

南长文史资料

(五)

政协无锡市南长区文史资料委员会

1997年6月

2004/13

前 言

正当全国人民喜迎香港回归的时候,《南长文史》第五辑经过编、著者和有关人员的共同努力,今天终于出版并与大家见面了。这是值得庆贺的事情。

文史资料工作在人民政协中占有重要地位。在继续征集整理建国前史料的同时,逐步把工作重点转移到征集整理编印建国后的史料上来,把经济建设和科技、教育、文化建设摆到文史资料主题上来。本辑所刊文史资料,虽然内容范围尚不广泛,但在南长这个题目上,记叙了赞美家乡、歌颂英雄的业绩;展现了社会主义现代化建设时期的一代人的品格风貌;讴歌了创业者、奋斗者的无私奉献精神;反映了建区以来各个方面的蓬勃发展、开拓奋进的一个侧面或者是一个小的片段。他们对来者都有一定的“可激共鸣”的作用。

在本辑撰写过程中,掌握“存真、求实”的原则,本着“文史并茂,史重于文”、“写说并存、文责自负”的精神,坚持历史唯物主义观点,秉笔直书。

《南长文史资料(五)》的出版,必将启人智慧,兴人情怀,激发爱国爱乡热情,有助于推进社会主义两个文明建设和祖国的统一。

曹国兴

一九九七年六月

目 录

一、改革新貌

- 星河商业公司连锁经营之路…………… 南长区贸易局(1)
- 绿“海”行舟…………… 南长区园林绿化工程管理处(7)
- 房产开发结硕果…………… 凌国伟 王迪军(12)
- 南长合作银行创办十年记…………… 毛鸿生(16)

二、劳模风采

- 小巷“总管”——记市劳模陶炳章…………… 王耀祖 何 静(20)
- 忙忙碌碌解民忧
- 记全国五一劳动奖章获得者谢德良…………… 炎 弟(23)
- “穆桂英”创业之路——记省劳模惠淑君…………… 王云龙(28)
- 敬业爱岗的白衣战士——记市劳模刘兰妹…………… 陈 娟(32)
- 为民服务的好民警
- 记市劳模王红蕾…………… 南长公安分局(35)

三、人海撷英

- 臧联宝和他创意设计的“三卡”…………… 王云龙(39)
- 严于律己,治校有方
- 记市三中已故校长沈文涛…………… 杨明秀(43)
- 万册藏书之家吴炳伟教授…………… 黄春奎(46)
- 身残志坚苦学成才的董伦…………… 华庆如(50)

四、南长春秋

- 昔日的“家庭式”诊所 而今的综合性医院…………… 仇竹春(53)
- 南长市政今昔谈…………… 朱宪生(60)
- 我市第一家区级公园——清扬公园…………… 龚仁秀(63)

建国后的南长区防汛工作	傅中义(66)
南长区桥梁的变迁	杨明秀(70)

五、岁月回眸

发展完善中的南长区人民代表大会	宋 骏(71)
南长区工商业联合会恢复和南长区商会的建立	卓晓兰(79)
深切怀念陈志同志	陈东曙(81)
锦华染织厂的创办和发展	徐钰森(87)

六、历史一刻

访问港台有感	翁正平(92)
返台见闻	卢裕康(95)
一枝一叶总关情——亲情琐记	张大年(100)

七、宗教琐忆

南禅寺的历史回顾	朱宝奎(104)
精妙的心经	周汝财(107)

八、教育今昔

三十年代城市民众教育在南长区的实验	唐孝端 徐钰森(110)
从民办大公桥初中到塘南中学	周泰生 杨明秀(114)
无锡市教育现代化示范学校——沁园小学	薛可达(118)
创业、创建、创新——塘南中心小学	龚仁修整理(122)

九、文艺之窗

京剧与南长老年大学京剧班	江建海(128)
根雕奇人李传德	长街街道妇联(130)
用刻刀刻写人生	长街街道妇联(132)
南长区居委基本情况表	(134)

星河商业公司连锁经营之路

南长区贸易局

无锡市星河商业(连锁)公司是由南长区商业局下属七家以副食品为主的批零企业联合组建而成的一家连锁经营公司。自 94 年 5 月成立以来,在市、区政府及有关部门的指导、帮助下,坚持“连锁发展”方针,走“改造扩建,滚动开发”的连锁经营之路,不但摆脱了原有作为区属企业所面临的困境,得于生存,而且得到了相当的发展。在市场竞争日趋激烈中,在锡城连锁领域中,连创三个第一:94 年勇开锡城连锁经营先河,连锁后实现销售收入 5072 万元,同比增 38%;95 年以 6640 万元居全市十大连锁公司销售绝对额第一;96 年率先突破销售亿元关,成为全市第一家连锁超市经营亿元公司。公司现拥有两个批发分公司,一个食品厂,十二家连锁网点,建立了 2800 平方米的配供中心。营业面积、经营品种均比连锁前翻一番。公司并拥有三十大类上百只品种的商品在无锡地区的总经销、总代理或特约经销权。

星河公司成立以来,先后被市、区政府及有关部门评为“重合同守信用”先进单位,“1994—1995”市文明单位,区文明单位,被市授予“名牌”企业,“四比创优”先进单位,“保护消费者权益”先进集体等光荣称号。1995、1996 年度被南长区区委、区政府授予区属商业“利税实绩第一,利税增幅第一,销售增幅第一,销售实绩第一”大红锦旗。

三年来,星河公司采取以下几项措施促进经济稳步增长:

第一,强化市场观念,增强员工的危机感、责任感、主人翁

感,公司上下形成共识。

公司实行的是紧密型正规连锁管理模式。在开创初期,由于对连锁缺乏足够的认识,遇到种种问题,对此,公司注重思想领先、大力宣传连锁意义,介绍国内外实施连锁的成功经验,并结合城区商业均处在小商业经济状况、服务水准参差不齐、缺乏现代化意识、经营不规范等实际问题,坚持和发展连锁才能使中小商业企业有所发展、前进。

公司领导班子感到激烈的市场竞争在所难免,而且作为区属企业底子薄,基础脆弱。而要使企业在激烈的市场竞争中站住脚,有所作为,有所发展,必须要使公司上下明显增强危机感、责任感,确定主人翁姿态。年初职代会上,以及在职代会后,班子人员分头深入基层,针对在星河原有网点左右或者已经开业,或者即将开业,相似网点 1—4 家的这些情况,向广大职工剖析每年的大小形势,强调形势的严峻性,可以说反复向职工导明,市场经济优胜劣汰,商业竞争你死我活,公司要生存要发展,要靠自己,要唱国际歌。明确奋斗目标及任务的艰巨性,引导职工意识到“星河兴我富,星河衰我穷”,使“我是星河一颗星,要为星河添光彩”的信念逐步成为全体员工的自觉行为,为经营指标的完成和管理措施的落实打下了坚实的思想基础。

第二,加强外部联合,规范商品管理,采取灵活多样促销措施,提高市场占有率。公司恪守“星河诚信和”的经营信条,实施“好商品,低价格”的营销策略,把中等收入的工薪阶层作为基本顾客,以满足人民群众基本生活需求为经营宗旨。

在外部联合方面,一是厂商联合,为厂家当好总经销、总代理。多年实践使我们体会到对名特优商品或者是促销对路的商品抓住了,也就抓住了销售,抓住了效益。公司注重这方面的开发,重点培育年销售在 200 万元以上的大类商品。如今,公司与

40 家厂商建立了稳定关系,取得金龙鱼调和油、亨氏米粉、多力食品等近 30 大类的无锡地区总经销、总代理和特约经销权。工贸协作,减少了流转环节,降低了采购成本,为公司价格定位,批发向苏、锡、常乃至苏北市场延伸创造了有利条件,还起到了以批促零的作用。厂商联手,为促销方式多样化创造了条件,如“买一送一”,“免费品尝”等等,在市场需求研究,推广新品方面起到了积极效果。

在商品管理方面,一是对商品品种结构进行动态管理,为了使经营的品种结构适应消费需求,确保商品畅销,公司建立了适销商品分析制度。一方面商店对动销、滞销商品进行统计分析;另一方面,公司业务部定期或不定期检查研究,找出进入衰退期的品种和滞销品种。同时,根据对需求的调查结果和产品更新换代情况,将符合经营方针的品种纳入,并形成新一阶段的经营品种结构,从而销售总量稳步上升。96 年来新增商品近千种,撤换调整了 200 种。二是增强商品质量意识,杜绝假冒伪劣商品。在这方面,公司对内加强对干部的商品质量知识培训,提高真假伪劣商品的辨别、鉴别能力。每年连锁门店均对外作出“我们的承诺和誓言”,深入开展“百城万店无假货”活动,确保消费者购买星河商品有较高的放心度。为此,公司还建立了较为完整的客户档案,实行三级审查制度,确保商品质量。

同时,在经营服务多元化方面作进一步拓展,在为民利民上均作努力,各超市均有近百种日用便民小商品供应,安装公用电话。在市财办 1996 年 3 月 8 日图书进商场、进超市会议后,我公司第一家在 3.15 前就将图书与消费者见面。而且,各连锁门店均增设切实可行的便民服务项目。通过便民、利民吸引和抓住了一批消费者。

第三,依靠连锁,集合资本,增大积累,壮大经营规模,体现

规模效益。组建后实施多项统一，“统一核算”增强了资金调配力度，为“改造扩建，滚动开发”发展战略提供了物质保证。94年公司拿出20万元用于食品厂月饼生产线设备更新，“星河月饼”享誉锡城。95年依托集团优势投资200万元把原清副、清扬商场合并加层扩建成星河商场。96年再花60万元将六副改超市，老企业装潢一新，顿时生机盎然。97年筹划七副改建工程……期间，还分步投入相继新开设荣巷、槐古大桥、西郊、叙丰超市……培育了一批新的经济增长点，使公司走上良性循环轨道。95年南长街拆迁，原三副的职工靠着集团统一调配，全部内部消化，还有随着公司的发展，为社会创造了不少就业机会。退休职工的医疗福利等也得到了保证。

第四，经营与管理并重，着力于优质服务。96年起，在强化管理上注意三个转变，即人治意识向法治意识转变；习惯意识向标准意识转变；扯皮意识向责任意识转变，进一步完善各项管理制度。同时，公司坚持两手抓，两个效益一起上，更注重服务质量的提高。

目前，公司管理制度和操作规程，坚持“三S”管理原则，逐步体现简单化、专业化、标准化连锁特性。组建以来，公司借鉴国内外先进的连锁经营管理经验、方法、结合自身实际，着力做好建章立制，定岗定责等方面工作。建立一套横向到边，纵向到底的立体管理网络，提高了运作效率，同时，公司提高财务管理、物流管理、信息管理科技含量，现在公司在批发业务、库存管理、财务核算上已引用电脑管理，而在超市系列管理上已在进行POS系统设计运行试点。

其次，引入CIS管理理论，塑造星河企业形象。为了提高星河商业的整体形象，扩大企业声誉，公司根据商业局统一部署，开展“树良好形象，创一流企业”竞争活动及企业理念用语有奖

征集活动,公司的视觉识别、行为识别和理念识别的鲜明个性日益突出,“星河与您心心相印”广为人知,星河招牌,格调一致,格外醒目,为无形资产滚动有形资产创造了积极的条件。

再次,增强服务意识,规范服务行为。这一方面主要采取对营业员星级考核,对营业员依据其服务质量及业务技术熟练程度进行星级营业员晋升考核。每季进行考评一次,结合员工互评、“神秘顾客”观察意见,公司及门店建立营业员档案情况进行综合考核。目前公司评出一星级营业员173名,二星级营业员7名,增强了员工的荣誉感,提高了服务质量,树立了锡城连锁超市服务规范的典范,营造了良好的企业风气。

此外,开展特色活动,挖掘经营资源。新春之际,公司开展“星河之春”大型系列活动,在家家超市均开展文化搭台,经济唱戏,摄影比赛,大型猜谜活动中,活跃了气氛,增进了销售;为让利于榴,推行双休日特价供应,扩大了销售总量;全员带指标促销,做足做活集团消费生产,并继续做好送货上门这项工作,取得了良好的社会效益。

第五,深化分配制度改革,建立明核、暗查相结合的考核制度。由于连锁体系内组织机构及作业流程的分散性,客观上要求有一套行之有效的检查、稽核、监督手段。公司由运营管理部执行这项职能,以严明的奖惩制度使评比、检查结果落到实处,使星河商业的管理水平不断向商标准推进。

在分配方面,公司将经营目标量化,层层分解,并依据柜销售毛利、利润及资金回笼等诸项指标,分别对各连锁门店、批发业务员、生产工人制订百元销售奖金含量分配方案和激励措施,以充分调动全体员工的积极性,多做、做足生产。

在监督方面:其一、加强社会监督。公司要求门店搞好社会公共关系,组织行风监督会,邀请当地居委会、街坊代表参加,请

他们就星河的服务质量、商品结构、商品价格、购物环境发表意见,填写意见征询表。公司在每家超市开业之际和之后,还组织专人分组上门向周边地区居民搞社会调查,征询意见。这种主动与消费者沟通的方式,不但提高了星河的服务质量和管理水平,更重要的是与消费者建立了一种相互信任、相互信赖的关系。其二、实行“神秘顾客”检查。公司成立起就实行“神秘顾客”检查制度。公司从社会上选聘部分兼职巡视员,经过培训后成为星河的“神秘顾客”,以真实顾客身份定期往返于各连锁店之间检查各分店执行现场管理规范情况,并及时上报公司,使公司更加真实准确地掌握各分店现场管理动态,加大了公司对各连锁店的管理力度。

星河公司已经踏上一条自我积累、滚动发展的良性循环的道路。“九五”期间星河公司将实施三大战略:发展规模经营、实施科技兴商、注重企业形象建设,促使区街商业再创辉煌。

公司总经理高海根同志,在商业战线上工作十多年,一贯保持克勤克俭工作作风,务实进取,既有商业经济头脑,又是勇于探索创新的领头人,运用创新经营管理方法,为南长商业发展做出了贡献。1990—1991年被评为市“双信”优秀工作者,1994年、1995年被区评为建功立业标兵,记三等功。最近,又被评为市1994—1996年的劳动模范。他决心带领“一班人”抓住机遇,励精图治,脚踏实地努力工作,不断提高管理水平,把连锁事业推向新水平。

绿“海”行舟

南长区园林绿化工程管理处

南长区园林绿化工程管理处是我区绿化综合建设、服务，实行企业化机制和差额预算管理的全民事业单位。其职责主要是负责全区道路、新村、社会公共绿地的绿化养护管理、绿政执法、绿化指导和提供社会服务；承接绿化工程、进行规划设计、施工和管理；组织苗木、花卉的生产经营、销售和花卉租赁业务；根据区街建设的需要，成为创建卫生城市、环境综合整治、防汛抗台等工作的骨干部门之一。

南长区园林绿化工程管理处的前身是南长区绿化队，是在原南长苗圃基础上于1963年6月正式成立的，组建时只有固定职工十多人，主要负责区内绿化养护管理和育苗工作。1970年6月，南长区绿化队被撤销，并入无锡市锡惠公园，为绿化直属三排，直到1979年8月恢复重建。为适应社会主义市场经济体制的需要，1991年3月19日经市编委批准更名为无锡市南长区园林绿化工程管理处，1996年10月22日又经市编委批准为相当于正科级单位。

南长绿化队重建初期只有职工12人，工作职能单一，生产办公用房只是借用的简易用房，工作环境十分艰苦。党的十一届三中全会以后，南长区绿化队全体职工在区委、区政府的领导下，逐步扩大工作职能，加大工作力度，转变传统观念，抓住全国开展全民义务植树的机会，重视区政绿化建设。1982年，由区绿化队规划、建设的清扬新村绿化工程，突破了单一插绿的格局，

把景点、游园引进新村,成为居民住宅小区的绿化样板,获国家建设部银质奖。1983年至1985年间,又建成全市第一个区级公园——清扬公园以及梁溪大桥游园、清扬路绿化带等一批开放式高质量的绿化景点、道路。1988年绿化队新的领导集体组成后,努力探索单位管理体制改革,促进经济发展的新路,积极推行事业单位的企业化管理。南长区绿化处先后在1993年和1997年初,成立了无锡市第三园林绿化工程公司和无锡市园林绿化养护公司,1995年又取得园林古建二级施工资质。近年来,南长区绿化处从“园内”走向社会,从本地走向外省市,把握一切有利于发展的机遇,发挥在实践中逐步确立的名优工程优势、资质优势、信誉优势,大力发展园林经济,并取得显著的成绩。到1996年末,全处直接从事管理、施工的职工人数已近200人。30%以上是初中级技术和管理人员,全处拥有花卉苗圃近400亩,单位累计净资产总额536万元,其中固定资产328万元,累计种植和管理区内树木86.4万株,公共绿地35.75万 m^2 ,草坪30.4万 m^2 ,为优化全区投资环境,美化人民生活作出了应有的贡献。

南长区绿化处建处近20年的工作实践,所走的是一条从无到有,从小到大,不断发展的道路。园林绿化是以社会环境效益为主的公益事业。“酷暑顶烈日,寒冬迎北风;春秋汗伴泥,种植又管理;汛期餐风雨,昼夜忙抢险;终年蓝天下,绿树红花间”,工作“脏、苦、累、难、险”,这是对绿化工作的具体写真。总结回顾南长区绿化处艰苦创业的历史,特别是“八五”以来,解放思想,摆脱“等、靠、要”的传统观念,树立敢闯、敢试、敢实践的观念,面向市场参与竞争,增强综合经济实力,创出了一条新路子。

决心下“海”

南长区园林绿化工程管理处是只有百来号基本职工的全民事业单位。事业单位吃惯了“皇粮”，在发展社会主义市场经济的形势下，“我们怎么办？”大家通过学习和思考一致认识到，只有打破“大锅饭”，端掉“铁饭碗”，走向市场才能图发展。

观念一转变，鸡毛蒜皮的磕磕碰碰再无人理会，人家拧成一股绳，联成一条心，倡导“谅解、自信、求实、进取”的企业精神，浩浩荡荡地下了海。

本市自行车厂新大门的绿化工程竞争到手，中日友好园的绿化工程规划设计在竞争中夺标，尤其是优质提前完成中外合资中萃食品公司厂区改造的绿化工程，不仅受到甲方的高度赞扬，而且还得到甲方的奖励，这是“南绿”有史以来的第一次。

借“船”探“海”

“南绿”人在实践中进一步认识到：促进经济快速增长，必须扩大市场覆盖而。“立足无锡，辐射苏沪，以质取胜，以诚取信，扩大市场”的发展思路渐渐形成。

东方明珠大上海，是中国的窗口，也是绿化工程现实的和潜在的大市场。市场大，竞争也激烈。“南绿”人首先以挂钩联营的方式，解决了进沪施工的资质问题。人生地不熟，进入上海竞争能行吗？处长郭子平和专业技术人员叶再青等同志采取“笨鸟生飞”的策略。道路地名不熟，他们买了上海地图，一条街一条巷地走，公交车一路一路地乘。功夫不负有心人，他们以真诚、坚韧的精神，扎实、高效的工作态度，终于叩开了工程项目之门。上海市居住区开发公司第四开发部的第一份工程合同的签订，为进入上海打下了第一根基桩。郭子平和他的战友们，精心设计，认真施工，向甲方交出了满意的答卷。第一个工程就获得上海市年度

评比的优胜奖和施工奖,建设单位的领导专程来到无锡,赠送“新村绿化,成绩卓越”的锦旗。他们相继承接的9个工程项目,其中有5个项目在上海市绿化评比中获奖。

造“船”航“海”

刚刚拉开市场竞争序幕的南绿人,在实践中进一步体会到,竞争要靠实力,只有拥有自己的“航空母舰”,才能力避风险,乘风破浪的前进。

他们改革劳动人事管理和用工制度,实行全员用工合同制。相继出台了《关于划小核算单位,试行集体、个人承包管理经营的实施意见》、《关于职工停薪留职的暂行规定》、《关于辞退职工的暂行规定》等10多个改革措施,打破劳动关系的终身制,使劳动力全部进入市场循环。

市场竞争,既是综合实力的竞争,更是人才的竞争。他们鼓励职工自学成才,拨出经费,选送职工参加高等教育学习。他们主动与园林绿化专业学校联系,双向选择大中专毕业生,并面向社会招聘专业人才。经过几年的努力,具有各类专门职称的人员已占职工总数的30%以上。经过省建设委员会的严格审查,工程处取得了国家二级建筑企业的资质证书,还在上海建立了驻上海办事处。

大市场的拓展,使得完全市场机制的工程队一下子建立了7个,他们北上北京,南下海南,西进湖北、安徽,扎住上海脚跟,又相继开发了溧阳、丹阳等地的市场。

地处312国道的广南立交桥是全省目前最大的立交桥,绿化工程总投资就在一百万元以上。“南绿”人以“跟上第一建第一”的雄心,精心规划,潜心设计,拿出了一份与立交桥相映成辉的环境绿化工程设计图,在公开的招标竞争中,力挫群雄,一举

中标。一块一块地铲平小山似的土堆，一片一片地清理砖头石块等建筑垃圾，一锤一锤地敲碎建桥施工留下的水泥硬块，一沟一沟地回填泥土，在很短的时间内平整了近万平方米的绿化用地。然后马不停蹄，往返苏州和浙江省的苗圃，选择优质花卉苗木，日夜兼程运回，经精心种植，完成了草皮5万平方米、各类乔灌木花卉苗木三万多株的绿化工程。初具规模的绿化氛围，为广南立交桥增添了“第一”的景观。

“南绿”人走出了自己的路，在市场经济的海洋中，不断搏击，在游泳中学会了游泳。“南绿”扬帆远航，更壮大了它的综合经济实力：1996年的经济总量是1991年的5.4倍，其中来自市场的收入增长6.3倍；固定资产比1991年增长368.46%；职工平均收入比1991年增长342.16%。“九五”第一年，实现开门红，1996年的市场收入比1995年又增长22个百分点。

经济的高增长来自工程的高质量。先后完成的两个住宅小区——沁园新村小区和锡惠里小区的居住区环境绿化，分别获得了全国评比的第二名和铜牌奖。

两棵树龄在四百年以上的古银杏树移植成活，首创全国第一例。古银杏树移植成活的科研成果，获得了无锡市科技进步四等奖。在第四届全国菊展的评比中，共获得全国评比和无锡市评比的13枚奖牌，获奖总数列全市同行之首。

绿化工程处先后获得南长区建功立业先进单位、无锡市文明单位、无锡市创最佳企业精神先进单位、无锡市先进职工之家、无锡市“双信”单位等10多项荣誉称号。处长郭子平同志今年又被评为无锡市劳动模范，是南长园林绿化处的骄傲。

南长园林绿化处的发展历程，充分证明了一个道理：单位要发展，职工要致富，走向市场是出路。市场有风险，闯过难关，曙光就在前头。

（华伟忠执笔）

房产开发结硕果

凌国伟 王迪军

南长区城市建设综合开发公司，成立于1984年12月。12年来，经过全体职工和几任领导班子的共同努力，他们合着时代的节拍，踏着改革的鼓点，从加大旧城改造力度、增大小区开发规模入手，顺应房地产行业变化的需要，奋力开拓，踩出了一条坚实的改革成功之路。十余年艰苦创业；十余年风风雨雨，使这家区级开发公司发展成为拥有注册资金2300万元，具有国家建设部一级房地产开发资质、江苏省特(AAA)级资信等级，3年中分别被评为江苏省房地产行业综合经济实力50强、30强，现已成为无锡地区具有较大影响，较高信誉的房地产综合开发企业。

——旧城改造，成果斐然。针对南长区低洼地区多、简易房多、危房多的特点，该公司自成立之日起，始终把改善人民群众的居住条件、美化城市容貌作为首要任务。先后对照春街、扬名新村、木栖厅、建筑新村、小木桥、南长街等12个旧城区的危房进行了改造，排除危房达20万平方米，安置居民4500户，使广大动迁户告别了世代居住的设施简陋、阴暗潮湿、夏淹冬漏的危房，住进了设施齐全、布局合理、宽敞明亮的新型住宅，在一定程度上缓解了居民住房紧张的矛盾。拓宽南长街、打通南大门是市委、市政府1995年度目标管理项目，区委、区政府把沿河拆迁建设任务交给了该公司，从明确任务之日起，他们就立即抽调精兵强将组成强有力的动迁班子进驻南长街，全体动迁人员不辞辛

劳、不畏艰难,放弃了元旦、春节等全部节假日,日夜奋战在动迁点上,克服了种种困难和矛盾,仅用了100天的时间,就完成了拆迁任务,为顺利打通南大门赢得了宝贵的时间。动迁工作结束后,该公司又立即承担了建设具有明清民居风格的商业用房建设任务,面对建设仿古建筑的第一次挑战,公司上下齐心协力,迎难而上,自1995年8月破土动工后,克服了地基地质条件复杂、施工场地窄小、车辆进出困难等不利因素,严格按照规划设计要求、建筑操作规程组织施工。通过全体建设者的辛勤劳动,5座条式的明清仿古建筑枕河相依,贴河耸起,整个工程做到基础扎实、结构牢固、墙体密实、屋面流畅,受到市、区各级领导的一致好评。

——小区建设,勇夺奖牌。通过几年的旧城改造,使赤手空拳的开发公司向更高的起点迈进。他们遵循“城市建设必须同经济建设、环境建设同步发展”的原则,先后开发建设了曹张、风雷、芦庄、叙丰、小木桥、锡惠里等8个小区,累计开发面积达85万平方米。特别是锡惠里小区的开发建设,被国家建设部定为全国第二批城市住宅试点小区,建设这一起点高、规模大的小区由一家区属开发公司独家承担开发建设任务,这在全国也是绝无仅有的。他们本着“小公司也能挑大梁”的勇气,在规划设计上坚持“因地制宜、新老结合、灵活组合、美化环境”的指导思想,充分利用朝向好、通风畅的布局优点,加以平面错位、点式配置、集中绿地,形成多层次的室外空间和活泼健康的居住环境。在建设上,做到“四定”:即定工期、定质量、定配套、定责任人,完善了三级质量管理体系,确保了工程质量,整个小区5.4万平方米多层住宅和金惠大厦“梦之岛”17层大楼、华宫大酒店22层大楼如期开张。在服务上,不仅重视售前服务,更注重售后的物业管理,实行建、管、修一条龙服务,做到“小修不过夜”。锡惠里小区被国