专7座特大桥、大桥共281孔箱梁的架设任务。

中标龙虎榜

35 亿 近日,中国建筑中标遵曹公路丰南至曹妃甸段工程项目BT项目,项目总投资额约35亿元。该项目路线全长近54公里,共设特大桥1座、大桥5座、中桥15座、涵洞66道。(陆 举)

60 亿 近日,中建一局华中公司中标合肥京商商贸城项目,合同额约60亿元。该项目位于合肥新站区国际商务核心区域,建筑面积约293万平方米,建成后将成为集商业、酒店、办公于一体的大型综合体项目。(包慧迪)

13.7 亿 近日,中建八局西南公司中标北京大兴新加坡凯德天宫院MALL项目,合同额13.7亿元。(孙志光)

易军在中国建筑安全生产视频会上要求 谁检查 谁签字 谁负责

本报讯 (通讯员安全志)12月2日,中国建筑在京召开安全生产视频会议。会议传达了党中央、国务院领导关于安全生产的重要批示、指示,传达了国务院国资委有关会议精神。中建总公司董事长、党组书记、中国建筑股份有限公司董事长易军出席会议并讲话。中国建筑股份有限公司副总裁王祥明主持会议。

易军对安全生产工作提出五点要求:一是各级企业要严格对照中央领导的重要批示、国务院国资委有关安全生产工作的具体要求,对照《中央企业安全生产监督管理暂行办法》,严查问题并切实整改。二是要加大安全生产考核,坚决实行安全“一票否决”制,同时全面推行安全总监制度。三是要继续深化安全生产大检查,各单位要开展安全生产大检查“回头看”,实行谁检查、谁签字、谁负责的安全生产检查责任制。四是提升突发事件应急处置能力,加强模拟演练培训及协同配合。五是严格遵守事故报告规定,严肃追究事故责任。

王祥明在会上传达了习近平总书记在青岛发表的安全生产重要讲话精神,国务院国资委中央企业安全生产视频会、中央企业安全生产和应急管理工作会议精神。

约600人在主会场及分会场参加了会议。

高管动态

曾肇河赴城市综合建设部、海外事业部、基础设施事业部调研

本报讯 (通讯员成 海)12月4日,中建总公司党组成员、中国建筑股份有限公司副总裁曾肇河赴城市综合建设部调研。曾肇河要求:一要紧紧围绕中国建筑党组决策,将城市综合建设业务做强、做优、做大;二是实施好在手项目,出品牌、出效益、出人才;三是总结不同项目的经验,形成可复制的优秀商业模式;四是进一步践行书香中建,加强对城市规划、产融结合等业务的学习,努力形成并将知识优势转化为市场优势。中国建筑股份有限公司副总裁王祥明参加了调研。

12月5日,曾肇河赴海外事业部调研,中国建筑股份有限公司副总裁陈国才参加调研座谈会。12月6日,曾肇河赴基础设施事业部调研,中国建筑股份有限公司副总裁马泽平主持调研座谈会。

中国建筑股份有限公司副总会计师薛克庆、副总经济师李健、副总法律顾问秦玉秀,中国建筑股份有限公司副总经济师、基础设施事业部执行总经理张翌等分别参加了上述调研。

刘锦章会见安庆市领导并赴中建四局六公司调研

本报讯 (通讯员思 轩)12月6日,中建总公司党组成员、中国建筑股份有限公司副总裁刘锦章会见安徽省安庆市领导并赴中建四局六公司调研工作。

刘锦章希望四局六公司抓住搬迁合肥的发展机遇,紧跟中国建筑“五化”发展策略,特别要在标准化与信息化的集中采购上下功夫,进一步整合优势资源,做强做优主营业务,并努力在环境工程等新业务领域取得突破。

李百安赴中建四局调研

本报讯 (通讯员斯 宣)12月10日,中国建筑股份有限公司副总裁李百安赴中建四局调研工作,督导中国建筑三季度运行分析会落实情况。

李百安肯定了中建四局的发展状况,要求四局合理控制发展规模,优化经营结构,提升发展品质,努力实现更高水平的科学发展。

邵继江赴中建安装调研

本报讯 (通讯员安 庄)12月4日至5日,中国建筑股份有限公司副总裁邵继江赴中建安装公司调研工作。邵继江要求中建安装认真领会中国建筑三季度运营分析会议精神,着力在进一步提升企业发展品质上下功夫、想办法,在现有成绩基础上进一步树立争做质量发展排头兵意识,努力实现又好又快的科学发展。

马泽平赴深圳地铁 9 号线项目调研

本报讯 (通讯员姬 楚)12月3日至5日,中国建筑股份有限公司副总裁马泽平赴深圳地铁9号线项目调研。马泽平会见了深圳地铁集团领导,实地调研了项目现场,对参建单位提出要求:进一步重视项目履约并优化责任体系,将质量和安全作为项目履约的重中之重抓紧抓好。

中国建筑参加阿尔及利亚 第十一届国际公共工程展

本报讯 (通讯员海 外)日前,阿尔及利亚第十一届国际公共工程展在阿尔及利亚展览中心举行,中建阿尔及利亚分公司应邀参展。

阿国公共工程部长法鲁克·什亚利在中国驻阿大使刘玉和陪同下,来到中国建筑展厅参观。他表示,对中国建筑在阿基础设施市场的发展前景充满信心,对中国建筑承建的具有世界级难度的53公里公路项目充满期待。

此次展览是阿尔及利亚规模最大、专业性最强的承包工程及工程机械类展览,吸引了来自中国、葡萄牙、法国、意大利、德国、土耳其等14个国家以及阿当地共389家展商参展。

C&C十强·核心竞争力core-competitiveness

以奇胜而达嬗变

——中建二局西南公司改革发展纪实

□ 栗书超 陈珂宇

“凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江海。”中建二局西南分公司，一个成立不足十年的企业，通过运用“把项目部推向市场营销最前沿”这一举措，出奇制胜，实现了由弱到强的跨越式发展。

2012年，中建二局西南分公司全年累计完成新签合同额120.87亿元，其中，13个大项目部自主承接项目的合同总额达52亿元，占合同总额的43%，成为了市场营销异军突起的主力。

以规矩定方圆

探索大项目部管理模式

无规矩不成方圆。多年以来，中建总公司一直强调要缩短管理链条，减少管理环节。但怎么减，没有固定模式，摸着石头过河成为唯一的途径。西南分公司成立之初，没有配套资源、顺畅人脉、可供观瞻的代表作工程，采取的是传统的公司-分公司-项目部三级管理模式，虽经数年的努力拼搏，发展速度和质量仍不尽人意。通过调研，分公司决策层认为，由于经营规模较小，在施项目少，缩短管理链条是分公司大刀阔斧变革的突破口。分公司最终选定了一条适合自己的发展道路——大项目部管理模式。

2010年5月，公司发布了《大项目部管理办法》，由公司总部直接对大项目部进行管理，负责大项目的组建、人财物的调配以及项目过程的管控，取消所属四级次分公司。这是一种以核心担当体为主导，以风险抵押为手段，以项目目标责任制为要约，以质量、安全、进度、成本、文明施工等要素为集合，以现场循环市场实现滚动发展为目标，由多个在建工程组成、各方利益紧密联系的有机整体。

这种模式不仅降低了管理成本，缩短了管理链条，更重要的是，通过分解市场营销责任目标和建立奖惩机制，把项目部推向了市场营销的最前沿。

徙木而立信

落实变革新模式

任何变革都不可能一帆风顺，推行大项目部管理模式也不例外。除了分公司总经理苏



截至到11月份，中建二局西南公司2013年业绩增长示意图

振华反复强调“理解了要执行，不理解要在执行中理解，时不我待，机不可失，决不能等理解了再执行”外，公司还采取了“徙木立信”的方式，加快新管理模式的推行。2011年试运行阶段，分公司按照只奖不罚的原则对市场营销工作成绩突出的大项目部兑现奖励近30万元。2012年深化阶段，公司又兑现奖励45.46万元。诚信、兑现、激励，各大项目部的市场意识和积极性空前高涨，畏难情绪也没了踪影。目前，分公司的大项目部已从2010年推行之初的6个增加到了16个。

在大项目部管理体制得到全面落实之后，2011年初，公司又提出了“公司管设立，发展靠自身”的大项目部发展理念，其实质就是公司以新承接的、体量相对较大的项目为基础组建一个大项目部，然后项目部通过过程精品吸引业主的后续投资和其他业主的注意力，从而达到以现场循环市场的目的。

作为改革的配套措施，公司先后下发了《大项目部市场营销管理办法》、《大项目部考核办法》、《关于促进大项目部积极开展市场营销工作的指导意见》等一系列文件，对大项目部市场营销年度计划、营销目标责任书、主要工作职责、责权利划分、大业主维护、考核内容、奖惩额度等均作出了明确规定。

强本而基固

精耕现场做大市场

现场才是最大的市场，是当前建筑施工企业的共识，但真正要把现场循环市场落实到位

却并不容易，要想获得业主的信任与持续合作，关键在于现场的进度、质量和安全。但现实问题是，很多人认为，进度与质量和安全之间存在着不可调和的矛盾。

为改变观念，公司废除了过去那种只以完成工程量为标准的奖金发放模式，开始推行质量、安全、进度一体化的综合考评奖惩办法，以每个工程节点业主监理的签认单为依据，由总部工程部、安全部、质量部对节点的质量、安全和进度完成情况进行综合评估，由公司考核委员会依据评估结果确定项目部的阶段性奖金发放标准和具体数额，有效改变了过去那种工程部只管进度、质量部只讲求标准、安全部只管防护的各自为战状况，收到了齐抓共管、齐头并进的效果，企业履约能力得到了业主高度认可，现场循环市场的作用得到了彰显。

2009年，分公司的新签合同额只有17.3亿元，2012年达到120亿元，企业规模扩张了近7倍。市场占有率的不断扩张，随之带来的是企业营业收入、利润总额以及员工薪酬福利的增长，近三年来，分公司员工的薪酬年均增幅都在20%以上，企业的凝聚力、向心力和战斗力明显提升，而员工的离职率则大幅下降，这一升一降反映了企业综合实力的不断提升。2012年，分公司综合实力首次进入了局前五名、总公司区域公司前十名。

行常胜之道

“三大战略”定乾坤

“天下有常胜之道，有不常胜之道，常胜之道曰柔，不常胜之道曰强。”在求常胜之道上，公司牢牢抓住了“三大战略”（大市场、大客户、大项目）这一核心。

重庆南坪万达商业广场总建筑面积63万平方米，在一年半的施工时间里，时任分公司总经理、现局副总经理朱文汇亲自挂帅，现场坐镇指挥，近六百个日夜，“白加黑”、“五加二”，创造了当时四天半一层的重庆速度，项目

先后荣获重庆市“三峡杯”优质工程奖、总公司杰出项目管理奖等一系列高等级荣誉，得到了业主的高度认可，万州万达、昆明西山万达、绵阳CBD万达、四川广元万达等一系列万达工程纷纷花落西南分公司，总建筑面积合计近500万平方米，为分公司的可持续发展提供了强有力的支撑。

在承建总建筑面积超过95万平方米的首创鸿恩国际社区工程过程中，项目部以业主的需要为己任，重安全、抓质量、抢进度，项目先后荣获了重庆市文明工地、全国AAA级安全文明工地等荣誉称号，并成为了业主的定点观摩工地。一仗成名，业主不仅放心地将后面的二期、三期和四期交给了第二项目部，同时还将其在重庆投资的第二个项目——50余万平米的西永大学城首创项目也一并交给了第二项目部，首创业集团也由分公司级大客户发展成为了局级大客户。

蔡家两江名居公租房项目，是由重庆市长黄奇帆亲自题名、2010年重庆市开建的体量最大的民生工程，面积达104万平方米。承建该项目的第九项目部科学组织、精心施工，在同期同类项目中第一个实现封顶、第一个如期交房。2012年5月，该项目荣获全国保障性安居工程劳动竞赛优秀项目，同年6月，该项目部顺利承接了当前重庆市最大的公租房项目——九龙坡陶家九龙西苑公租房项目。

目前，第三项目部在湖南长沙同时施工6个项目；第十项目部的重庆鲁能六街区项目已连续承接了五期……

大项目部体制管理模式、项目目标责任制生产管理模式、“公司管设立、发展靠自身”市场营销模式，在调动各大项目部生产积极性的同时，也充分调动了大项目部对接市场的能力和主动性，进一步解放和发展了项目生产力。

按照分公司“十二五”发展规划的总体目标，到2015年底，总部的职能要向管控、调配、监督、服务转变，大项目部在承担起全部现场管理的同时，要担负起市场营销的主要职责，市场营销的比例要占到分公司年度合同总额的80%。

“君子生非异也，善假于物也”，公司凭借着“把项目部推向市场营销最前沿”这一举措，收获的不是一个单纯的业绩数字，而是一项重要职能的转变，更是一份沉甸甸的责任。

本报讯(通讯员王喜江卢越余之海)11月20日，中建装饰集团中装公司承建的合肥万达广场豪宅精装修工程300万元欠款成功收回。

目前，中建装饰集团下属各单位积极清欠取得良好成效，其中中装公司在重点项目上共清欠4531万元，海外装饰今年以来，发力回收拖欠款4048万元……帐面上的一串串数字，终于变成了一沓沓现金。截止到9月底，中建装饰集团共收回拖欠款2.45亿元。

减少应收款项存量、控制增量，应收账款周转率控制值为15次，这是中装公司催收清欠工作的目标。公司选取清欠重点项目及拖欠两年以上的老大难项目，与各分公司、各直营项目签订催收清欠责任状，对总体控制目标和重点项目清欠目标及责任予以明确，形成了“重点突出、全面覆盖”的催收清欠责任体系。同时，采取分类清理“点、线、面”三结合方式，在投标、合同评审阶段，把住营销质量关，坚持承接底线管理制度，避免为扩大规模盲目承接“项目条件差、经营无效益、资金无正流”的项目。该公司始终执行资金集中管理制度，设立统一账户，所有收款集中管理，整体现金流情况一直处于受控状态。

正在转型的海外装饰也同样重视催收清欠工作。该公司加大处罚兑现力度，对取得成绩的集体和个人予以奖励，对任务指标完成不力的予以处罚，以此来激发工作热情，落实工作责任。公司与拖欠款时间较长的16个项目签订《催收清欠目标责任书》后，共回收拖欠款4048万元。

中建三局北京公司

项目有了“铁笼子”

高层施工更安全

本报讯(通讯员黄凯罗仁仲)近日，中建三局北京公司中国建筑大厦项目自主创新了一种外形类似“铁笼子”的防护架——可周转利用的外框定型工具式防护架。由于设计独特，功能明显，该防护架在局“金点子”比赛中荣获一等奖。

防护架包括钢丝网、边框、架体骨架、斜撑、操作平台、边框与架体骨架焊接，通过钢管抱箍固定在钢梁上。防护架设置两个操作平台，用方钢管、角钢加工成类似于铁笼子的形状，正立面与侧面采用钢丝网封闭。防护架的架体为3面，内侧一面为敞开式，在钢梁上进行抱箍，与防护架衔接。

防护架拼接好后，通过螺丝、钢管衔接好直接卡在钢梁上即可使用。当完成一个结构层施工需转移到下一结构层时，可直接整体吊转。另外，这种防护网避免了传统防护网使用的密目网，可杜绝电焊火花引发的火灾隐患。

中建二局深圳分公司科大雅苑项目

大体量砼浇筑前安全交底

本报讯(通讯员张燕梅张启)近日，中建二局深圳分公司科大雅苑项目为迎接即将开始的4#楼转换层大体量砼浇筑，专门在浇筑现场进行安全交底。施工一队、混凝土班组、木工看模人员、外架看护架体人员等参加。

该项目转换层高度大、大截面梁和柱子多、钢筋密。为保证浇筑顺利、安全进行，项目部之前多次联合施工队各班组管理人员对支撑架体、梁板柱的钢筋安装、钢筋绑扎等进行验收检查，发现问题及时整改。

项目安全部结合现场详细讲解了浇筑时的注意事项，随后施工队管理人员对各班组进行了技术交底，最终圆满完成了2600方大体量混凝土的浇筑。



图①：推拉棚收拢合并

图②：推拉棚左右滑动展开



海西第一高楼建设全面提速

近日，中建六局建设发展公司承建的厦门国际中心项目主体结构冲出地平线，大型内爬动臂塔、核心筒液压爬模等高层施工设备正在紧张安装，施工建设全面提速。

该项目主塔楼高339.88米，是海峡西岸经济区第一高楼。（马伟伟/摄影报道）



新地标

中建七局中原建设公司星河湾项目

创新设计使用推拉式钢筋加工棚

本报讯(通讯员闫聪聪)为方便钢筋的存储和加工，中建七局中原建设公司鹤壁星河湾项目创新设计了由三个独立棚体组合而成的新型推拉式钢筋加工棚，将钢筋储存、加工区的防护合为一体。

新棚体由立柱、桁架、主梁、纵梁和棚顶板等几个部分组成，所用棚骨架材料全部采用型钢制作，即美观又结实。三个独立棚分设不同工区，中部是钢筋制作区，两边分别为钢筋原材料堆放区和钢筋成品堆放区。每个棚体均可单独分离，两个小棚通过滑轮，可在轨道上分别左右滑动。

与旧棚相比，新型加工棚左右拉开时，不

中标信息	
近日，中建六局中标松花江上跨新江大桥——松原市天河大桥，桥梁总长2794米，合同额8.05亿元。（武金巍）	合同额4.9亿元。（牛雨晨）
近日，中建八局青岛公司中标南京中电熊猫平板显示新一代超高分辨率液晶面板项目，中标额6.09亿元。（杨盼盼）	近日，中海海峡泉州分公司中标安溪世邦·清水湾二期工程，中标价约3.5亿元。（甘家炎）
近日，中建一局山东公司连续中标青岛平度市潘家疃社区安置房项目和临沂西部新城枫丹白露·澜郡工程，中标价分别为3.92亿元和5.2亿元。（徐畅园）	近日，中建一局建设发展公司中标腾讯滨海大厦机电专业分包工程，中标金额3.26亿元。（刘佳）
近日，中建海峡厦门分公司中标漳州君悦·黄金海岸二期工程施工项目，中标价约为5.12亿元。（常馨月）	近日，中建装饰集团东方装饰签约荆门市政务中心及附楼幕墙工程，签约额1.5亿元。（王喜江 朱筱姝）
近日，中建一局华中公司中标四川内江市大千路北延线及北环线安置房工程项目，	近日，中建装饰集团西北分公司分别中标西安绿地中心双子塔A座空调机电安装工程、呼和浩特绿地中央广场腾飞壹号幕墙工程，中标金额分别是6000余万元和3200余万元。（刘钰凤 李娟）

工程动态	
近日，中建三局北京公司承建的北京中国建筑大厦主体结构通过验收。（滕超）	近日，中建二局西南公司总承包施工的23.5万平方米的北京理工大学国防科技园项目基础工程整体施工完毕。（孙志光）
近日，中建四局六公司沈阳分公司大连海航YOHO湾项目6栋主楼提前50天顺利封顶。（路野）	近日，中建电力建设有限公司总承包参建的新疆宝明矿业有限公司石长沟干馏厂成功投产。（胡玲）
近日，中建三局成都公司重庆国金中心项目顺利通过主体结构验收。（吕欣豪）	近日，中建八局青岛公司济南西客站项目2号住宅楼主体工程提前一个月封顶。（杨盼盼）
近日，中建八局南京地铁四号线TA15标隧道左线穿越小野田铁路。（巩常贺）	近日，中建八局西南公司总承包施工的23.5万平方米的北京理工大学国防科技园项目基础工程整体施工完毕。（孙志光）
近日，中建一局山东公司青岛平度潘家疃社区安置房项目奠基。（张保庆）	近日，中建六局桥梁公司承建的天河大桥项目首个主塔围堰封底完成。（魏楷雨）
近日，中建五局投资建设的长株潭最大商业综合体——株洲神农太阳城商业南区顺利通过竣工验收。（马力）	近日，中建七局中原公司承建的濮阳医专项目20项单体工程主体结构全面封顶。（张书婷）
近日，中建一局二公司首都医科大学临床科研楼项目出土正负零。（李沛峰）	近日，中建三局总承包公司天津117组团总部办公楼工程主体喜封金顶。（王腾 杨海芳）
近日，中建一局一公司承建的海口市大型生态安居工程项目——海口永和花园B区第一期工程全部竣工。（肖强）	近日，中建海峡承建的中科院海洋科学考察岸基配套码头工程开工。（赵长江）
近日，中建一局钢结构工程有限公司承建的苏北第一高楼——徐州苏宁广场工程F塔钢柱顺利冲出正负零。（张景林）	近日，中建海峡承建的天溪金融行政服务中心项目顺利通过竣工验收。（程中良）
近日，中建安装工程有限公司总承包的小田湾油品仓储项目一期工程，提前合同工期一个月通过竣工验收。（丁冉）	近日，中建二局一公司上海分公司承建的江苏盱眙“佰亿财富广场写字楼”工程完成主体结构封顶。（郭泽）
近日，中建二局三公司天津分公司盘锦	

中建二局

“双十佳”构建特色党建“细胞群”

本报讯（通讯员崔三敏）“我的梦、中建梦、中国梦，项目全体党员用爱心架起了一道绚丽的彩虹……”这是12月9日中建二局2013年度党群联查上的特色党建“双十佳”颁奖片段，也是该局第三次举行年度特色党建命名表彰。该局三年内累计评出33个特色项目党支部和20个十佳主题党日活动，构成了特色党建“细胞群”的靓丽风景线。

三年来，该局党建工作坚持“身子往下探”接地气，把项目党支部和党小组作为聚焦对象，推出了特色党建规定动作“五条标准”，并以全局党群工作集中检查作为学习交流平台，引领活动向纵深推进，打造了一批贴近时代、

贴近发展、贴近群众的党建活动品牌。

被评为“十佳特色项目党支部”的二局一公司北京大兴生物医药基地项目，开展的是“亲情圆梦安康行”。他们远赴四川接农民工子女到北京团聚，用亲情呼唤安康，为农民工构筑了“团圆梦”和“安全梦”。该活动先后被《人民日报》、《经济日报》、《新华网》等12家主流媒体跟踪报道，央视七套专门为此策划制作了15分钟的电视专题片。

被授予“十佳主题党日活动”称号的二局三公司华南分公司“帮扶结对牵手明天”，讲述了一个捐资助学的感人故事：七一前夕，当获悉陆丰陂沟村小学师生共用一个卫生间、贫困

学生面临失学等情况后，该分公司党委联系深圳市纪委、团委、青少年发展基金会，于2013年“七一”当天组织主题党日活

动，为小朋友们送去了万元学习用品，并奋战40多天分别为500名学生和20余名教师建成了设施完备的新公厕，同时结对帮扶40名困难生，每人资助500元。该分公司有关负责人表示，将持续开展活动，让爱传递下去。

该局深圳分公司第七项目党支部抓住利益结合点，组织业主、监理、劳务队成立联合党支部，凝聚多方力量优质完成施工任务，为成功承接后续项目奠定了基础；四公司区域化经营党建先行，成立了哈尔滨区域党建指导委员

会，把7个项目党支部凝聚在一起，打出了一套资源互补、提升品牌的组合拳；西南分公司昆明万达项目“党员稽查队”护航云南第一高楼；总承包公司北京长安街项目“三融入”打造首都绿色工程等。

特色党建“双十佳”在推动项目管理实现“行业领先、当地领先”的同时，引导企业履行央企责任，拓展幸福空间。基于特色党建的协同效应，该局先后获“全国文明单位”、“全国创先争优先进基层党组织”、“全国五一劳动奖状”、“全国职业道德建设标兵单位”等高级别荣誉40余项。2013年，中建二局位列中国建筑业竞争力百强企业榜第二名。

中建海峡

率先实现“区域总部直管项目”

本报讯（通讯员李琦山）12月1日下午，中建海峡总经理、党委副书记江建端在“中建海峡2013年机构整合人员任命大会”上表示“借着党的十八届三中全会的改革春风，中建海峡在中建系统内率先实现了‘区域总部直管项目’”。会议宣读了关于机构调整、实施总部直管项目的文件，并对公司682名员工进行了职务任命。

据悉，中建海峡坚决贯彻中建总公司“五化战略”，在积极探索实践“区域化”建设的同时，在中建系统率先启动了组织结构的“标准化”，撤销区域分公司变营销中心，真正实现“区域总部直管项目”。公司在一个月时间内召开了七场关于机构整合的员

工动员会、领导班子务虚会，经过方案策划、研究讨论、公开竞聘、双向选择，公司750名员工参加了公开竞聘，最终明确了682人的职务任职。所有人员调整在考虑组织需要的同时，充分尊重了个人的意见，全面推进行政、专家、项目经理“三个序列”职业通道的共同发展。

100天签约房屋220栋

中建三局一公司宜昌东岳二路征迁创造搬迁新速度

本报讯（通讯员陈波）房屋拆迁历来是工程建设的难点和重点。截至2013年12月1日，中建三局一公司基建建设分公司湖北宜昌点军大道项目拆迁办和当地征地协调办公室启动全线房屋拆迁工作整整100天，创下了该工程征地搬迁的又一新纪录：100天共签约搬迁房屋220栋，占全线223栋的98.6%，全拆全迁房屋184栋，占任务总量的80%，特别是10月28日至11月1日，5天时间拆除房屋63栋。

在100天里，项目部依据最新的《国有土地上房屋征收与补偿条例》，大力宣传东岳二路建设工程的重要意义，公示拆迁方案，公正执行征地拆迁政策；注意工作方式方法，做到态度要和蔼，工作要到位。同时，项目部拆迁完一栋房子便施工一段路，加快了拆迁的实施速度。



中建二局土木公司新疆项目成立首支“农民工突击队”

“发扬艰苦奋斗、顽强拼搏的突击队精神，不怕困难、冲锋在前，决战决胜石场沟，坚决完成新疆项目施工任务。”11月25日，在激昂的宣誓声中，中建二局土木公司新疆项目“农民工突击

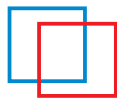
队”正式宣告成立。这是该公司第一支“农民工突击队”，他的成立将为矿山试生产期剥采270万方土石施工目标的实现打下坚实的基础。图为“农民工突击队”在全体参建人员的见证下庄重承诺。

（张俊值/摄影报道）



国际奥委会主席巴赫参观中建八局三公司青奥村项目

11月18日上午，国际奥委会主席巴赫、前任主席罗格在南京市委书记杨卫泽的陪同下参观专程前往中建八局三公司青奥村项目，全面考察青奥村组织工作进度。巴赫听取了青奥村工程进展情况。一同前来的还有奥运冠军杨扬。（郑磊 熊悦/摄影报道）



图片新闻

转型蜕变谋“差异”

——中建七局转型发展纪实

□ 张薇



郑州经开区滨河国际新城



河南南阳仲景白河大桥



福州海峡奥林匹克体育中心

（上接一版）

“我们利用比较小的投资带动银行资金进入，完成了一批经济欠发达地市所急需的基础设施建设，正是这批‘小快灵’项目启动了中建七局的产业结构调整。”

周口市沙颍河上有一座上世纪修建的桥。一天，一位老人正在钓鱼，发

现有车辆通过时桥下就会掉落土渣，于是报告了当地政府，政府实地考察后立即作出封桥决定。这下可苦了两岸百姓，本来一分钟的路程现在需要花费一个小时。就在这个时候，中建七局拿着河南省委批示的“尚方宝剑”来到周口，双方一拍即合，中建七局用融投资的方式为周口市修建沙颍河大桥和贾鲁河大桥。

2009年的那个夏天，大地生烟，居民们搬着凳子坐在岸边兴致勃勃地观看着，七局人在沙颍河大桥上热情似火地建设着。那时，只要是印有CSCEC标志的运输车，就算遇到交通管制，也是一路绿灯，甚至警车开道。大桥通车时，两岸人山人海，老百姓们的欢呼声盖过了鞭炮齐鸣。

紧接着，艺术中心、气象服务中心、五一路、体育场、八一路桥等中建七局在周口市的第一批项目落地；2010年的行政中心、东外环路、招商大厦等第二批，2012年的东新区公务员小区、电视塔、东新区坑塘治理等第三批周口项目均被七局收入囊中。

如今的周口市，从原来的极度落后，一跃成为河南省从基础设施到公建项目、从体育到文化均领先的地级市，这个成功案例令许多市政府产生了兴趣，纷纷前来参观考察。“七局利用这个现成成果做足了品牌，产生了‘周口效应’，辐射

到了整个河南甚至外省市，陆续承接了厦门海沧区体育馆、博物馆、跳水馆，安庆城市基础设施项目，淮北城市基础设施项目，襄阳东津新区道路，温州瓯海区城市基础设施，福建莆田基础设施等工程。”作为开发周口市场先遣部队的核心战将之一，中建七局党委副书记丁建民回忆起这段历史，不无自豪。

“我们利用比较小的投资带动银行资金进入，完成了一批经济欠发达地市所急需的基础设施建设，正是这批‘小快灵’项目启动了中建七局的产业结构调整。”陈颖说。

2010年8月10日，中国建筑与河南省政府签订了《500亿元战略合作框架协议》，经过十多次、近一年的谈判博弈，2010年11月30日，协议中第一个落地项目——中建七局郑州公司投资建设的郑州市南出口暨郑州至新乡快速通道改建工程开工，标志着中建七局在郑州的BT市场终于打开。

“当初很多人质疑七局总承包还没做好就敢做投资，我们为了将风险降至最低，创新了合同主体。”中建七局郑州公司总经理安国辉为记者介绍了他们首创的三方合同。

常规合同为甲乙双方，甲方一般为政府下属委、局等职能部门，乙方为投资单位。七局郑州公司将签约主体变为三方：甲方为郑州市财政局，按约定期限支

付回购款项，乙方为郑州市交通运输委员会，丙方为中建七局郑州公司。

“将财政局拉入签约方，就相当于给回购款上了个双重保险。”安国辉说。

如今，擅长于把建筑蓝图变成座座高楼的七局人，逐渐学会了把规划上的目标转化为行动。不仅带动了七局经营规模和盈利能力的快速提升，而且基本实现了生产经营与资本经营的比翼齐飞、央企优势与区域经济的深度融合、经营规模与创效能力的齐头并进。

“当七局的业务发展模式产业链一步一步向前端延伸之际，必须不断创新，七局发展壮大的出路我们找到了，但是路还很长。”

位于郑州东南部的经济技术开发区的核心区内，一座滨河国际新城正在拔地而起，这是中建七局第一个“造城运动”。

“定位高，前景好。”新城综合开发主体——中建（郑州）城市开发建设有限公司总经理丁雷如此评价这个项目。

这个占地十平方公里的新城从规划开始，就将环保生态的理念贯穿其中，规划了慢行系统、地下综合管廊、绿化带，必将成为产城融合、宜业、宜居、宜教的现代化、国际化都市区。

来到位于新城核心地段的经开十二大街，就能看到正在建设中的地下综合管廊，这是河南省第一条综合管廊，它将电力、通信、供水、供热等各类公共管线集中容纳于一体，并留有供检修人员行走的空间。在新城内，路面再也不会动不动就被“开肠破肚”了。

“我们要将这里建设成一个可持续发展的新城，我的中国梦就是，再过30年，我带着我的家人来新城，这里人气兴旺、繁华似锦，我可以自豪地对人们说，这里有我的功劳。”中建（郑州）城市开发建设有限公司党委书记罗众元的梦想，也是全七局人的梦想。

由于100亿元的滨河国际新城成功实施，时隔半年，50亿元的南阳新区城市综合开发协议成功启动，与此同时，福州马尾新城和泉州台商投资区项目亦在积极推进之中。2013年9月16日，中建七局与郑州市中原区人民政府签订战略及项目投资合作协议，未来三到五年内，投资中原区200亿元，推进城镇化进程。

中建七局通过充分发挥“四位一体”的综合服务优势，逐步过渡到全产业链经营，带动了由“单一建房”到“综合建城”的发展模式升级，实现了从“传统承包商”到“城市运营商”的经营理念升级。

“七局的成功转型实实在在拉动了

全局上下承建主业的增长，短短两年，我们公司合同额从2011年的24亿到如今的过百亿，70%的业务是靠投资带动的。”中建七局装修公司总经理程文彬感叹。

从2012年开始，中建七局大力加快推进产融结合步伐，在金融产品上革故鼎新，不断提升企业价值创造能力，通过资产证券化、基金、信托、保险等多渠道表外融资业务构建资金池。2012年6月，七局与东方资产合作成立了东富利通基金管理有限公司，在成立后的2个月内，募集资金6.2亿元，同年，通过应收账款保理、基金、信托方式融资近20亿元，全部用于基础设施投资建设。

当记者最后想让两位掌舵者用一句话总结七局转型成绩的时候，他们看到更多的是责任和危机：

“20年后，当城镇化率达到70%的时候，建筑业一定面临拐点，我们靠什么维系？如今我们还在‘建城’，但没有‘造市’，七局现在还不是真正的‘城市运营商’，七局还在路上。”陈颖说。

“当七局的业务发展模式产业链一步一步向前端延伸之际，必须不断创新，除了主业要创新，物业、设计、租赁、集采和教育培训等业务也要创新，这些业务本身的价值都很高，却一直

逢年过节是建筑施工领域“恶意讨薪”事件的高发期，如何应对，这是一个老问题、大问题、难问题。



观点

坦率地说，欠债还钱、天经地义，如果农民工工资真被拖欠，他们有权讨要。但恶劣的是个别劳务分包商（过去叫包工头）以农民工欠薪为借口、拿农民工当炮灰，使出种种卑劣手段，来达到其坑害总包、盘剥农民工、攫取暴利的目的，这就是近些年流行的似乎是屡试不爽的“恶意讨薪”，其实质不是“讨薪”，而是想多讨“工程款”。

业内人士都知道，恶意讨薪与拖欠农民工工资的性质完全不同。前者根本不是农民工的工资问题，而是不良劳务企业（包括包工头）借机敲诈总承包单位以谋取暴利的丑恶行径。

如何应对恶意讨薪？笔者提四点建议：

要从源头抓起，对分包商严格筛选。最好从与企业有合作关系、地方政府担保的劳务基地选择，从企业下发的合格分包商库里选择比较有信誉、有实力的合作伙伴，而且认真地对分包企业的资质、资金、业绩、技术等实力进行前期考察。除了局内要有合格分包商名册，建议总公司系统也要有统一的合格分包商名册，并且在系统内部定期公布有劣迹的分包商，以避免其今年在A单位惹是生非、坑蒙拐骗，明年又到B单位祸害。

慎重选择“最低标”。劳务方是我们的合作伙伴，是命运共同体、共赢体，不应该是对立方，可以说，没有劳务方、没有农民工的辛苦劳作，是不会顺利完成建筑产品的。任何一个建设项目，总承包都是有制造成本的，但是为了打市场、要规模、创品牌，有时要靠低于制造成本的最低价中标。但分包商的目的不同，他们主要是为了赚钱，所以在分包商的选择上，也把最低价中标作为首选要素就不一定合适了。选“最低标”还是选“合理标”，应该具体情况具体分析。当然，明明赚了钱还得分寸进尺者另当别论。

近些年的“恶意讨薪”案例多属于低价中标、占到施工场地之后再要求补偿，满足不了要求就闹事的性质。假如他们确实赚不到钱，那么进场后就一定会要求补偿，这就为“恶意讨薪”埋下了隐患。劳务分包方同样有成本，如果选了最低标，看似增大了我们的利润空间，但一旦发生“恶意讨薪”事件，直接、间接经济损失外加信誉损失，肯定得不偿失。

对合同纠纷要有预判和预案。要提前发现苗头，与分包商协商处理，对明显的不合理要求，要主动寻求地方行政主管部门和法律渠道进行解决，尽可能避免不良分包商“恶人先告状”，使我们处于被动应对地位。

成也劳务败也劳务。一旦发生“恶意讨薪”事件也不能自乱方寸，当项目部门要主动应对，及时启动应急预案，按程序上报，积极开展危机公关，寻求各种资源支持，妥善、圆满地处理，尽最大可能挽回负面影响，减少经济损失。

如何应对「恶意讨薪」

□ 李富党



曼德拉去世了。他被黑色非洲最南端那个国家的人民称作“国父”。是的，当曼德拉1990年2月11日从监狱里出来的时候，他与夫人温妮挥起胜利的拳头，将非洲黑人解放运动推向了巅峰，也在那一刻，南非甚至世界发生了改变。

如今的世界充斥着冷漠和绝望，而曼德拉的人生正是与这样的世界对抗的过程。因此，人们纪念他、崇拜他，对他

在追求公平公正之社会理想过程中所作出的牺牲表示认同。

对于南非，甚至对于全世界，曼德拉都是一个符号，这个符号象征着一种不屈、坚忍的力量，象征着一种为了梦想而永不停息的信念。大概每个人都会问自己，假如自己被关在监狱里二十多年，是不是还会坚定地坚持自己的理想并为之奋斗。想到这个问题的时候，许多人脑

我们依然在奔跑

□ 段玉栋

海里出现的是问号。是的，在困难来临的时候，每个人都会想过退缩和放弃。但是，假如你战胜自己，并最终坚持了下来，你就是一个胜利者。曼德拉就是这样一个为了理想奋不顾身的人。

按照中国人的文化思维，用“圣人”称呼曼德拉似乎再恰当不过。他不但“达则兼济天下”，而且在孤贫的时候也不仅仅是“独善其身”。95年的岁月里，他从酋长的继承者到逃亡的贵族，从主张暴力革命的激进分子到领导南非黑人与白人政府和谈的非暴力主义者，从监狱里的囚徒到一个国家的总统，他的身份不停地发生转变，但他的梦想始终未被侵蚀，他为了梦想、为了民众而奋斗的步伐也永未停息。

他坚信宽容。种族隔离下悲惨的个人经历，丝毫不妨碍他在27年铁窗生涯之后心怀大爱，让黑白两个种族由对立

走向统一；他坚持自省，敢于为自己年轻时的狂妄与虚荣表达歉意，勇于为生活和事业中发生的种种错误和失误而承担责任；他有过恨，但他更崇尚爱，他甚至在耄耋之年像年轻人一样享受热烈的爱情。

曼德拉是一个传奇，但他反复强调，自己是一个平凡的人，他愿意让人们感受自己进取的力量，并希望人们从自己曾犯下的错误中汲取力量。正是这种不凡的凡人气质，让曼德拉在数十年的时间里，被包括南非人民在内的世界各国怀有梦想、愿意奋斗的人们所敬仰。

人们哀悼曼德拉，那是在传递我们共同期盼的宽容与和谐；人们怀念曼德拉，那是在共享我们拥有的希望与梦想。

在这寒冷冬日，我们依然要为了梦想而奔跑，即使那个曾经带领我们奔跑的偶像已经倒下。

细读《“大姐书记”陈超英》一书，深为中建五局土木公司原党委副书记、纪委书记、工会主席陈超英的事迹所打动。其中，她的好记性更是给笔者留下了深刻印象。

陈超英同志殉职不久，员工自发悼念她的文章就达150多篇，20多万字。其中，有一篇文章的题目叫《她记得我们新进员工的名字》，讲述人叫谢进。谢进在陈超英去世后还念念不忘这位“大姐书记”的好，感动其实就是来自一个很容易被局外人忽略的镜头：小谢是2010年大学毕业的新生，进入陈超英所在公司广西分公司后，在一个叫南湖的项目上班。小谢离家千里，在异乡不免感到陌生孤独，但几天后，赶到工地慰问员工的陈超英，仅凭欢迎新员工文艺晚会时的一面之交，在现场竟像旧相识一样，把包括谢进在内的几个新生的名字逐一叫了出来。这个细节，让小谢倍感温暖。事后，小谢了解到，超英大姐能叫得出来自广西分公司所有员工的名字。

怀着钦佩的心情，笔者再读下去，竟然发现陈超英岂止是记住了一个分公司所有员工的名字，土木公司的1500多名员工，全都是她的熟人！凡是过春节和员工生日，全公司的员工都会收到她真诚的祝福短信。

大姐书记的记性好，还有更多的事例为证。譬如，在公司处于困难时期，她记住了结婚5年、小孩已经3岁还无房安家的大学生孙锴的诉求，多次找物业公司领导，终于为孙锴一家解决了住房问题，以至于物业公司领导误认为孙锴是她的亲戚；她记住了职工遗孀刘爱云的艰难，就尽量想法子为刘爱云的缝制铺送些业务；她记住了远在刚果(布)施工的工人们膳食单一，就联系好了化肥，直接空运到那个土地贫瘠的地方，从而使员工们在异国他乡吃到了鲜美的蔬菜；她记住了出车祸致残的农民工周祥明家年久失修的房子，就带头为他家募捐，筹集善款6万多元；她记住了春节还在住院的员工丁夏的病情，大年初一就提着鸡汤赶到病房探望……

超英大姐为什么有这样好的记性呢？她生前所说的这句话，该是一个很简明的诠释：“我始终坚信，只要拥有责任和梦想，色彩和光芒就会普照生命的每一时刻。”她之所以会发自肺腑地倾诉出如此富有诗意的心声，就源自于她一直清楚，自己是一名“党培养多年的党员”。她牢牢地铭记住了，我们党的宗旨就是“全心全意为人民服务”。她生前崇敬的人物，有雷锋、焦裕禄，也有杨善洲。这些先进人物身上，都有一个共同的特质，那就是都把党性外化为全心全意为人民服务的行动，视人民群众为亲人，心系人民，奉献于人民。

“大姐书记”陈超英虽然离我们而去，但她因为“总是想着职工”，因而“总是被职工想起”，这种现象，也再次印证了诗人臧克家早年写下的名句：“有的人活着，他已经死了；有的人死了，他还活着。”

当前，正值年末岁尾，天寒地冻，施工生产也进入冲刺阶段，加上春节临近，工资福利绩效兑现等多种因素，员工心理也是处在最活跃、最敏感、最脆弱的时期。维稳成了头等大事。此时，尤其需要我们的党员领导干部对照超英大姐这面明镜，照照自己的记忆力如何。假如自己“记性”不好，“忘性”较大，忽略了基层员工的工作生活，还没有将员工及时拿到工资、希望早点平安回家过年等表层需求，乃至员工希望企业稳步发展、领导清廉等深层需求想起来、记下来，那么，从当下开始，就要认认真真地学学“超英大姐”，并力争像她一样，拥有心系人民群众的好记性，始终树立干群一家的理念，把人民群众当成家人，把群众来信当成家书，把群众之事当成家事，带着真情真意，及时地尽力为员工多办好事实事。如此，不但年终维稳工作会收到奇效，而且，企业也必将具备长治久安，在未来稳健发展的精气神儿。

学学『超英大姐』的好记性

□ 王来青



起飞

陈忠平

摄影

寒冬行过，版纳不冷

□ 苗玉龙

现在这个季节，我所工作的西双版纳项目虽不像北方那样寒冷刺骨，但早晚温差大，就像北方的仲秋。随着冬天的到来，父母的电话也就越来越频繁了，每次都提醒要加衣服了，而我每次都告诉他们“版纳不冷”。

版纳不冷，源于当地居民待我的热情。我清楚地记得在版纳第一次问路，按照往常的经验，只有一路走一路问才能抵达目的地。但是这次，引路人的热情却是我始料未及的。他不仅非常详细地为我指出了路线及沿路地标，当我谢过他走远之后他又喊住了我，追上来告诉我中间还有一条小巷，这条小巷不包括在他刚刚告诉我的路线里。跟着他的指引，我顺利抵达目的地，也算真正领略到了少数民族的热情。回想起来，我很庆幸遇到了他，他是我接触到

的第一个西双版纳本地人，是他扫去了我离家几千里的惆怅，让我觉得其实西双版纳也挺好。

版纳不冷，源于同事们对我的关怀。和所有新入职的大学生一样，对工作、对陌生的城市总有着担忧，担忧工作不能胜任，担忧与别人相处不融洽。记得第一次写工作总结，书记告诉我：“小苗，这次工作总结就由你来写了，不要担心写不好，放心大胆地写，无论写成什么样，最后我给你改。”当手足无措的我听到这话，消极思想瞬间淡去，后来导师又帮我进行了职业规划。面对举目无亲的失落，面对思家的伤感，若是没有同事的关怀和开导，不知道那份失落和伤感如何散去。

感谢热情的你们，是你们让我在寒冬中温暖如春。

久负盛名的大连回声书店不过是一家临海书吧，却成为文艺青年趋之若鹜的去处。

书店售卖的书籍风格混杂，但格调颇高，每本书又仅此一本，在暖光的映射下显得气度不凡。这些书显然是精心挑选过的，期待一个懂得的人将它们带回家。大量的摄影画册摆放在高处，原版的英文小说占据一整排书架。这里没有畅销书，没有妥协的味道。

走廊上还有一排小书架，上面的书七零八落，破旧不堪。看了旁边的印刷板，才知道这个书架原来是一个失水皱缩的理想，它的名字叫“换书架”。



十年，3650个日夜，圣家堂下不知有多少游客驻足仰望，那一瞬的震撼，不知改变了多少段人生？

十年，3650个日夜，位于托里尼岛北部的那个小镇——伊阿镇，不知有多少背包客被这里的日落吸引住目光。日升日落，同样的风景里走进了多少背影？

十年，3650个日夜，印度斋普尔那群曾经放风筝的孩子们现在身在何方？那持久的微笑与仰望，曾打动过多少过客？而如今长大后的他们是否依然仰望晴空，笑对人生？

十年，3650个日夜，沈从文笔下的湘西世界里又有多少段故事在吊脚楼里演绎、流传？有多少行人沿沅水逆流

败而不退的回声书店

□ 代 岩

最初，书店拿出近三百本书放到这个书架上，号召人们用自己读过的书换走书架上的书，用这种方式交流书籍，传递文化。但一段时间后，书架上的书却越来越少，质量越来越差，逐渐变成发黄的旧书、教材、杂志、电视剧改编的小说等。但是，书架的印刷板上写了这样一句话：我们败而不退，至少存在就是一种

双脚触于地狱 目光仰望天堂

——读《背包十年》有感

□ 张晶晶

可能！

从一个单纯行走的背包客到职业旅行家，有多少青年为之震撼。十年的行走，载着一颗执着和有爱的心，小鹏永远年轻，永远在路上。他感动了亿万读者，激励着为梦想、为现实彷徨的我们……

书中，小鹏以时间为线，用真情饱满的文字讲述了这十年旅程中的点滴。与其说这是一本单纯的游记，倒不如形容为一本集游记、沉思、知识性于一体，笔力轻柔的随笔散文。从梦想启程，小鹏收藏了一路的风景，又常常从这些具有代表性的风景中引出相关文人、艺术家的故事，并略谈一二感悟。正是在这些看似平淡的文字中，我们被

作者引领在欣赏异域风光的同时展开一段又一段沉思。如同他在书中所写：“旅行者的认真不在于记录枯燥无聊的数字和年代，而在于相识相知的那份感动。”

背包十年，带给小鹏的不仅是迥迥风光，更是大千世界中别样的人生体验。今天，小鹏已成为梦想的传递者，他的号召力已不仅限于旅行。

有时候，我们需要一种魄力，一种面对现实的勇气，正如书中最后写到的：“年轻人，大胆地往前走罢。我们不求走遍，但求走过，而且要把每一步都走得认真精彩！”这就是小鹏和他的《背包十年》所带给我们的心灵之旅、希望之旅……

中的丑陋灼伤，于是站起来加入到黑人的队伍中。面对换书架的不堪，我仍然心存希望。也许换书架的故事还远远没到尾声，至少冬天回来的时候，我会抱着曾经读过的喜欢过的书再来回声书店。也许到了那个时候，一切都已经不同。

回声书店，像一个矛盾混合体，坚持着纸质书籍的理想，却也在忍受种种误读甚至亵渎。这样的忍受藏着一种等待和盼望，或许有一天，这里会真正成为爱书人的家园。它所折射出的，是浓缩的“非暴力不合作”的精神，是闪闪发光的理想主义，是在城市的文化沙漠里开辟绿洲的勇气。

征 稿 启 事

时近岁末，《中国建筑新闻》特向广大读者征稿。
征稿主题：我的2013。
请拿起手中的笔，或敲击你的键盘，记载2013年留在你记忆
中难忘的事，一件、两件、三四件，皆可。
行文需流畅，情感务真挚，2000字以内。
截稿时间：春节之前。
投稿邮箱：ccm2805@sina.com
联系人：李智 电话：88082805

《中国建筑新闻》编辑部
2013年12月16日