

中国当代建筑业杰出人物

进京建筑企业领军人物篇

凡求集

中国当代建筑业杰出人物

凡尔
集

文化艺术出版社
Culture and Art Publishing House

图书在版编目 (CIP) 数据

中国当代建筑业杰出人物风采集 / 刘哲生主编. —北京: 文化艺术出版社,
2005.11

ISBN 7-5039-2870-0

I. 中... II. 中... III. 建筑业 — 先进工作者 — 生平事迹 —
中国 — 现代 IV. K828.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 127423 号

中国当代建筑业杰出人物风采集

编 者 刘哲生

责任编辑 艾 伦

责任校对 李惠琴

版式设计 宿 伟

出版发行 **文化艺术出版社**
Culture and Art Publishing House

地 址 北京市朝阳区惠新北里甲 1 号 100029

网 址 www.whyscbs.com

电子邮箱 whysbooks@263.net

电 话 (010) 64813345 64813346 (总编室)
(010) 64813384 64813385 (发行部)

经 销 新华书店

印 刷 河北省廊坊市飞腾彩印制版有限公司

版 次 2005 年 11 月第一版
2005 年 11 月第一次印刷

开 本 220 × 260 毫米 1/16

印 张 10.625

字 数 200 千字

书 号 ISBN 7-5039-2870-0/I · 1305

定 价 168.00 元

版权所有, 侵权必究, 印装错误, 随时调换。

此书献给那些为首都北京建设做出贡献的人们

CONTENTS

卷首语

1

2

刘维友：以差异化管理拓展企业新征途

文 / 张彬

1999年，在中化三建公司面临困境之际，刘维友临危受命，出任中化三建经理。在他的带领下，公司经营产值从1999年的3.8亿元跃升到2004年的18亿元，施工产值从1999年的6.48亿元跃升到2004年的16亿元。2005年公司继续保持强劲的发展势头，仅上半年，就实现经营产值13.8亿元，施工产值10.5亿元。

江苏省

10

朱建宁：集众家之长为我所用，争做全省建筑企业龙头

压题摄影 / 文 朱红

初见朱建宁，记者略微有些吃惊，与其他老总不同，在这张年轻的脸上你看不到凌厉的眼神，感受不到咄咄逼人的气势。在这平静安宁的外表下，是一种什么样的力量让他年纪轻轻就统领一方，带着几万人马叱咤风云，在短短几年的时间里把一个原本平庸的企业做成了外施企业中的佼佼者？

16

周向东：红色带兵人

文 / 轶名

“人的一生，应该是不断地为理想而拼搏，奋进的，当他不断地克服困难、战胜挑战，把个人价值融入到民族、国家和企业的整体利益中去时，他就是在为民族、国家和企业而奋斗。”

22

王斌：质量在我手中，用户在我心中

文 / 武琳

人们都说建筑是“凝固的乐章”，那么，建筑工人的拼搏奉献便是这乐章里一个个跳动的音符。

28

张德宽：将建筑施工进行到底的人

文 / 梁雪

一个从建筑之乡走出来的满怀带领家乡人致富这一理想的青年，当时虽然有些青涩，不知天高地厚，但是他相信只要坚持自己的建筑之路一定会达到自己想要的目标。将建筑视为自己一辈子的职业与追求，以建筑施工所带来的发展来改变家乡人的面貌，这就是张德宽从心底迸发出的一句誓言！

34

周陆奎：“技术领先”型企业的领导者

文 / 朱红

一次偶然的机遇，周陆奎走进了建筑行业，进入江苏金坛市第四建筑公司。从此，他的命运开始与建筑业结缘，这一干，就是26年。

安徽省

42

尹长年：以人为本，以管理制度为纲，创建辉煌、和谐企业

压题摄影 / 张彬 文 / 梁雪

“立足本县，巩固北京、积极开拓国内外劳务市场”是安徽省和县建总建筑劳务有限公司的发展方针和方向。

48

裴和平：与企业同发展 与长虹共成长

文 / 朱红 马承平

刚刚40岁，已有着21年的建筑从业经验，20几岁就开始带领队伍到北京打拼，裴和平，一个劳务企业中的资深员工，一个建筑施工企业中的年轻领军人物。

54

鲁先春：身先士卒，以成效夯实企业根基

文 / 朱红 马承平

鲁先春经常说：对于一家进京时间不长的劳务公司来说，想要一口吃成个“胖子”，一跃成为建筑行业的排头兵可谓难如登天。但这并不代表新公司就没有发展壮大的可能，我们需要的是对每一个工程都抱着从中学学习的态度，不断积累经验，为以后更好地发展做好必要的准备。他坚信，“机会只会留给有准备的人”。

四川省

62

罗兴银：默默无闻做“大事”

压题摄影 / 刘晓雷 文 / 刘晓雷 袁克怀 周刚

从罗兴银的座骑——沃尔沃仅一年半就跑出了11万的行程看，我们寻找到了连约6次采访都没能成行的原因：从“走进宏程”公司形象短片中没有看到他的人影，我们判断出罗兴银是个行事低调的人。今年的7月12日，在近3个小时的采访中，我们才真正了解，自小备受“两德”影响和陶冶的罗兴银是个怎样的人。

68

廖峰：做人做事 做事做人

压题摄影 / 文 刘晓雷

“钱这东西人一辈子是挣不完的，挣得再多，死也不能带走。社会成就了你，你就要担当回报社会的责任。”廖峰朴实无华的话语透露出他的人生价值观。

74

李树国：从西昌转战广西再到北京，一步一步踏实带出卓越队伍

压题摄影 / 刘晓雷 文 / 张彬 马承平

出身农民的李树国，自小就有着一手令人称赞的木工活手艺，不仅木工活做得出色，善于改进技术和转变实施方法也让他在当地小有名气。或许是天意，李树国如此灵巧的手艺为他以后的事业成就奠定了基础。

80

唐大权：好男儿志在四方

文 / 轶名

13年可谓弹指一挥间，唐大权却在短短的13年间拉开了人生的精彩序幕，奏响了一曲人生的精彩乐章。

重庆市

88

陈鹤辉：踏实人生

压题摄影 / 文 刘晓雷

可能是他的年轻有为，电话联系中，陈鹤辉语音有些独断。但在真正见面采访时，才发现他其实是个和蔼平易的人。透过红扑扑的脸，陈鹤辉显得神采奕奕。如他的精神状态，重庆市肇元建筑劳务有限公司在北京占有的一席之地开始出现强势。这一切成绩的取得，用他的话说：“就是干事。”

94

向中：以人才构建企业创新发展的远景图

文 / 张彬 马承平

一谈到建筑市场的发展，他总是侃侃而谈；在与记者的交流中，每一句话和对行业的分析，都在透露着他对建筑行业的理解与见解：如今的大包建筑市场大不如以前。是何原因导致如此的境地，面对市场环境不太乐观的现状，重庆二建又是怎样在这种竞争中求得发展的？他逐一向我们娓娓道来——

100

蒋忠智：要把劳务分包做强做大

压题摄影 / 张彬 文 / 张彬 朱红

一个已经五旬年龄仍从事建筑业工作的企业老板，一个为建筑业做出过卓越贡献的人，是怎样在这个领域实践着自己的人生价值，是怎样的力量与管理特色使得江津富源公司在行业中处于领先的……

106

汪田：劳模大徒的建筑人生

压题摄影 / 文 刘晓雷

说汪田，不能不提起北京建筑业大名鼎鼎的人物，两次被评为全国劳动模范、两次获全国“五一”劳动奖章、三次被评为北京市劳模，曾获“全国工人十杰”称号的余孝德。

浙江省

114

黄伟民：敢向“最好”挑战的人

文 / 刘晓雷

“建一座高楼，洒一路春风。诚信为本，质量第一”。东阳二建的把舵者黄伟民像承建工程一样，将经营理念与服务理念巧妙地搭建在一起，相得益彰，在北京强手如云的激烈市场中不断开拓前进。

湖南省

122

叶新平：拓展经营 打造品牌 强势发展

文 / 马承平

湖南省第六工程公司系国有大型施工企业集团，成立于1952年7月，公司拥有总资产近24亿元，流动资金3亿元，年施工能力逾100亿元……

128

刘明升：用部队的作风，带出铁一样的队伍

压题摄影 / 刘晓雷 文 / 马承平

在人们的眼中，军人的作风最为硬朗，纪律严明服从指挥是他们的天性。如果是一名军人带领出来的企业，那管理侧重点又会是什么？

河北省

136

李靖宇：“用精品占领市场”的人

压题摄影 / 张彬 文 / 武琳

科班毕业的他，受过正规的建筑方面的教育，他深深地懂得“质量才是企业的生命，只有质优，才能让总包方满意，让开发商放心，才能有后续工程”；“在质优的基础上抓施工进度，才能让自己有利润可赚”。

河南省

144

余长存：以“真心”换取“众心”

压题摄影 / 孙继国 文 / 刘晓雷

在余长存的老家濮阳长存，提起余长存与长存建筑劳务公司，人人都竖起拇指称道。“他可是一个大能人，不仅在北京做起了大事，还让众多的乡邻找到了一份稳定的工作”。

150

刘加国：从电工到老总

压题摄影 / 文 刘晓雷

这半年来，国家的政策、企业改制给从事建筑业施工的刘加国带来的不仅仅是公司发展的希望，更有一种无形的压力如影随形地伴着他。他说：“活源是第一位的，没有活源，一切都是空谈。”

156

侯志敏：有为人人生

压题摄影 / 文 刘晓雷

“打铁还需自身硬，有了钢钻好揽活儿。”侯志敏一边抓员工管理和素质，一边不忘针对工程质量，狠抓岗位责任制。侯志敏认为，质量是通向市场的桥梁，如果没有好的质量就会失掉市场。他根据公司的质量运行体系和自己多年的探索，形成了一套行之有效的管理办法。

卷首语

首都北京——一个现代化的国际大都市，一个拥有举办2008年奥运会主办权的主场所，一个足能代表古老而又神奇的东方文明的城市，一个历经几千年洗礼，朝代轮换中必争的宝地……

如今，在这块已经有着800多年建都历史的古老土地上，一栋栋风格迥异、各具特色的建筑在古典的氛围中注入了全新的元素，使得这座世界文化名城焕发出勃勃生机。有人曾经做过这样的统计，北京80%以上的当代建筑都出自外地进京的建设者之手。也就是说，北京的建筑从来就没有离开过来自五湖四海的建设者们。记得上个世纪80年代末期，北京市属建筑施工企业逐步改制为技术密集型企业，工程项目招投标后，企业开始采用劳务分包形式，把劳动密集型的一线施工作业分包给外省市的建筑劳务公司，刚刚放开的北京建筑市场敞开胸怀，接纳了第一批来自全国各地的外地进京施工企业，这些放下镰刀就拿起瓦刀的农民工队伍，从此开始了他们改变首都面貌，同时也改变自己命运的历程。随着首都建设步伐的加快，巨大的建筑市场和众多的商机吸引了大量外省市的进京务工人员 and 劳务公司，他们以劳务分包形式进入工程项目部，人员大部分来自江苏、河北、河南、安徽、四川等十几个省区。

北京申奥成功和城市建设的发 展，促使建筑业走向空前的繁荣与迅猛发展的阶段。截止到2004年年底，市建委统计的数字表明，北京拥有建筑施工企业近6000家，100多万的外来施工人员，进入建筑业的来京务工人员已数倍于本市建筑企业的自有职工。外地进京施工企业已经越来越深入地融入北京和北京人的生活之中，已经成为北京社会的有机组成部分。

人们惊叹于北京的发展速度之快，却不知在建设的背后隐藏着多少辛酸的故事。本书通过深入采访与记录，深刻揭示出北京耀眼标志性建筑背后的故事。书中的这些建筑劳务公司的成员是土生土长的农民，他们有着黄土地般的坚忍毅力和宽广的心胸，他们的血液里流淌着中国农民几千年来传承下来的勤劳勇敢、乐观豁达，他们带着厚重的泥土气息走进这座心目中神圣的都市，用一双双长满老茧的手把图纸上的楼房变成现实中的建筑。通俗地说，他们是盖楼的人，然而，在很长一段时间里，这些为北京建起高楼大厦的人们却没有得到社会的重视，他们住在简易的工棚里，吃着粗陋的饭菜，拿着微薄的薪水，然而，他们却用无比的热情默默无闻地奋战在火热的建筑工地上，用青春、汗水、智慧为打造新北京贡献着力量。当首都的面貌因为他们而改变，一支支经过市场洗礼的建筑劳务企业也迅速成熟，完成了由散兵游勇向成建制优秀劳务企业的蜕变，成为首都建设不可或缺的主体力量。正是这样的队伍，打造了北京的城市新形象，改善了北京人的工作、居住环境，为首都北京留下了一座座标志性建筑。

当我们大量采访这些劳务企业后，一种责任感促使我们想为这些人做点什么，让时间记住这些平凡而伟大的人们。我们试图以自己的笔触去描绘他们，他们朴实的业绩却无法以华丽的词藻作任何修饰，也许，他们的足迹本身，就有着令人震撼的风采。

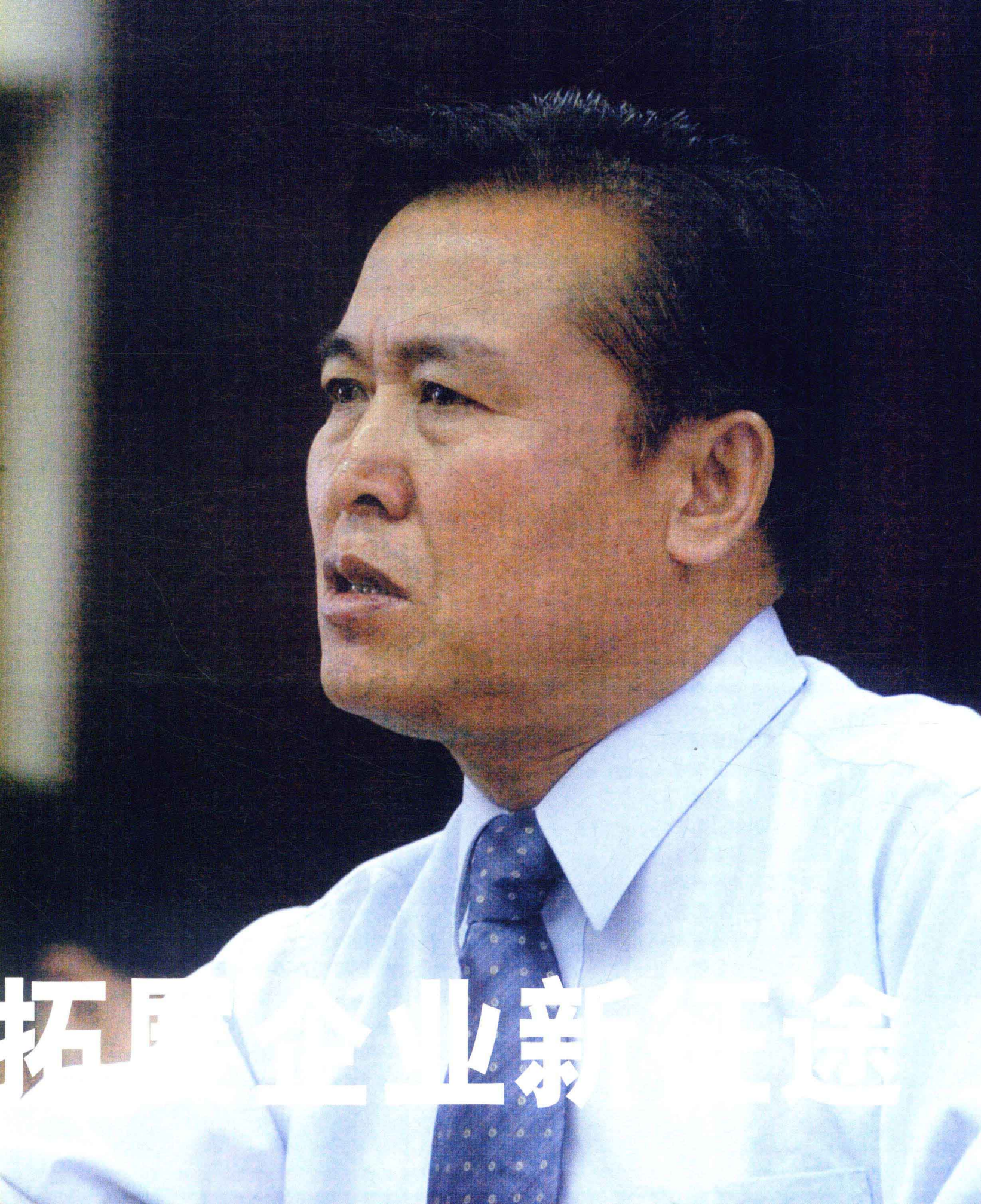
刘维友

安徽省人，1947年出生，教授级高级工程师，中国化学工程第三建设公司（简称“中化三建”）总经理，2004年被国资委评为中央国有企业劳动模范，全国优秀施工企业家。1999年，在中化三建公司面临困境之际，刘维友临危受命，出任中化三建经理。在他的带领下，公司经营产值从1999年的3.8亿元跃升到2004年的18亿元，施工产值从1999年的6.48亿元跃升到2004年的16亿元。2005年公司继续保持强劲的发展势头，仅上半年，就实现经营产值13.8亿元，施工产值10.5亿元。

■ 文 / 张彬

刘维友： 以差异化管理





拓展企业新征途

随着建筑行业的不断发展完善与规范,中国的建筑行业面临新的洗牌局面。化工建设一直是建筑业中比较精细、工程质量要求严格且不同于民用建设的特殊行业。隶属于中国化学工程集团公司的中国化学工程第三建设公司(简称“中化三建”),自1962年成立以来,先后经历了国家建设的起步与发展期,到今天已有40余年的历史。作为央属国有企业,随着建筑市场化工业垄断优势的逐渐剥离,中化三建公司也面临转型与再发展。公司经过1999年的困难后进行重新定位与战略规划,短短5年中,从纯化工建设作业不断转向国内外的建筑安装、能源、民用建筑等领域,从一个几乎亏损的企业发展成为年产值近20亿的行业排头兵,其业务触角已延伸到中国的20多个大中城市,并形成“基地”的发展思路,以“基地”的发展模式辐射周边地区。而在国际市场的开发中,已经建立了斯里兰卡、孟加拉国等市场并承揽了80多项国内外资项目。是怎样的一个企业领导人带领着企业做出这样的业绩?我们带着诸多问题走访了中国化学工程第三建设公司总经理刘维友。

几年来,刘维友带领中化三建的8000名职工在市場的大潮中,奋勇搏击,勇往直前,取得了骄人的业绩。2001年~2005年先后荣获“全国用户满意企业”、“全国优秀化工施工企业”、“全国优秀施工企业”、“安徽省文明单位”、“全国守合同重信用企业”、“全国工程建设质量管理优秀企业”、“中国化学工业思想政治工作先进单位”、“国家质量奖”、“安全生产先进单位”等荣誉称号。

市场覆盖篇

不单纯把公司的主要业务模块定为自己最具有核心竞争力的优势,而是把自己走过的路途、经验、团队和员工对市场的竞争意识并入公司发展的核心竞争力体系中。

把成熟的经营模式加优良的团队精神作为中化三建核心竞争力的必要条件。

作为建筑行业,中化三建经历了40多年的发展,目前形成了4项优势并已成为企业发展的必要条件,4项优势分别为:

一、拥有按照国际惯例运作的的能力

中化三建在1996年获得了美国机械工程师协会ASME规范“U”标志授权证书,在国内企业还没有对国际认证有明确认识时,中化三建就较早地取得了国际质量认证的资格,被当时国务院发展中心评为“中华之最”。2000年,又通过新一轮认证。通过国际认证,中化三建公司加强了对三个体系标准的认识,国际认证的各项标准,在中化三建的施工中起到了强有力的保障作用。

二、拥有国际化工程项目运作的经验

从20世纪90年代初期至今,公司在国内承接的外资项目有82个,如此多的外资项目,提高了中化三建与国际管理模式接轨的能力,提升了项目管理人员的综合素质,同时也对国际认证的理解与执行有了全新的认知。

三、强有力的团队优势

坚持建立总体长期的培育机制,以公司的集中优势,来保



公司获得的荣誉证书



公司获得的荣誉证书

证各个项目市场开拓、实施与操作,通过有效的管理,良好的控制手段,把公司优势变成项目优势。中化三建每年要做120个左右的项目,这就要求必须有一个有效的、庞大的管理队伍。当前,中化三建在国家对于国有企业在“国退民进”过程中解决法人治理结构的问题上是这样理解的:公司不把人作为企业的包袱,通过有效的管理,通过企业文化把人才凝聚成一个能作战、能打胜仗的团队。同时,公司通过一段时间对于国内外项目实施操作能力的锻炼,管理人员在国际项目上的交流、认识、执行能力不断增强,中化三建要做的是国内、国外两个市场同步发展。

四、员工具有很强的市场意识

原先的市场是化工部直接给项目,随着建筑市场的优势资源的逐渐剥离,化工部在20世纪80年代初就把中化三建推向了市场,当时中化三建的领导就通过各种渠道对沿海一带的地区进行市场拓展。由于进入市场的时间较早,所以中化三建的员工对于市场的竞争意识与残酷程度有很深的了解。在市场竞争中,中化三建始终把业主的需求放在第一位,不断完善与改进自己的市场意识,把对业主的承诺作为企业的使命来做。

企业管理篇

进入中化三建公司,感受到的是一片向上、团结、协作的和谐氛围,每一位员工都以身在中化三建为荣,挺拔漂亮的大厦,训练有素的接待人员、每周中层干部利用周六进行相关培训的

场面,无不折射出公司极具向心力的企业文化与管理特色。营造差异化,坚持集中统一化管理是中化三建独到的管理特色。

逆境中勇担责任,全员军训锤炼的意志

中化三建的员工都不会忘记1999年那个寒冷的冬天,对于公司也是一个冬天。随着形势的变化发展,中化三建被推向了市场的边缘,这时的中化三建前途茫然,没有项目,没



公司获得的荣誉证书

有资金。加上前几年公司的资金链出现严重的问题,是生是死只在一线间。刚升至总经理的刘维友面前是一团乱麻。而此时,他作了一个令所有人都意想不到的决定:全员军训!从2001年的1月一直持续到5月份,不管是刮风下雨、无论你是身在何地,统一时间、统一着装、统一节奏。就这样经过了4个月,奇迹出现了:所有的人心情平和,不再浮躁,而在面临困难的时候也没有了退缩与顾虑。就这样,一个特殊的时期以一种特殊方式渡过了艰难的阶段。此后的中化三建,无论面临任何困难与困境,大家都会团结一致,勇往直前,积极地面对困难与挑战。

企业以“要比别人做得好”为企业文化核心内容,团队上下形成今天和昨天相比、你和我相比、同专业、同岗位间相比的整体相互竞争的环境。

进入中化三建公司的展览室中,映入眼帘的就是“要比别人做得好”这条标语。记者不解为什么把这句话作为企业文化理念,刘总这样解释道:“我们认为这句话是一个不断变化、不断发展的动态体现。我们要求员工对内要有横向比较,对外要与同行业的企业比较。这样,我们就会在比较中成长、发展,对于建筑行业,我们还没有做到第一、第二的位置,但是我们希望在竞标中,不管有多少个企业参加,我们总能做得比别人要好就可以,哪怕只有一点点!所以,‘要比别人做得好’逐渐成为我们的企业文化象征,它不同于狼文化、象文化那样富有感召力,我们只是采用这样的文化和方式来凝聚我们整个的团队力量,提高我们整个团队的素质。”



中国化学工程第三建设公司总经理刘维友

在企业管理中,中化三建以“振兴企业、造福职工、奉献社会”作为企业自身的核心价值观。

在整个企业管理中,对于企业与员工和社会的关系,刘总是这样界定的:只有企业发展了才能保障自己员工的根本利益。随着中化三建这几年的发展,所有在岗职工的收入年增幅度不低于15%。在给予公司员工经济利益保障的前提下,要更深入地做好企业的再发展,把做企业当成每个人的事情来做,以事业凝聚人。对于社会,除了扮演好自己在企业中的角色以外,根据不同时期的要求,中化三建都努力回报社会,如“非典”期间参与北京小汤山医院建设以及地方多次抗洪抢险等急难险重的救灾活动。

针对项目工程管理实施项目控制、专业保障、成本考核、末位淘汰的管理模式。

在施工企业的管理中,无论多么有优势的团队和管理层,如果在项目管理中出现漏洞,那整个企业将会陷入只亏不盈的状态。中化三建在全国拥有30多个区域型分公司、项目部,如何进行有效的管理与控制已成为公司的头等大事。公司实行以项目为中心的管理,即当项目经理部把项目拿到手以后,公司将按照项目需求全力配合与支持,以保证项目的顺利开展与完工。此外,在整个项目运作过程中,对每一位项目经理实行成本控制与考核,同时每年根据业绩考核实行末位淘汰,这样就大大减少了亏损项目的出现。



台塑(宁波)30万吨PVC



中国化学工程第三建设公司成立于1962年,是中国石油化工行业大型综合性建筑安装企业,具有化工石油工程、房屋建筑工程、机电安装工程、市政公用工程等多项施工总承包一级资质和环保工程、地基与基础工程、钢结构工程、管道工程等多项专业承包一级资质,同时具备直接对外经营权,拥有设计、监理、工程咨询等业务资质。公司技术力量雄厚,各种资源储备充足,能满足各类工程项目施工的需要。



南通醋酸纤维有限公司醋片装置(鲁班奖)



陕西渭河煤化工集团有限公司——30万吨合成氨、52万吨尿素

公司技术力量雄厚,现有职工7318人,包括各类专业经济技术人员2574人,其中工程技术人员1276人,在职教授级高级工程师8人,高级工程师269人,工程师252人,经济、会计、统计人员634人(其中高级5人,中级192人),国家一级资质项目经理225人,二级资质项目经理138人,各专业熟练技术工人4744人。公司装备精良,拥有各类机械2180台,能满足各类工程项目施工的需要。

公司成立以来,先后在国内外建成投产化肥、石油化工、精细化工、冶金、能源、轻纺、食品、医药、环保、桥梁、房

屋建筑、市政及装饰工程大中型项目800多项，并在斯里兰卡、孟加拉等国家承担了国际工程建设项目。在长期的实践中，公司积累了丰富的施工管理经验，创造了众多的业绩。

公司在中国施工企业中首家通过ISO9002国际标准质量体系认证，被授予“中华之最”称号。在国内建筑施工企业中率先全面获得ISO9001-2000质量保证体系，ISO10012完善计量检测体系、ISO14001环境管理体系、OSHMS职业安全卫生管理体系和OHSAS-18001职业安全健康管理体系国际标准认证。公司取得美国机械工程师协会ASME规范级U产品制造许可证，拥有包括锅炉安装、维修、改造，一、二类压力容器设计，各类压力容器工厂制造和现场组焊，各类管道安装，无损检测等多项专业资质证书。中国建设银行核定公司信用等级为“AAA”级。

公司坚持“着想用户、交满意工程，服从第一、让用户满意”的质量方针，近年来，共荣获省部级和国家优质工程奖60多项，其中，南通醋纤等三项工程荣获“国家建筑工程鲁班奖”。并多次被评为“全国优秀化工施工企业”、“中国最佳施工企业”、“全国工程建设质量管理先进企业”、“全国用户满意企业”和“全国优秀施工企业”，连续14年被安徽省工商行政管理局评为“重合同守信用企业”。2003年，公司被国家工商行政管理总局评为“全国重合同守信用”企业。

经过多年的市场拼搏，公司形成了“要比别人做得好”的企业文化核心内容，确立了“用户的满意是我们的标准，业主的要求是我们的追求”的企业理念。特别是近年来，公司坚持以适应市场为出发点，深化企业内部改革，积极转换经营机制，

实行精细化管理，努力培育团队精神，大力弘扬企业文化，企业综合实力显著增强，管理水平不断提升，企业品牌和社会声誉越来越好。

公司自1977年进入北京参加北京化工试验厂工程建设以来，已来京28年。在此期间承建了北京油漆总厂4500吨/年醇酸树脂项目、北京化工厂1

期、II期、III期400吨/年彩色荧光粉项目、北京轮胎厂I期、II期100万套/年子午胎项目、北京化工二厂8万吨/年聚乙烯项目、北京化工四厂7万吨/年丁辛醇项目、北京松下彩色显像管厂三期扩建、北京朝阳印刷厂搬迁污染扰民厂房搬迁项目、北京北塘化工设备厂搬迁污染扰民厂房搬迁项目、北京枫丹丽舍房地产有限公司开发的住宅楼和商业办公楼项目、北京小汤山“非典”医院建设等，其中北京化工厂彩色荧光粉项目、北京化工二厂8万吨/年聚乙烯项目、北京化工四厂7万吨/年丁辛醇项目分别被评为化学工业优质工程奖，为首都的建设和发展做出了积极贡献。



北京轮胎厂100万套子午线轮胎项目



中国海洋石油海南45万吨合成氨装置
(中国最大的合成氨装置)



美国GE(上海)汽车塑料项目



孟加拉国西莱特气田有限公司天然气处理厂



斯里兰卡国家石油公司石油罐群

江苏省

江苏地处中国东部沿海、长江入海处，总面积10.26万平方公里——占据国土的1.06%。江苏省形状和线条舒缓平坦——以平原为主的地形，嵌满了灵动的湖泊河流。中国五大淡水湖中的太湖、洪泽湖在此悠然横卧。江苏东临黄海，有近1000公里海岸线连绵；西南和北部边缘，有低山丘陵错落；东南部的邻居，是东方大都市上海。这里地处亚热带向暖温带的过渡区。年平均气温13~16℃，年降水量780~1160毫米。充足的光照及丰沛的雨量，宜藏风聚气纳才育美。这片乐善好施的土地，是富裕的粮仓，盛产油料、棉花、蚕茧、鱼类等；也不乏矿产资源：煤、磷、钠盐、硅砂、大理石、陶瓷粘土及石灰石等。部分矿产品位较高。水晶含硅量在99.9%以上，可与世界上著名的巴西水晶媲美。到2003年末，全省常住人口为7405.8万人，人口密度居各省第一位。在中国的版图上，端坐长江下游两岸的江苏，往往标示着阳光最先抵达的一片繁荣。

改革开放以来，江苏建筑业得到了较快的发展，年均增长率在11%以上，特别是进入“十五”之后，发展进一步提速，年均增长率在14%以上。到2003年，全年完成建筑企业产值2790亿元，其中建筑业总产值2600亿元，实现增加值807亿元，利税总额达到114亿元，全员劳动生产率9.81万元。2001年底，江苏省委、省政府向全省发出了“由建筑大省向建筑强省跨越”的号令，要求到2015年，经济指标比2000年翻两番，即建筑业总产值、增加值和净产值分别达到7654.8亿元，2423.6亿元，1600亿元；社会效益稳中有升，全省建筑从业人数保持在280万左右，利税总额和产值利税率分别为2000年的8.5倍和2倍，达到510亿元和7.6%；企业素质大幅提升，力争5~10家企业年产值百亿元以上，全市建筑企业技经人员比例达到30%以上，产业集中度达到90%以上；技术创新成效显著、企业科技投入占税后利润，特级企业必须大于15%，一二级企业要大于8%，人均技术装备率达到1.5万元/人，科技进步贡献率达到3%，计算机管理覆盖面达100%；市场占有率逐年提高，国内市场占有适应产值增长的要求，约占全国建筑市场份额的15%，国外市场营业额要比2000年翻两番，占全国国际市场营业额10%以上。实现上述规划目标，江苏省政府提出了分三步走的战略，即按到2005年、2010年和2015年三个时间段，实现三个分步目标，跃上三个台阶，保证总目标的实现。



**朱建宁：集众家
争做全**

朱建宁：

42岁，江苏南京人，大学本科学历，曾先后就读于南京航空航天大学经济管理系及南京工程兵学院施工管理系，高级工程师，江苏省建工集团有限公司北京公司总经理。

1986年3月至1994年4月，在南京市鼓楼区劳动局工作。

1994年4月至今，在江苏省建工集团有限公司工作。

自2000年至今，连续被集团评为年度先进个人，2002年获集团特别贡献奖。

■ 压题摄影 / 文 朱 红

之长为我所用， 省建筑企业龙头