

集团党支部赴盐城新四军纪念馆参观学习

7月28日，集团党支部组织党员、入党积极分子共15人，在副书记芮敬栋的带领下，前往盐城新四军纪念馆参观学习，并以“不忘初心、砥砺前行”为主题，在盐城召开了支部大会，教育引导全体党员不忘初心、牢记使命。



在盐城新四军纪念馆，党员和入党积极分子在史料面前驻足观看，通过讲解员的讲解，详细了解了老一辈无产阶级革命家叶挺、项英、陈毅、刘少奇等新四军军部领导人在历史的紧要关头，运筹帷幄、决胜千里的英雄风貌。当看到陈列的当年新四军穿过的破军衣、草鞋以及木头做的土炮时，党员们深受感动和教育，为新四军在极其艰苦的条件下，不怕流血牺牲，英勇抗战，赤胆忠心的大无畏精神而感染。



参观后，党支部于江苏九信公司会议室召开了支部大会，传达学习上级党委有关文件精神。首先由葛靖同志与大家共同学习了上级党组织印发的《在全区基层党组织和广大党员中开展“美漂先锋”行动的实施意见》、《关于推进机关党员进社区、道德行为作示范“党徽闪耀”工程的实施方案》等文件，使支部党员了解上级党组织的工作要求。

会上，芮敬栋副书记传达了区域建局党工委印发的《关于表扬二〇一七至二〇一八年度先进党支部和优秀共产党员的决定》及《关于组织全区党员干部积极参加习近平新时代中国特色社会主义思想网上学习答题的通知》。集团党支部尹健、葛靖同志被区域建局党工委评选为优秀共产党员。他希望受到表彰的同志，珍惜荣誉，再接再厉，再创佳绩，同时要求支部党员要积极参加区委组织的知识竞赛网上学习答题活动。

支部大会上，与会党员对此次参观盐城新四军纪念馆发表了观后感，大家认为要发扬老一辈党员精神，严格按照党员标准做一名合格党员，在生活中、工作中，踏实做事，要起到先锋模范作用，要珍惜现在所拥有的，并且要牢记历史，不忘初心。

最后芮敬栋作了会议小结。他说，今天我们回顾过去，缅怀先烈，是为了更好的把握现在，从而开拓崭新的未来。我们在工作应承担自己应有的责任，不畏艰难、勇于奉献，与时俱进，

要以一名合格党员的标准来规范自己的一言一行，在集团的发展进程中发挥出先锋模范作用。（葛靖）

加强项目组织管理 全面完成目标任务

很荣幸能作为优秀指挥长代表进行交流发言，不到之处，请大家予以指正。

我是2015年初应聘到集团公司工程部工作的，出任怡景佳园拆迁安置房一期工程指挥部指挥长一职，主要工作职责是代表项目部驻现场履行代建公司所需完成的工作内容，并对两个项目进行进度、质量、安全管理。

怡景佳园一期拆迁安置房工程，总建筑面积185000平方米，合同造价5.9亿元，单体建筑15幢，地下一层，地上十八层，不含桩基础，于2015年6月开工建设，2018年1月24日进行了初验，将于2018年4月底竣工交付使用。

在怡景佳园一期指挥部工作期间本人主要做了以下几个方面的工作：一、担负代建公司所需完成的各项工作任务。

以最快速度完成了前期的质监、安监、消防、人防等一系列的前期施工手续及备案工作，及时地与经济技术开发区、南京润科置业开发公司、设计院以及各相关单位的沟通联系，办理房地产开发施工中所需办理的各項手续。办理甲方需另外专业分包的工程的招标工作。二、做好两个项目部之间及与专业分包单位之间的组织协调工作。实时了解施工现场的各分包方的施工情况，督促施工现场的质量、安全与进度管理，监督分包单位的施工质量与工程进度，协调解决好两个项目部之间及专业分包单位之间的各种工作关系及矛盾的处理，组织好现场的工程例会、各项专题会议及质量安全检查，积极做好主管部门各项检查的迎查工作。三、严格做好原材料进场质量把关，杜绝各种偷工减料行为，协助公司物资部对施工现场的材料进行监管，发现不合格的材料进场，一律要求退场，并按合同进行处罚。

四、为了完成公司制定的项目管理目标计划，对工程编制切实可行的进度计划，并围绕该计划，开展各项管理工作，对施工现场的质量、安全、进度进行监督和管控，参与现场安全和资料的管理，熟悉规范并对施工现场出现的安全隐患进行分析管理，将事故隐患扼杀在萌芽状态。五、将成本预算管理工作作为一项主要工作来抓，注重结算资料的收集整理。在整个项目的实施过程中，首先考虑项目、公司的效益，对项目的投标预算与现场实际进行核算与分析，对招标清单中漏算、少算、错算的工程量及时地向甲方提出并进行调整，对图纸中出现的问题及时地与设计院进行沟通，并做好设计变更。督促项目部及时准确完成工程量的签证及核价等工作。六、协助公司财务部门核算和催要工程进度款项，及时回拢资金，协助项目部和公司财务做好年终分配工作。密切关注并跟踪各分包班组的人工工资发放情况，避免出现拖欠人工工资现象的发生。七、积极配合公司及项目部开展内部招标工作。在公司对怡景一期的各项专业分包和材料的招标工作中，积极配合公司做好各项专业分包及材料的招标工作，充分了解材料的市场行情，为公司提供信誉较好、有实力的材料商信息，在材料招标工作中做到了公司利益最大化，并参与公司对各个分包商的代表工程的考评，以及对材料投标单位的生产厂家的实地考察。力争将口碑好、讲诚信、有实力、报价合理的合作单位引进来。八、对照公司物资管理规定，监管好施工现场的周转材料及废旧材料的出场情况。对项目部的周转材料及废旧材料出场出售配合物资部进行清点登记归档。九、质量安全创优目标按既定方向推进。在抓好工程进度正常推进的同时，协助好项目部和公司进行省市文明工地、优质结构的申报创建。经过各方的努力，怡景佳园一期拆迁安置房项目终于取得了可喜的成绩，安全文明施工取得省优质工程，有10幢单体的主体结构获得南京市市级文明工地，下一步将向“金陵杯”奖项进军。

新征程，新起航，让我们振奋精神，坚定信心，以奋发有为的良好精神状态和扎扎实实的工作作风，正视、克服、解决项目所面临的诸多困难和问题，理清工作思路，再接再厉，努力推进项目建设，为全面完成2018年既定的工作目标，做到任劳任怨，用心主动地完成各项具体任务，做好本职工作之余继续学习钻研，虚心请教，努力提高自己的业务水平，在业务上立足本职工作，爱岗敬业、恪尽职守，不断提高自己的业务素质和水平，不辜负公司领导对我的期望。（2017优秀指挥长代表张远福在总结表彰大会的发言；略有编辑；另注：年会上优秀代表发言至此刊发完毕）



要以感恩的心回报单位

——郝继明教授讲座第一部分内容

开场白：职业道德首先体现在如何认识和看待你的工作单位？你不种地，但你有吃有喝；你不织布，但你衣着华丽；你不造车，但你以车代步；你不盖楼，但你家居安泰；你不是神仙，但许多人尊重你；你没有才华，但你仍然能够参与社会；你相貌平平，但你的爱人喜欢你；你能力一般，但你的儿女崇拜你。这是为什么呢？你是依靠什么去和他们进行交换？你是依靠什么获得你需要的生活物品？你是依靠什么赢得社会的尊重？答案就是单位。

（一）单位是什么？单位是你和社会及与他人之间，进行交换的桥梁。单位是你显示自己存在的舞台。单位是你家庭的后台。单位是你的竞技场、练兵站、美容室、大学校！单位是你提升身价的增值器，单位是你安身立命的客栈，单位是你和别人的另一半对峙的有力武器，单位是你在家庭和社会上的发言权。（二）在单位要学会珍惜：一是珍惜工作。工作就是职责，职责就是担当，担当就是价值。感谢那些让你担当一面的人，感谢那些给你压力的人，感谢给你平台的人。因为那是机会，是信任，是平台，是发言权。二是珍惜关系。单位的各种关系一定要珍惜，宁可自己受委屈也尽量不爭高低。一个人只有能够处理好和自己有工作关系的关系才叫能力。没有工作关系的自己，只是吃吃喝喝、玩玩耍耍，那不属于单位关系。三是珍惜已有的。在单位你已经拥有的，一定要珍惜。也许时间久了，你会感到厌烦。

要学会及时调整自己，使自己已在枯燥无味的工作面前，有一种常新的感觉。你已经拥有的，往往失去了，才会感受到价值；而一旦失去，就不会回来，往往让人抱憾终生。（三）在单位最忌讳三点：一是把工作推给别人。工作是你的职责，是你立足单位的基础。把属于自己的工作推给别人，不是聪明，而是愚蠢，除非是你不能胜任它。让工作是一种逃避，是不负责任，更是无能，这会让你从内心深处瞧不起自己。二是愚弄他人。愚弄别人是一种真正的愚蠢，是对自己的不负责任。尤其是对那些信任你的人，万万不可耍小聪明。长期在一起共事，让人感动的是诚恳，让人厌恶的是愚弄和虚伪。三是沉不下心来。沉不下心来是在单位工作的大忌。单位不是走马观花，而很有可能是一生的根据地，是一个人一辈子存在的证明。要沉下心来慢慢干。有机会了也不要得意忘形。没有机会或者错过了一个机会也不要患得患失。最后的赢家往往是那些慢慢走过来的人。（四）你回报单位，你才会得到更大回报（福特公司的故事，略）（五）抱怨是一种毒药！人们往往都抱怨自己的工资低，可是工资高的条件你到底满足几个呢？抱怨是一种毒药：它摧毁你的意志，削减你的热情。抱怨命运不如改变命运，牢牢把握销售工作的原则，毕竟抱怨≠解决。凡事多找方法，少找借口，强者不是没有眼泪，而是含着眼泪在奔跑！

提升执行力——从我做起

8月18日，我们有幸聆听了安徽工程大学赵国庆教授的《提升员工执行力》的精彩讲座，让我对执行力有了新的认识，一个个生动的案例让我深深的体会到执行力对于一个企业是多么的重要，强有力的执行力能使一个濒临破产的企业起死回生，而真正要想提升员工的个人执行力，则是一个系统工程，是受各种因素制约的。

“执行力”是指有效利用资源、保质保量达成目标的能力，指的是贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力。简单来说就是行动力。大致来说执行力可以分为以下三大类：1、个人执行力，是指每一个的人把上级的命令和想法变成行动，把行动变成结果，从而保质保量完成任务的能力。2、团队执行力，团队执行力是指一个团队把战略决策持续转化成结果的满意度、精确度、速度。它是一项系统工程，表现出来的就是整个团队的战斗力、竞争力和凝聚力。3、能动执行力，是指主动积极、想方设法地实现组织目标的能力。

从执行力的分类不难看出个人执行力是基础，是保障，也是一个团队中最活跃的因素。个人执行力好，则这个团队的办事效率就高，反之，则出现人浮于事、推诿、拖沓等现象，久而久之，则这个团队就会变得腐朽、没落，甚至走向灭亡；而对个人来说，则会养成懒散的工作作风，长期以来，变得不求上进、得过且过，工作能力不但得不到提升，反而会不断下降。这对个人职业发展是极其有害的，导致个人自我价值的无法实现。

“今日事今日毕，今天的事今天完成，再晚，也是今天完成；到了明天，再早，也是明天了”。赵教授的语深深印在了我的心里。好的执行力必定是要有积极的思想、迅速的行动、精益求精的精神。

仔细分析一下，个人执行力受到以下因素的影响：1、意愿：如果不想做，肯定做不好。执行的意愿来自目标、利益、危机。有目标才有意愿，有利益才有动力，有危机才有压力。2、环境：企业文化环境影响行动，要行动就要给自己行动的环境。3、能力：想做还要会做，提升方法、技能、知识。

综上，我们的企业要想有好的团队执行力，则必须要有一个个人执行力来支撑，通过员工的个人执行力来将企业的发展战略实现。这就要求企业促成个人有良好的执行力的充分意愿，创造良好的制度环境。员工要想有一个好的执行力，则要有与执行力相匹配的职业技能，这就要求员工能不断与时俱进、挑战自我，学习新知识、新方法、新技术。

“三流的点子加一流的执行力，永远比一流的点子加三流的执行力更好。”提升执行力，从我做起，从今天做起，不要为自己找理由，大家准备好了吗，让我们出发！（高明亮）

热烈祝贺南京八建今年上半年信用分获满分（被执行案件数为零）！



南京八建集团有限公司
主（赠阅资料）办
第 2 0 期

加强职业道德建设 提升执行力 感恩回报企业的发展

——集团组织全员培训邀请俩教授举办讲座

本期聚焦 8月18日，集团利用一个工作日，邀请二位教授在集团总部五楼大会议厅先后举办了《提升员工执行力》和《加强职业道德建设以感恩的心回报企业发展》两场专题讲座。集团全体高管、本部员工、所有项目经理和指挥长、合营项目部会计、天益和久恒全体人员及部分项目部工作人员共120多人参加。培训活动由芮敬栋副总经理主持。他要求各项目部培训后要结合实际进行讨论并形成心得体会。

上午赵国庆教授以《提升员工执行力》为题举办了一场讲座。赵国庆是东南大学继续教育学院客座教授、安徽工程大学教授、硕导。他的讲座分两个部分，第一部分是员工执行力提升的基础理论，第二部分是员工执行力提升系统工程。在第一部分他首先阐述了什么是“执行力”，他说包括基本执行力、个人执行力和组织执行力；执行力由10项构成要素，即优秀的领导者、可执行的战略、预设的目标及其愿景、有效的实施方案、科学的工作计划系统、一流的业务流程与合理的组织结构、有效的控制系统与反馈系统、全体员工的有效沟通、内部资源的协调、优秀人力资源系统、全体员工的责任及其行动力、独特的组织文化；有4个重要体系（管理组织体系、管理制度体系、领导权威体系、文化理念体系）；有5个显著特征即是员工合力的综合体现、是领导力的重要体现、是员工素质的根本体现、是管理水平的客观体现、是组织文化的核心体现。在这一部分他还列举了十种“执行不力”的问题和表现。他分析了影响执行力的主要因素主要有以下四类：认识误区、能力柔弱、队伍平庸、制度残缺。在第二部分他着重讲了对于执行力认识的重要意义（是桥梁、是落实，是组织成功的必要条件，体现组织核心竞争力，是长远发展的必要条件）；要端正执行态度；要重视科学管理（重点是重塑管理制度，确立制度和规则制胜、强化检查控制、提高执行效率）；要优化企业文化组织（包括建设企业文化、创建优秀团队、创新员工素质等。

下午举办的是南京市委党校教授郝继明以《加强职业道德建设以感恩的心回报企业发展》为题的专题讲座。郝继明是江苏省对口支援西藏、新疆、内蒙等省区党建领域专家、兼任中国行政管理体制改革研究会、江苏省政治学会、江苏省领导学会研究员，连续多年担任南京市政府部门“向人民汇报”多媒体直播的现场点评专家。他讲了八个方面的内容：一、要以感恩的心回报单位；单位是什么，在单位要学会珍惜工作、关系和已有的；在单位最忌讳把工作推给别人、愚弄他人、沉不下心来；你回报单位，你才会得到更大回报（列举了福特公司的实例）。二、单位最喜欢忠诚、敬业、积极、负责、讲效率、重结果、善沟通、团队意识强、奋发进取、做事低调、讲究成本、懂得感恩的员工。三、若想单位对你好，得先有感恩心（讲实例）。四、人最大的不幸就是不知道自己是幸福的。五、幸福就是感恩所拥有的感恩的心。六、企业最不喜欢乱嚼舌根、公私不分、夸夸其谈、一心二用、三心二意、爱找借口、爱挑事端、心胸狭隘、不懂感恩、心存抱怨这十种类型的员工。七、经常问问自己几个问题：一是你的薪水从哪里来？老板为什么付给你薪水？二是没有功劳，苦劳就是“白劳”；三是白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫；四是没有业绩就是割削企业；五是如何用一流的业绩套牢老板的心。八、学会奉献、同舟共济。也就是说，每一个人都应该把自己服务的公司看成是一艘船，一艘自己的船，这样你才会竭尽全力贡献自己的力量，主动、高效、热情地完成工作，用心去打造属于自己的“船”。郝教授用以下这段话作讲座的结语：企业就是一条船。当你加盟了这家企业，你就成为这条船上的一名船员。这条船是满载而归还是触礁搁浅，取决于你是否有一颗感恩的心，能与船上的所有船员一起同舟共济；取决于你能否和其他船员一起齐心协力、无私奉献、同舟共济，去克服一个又一个困难，去迎接一轮又一轮光明。（注：郝教授迎接的有关内容将根据他的课件和记录整理陆续在四版刊发）



图为培训现场

今年八建上半年信用分获满分（被执行案件数为零）

突出营销促招商 注重质量抢进度 天益汽贸园各项工作按序时进度推进

今年上半年，天益项目组在集团的领导下，围绕“突出营销促招商、注重质量抢进度”的工作思路，强化对营销、招商工作的督促和引导，注重规范工程施工现场管理，不断增强工作执行力和对项目的策划组织能力，确保了项目招商、招商及工程建设按序时进度稳步推进。

多措并举促销售，销售任务完成过半。针对区内多个楼盘陆续开盘销售，楼市销售竞争激烈，加上信贷收紧，房产市场低迷的实际，为克服市场各种不利因素，项目组围绕销售目标抓督查、抓跟进，始终要求销售工作要找准问题、拿办法，做到日有任务、周有指标、月有考核，形成畅通的压力传导机制。一是适时召开销售专题会，找准存在的问题，拿出有针对性的解决办法；二是督促营销团队采取有效措施，充分发挥促销渠道的作用；三是加大广告宣传力度和针对性，突出宣传项目的唯一性，增强消费者置业信心；四是举办各类促销活动，利用节日、重大活动等相继举办了“棕情天益，端午钜惠”、“购天益、游巴厘岛”、“天益国际汽车城与你畅享世界杯”等多场促销活动，五是坚持以合同为基础，牢牢把握销售工作的原则和方向。由于项目组在销售工作中督促到位，举措有力，上半年的销售业绩取得了预期效果，并好于同期销售的其他楼盘。认购面积17000㎡左右，占已领销许面积的57%

左右；签约面积14000平方米左右，占已领销许面积的46%左右；回笼资金2.4亿左右。

科学定位抓招商，招商工作稳步开展。招商工作是天益项目重点工作之一，是天益汽贸园发展繁荣的基础。为此，项目组领导对招商工作十分重视，投入了大量的时间和精力。首先是开展了广泛的市场调研，3月15日至28日，天益项目组先后赴马鞍山汽车城、南京天诚、大公报二手车市场、常州国际商贸城、安徽天长市汽车城进行市场调研，期间还走访了我区15家相关企业、门店，了解这些市场的业态布局 and 经营场地租金状况。通过调研为天益汽贸园项目业态布局，招商政策的拟定提供了一定的参考依据；其次是根据外地经验，结合本地实际，制定了本市场在招商工作中必须坚持“主题突出、品牌引领、业态集聚、繁荣持久、租期相对统一”五项原则，用于指导招商工作的开展，第三是调整了部分业态布局，扩大了二手车经营面积，使市场主题更加突出；第四是坚持做到多方利益兼顾，吸引其他市场招商工作中的教训，所售商业用房长期严守在返租合约期限之内，防止后续矛盾的发生。针对6月初启动的招商工作以来的实际，项目组召开专题会，督导招商部门8月份打开局面，完成招商面积的30%。严格管理抓基建，工程质量提高有序推进。在工程建



农历戊戌年八月廿一日
2018年9月30日
星期日



今年7月17日，国家住建部公布了2018年核准的房地产开发资质企业名单，南京天利置业有限公司名列之中。至此，天利置业公司历时一年多的资质升级工作圆满完成。

南京天利置业有限公司是南京八建集团的全资子公司，成立于2011年4月，注册资本5070万元，法定代表人徐明香。2011年6月，该公司申报房地产开发暂定叁级资质；2014年12月，申报房地产开发暂定贰级资质；2016年5月20日，经江苏省住房和城乡建设厅核准，取得房地产开发贰级资质。从2017年6月初开始，集团公司领导就把天利资质由贰级升级到壹级列为集团“十三五”规划的发展目标之一，并列为2018年的重点工作。为了有效地开展资质升级工作，由董事长亲自主持，明确余莉主任具体负责，财务部、办公室、工程部、经营科和项目部等部门密切配合。此项工作启动后为了吃透资质标准，相关人员紧紧围绕房地产开发壹级资质的标准要求字斟句酌，余主任带领同事翻阅资料，咨询专家，关键时刻制定目标节点，并不时地向集团领导汇报工作内容，始终做到心中有目标，肩上有担当。在领导的重视和支持下，迎着困难，明确了三步走资质申报的工作思路。一是针对标准中提出的人员要求，严格人员筛选，在臧总、财务部、办公室、项目部的大力支持，对每位人员的所有证书分门别类施行精细化管理，每人建档，包括身份证、毕业证、职称证、参保证明、劳动合同、岗位证书等。二是根据资质升级标准业绩要求，联系项目部收集材料：立项批文、土地证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、预售许可证、建设工程竣工验收备案文件、住宅质量保证书、住宅使用说明书等。将所有的材料扫描存档，并及时将原件交至项目部。三是根据区、市、省等各级主管部门的要求，网上填报《南京市房地产开发管理系统》和《江苏省房地产行政许可综合服务系统》开发企业的相关资料。由于现在的资质升级工作必须在网上申报，提交各种材料的电子文档，资质申报小组成员首肯，2017年7月进公司从零开始，认真学习网络申报平台的内容。这部分的工作既繁琐又复杂，平台对人员证书扫描件有格式和大小的要求，这就需要将所有扫描件编辑到规定的标准，按照指定的顺序进行上传。

初次申报时间紧、任务重，资料做出来如果不够严谨，就要推翻现有的资料重新开始整理，为此多少个日夜，资质小组成员殚精竭虑，夜不能寐。2018年3月申报到区域建局、市城乡建设委员会、省住房和城乡建设厅，直到26日报住房和城乡建设部，2018年5月24日，住房和城乡建设部网上公示合格，7月11日，国家住房和城乡建设部核准房地产开发壹级资质企业网上公告；天利置业有限公司名列房地产开发资质壹级企业行列。（石首镇）

设计上，项目组始终将“保质量、保安全、保工期”放在项目建设的首位，以创建省级文明工地为抓手，以创建金陵杯、扬子杯为目标，项目组工程部的全体人员，抱着对工程负责、对企业负责的态度，不论是严寒还是酷暑，不论是白天还是夜晚，只要工程需要，都始终坚守在工地抓管理，抓质量，抓协调，保障工程有序施工。为将各项工作落到实处，项目组建立了工程专题会商制度，定期召开项目工程专题会，按照时间节点要求严格对照，找问题、找差距，有针对性地制定整改措施。专题会议还将阶段工作细化分解，责任到人，明确完成时限，并将完成落实情况（下转第三版）

天利置业晋升为房地产开发壹级



天益汽贸

创新举措 夜宴酬宾 相聚天利



图为活动现场的一个镜头

8月4日晚,天利广场创新举措,举办了精心筹备的“夜宴酬宾,相聚天利”活动,400多位客户应邀到场并与商户洽谈交流,有的当场签约下订单。

针对每年七八月份是建材家装销售的淡季的实际,为帮助进驻商户促销,广场商管积极创新举措,抓住怡景家园8月1日房屋交付和秦淮五期即将交付这一契机,通过各种努力,将这些需要装修的小区业主邀请到了天利广场,让他们对天利广场的家居建材有一个全方位的具体了解,从而为后期“买建材,到天利”创造商机,并及时举办了此次活动。

为了办好这场以客户即准客户为主体的“夜宴”活动,天利广场商管从三方面入手:一是领导出面,通过各种渠道,联系刚拿房和将要拿房的业主代表,多次会面,多轮洽谈,让他们确信这场活动能达到共赢的局面,能保证双方的利益。二是在场景氛围交付前,商管就在小区内醒目的位置拉起了一块涵盖广场所有商户品牌的广告宣传布,成为天利面向小区业主的明信片 and 邀请函。在小区交付当日,又组织了商管人员冒三伏酷暑,一大早就赶赴了交付现场,对小区业主发放夜宴活动的宣传资和活动现场券,认真讲解活动的内容与目的,真挚的邀请他们能够在当晚来到现场。三是制定了一系列的优惠方案,凡当晚到场的可凭入场券免费领取价值1000元的建材购物抵用券,还可以领取免费礼品一份和免费抽奖。

活动当晚,商管员工早早在活动现场的中庭增设了照明设施、座椅和音响,将礼品运送到中庭礼品区。当夜慢慢降临之际,客户络绎不绝地从一号楼的东大门来到了广场,以致商管人员应接不暇,一时无法带领他们看遍所有商铺,只能和他们讲解一号楼的商户品牌,部分商户耐不住性子,索性拿出了自家店里的宣传单页和礼品来到一楼大厅,一时间大厅内水泄不通,客户更是热情如火。商户与客户间互相交谈,互加微信,互留名片号码。商管、商户和客户热情如火如荼,热闹非凡。

当晚活动的主场即天利广场的中庭的客户是人山人海。还有些商户拿出了店里的样品,放在现场展览,供客户试用。在礼品区,客户排起了长长的队伍,人头攒动。在抽奖会场,商管领导简单致词,欢迎了来到夜宴的客户,诠释了天利的赤诚之心,传达了“买建材,到天利”的意愿。随后主持抽奖,现场的气氛达到了高潮,每一次中奖号码公布,欢呼声此起彼伏。有一位中了一等奖的客户激动的说:“感谢天利!以后买建材就来天利广场,天利的建材品类齐全品质好,服务到位,不但自己来,还要把需要装修的亲朋友一起带过来。”据后期统计,当晚天利接待了400多位客户,第二天,有些商户反映当晚签了好几单。(天利广场 尹广俊)



天利广场冠名协办 2018 掇王争霸赛

7月22日下午,历时一天半、累计14个小时,共经过11轮比赛的激烈角逐,由天利广场冠名并协办的2018“天利广场杯”掇王争霸赛落下帷幕!

为了丰富人们的业余文化生活,聚集广场人气,不断提升“买建材到天利”的消费口碑,天利广场冠名并协办了此次由溧水114网主办的2018“天利广场”杯掇王争霸赛。7月20日久恒商管公司员工在商管领导的带领下,将供比赛用的桌椅摆放在四幢楼栋的中庭,将场地及桌椅清理干净。7月21日下午是预赛,将近500名各界人士齐聚天利广场,俩人一组、两组一桌,开始了激烈的比拼。当天预赛经过四轮“厮杀”,80名(40组)参赛选手进入决赛!预赛结束后,每位参赛选手都领到了由天利广场提供的毛巾等礼品一份,各位掇友都满意而归。次日上午九点半决赛开始,掇王高手们“厮杀”至下午五点半,共7轮激烈的角逐,分出了高下。所有参赛的都有丰富多彩奖品,有现金、家用电器、生活用品等。当然是排名越靠前,礼品自然也越丰厚!

有些参赛者还是第一次到天利广场现场,有位参赛选手说“没想到我们溧水还有如此高档的建材市场,每栋楼都有中央空调,以前我们买装修材料还要东奔西跑,跑好几家,大夏天就是怕出门,现在有了“天利广场”这一站式建材市场,实在是太棒了,真的是“买建材,到天利”。本次掇王争霸赛也得到了广场商户的大力支持,有的商户免费赠送参赛选手们礼品和免费提供茶水,真正的诠释了“天利一家亲”的良好氛围,他们觉得这种宣传造势活动今后还是要继续开展,即进一步扩大市场的知名度,也展示天利广场的风采!(天得广场 方凯)



图为比赛现场一角

天利广场开展第三届微笑服务月活动

在连续成功开展两届“微笑服务月”活动的基础上,今年7月天利广场以“用我们的微笑,换取你的满意”为实践主题如期开展了第三届“微笑服务月”活动,促进了商户与客户关系、商管与商户关系的改善,得到了社会的广泛认可。此项活动已成为该广场的品牌活动和企业文化的一部分。

为了这次活动能顺利举行,广场商管采取了一系列举措。一是明确指导思想,加强组织管理。针对天利广场加强服务意识、提升服务理念尤为重要的实际,强化微笑在脸上,服务在心中必备素质的提升,广场商管要求所有商管工作人员和商户要做到微笑服务,文明用语,礼貌热情,把微笑服务渗透到工作和服务的每个环节,并制订了详细的活动细则和要求,包括:活动领导小组的成立,微笑服务明星的评选,评选条件及标准,评选方法和步骤,总结表彰等。同时分解工作任务,使每一块工作都有人负责,有人跟进,目标明确,任务到位。二是加强宣传,全员参与。活动中商管公司领导协同各部门负责人积极配合“微笑服务月”主题活动,灵活运用所辖宣传工具:广播、报纸、微信、横幅等形式在市场内广泛开展宣传,大力营造浓厚的活动氛围,引导市场老板、员工全员参与,树立微笑服务形象,努力让微笑伴随客户左右,让微笑点亮天利广场的每个角落。为此制作了大量横幅悬挂于市场各显眼位置,将“今天你微笑了吗”一文录成语音每天在广播里播放,不断提醒大家,身体力行,每天微笑,形成一个“人人讲文明,处处是微笑”的浓厚的微笑服务氛围。三是多措并举,整合资源,推进活动深入开展。商管公司制订了站岗制度,每天清晨,天利广场所有工作人员佩戴“微笑服务月”绶带,在东大门两侧分两排站立,面带微笑,对进门的客户、商户等所有人道一声“你好”、“你早”,以实际行动带动所有商户、店员积极参与到活动中来。楼层管理人员每天都会将一些微笑服务表现突出的老板、员工记录在案,为评选“微笑服务明星”收集一手资料,激发商户自觉参与“微笑服务月”的活动,把微笑服务作为培养自身职业素养的方式,自觉以微笑待人待己。

活动历时一月,根据活动当月的记录,结合平时的表现,通过综合评价,评选出24位“微笑服务”明星进行表彰。同时明确以后的每年7月份,都将开展“微笑服务”活动,让微笑服务成为天利人的一种习惯,打造天利广场微笑服务企业形象和高端服务品牌。(天利广场 徐莹)



图为微笑服务月活动中的一个镜头

天利广场向环卫工人致敬送清凉

8月7日,天利广场商管公司领导带领商管员工和商户代表将价值1.6万元矿泉水、方便面、冰红茶、毛巾、微波炉碗、八宝粥等防暑降温清凉物品送到区环卫所一线环卫工人手中。这是天利广场商管和商户第三年盛夏酷暑开展的“向环卫工人献爱心”送清凉活动。

每年盛夏酷暑环卫工人顶着烈日,在最脏、最苦的岗位上挥汗如雨,不辞辛劳地打扫着大街小巷,用他们辛勤的汗水美化着我们的生活环境。为了表达对环卫工人的敬意和关爱,自2016年以来每年盛夏久恒商管都向天利广场各位商户老总及商管员工发出倡议:献出一份爱心,购置一些防暑降温的生活物资和用品,共同开展向环卫工人献爱心活动。

今年是此项活动开展第三个年头。倡议一经发出得到商户和商管员工的响应,短短2天,就筹集爱心1.6万多元。及时购置毛巾150条,微波炉碗200套,冰红茶30箱,康师傅方便面50箱,银鹭八宝粥60箱,矿泉水70箱。天利广场商管公司总经理陈长松、副总经理尹健带领商户和商管员工代表把这批清凉生活用品送到了一线环卫工人手上。天利广场德意丽博老板谢飞说:“环卫工人是城市的“美容师”,我们天利广场的商户是人民家庭的“美容师”,分工不同,目标一致,是一家人。”真挚的语言打动在场环卫工人,环卫工人代表连声感谢天利广场所有员工的拳拳爱心,更感谢人们对环卫工人的尊重。

区慈善总会获悉天利广场这一善举,特地给天利广场赠送证书,以示嘉奖;区文明办表示要将天利广场这一事迹汇编成文报送省市文明办。(久恒商管 徐莹)



图为送清凉活动的剪影

没有西瓜的夏天是不完美的夏天。炎炎三伏难觅清凉,除了空调+电扇+电风扇,还有就是吃两口西瓜!为了感恩回馈广大客户对天益国际汽车城项目的关注与支持,天益项目组特推出夏日“缤纷水果节”万斤西瓜全城免费送,以配合7月年中抢房节的全城回馈活动,同时现场还设置了购房砸金蛋送家电等多重好礼活动。

活动现场,氛围热烈,人山人海。业主和准业主纷纷表示通过此项活动充分感受到了开发商南京八建集团用心回馈业主的情怀,因而对项目的前景充满了期待,现场还出现了抢铺热潮。有客户说毕竟完全溧水也仅有这个项目靠近地铁口又紧邻中医院,而且还是溧水唯一的汽车专业市场,车管所都已经整体搬迁入住。业主一致认为,此项目是溧水最值得投资的商业项目。(葛婧)



图为活动现场一角

天益国际汽车城结合销售时令举办水果节

热烈祝贺南京天利置业资质晋升为房地产开发壹级!

集团组织施工检查 召开项目经理会议

8月25日,集团组织开展了一次在建项目施工安全、质量大检查,并召开了今年第四次项目经理工作会议,集团领导悉数出席,集团中层以上管理人员、全体在建工程项目经理、各个指挥部负责人共50多人参加,集团董事长、总经理夏木生出席并发表重要讲话。会议由集团常务副总经理葛传生主持。

当天上午首先安排所有参加人员到六合经济开发区龙池小学项目施工现场进行施工安全、质量现场检查观摩。该项目建筑面积近2.92万平方米,建筑层数为5层,其中地上层数为4层,地下1层;建筑物高度为16.2米;地下室面积3350平方米;单体最大建筑面积1.16万平方米;合同造价9632万元。

随后就举行了今年第四次项目经理工作会议。会议首先由六合龙池小学项目经理汇报项目建设和安全质量管理情况。接着由各位项目经理对该项目施工安全、质量管理工作进行点评,并分别汇报交流各自在建项目的安全生产、质量管理、工程进度和团队建设情况等。随后集团各分管领导从各自分管工作的角度对近期工作进行了安排及部署。

最后集团董事长、总经理夏木生发表了重要讲话。他首先对六合龙池小学项目施工和安全、质量管理工作进行了点评。他说龙池小学项目作为六合区的观摩项目,要树立南京八建在六合区的品牌,今天通过现



场检查情况总体情况良好,但根据计划安排下月20日六合区城建系统将对该项目进行观摩的要求仍需进一步提高现场管理水平。

接着夏董事长结合集团当前在建项目的安全、质量和进度及此次检查情况,对集团当前和今后一段时间的主要工作进行了部署并提出了具体要求:一是关于项目部的团队建设,他说团队建设不仅仅是人员配置问题,还需要激励机制,例会制度;团队建设的关键是人,配有用人之人。二是关于市场开拓,他强调项目经理作为市场开拓的核心,公司为其搭建平台,项目经理要有市场开拓的意识,以后项目经理自己拓展的项目就由项目经理做。三是关于品质是保障,他强调今年八建信用分达到满分,目前八建在案件处理上被执行数是零,这两个结果都来之不易,也是公司上

下共同努力的结果。集团将安排梳理今年信用分加分项目部进行通报表扬,扣分项目部进行通报批评,同时针对出现案件的项目部进行通报批评。四是明确目标、加速推进。他突出强调明确了创鲁和资质升级这两大目标,并对做好安置房的交付、维保以及清工结算提出了要求。五是工程进度、节点工作方面,他要求各个在建工程项目要对照合同的付款节点保证工程进度,项目经理多与地方领导接触保证年终分配款。六是关于市政部和浦口分公司的发展。他强调三年内市政部发展成市政公司并配备专业人员,浦口分公司三年内发展成区域性公司。此后他就集团的信息化推进、市场拓展、品牌创建的具体事宜进行了安排。(王维)

努力学习和工作 与集团发展壮大同成长 ——集团经营科青年员工魏昌文

魏昌文,男,毕业于江苏建筑职业技术学院,2014年加入南京八建集团工作,在经营科从事招投标工作。在这四年多的时间里,他在认真做好本职工作的同时,积极参与专业证书考试,2015年一次性考过二建注册建造师建筑工程,并于2017年考过二建注册建造师市政公共工程。经过集团领导和集团党支部的培养、推荐,2016年底他成为集团党支部的人党积极分子。今年7月他参加了区委组织部组织的为期三天的党员发展对象培训班,由人党积极分子正式成为一名入党积极分子。

刚到集团工作时,缺乏工作经验,他虚心向领导及同事请教。在领导及同事们的耐心指导下,经过四年的摸爬滚打,他逐步成长为一名能独立完成一项完整的招投标工作优秀员工。他在经营科主要负责施工组织设计编制、投标预算的编制、资格预审等具体工作。招投标工作时时效性强,且报名投标的工程往往比较集中,在经营科人少、投标项目多的情况下,他在部门领导的带领下和各位同事同心协力,根据分工,按照开标时间的先后顺序合理安排每一项招投标工作,加班加点按照招标文件的要求组织编制,并留足一定的时间,避免出现因仓促对招投标要求研究不够而出现废标。由于他在工作上积极作为,勇于担当因此被领导和党支部列入入党积极分子,列为培养对象。

时间紧、工作量大是书面招投标工程的一大特点。他介绍说一个项目的投标往往只有几天的时间准备,那么这几天无疑竭尽全力以赴,集中全部精力,与同事相互协作,按时保质完成自己负责的那部分工作。比如南京银隆新能源(产业园)三标段施工总承包工程,从拿到招标文件到开标只有短短三天不到的时间,且是综合因素评标,投标工作面临巨大的挑战和沉重的压力。在此次投标工作中他负责施工组织设计的编制。他利用平常收集的施工组织设计,针对该工程的特点,结合本次招标文件中规定的评分点,合理编制,完善内容,保证了标书的按时送达。由于他们编制的的标书是最完整的、最合理的,所以就中标了。

他还介绍说:随着集团业务突破区域加快发展的需要,及引进更多优秀的项目经理扩展业务实际,对于经营科来说,任务更加重大,尤其对于大型工程的网络招投标,基本上是加班加点、甚至加班至凌晨三四点来完成的。但他和同事们对此无怨无悔,认为只要有中标的机会和可能,就是他们付出的回报。面对网络招投标所具有的多不确定性、非人为因素、甚至“致命”的因素,比如交易平台的维护、网速慢、标书制作软件对容量大小的限制等,再加上夜晚联系相关人员处理也比较困难,如不能及时处理好也会影响投标和中标。值得庆幸的是经过大家共同努力,今年中标的大项目如晶桥镇三期安置房项目、拆迁安置房—金谷佳苑四期等都是是在这样的情况下中标的。



干一行、爱一行、钻一行。他介绍说:经过这四年多时间的磨练,对如何做好投标工作有了一些粗浅的认识和体会,并经常与新来的员工进行探讨和交流,以此尽自己的力量去帮助新员工尽快融入工作中去。一是平时做好招投标相关资料的收集和归档;二、建好公司资料库;营业执照、资质证书、安全生产许可证、近三年最有代表性的业绩资料等,以备投标工程的需要;三、建好投标人资料库;收集平常投标所需管理人员以及项目经理相关资料,按照工程需要合理安排人员;三、收集不同类别的、有影响的工程施工组织设计,便于快速编制施工组织设计,在此基础上,再增添有针对性的、有亮点的篇章;4、收集材料信息价和招投标相关文件,便于编制投标文件。二是认真研究招标文件,确定重点:在招标公告出来后,首先应该研究招标文件的内容,结合公司的资质、业绩、人力资源等因素综合考虑,有针对性地确定重点,特别一定要仔细阅读招标文件的内容,结合自身强项,有目的地确定投标重点,提高中标率。三是精心组织,编制高质量的投标文件:在购买招标文件后,认真阅读,反复研究招标文件的内容,及时充分了解招标文件要求,虽然招标文件的内容部分因基本类同,但每个项目都有自己的特殊要求,发现招标文件的内容不详细或有疑问的,要及时以书面形式发送给招标代理人以便得到解答,否则,有可能错过集中答疑的机会,如果发生实质性内容理解错误,问题就比较严重了,可能造成投标文件为废标。编制投标文件资料时,一定要严格按照招标文件的要求和顺序及内容去做,按照评分办法去编制,因为评委是严格按照招标文件及评分办法来评标的,一定要分清商务标和技术标内容,因为不同的标、不同的标标

人对此要求不一样,稍有疏忽就会导致废标或少分。投标文件应对招标文件的实质性要求做出响应。投标人既然参加投标,就应完全响应招标文件实质性的要求。在投标文件编制过程中,投标文件编制人员一定要仔细对照招标文件中的实质性要求逐条作出响应,才不至于造成废标、缺项,同时还要加强复核。往往由于一些看似低级的错误,却可能造成整个投标的失败。如:投标报价书项目名称填写错误、投标文件编写不完整、签字盖章不全等等。四是正确封装,按时递交投标文件和参加开标会。一定要按招标文件要求,资料要齐全,明确正、副本,不混淆,封装前一定要验证无误,确保正确封装。递交投标文件一定要留有足够时间,提前送达。要派两人或两人以上送标书,以备突发事件发生时,一人处理突发事件,另一人可以继续将标书送达。比如2016年3月31日开标的东屏镇芦家边安置房一期项目,原先定好的报价,领导的慎重考虑后,在离开标还有两个小时不到的时候决定调整报价。此时调整报价是一项比较艰巨的任务,稍有一些差错都会影响投标。于是参与的工作人员脚步轻快去,分工明确,一名同事负责制作好标书送达至开标地点,他负责上传标书,其余的同事在公司内部负责与其他部门的协调工作,规避网速问题而不能将电子标书及时上传至交易平台,在投标还有一分钟不到的情况下将标书顺利上传,正常进行开标。最终,由于主要的领导的正确决策,同事之间的互相配合,东屏镇芦家边安置房一期项目也有幸中标。此外对投标文件拒收的条款,也一定要引起高度重视。①选择在会场递交投标文件的,投标人应提前对递交地点进行勘察,掌握递交地点的交通、天气等情况。他说在参加某个开标会的过程中就曾遇刚过规定的投标截止时间,也就是在招标人刚刚宣布停止接受投标文件后,一些投标文件携带投标文件满头大汗地跑入会场,以至于投标文件递交不上。②投标文件在递交前和递交时一定要对密封完好情况进行检查,否则也将被拒收。同时提前通知相关参与投标的项目经理与委托方,按照招标文件中规定的截止时间前到达开标会议室参加开标会。

他说:近年来集团在不断发展壮大同时,对企业文化建设、员工培养、人才引进、制度建设更加重视了。每周六下午两个小时的大叔,积极组织人员参加相关培训及考试,推行绩效考核等等,对于我们青年员工来说,既锻炼了身体,放松了心情,又增加了同事之间的交流,促进了工作效率提高。为此他认为结合集团工作生活的实际,合理规划自己的事业生涯至关重要。为此他明确了自己发展的方向:在确保做好本职工作的同时,计划今年报名参加一级建造师资格考试,力争在最短的时间内通过考试,取得证书;今后将继续参加相关证书的考试,比如一级建造师考试等等。努力做到与时俱进,加强学习,及时更新相关专业知识,积极参加相关考试,提高自己的综合素质,与同事们在部门领导的带领下,尽职尽责做好经营科的工作,在为集团主业的发展壮大和转型发展增强实力贡献力量时同步成长为集团的优秀青年员工。

(上接第一版)及时进行讲评、总结、通报,做到一着不让、环环相扣,确保了每个阶段的任务、时间节点把控到位,圆满完成了在项目施工中,项目组十分重视工程设计与招商工作的衔接,多次召开协调对接会,变更相关部门的设计与施工,减少了人工、材料的浪费,也为商户进驻提供了方便。截止6月底,1、2号楼主体封顶,3号楼部分即将封顶,其余部分8月份封顶。

上半年,项目组抓好销售、招商和工程建设,还特别注重抓了项目团队建设,提出了团队建设要增强执行能力、提升超前预判能力、强化组织协调能力等要求,而对任务重、时间紧、困难多,必须坚信“办法总比困难多”,从领导到员工,充分发挥主观能动性,树立敢打必胜的信念,项目组成员之间相处融洽、配合密切、协调主动,效率明显提升,使项目组形成通畅的工作氛围。下半年,项目组根据集团的重点工作有五个方面:继续抓好土建施工,确保项目年底之前完成施工,并做好工程验收各项准备工作;继续抓好销售和招商工作,至年底销售方面完成认购5亿,回笼资金3.2亿的刚性指标,招商人率达70%;做好客服各窗口及车辆评估等专业人士的招聘和培训工作;建立符合市场管理和运作的商管组织机构,建立健全市场各项管理制度;继续加大广告宣传力度,进一步提升天益产业园的市场知名度和影响力。(葛传夏)

晶桥镇三期安置房建设项目加快推进



图为董事长到工地现场督查

8月27日,《今日溧水》(即溧水报)和区政府网站同时刊发张福敏撰写的题为“晶桥镇三期安置房建设项目加快推进”的消息,并配了南京八建集团董事长、总经理夏木生重视该项目建设并到施工现场进行督查的图片。消息的主要内容如下:记者日前在晶桥镇了解到,该镇三期安置房建设项目正在加紧建设。记者在项目现场看到,现场施工紧张而有序,施工人员正在加紧作业。该安置房项目位于晶桥集镇中心地带,紧挨341省道,镇中心卫生院、镇中心幼儿园位于项目两侧,交通区位优势明显,教育医疗设施完善,环境十分优美。承建单位南京八建集团晶桥镇三期安置房建设项目指挥长李双喜告诉记者,集团领导十分重视该重要民生工程,在安全生产、文明施工、精细化管理、争创优质工程等方面提出了明确要求,要求工程要达到省市文明工地,摘得金陵杯。为此,南京八建集团选派公司精干力量,配优配强晶桥镇三期安置房建设项目部,目前,1-6幢楼正负零已基本结束,地库精装修已经结束,整个工程正按时间进度稳步推进之中。据了解,晶桥镇三期安置房建设项目建设工程为25个月,今年5月份正式开工建设,总建筑面积10万平方米,项目总投资4亿元,共15栋楼,其中1-8号楼每栋8层,9-15号楼每栋11层,共684套,并配套商业设施,整个工程预计在2020年12月交付使用。

员工风采