



建筑工程
施工总承包
特级

总第一百一十六期

2026年8月第3期

企业统一期刊号：TGD10-2026/08

集团标准刊号：TGCI0810-2026



巧奪天工 勵精圖治



天工集团承建的健康岛生物医药科创园项目

地址：绍兴市柯桥区柯桥街道华宇路150号天工大厦23楼 电话：0575-85654518 传真：0575-85654518
电子邮箱：hr@zjtgggroup.com 网址：www.zjtgggroup.com

健康岛生物医药科创园项目实景



烈日铸魂 匠心筑基

当七月的骄阳将大地炙烤成一片滚烫的金色，当蝉鸣在蒸腾的暑气中嘶哑了喉咙，浙江天工建设集团有限公司的工地上，却是一派更加火热的景象。塔吊的长臂在湛蓝的天幕下缓缓转动，混凝土搅拌车的轰鸣与钢筋的碰撞声交织成一首雄浑的建设交响曲。在这片被汗水浸润的土地上，天工人正以“巧夺天工、励精图治”的企业精神，在盛夏的热浪中书写着属于这个时代的建筑史诗。

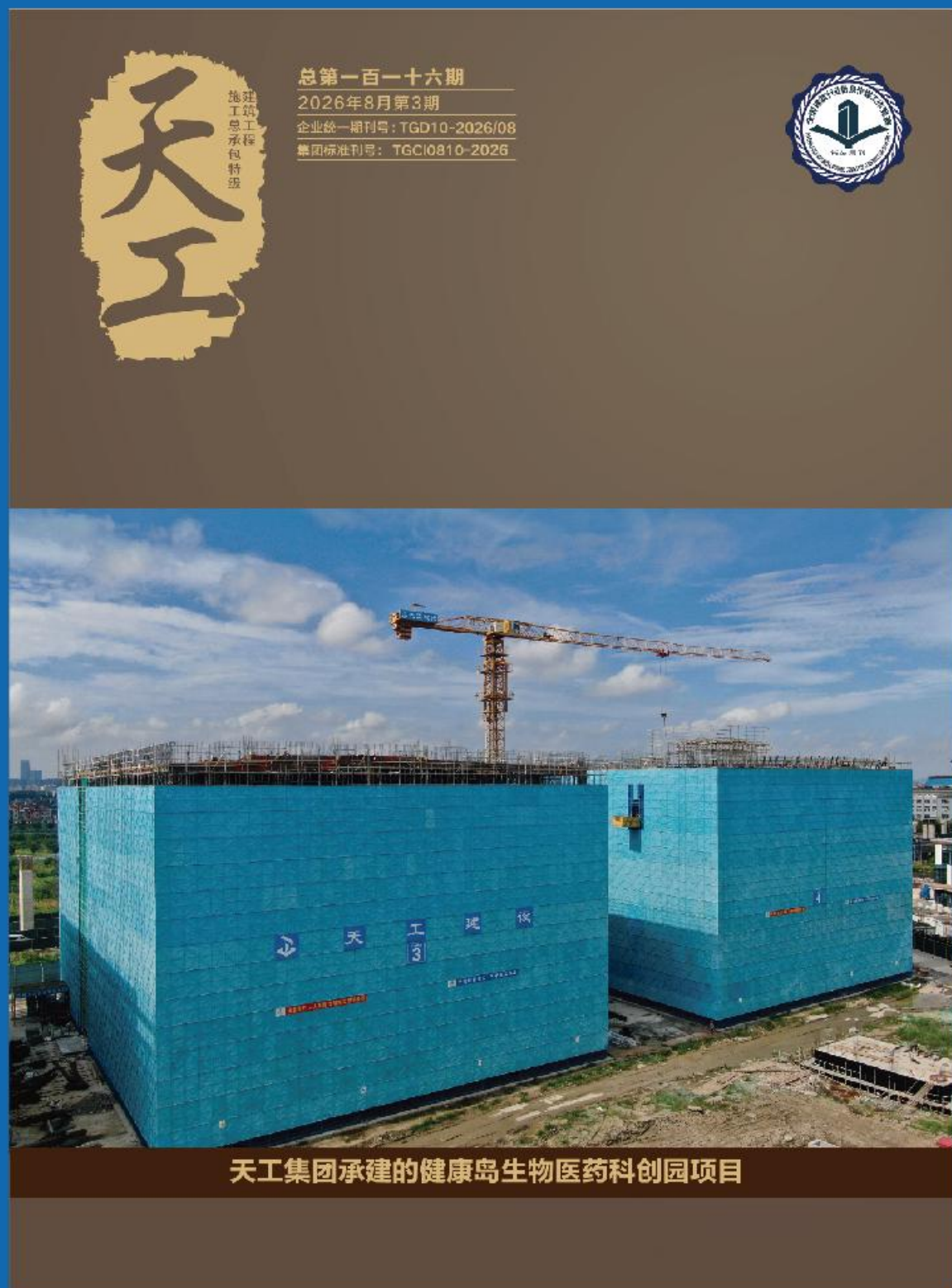
从绍兴柯桥到玉环未来新城，从镜水路快速化改造到曹娥江码头建设，天工集团的旗帜在烈日下猎猎作响。在镜水路快速化改造工程的施工现场，全资子公司天壹重石刚刚完成首榀箱梁的吊装任务；在曹娥江码头，总投资约11亿元的项目正在紧张推进，这座柯桥区首个经营性货运码头，将成为“海陆空铁”综合交通版图的重要拼图；在柯桥科创园区、健康岛生物医药科创园、104国道南复线改造提升、柯桥区数字经济配套基础设施等项目工地上，天工人的身影无处不在。

工地上，汗水是最真实的勋章。安全帽下，是一张张被阳光灼黑的面庞；工装之上，是汗水浸透又风干、风干又浸透留下的白色盐霜。钢筋滚烫，混凝土热气蒸腾，高空作业的平台热浪扑面——但没有人退缩。这份责任，在盛夏七月化作实实在在的行动。集团副总经理魏宾亲自带队，工程部管理人员组成慰问小组，携带精心筹备的防暑降温物资，辗转奔赴镜水路快速化改造工程、曹娥江码头项目、科创园项目、健康岛生物医药科创园、天壹重石、104国道南复线改造提升工程、柯桥区数字经济配套基础设施项目等12个在建项目现场。每到一处，慰问小组都向奋战在高温一线的施工人员送上防暑用品，与项目管理人员和一线员工亲切交流，细致了解现场高温施工保障措施。他们反复叮嘱各项目部：严格落实高温施工管理要求，科学调整作业时段，避开正午极端高温施工；持续改善现场作业休息条件，密切关注员工身体状况，常态化开展防暑安全教育，严防高温中暑和安全生产事故发生；统筹平衡施工进度与安全生产，全力保障各项目平稳有序推进。一瓶冰水、一句叮嘱、一份关怀，让烈日下的坚守有了最温暖的注脚。

这是一场与酷热的较量，更是一场与时间的赛跑。在建筑工业化基地天壹重石，装配式建筑材料生产线不停地运转，正源源不断地为绍兴快速路网输送桥梁、箱梁板预制构件。在柯桥区数字经济配套基础设施项目的工地上，天工人正用特级资质的标准，为城市的数字化转型夯实物理底座。在纺都路东延工程、兴滨路南延新建工程等市政项目中，天工人用一条条道路、一座座桥梁，编织着城市发展的血脉。每一根钢筋的绑扎、每一方混凝土的浇筑，都凝聚着“像盖自己住的房子一样管质量”的匠心承诺。炎炎盛夏送清凉，浓浓关怀暖一线。这份来自集团的温暖，不仅让一线建设者深切感受到公司的关怀，更有效激发了大家的工作热情。各项目部纷纷表示，将严格落实高温施工各项保障举措，科学组织施工生产，全力守护员工身体健康，全力以赴推进项目建设。

当夕阳的余晖洒在工地的脚手架上，当万家灯火的温暖映照着重天的天际线，请不要忘记——这座城市的每一寸生长，都离不开烈日下那群最可爱的人。他们用汗水诠释责任，以行动彰显担当，用最朴素的坚守践行着“巧夺天工，励精图治”的信念。他们是天工人，是这个夏天最滚烫的诗行，是这座城市最坚实的脊梁。

烈日铸魂，匠心筑基。致敬每一位在高温下坚守的天工建设者——你们的名字或许不被铭记，但你们筑起的城市高度，终将被时代仰望。



内部刊物 / 免费赠阅

总第116期

天工编辑委员会

主 任：胡卡娜
副主任：栾一勤

编 委：胡卡娜 栾一勤 许子龙 李天白
周华军 刘 雯 徐梦瑶 周志英
徐银芝 马国芳 王奇峰 孙梦佳
朱佳明

责任编辑：周华军
美术编辑：刘 雯

主 办：浙江天工建设集团有限公司
地 址：绍兴市柯桥区柯桥街道华宇路150号
天工大厦23楼

电 话：0575-85654518
传 真：0575-85654518
电子邮箱：hr@zjtgggroup.com
网 址：www.zjtgggroup.com

《天工》相关说明

© 《天工》为浙江天工建设集团有限公司企业内刊，未经许可，不得转载。

© 房产是天工集团产业之一，《天工》文章并非广告宣传之意，提及内容当以相关部门审定文本为准。

© 《天工》印刷品版权归浙江天工建设集团有限公司所有。如需相关文章、图片，须经该杂志编辑部同意方可转载。

卷首语 FOREWORD

烈日铸魂 匠心筑基

P05 公司亮点 Bright Sopts of the company

薪火相传 · 奋进如歌

天工集团倾情参与 2026“清凉一夏 礼爱无限”公益活动
为城市守护者送去盛夏凉意

筑牢高温安全防线
天工集团深入项目一线开展“夏日送清凉”慰问

掌握关键对话，破解沟通困局

P10 项目欣赏 Project Appreciation

柯桥“健康岛”建设加速集聚成势！

P11 人物专栏 Character Columnn

用心织就成本经纬

立足岗位 默默耕耘

P16 重石视点 Heavy Stone Perspective

战高温 送清凉
——天壹重石开展夏日一线慰问活动

香港理工大学鹿明教授
率队到天壹重石产业园座谈交流

P15 酒店视觉 Hotel visual

瓜渚湖天悦酒店2F悦吧
精致场地定制，圆满承办童趣生日会

P17 发言摘要 Summary of the Speech

《关键对话》领读稿：
二十载物业路，一场关于“对话”的修行

P18 党建文化 Party building culture

那双鞋，那些年

一本证书，一份初心

泥泞里起步，风雨中成长

家之温暖，行之久远

P26 政策资讯 Policy Information

建筑企业的“六张网”时代

（封面）天工集团承建的健康岛生物医药科创园项目

（封二）健康岛生物医药科创园项目实景

（封三）瓜渚湖天悦酒店2F悦吧掠影

CONTENTS 目录



薪火相传·奋进如歌

——记天工集团2026年度迎七一老党员创业故事分享会

□ 文/李白

7月1日上午9时，天工集团在集团公司22楼党员活动室举行“薪火相传·奋进如歌”老党员创业故事分享会，庆祝建党105周年。集团公司全体党员、入党积极分子及年轻员工代表50余人参加活动，在真实感人的创业故事中重温峥嵘岁月，汲取前行力量。

活动在庄严的重温入党誓词中拉开序幕，由集团公司党总支书记、董事长胡柏成同志领誓，强化了党员的仪式感与使命感。随后播放的VCR，通过一张张泛黄的老照片和一件件承载记忆的老物件，生动再现了公司从乡镇修建队起步、白手起家的艰辛历程。夏建祥、张青国、张贤方、章建华四位老党员代表依次登台，结合自身成长经历，讲述了与公司同风雨、共成长的动人故事。一双磨破的工作鞋、一顶褪色的安全帽、一本泛黄的荣誉证书……这些朴素信物，正是“巧夺天工，励精图治”企业精神最生动的注脚，也深深感染了在场的每一位党员和员工。

在互动环节，年轻员工围绕“躺平”“跳槽”等现实困惑坦诚提问，老党员结合公司稳健的发展步伐和浓厚的“家文化”氛围一一作答，强调正是

这种归属感与共同价值观，才让大家甘于坚守、乐于奉献。随后，年轻员工在“青春行动承诺卡”上郑重写下“听完老党员的奋斗故事，我最想做的一件事”，表达了对个人成长与公司未来的美好憧憬。会上还举行了“奋斗信物”传递仪式，老党员向年轻员工赠送天工笔记本，并附上殷切嘱托，寓意奋斗精神薪火相传。

胡柏成书记在总结讲话中向老党员致以崇高敬意。他深情回顾：1978年，安昌公社修建队仅靠4间平房、3个工匠白手起家；四十多年来，一代代天工人艰苦奋斗，将企业发展成为拥有建筑施工总承包特级资质、14个子公司的综合性集团，靠的正是不变的企业精神。他寄语年轻一代，要铭记今天听到的每一个故事、每一句嘱托，把“巧夺天工，励精图治”的精神内化于心、外化于行，在天工平台上脚踏实地、奋发作为，续写属于新一代人的精彩篇章。

整场活动气氛热烈而庄重，参会人员深受感染和教育。大家纷纷表示，将以老党员为榜样，不忘初心、勇担使命，把艰苦奋斗的创业精神融入日常工作和生活，为企业高质量发展贡献青春力量，不辜负共产党员的光荣责任。



天工集团倾情参与 2026“清凉一夏 礼爱无限”公益活动 为城市守护者送去盛夏凉意

□ 文/沐风



炎炎盛夏，酷暑袭人，城市里有这样一群户外工作者，顶烈日、冒高温，坚守岗位守护柯桥城市运转。7月1日，由区委宣传部（文明办）、区委社会工作部、区慈善总会、柯桥传媒集团联合发起的2026“清凉一夏 礼爱无限”夏日送清凉公益活动在柯桥区新时代文明实践中心正式启幕。作为柯桥本土深耕多年、热心公益的爱心企业，浙江天工建设集团有限公司积极加入本年度公益合作伙伴队伍，与全区21家爱心企业一道，以实际行动向一线户外劳动者送上专属清凉与诚挚敬意。

上午9时30分，活动启动仪式如期举行。仪式现场，公益伙伴代表、户外工作者代表依次上台，分享高温坚守的日常感悟。主办方现场为所有爱心企业授牌致谢，天工集团代表上台领取爱心企业牌匾，接过这份承载责任与温情的荣誉。随后，满载矿泉水、防暑用品等物资的清凉礼包一一送到快递员、环卫工人、执勤交警等户外工作者代表手中，一份份物资驱散酷暑燥热，也传递着本土企业的暖心关怀。

据了解，“清凉一夏 礼爱无限”爱心公益行

动自2015年发起，今年已是第十一个年头。十余年间，由FM106.8主持人、爱心企业、志愿者、热心听众组成的爱心清凉小分队累计超千人参与，送出清凉物资总价值逾百万元。今年爱心合作伙伴队伍再度扩容，天工集团主动响应号召，携手其余20家爱心企业壮大公益力量，让关爱覆盖更多高温岗位劳动者。

未来，天工集团将持续紧跟全区公益事业步伐，积极参与各类文明实践、慈善帮扶活动，以点滴善举汇聚爱心暖流，持续传递柯桥温情，以企业力量助力打造文明有礼、温情满溢的城市底色。



筑牢高温安全防线 天工集团深入项目一线开展“夏日送清凉”慰问

□ 文/沐风



盛夏七月，持续高温天气席卷各地。面对连日酷暑，天工集团各在建项目一线建设者不畏热浪、坚守岗位，全力推进工程项目建设。为切实保障高温作业人员身体健康与施工安全，集团迅速组织开展“夏日送清凉”高温慰问活动，把关怀送到施工一线。

在天工建设副总经理魏宾带队下，工程部管理人员组成慰问小组，奔赴旗下各个在建工程项目现场。慰问队伍携带精心筹备的防暑降温物资，先后前往镜水路（钱滨线329国道段）快速化改造工程（南段）、曹娥江码头项目、科创园项目、健康岛生物医药科创园一期、天壹重石、104国道南复线改造提升工程、柯桥区数字经济配套基础设施项目等12个项目。每到一处施工现场，慰问小组向奋战在高温一线的施工人员送上防暑用品，与项目管理人员、一线员工亲切交流，细致了解现场高温施工保障措施。慰问组着重叮嘱各项目：严格落实高温

施工管理要求，科学调整作业时段，避开正午极端高温时段施工；持续改善现场作业休息条件，密切关注一线员工身体状况，常态化开展防暑安全教育，严防高温中暑、安全生产事故发生；统筹平衡施工进度与安全生产，全力保障各项目平稳有序推进。

炎炎盛夏送清凉，浓浓关怀暖一线。本次高温慰问活动不仅让一线建设者深切感受到公司的温暖，更有效激发了大家的工作热情。各项目纷纷表示，将严格落实高温施工各项保障举措，科学组织施工生

产，全力守护员工身体健康，并全力以赴推进项目建设。



掌握关键对话，破解沟通困局

——《关键对话》场景实战活动圆满举行

□ 文/徐君



在日常工作中，我们总会遇到那些“关键时刻”——跨部门协作被推诿、会上汇报被当众质疑、与同事因意见不合僵持不下。情绪上来了，话到嘴边，要么说不出口，要么说出口就后悔。如何在观点不同、风险很高、情绪强烈的关键时刻，依然能够达成有效沟通？

近日，公司举办了【天工开悟】第五期读书会，本期共读书目是由美国作者科里·帕特森等人合著的《关键对话》。集团总裁胡卡娜、总裁办章燕、各业务线总经理、部门负责人及青年骨干代表等近20人参加了此次活动。

本期读书会由财务总徐君担任主持人。在开场致辞中，徐君谈到，《关键对话》不是一本教人“会说话”的书，而是一套在高压情境下保持目标清晰、维系对话安全的系统方法。他指出，我们每个人在工作中都面临过“傻瓜式选择”——要么激

烈反对伤了关系，要么沉默接受丢了原则。而这本书的核心价值在于，它告诉我们关键对话的目的不是“赢”，而是找到第三条路：在坦诚表达的同时，保障对方的安全感，让对话从对抗走向合作。

本期读书会的一大亮点，是领读人物业总经理陈峰的精彩分享。陈峰总结合自己多年扎根物业管理一线的实践经历，将《关键对话》中的核心工具与一个个鲜活的管理案例深度融合——从处理业主投诉时如何化解情绪对峙、到跨部门协调中如何打破“这不归我管”的僵局、再到团队管理中如何面对下属的推诿与辩解，信手拈来的真实故事让书中的“从心开始”“注意观察”“保证安全”“陈述观点”“了解动机”五大工具从纸面走向了现实。陈峰总坦诚而生动的分享，不仅让在场同事频频点头、会心一笑，更让大家真切感受到——所谓关键对话的能力，从来不是与生俱来的天赋，而是在一

次次真实交锋中刻意练习出来的本事。

本期读书会设定了“场景实战讨论”环节。主持人设定了三个源于真实工作场景的高压对话情境，带领与会者逐一切磋应对之道：场景一聚焦跨部门协作中的推诿困局——对方一句“这不归我们管”，如何在看到对方屏幕上有相关文件时不点破、不指责，却能让对方愿意帮忙；场景二模拟被领导当众否定的尴尬时刻——“你这方案太保守了，一点魄力都没有”，如何在维护领导面子的同时，用事实澄清误解、保住自己的方案；场景三直面同事间因视角不同陷入僵持的情况——当团队成员为主张“抢新客户”还是“保老客户”吵得剑拔弩张时，作为项目管理者第三方，如何将“你说得对还是我说得对”的对立，转化为“先解决哪个、后解决哪个”的排序。三个场景层层递进，从“对方不是故意的”到“对方可能没看清”再到“双方都没错但就是对立了”，与会者在角色代入和模拟对话中深刻体会到：关键对话的本质，不是技巧的较量，而是目标的清晰和对安全的维护。正如书中所言——“对话的内容固然重要，但氛围安全才是前提。”

在随后的创新环节“关键对话诊所”中，主持人提出了一个更具挑战性的真实管理场景——下属面对数据错误推卸责任。与会者自愿上台，分别演示了“糟糕的应对方式”和“得体的应对方式”，借助书中工具进行对照剖析。现场的对比演示引发阵阵掌声与笑声，在轻松热烈的氛围中，大家对“说事实，不说判断”“确认对方的感受，不等于同意对方的观点”等核心理念有了更直观的理解。

活动还设置了“金句共创”环节，与会者将自己在活动过程中最有感触的一句话写在白板上，经全员投票评选出最佳金句。一句句凝练的感悟，既是大家对《关键对话》核心思想的消化吸收，也是对未来沟通实践的自我期许——“让你产生情绪的只能而且永远是你自己”“安全感到位，真心话才到位”“沟通从心开始”等。

活动最后，总裁胡卡娜对本期读书会进行了总结点评。



胡总首先对本期读书会的组织给予了肯定，她特别提到陈峰总的领读分享，以多年一线管理经验为底色，将书本理论与真实案例有机融合，为大家呈现了一场既有深度又有温度的领读。胡总回顾了【天工开悟】读书会自创办以来的历次活动——从《领导梯队—全面打造领导力驱动型公司》到《金字塔原理》，再到本期的《关键对话》，每一期都见证了同事们从“读书”到“用书”的成长与蜕变。她指出，读书会不仅是学习知识、交流思想的平台，更是凝聚团队、激发潜能的重要载体。胡总热情呼吁更多同事加入到读书会的活动中来，无论是作为领读人、分享者还是参与者，每一次共读都是一次思维升级，每一次分享都是一次自我突破。她希望大家继续保持阅读的热情，让读书会成为公司学习型组织建设的一张亮丽名片。

《天工开悟》读书会持续为集团公司搭建思想交流与实战演练的平台，推动学习型组织建设。期待更多同仁参与共读、共享、共成长。



柯桥“健康岛”建设加速集聚成势！

近日，位于柯桥经开区（金柯桥科技城）的健康岛生物医药科创园及配套中心项目传来捷报：总投资16亿元的健康岛生物医药科创园项目主体施工已近半，多栋研发大楼和标准厂房拔地而起；一旁的配套服务中心已卸去脚手架，外立面完整亮相，正全力冲刺年底竣工节点。

作为生命健康岛产业跃升的核心引擎，生物医药科创园自去年10月破土动工以来推进迅速。该项目占地约53亩，总建筑面积约13万平方米，现场塔吊林立、焊花闪烁，数百名工人正紧锣密鼓地进行主体结构浇筑和内部砌筑。“目前，项目建设进度有序推进，预计园区将于明年9月前全面竣工交付。”施工方负责人楼世超介绍说，项目建成后，将以高端制剂品种的三期临床申报及小规模生产为主要职能，把园区建设成为集居住、公共服务、科研、中试等多功能于一体的创新创业综合功能区。

项目建设“加速跑”的背后，是柯桥经开区（金柯桥科技城）全程靠前服务的精准支撑。数月前，施工过程中突遇地下高压电缆迁改难题，稍一耽搁就会影响建设进度。了解到这一情况后，柯桥经开区（金柯桥科技城）工作人员第一时间介入，主动协调电力、规划等多个部门，仅用一周左右时

间便完成迁改任务，把对工期的影响降到最低。

“一个电话，他们就把部门聚到了一起，现场确定方案，这样的效率让我们心里特别踏实。”楼世超感慨道。

与科创园隔路相望的配套服务中心，同样刷新着建设“进度条”。目前，项目主体建筑的外立面幕墙已全部完成，场外管网铺设与景观施工正在全面展开，预计今年年底前可正式完工。该配套服务中心布局了精品酒店、商业街区、公共服务中心等业态，今后将为入园企业和人才提供24小时不打烊的生活服务圈。

从科创园拔节生长到配套中心投用在即，“生命健康岛”正加快绘就产城人文深度融合的实景图。截至目前，园区已累计引进医疗健康产业项目30余个，随着优尼康、华芯云等一批项目陆续投产，生物医药产业链不断集聚，渐成气候。

项目是发展生命线，产业是增长主引擎。柯桥经开区（金柯桥科技城）相关负责人表示，接下来，将持续完善配套项目设施，加快公共配套、园区道路、管网等基础设施建设，落实研发补贴、产业基金等扶持政策，推动项目早投产、早达效，共同打造长三角生命健康产业新高地。



用心织就成本经纬

——记天工集团成本预算部缪玉英



在天工集团二十年的发展历程中，有这样一位女性，她用数字编织梦想，用成本丈量价值，用二十年的坚守诠释了何为“工匠精神”。她，就是缪玉英。

初入天工：从零开始的造价之路

2006年，缪玉英初入天工集团。彼时的她，面对造价、预算等各类专业知识，一份“白纸”心态，让她拥有了最谦逊的学习姿态和最坚韧的进取精神。白天跟着前辈跑工地、看图纸，晚上抱着专业书籍啃理论、做笔记，在反复的摸索与实践，她一点一滴地夯实着造价基本功。从工程量计算到定额套用，从清单编制到组价分析，每一个环节她

都力求精准。正是这段“笨功夫”，为她日后二十年的成本管理生涯打下了坚实的专业根基。

调入房产：亲历地产开发的成本启蒙

2008年，缪玉英调入房产公司，恰逢天工名爵府一期开发起步阶段。这是一次从“纸上算账”到“实战管钱”的重要跨越。名爵府作为天工集团涉足房地产开发市场后的重点项目之一，承载着集团对品质与效益的双重期待。缪玉英亲身参与了早期地产项目建设成本管理，初步接触建设单位的成本管控模式。与施工单位侧重于“算清楚花了多少钱”不同，建设单位的成本管理更关注“该不该花、花得值不值”。这段经历让她第一次站在甲方的视角审视成本，也让她深刻理解了成本管控绝非简单的数字加减，而是贯穿项目全生命周期的价值管理。

回归建筑：深耕施工端造价管理

2011年，缪玉英调回集团建筑公司，一待就是十三年。这十三年，是她专业能力厚积薄发的黄金时期。她长期负责招标清单组价、施工图预算编制工作，深耕施工端造价管理。从投标报价到预结算审核，从材料询价到成本分析，她完整经历了大量项目的预结算和投标工作，对施工单位的造价逻辑了然于心。在她手中，一份份招标清单精准无误，一份份预算编制严谨规范。她用专业和细致，助力公司在激烈的市场竞争中赢得了一个又一个大项目。

再次调入房产：完成思维的重大转变

2024年，缪玉英再次调入房产公司。这一次调任，对她而言是一次职业思维的深刻转型——由施工单位的预算思维转向建设单位的成本管控思维。施工单位关注的是“如何用更低的成本完成施工”，而建设单位关注的是“如何在保证品质的前提下实现全周期效益最大化”。这种视角的转换，

要求她不仅要懂造价，更要懂经营、懂策划、懂协同。她没有固守过去的经验，而是主动调整工作思路，扎实做好成本管控基础工作。负责年度预算、动态投模等各类经营报表的整理、测算与编制，以严谨细致的态度核对各项数据，为项目经营决策提供了坚实的数据支撑。

边界拓展：从工程成本到运营成本

2025年，缪玉英的工作边界进一步拓展——新增酒店、物业成本管理工作。相较于工程预算工作，酒店物业成本更加侧重常态化管控、多方供货协调，需要对接各类供应商、维保单位。工程成本是“一次性投入”，而酒店物业成本是“持续发生”，这对成本管理人员提出了完全不同的能力要求。

这一年，她参与了天悦酒店锅炉采购。这是她之前接触较少的酒店设备业务，遇到了不少实际难题：设备参数专业性强、询价对比不容易标准化、多方沟通工作量大。面对陌生的领域，她没有退缩，而是从零学起，钻研设备参数、多方询价对比、反复沟通协调，最终圆满完成了采购任务。

更具挑战性的是天悦酒店豪华楼层装修。这是一个典型的老酒店改造项目——客房的灯光、控制开关依靠专用控制模块实现一体化控制，而该型号早已停产，市场常规渠道采购不到对应配件。面对这一看似无解的难题，缪玉英没有放弃。她多方寻找替代配件，对比不同厂家的产品，一次又一次调整方案，一遍一遍测试适配效果，最终顺利完成了豪华楼层的装修改造。这背后，是她的执着、韧劲和对工作的高度责任感。

深度参与：补齐全周期成本管控短板

2026年，缪玉英迎来了职业生涯的又一个里程碑——深度参与科创园项目全周期成本管控。科创园项目是柯桥区具有重大战略意义的工程项目，天工集团作为建筑工程施工总承包特级企业成功中标。缪玉英有幸参与这一项目的全周期成本管控，从前期策划到设计优化，从招标采购到施工过程，



从竣工结算到运营维护，她全程跟进、全面介入。这次经历，补齐了她全周期动态成本管控的最后一块短板。从2006年初入行时的造价“小白”，到如今能够驾驭全周期成本管理的专业人才，她用二十年的时间完成了一场完美的职业蜕变。

感恩天工：与企业共成长

回望二十年天工路，缪玉英感慨良多。她见证了天工集团从区域走向全国、从单一走向多元的壮阔历程。从造价新手到成本能手，从施工端到建设方，从工程成本到运营成本，她的每一步成长都离不开集团的培养与信任。

二十年来，缪玉英就像一位巧手的织女，用数字作线、以成本为纬，在天工集团这幅宏大的发展画卷上，织就了一条条精准的成本经纬。她用实际行动证明：优秀，不在光芒万丈，而在日复一日的精益求精，在一个平凡的岗位上坚守初心、追求卓越。

立足岗位 默默耕耘

——记集团旗下天逸酒店餐饮经理沈梅娟



在浙江天工集团旗下酒店服务板块的大家庭里，有这样一位女性：她从一名普通的收银员做起，一步一个脚印，用十余年的坚守与付出，书写了一段平凡而又不平凡的成长故事。她，就是沈梅娟。

初入天工：从收银台开始的梦想

2013年3月2日，沈梅娟走进了安昌大酒店的大门。安昌大酒店，坐落于中国历史文化古镇——安昌古镇入口处，是浙江天工集团旗下的一家老牌酒店。白墙黑瓦间，酒店与古镇相得益彰，迎来送往八方宾客。沈梅娟的岗位是收银员，每天面对的是繁琐的账目和形形色色的客人。收银工作看似简单，却要求极高的细心与耐心——每一笔账目都不

能出错，每一位客人都要微笑服务。沈梅娟凭借踏实肯干的作风和认真细致的态度，很快就赢得了同事和领导的一致认可。

然而，因为家里孩子无人照看，沈梅娟不得不暂别工作岗位，休息了一年多时间。那段时间，她虽然人在家中，心却从未离开过安昌大酒店。她常常想起酒店里忙碌的身影、熟悉的同事和亲切的工作氛围。正是这份牵挂，让她在小女儿上幼儿园后，毫不犹豫地选择回到安昌大酒店，继续做收银工作。重返岗位的她，比从前更加珍惜这份工作，也更加努力。

临危受命：从收银到管理的蜕变

机会总是垂青有准备的人。2015年，安昌大酒店餐饮经理辞职，岗位出现空缺。在很多人看来，从收银员直接跃升为餐饮经理似乎跨度太大，但沈梅娟凭借多年来对酒店业务的熟悉、对工作的高度责任心以及在日常工作中积累的管理潜质，被领导委以重任，顶上了餐饮经理的岗位。

从收银到管理，角色的转变意味着责任的升级。餐饮经理不仅要统筹餐厅的日常运营，还要管理团队、把控菜品质量、协调前后台配合、处理宾客投诉……每一个环节都容不得半点马虎。沈梅娟没有退缩，她以“任何事情容不得半点马虎”精神要求自己——一丝不苟、精益求精。她深入后厨了解出品流程，走到前厅倾听客人反馈，利用业余时间学习管理知识，不断提升自己的业务能力和管理水平。在她的带领下，安昌大酒店的餐饮团队士气高涨，服务质量稳步提升，赢得了宾客的一致好评。

不断进阶：从餐饮到客房再到预定

2021年10月，又是一个新的起点。因工作需要，原来负责客房的单小冬调往加油站，沈梅娟被安排负责客房经理一职。从餐饮到客房，虽然同属酒店服务，但业务内容截然不同。客房管理涉及房间清洁

标准、布草管理、维修报修、住客服务等诸多细节。沈梅娟迅速调整状态，深入每一间客房检查卫生标准，与保洁团队沟通工作流程，优化客房服务响应机制。她用行动证明了自己“放到哪里都能发光”的业务能力。

2022年3月，沈梅娟再次被委以新任务——调往天逸酒店担任预定经理。天逸酒店同样是浙江天工集团倾力打造的特色精品酒店，拥有129间各式客房，集餐饮、住宿、会务于一体。预定经理的工作不仅需要细致的统筹能力，更需要敏锐的市场嗅觉和良好的沟通协调能力。沈梅娟迅速适应新环境，优化预定流程，提升客户体验，为天逸酒店的收益管理做出了积极贡献。

勇挑重担：餐饮经理肩上的更大担当

2024年，天逸酒店迎来了又一次重大考验——餐饮总监和餐饮经理因个人原因相继离职。一时间，餐饮板块运营面临巨大压力，在这关键时刻，领导再次把信任的目光聚焦在沈梅娟身上，此时的沈梅娟没有推脱，毅然担负起天逸酒店餐饮经理的重任。

从预定经理到餐饮经理，沈梅娟又一次回到了熟悉的餐饮领域，但这一次她面对的是更高的要求 and 更大的挑战。她深知，餐饮是酒店的核心板块之一，直接关系到酒店的声誉和效益。她迅速梳理餐饮运营流程，稳定团队士气，严抓菜品质量和服务标准。从食材采购到菜品研发，从宴会接待到零点服务，每一个环节她都亲力亲为、精益求精。在她的带领下，天逸酒店的餐饮业务很快恢复了正常运转，并实现了服务品质的进一步提升。

感恩天工：与企业共成长

回首十余年的天工之路，沈梅娟感慨万千。从天工集团旗下安昌大酒店的一名普通收银员，到天逸酒店的餐饮经理，她每一步成长都离不开集团的培养与信任。集团浓厚的“家文化”氛围，让每一位员工都能感受到归属感与温暖。正是这种以人为本的企业文化，为沈梅娟这样的基层员工提供了广

阔的成长平台和发展空间。

沈梅娟常说：“是天工给了我舞台，让我一个普通女性也能实现自己的价值。”她用自己的实际行动诠释了什么是酒店餐饮服务业的“匠心”——在平凡的岗位上坚守执着、精益求精；她也用自己的成长历程证明了什么是“与企业共成长”——在集团的每一次需要面前义不容辞、勇担重任。

从收银台到管理岗，从安昌到天逸，从餐饮到客房再到预定再回到餐饮，沈梅娟的每一次转身都踏实而坚定。她就像一颗螺丝钉，拧在哪里就在哪里闪闪发光；她又像一朵铿锵玫瑰，在酒店服务的岗位上绽放着属于自己的芬芳。她用十余年的坚守与付出，书写了一名天工女性的奋斗篇章，也为更多天工员工树立了榜样——只要有梦想、肯努力，平凡的岗位也能成就不平凡的人生。



战高温 送清凉

——天壹重石开展夏日一线慰问活动

□ 文/徐银芝

连日高温炙烤，酷暑淬炼担当。面对持续炎热天气，天壹重石一线员工坚守岗位、全力保生产、稳进度。为切实做好高温防暑保障，心系一线员工身心健康，在总经理胡卡尔统筹部署下，7月24日，公司开展“夏日送清凉”慰问活动，为高温作业一线员工送上防暑物资与专属关怀。

本次慰问充分体现了公司管理层对一线员工的高度重视。按照胡卡尔总经理安排，公司精准配齐藿香正气水、毛巾、洗衣液、清凉饮品等防暑物资，全部发放至一线岗位。公司高度认可全体员工不惧酷暑、坚守履职的敬业与担当，衷心感谢大家攻坚克难、保障生产平稳运行的辛勤付出。

总经理叮嘱全体员工高温作业优先保障自身健康，做好防暑防护、合理休整，在严控产品质量、推进生产的同时，严守安全底线，杜绝高温作业隐患，安全高效完成各项工作。

围绕夏季高温安全生产，公司落实总经理工作



部署，要求管理团队坚持以人为本，细化高温保障措施。科学调整排班作息，规避正午高温高强度作业，常态化排查安全隐患，全方位筑牢高温作业安全防线，切实守护一线员工安全与健康。

炎炎夏日送清凉，丝丝关怀暖人心。本次慰问充分彰显了公司及管理层对一线员工的真切关爱，有效提振了团队士气。全体员工备受鼓舞，纷纷表示将秉持“天道酬勤 匠石运金”的企业精神，立足岗位、实干担当，以饱满状态助力公司高质量发展。



香港理工大学鹿明教授率队到天壹重石产业园座谈交流

□ 文/沐风



为加速建筑产业智能化、绿色化、工业化转型升级，深化校企产学研融合、推动前沿建筑技术落地赋能产业发展，8月20日，香港理工大学鹿明、潘智生、王盛卫、香皓林四位教授携核心科研团队，莅临我司天壹重石装配产业园考察交流。浙江天工集团总裁胡卡娜、天壹重石总经理胡卡尔全程陪同考察。双方围绕智能建造、绿色建材、技术成果转化、产业创新升级等核心议题开展深度座谈研讨，为后续长期校企合作战略合作筑牢基础。

考察现场，天壹重石总经理胡卡尔陪同香港理工大学专家团队，先后走访天壹重石智能化生产线及成品展示区、混凝土搅拌站、试验室等核心区域，详细介绍园区装配式建筑生产工艺、智能制造流程及绿色建材落地应用情况。专家团队实地调研后，对产业园深耕建筑工业化、以科创赋能产业升级的发展理念及实践成果给予高度认可。

随后，双方召开专项座谈交流会，开展精准技术对接与深度研讨。香港理工大学专家团队逐一分享绿

色混凝土研发与应用、工程智能排程系统搭建、建筑节能降耗技术、建筑施工外骨骼智能装备等前沿科研成果，细致分享了相关技术在工程实践中的落地案例与应用前景。我司技术团队立足园区生产与项目建设实际，就技术落地适配、场景优化、技术攻坚等核心问题与专家团队深入交流、互鉴经验。

本次校企对接交流，高效搭建起高校顶尖科研资源与企业产业实践场景的合作桥梁，打通了前沿科研成果产业化落地的关键通道，为园区技术升级、产品迭代、模式创新提供了强劲科技支撑。

下一步，在胡卡娜总裁统筹引领、胡卡尔总经理落地推进下，天壹重石产业园将以本次合作为契机，持续深化与香港理工大学常态化、深层次产学研合作。聚焦绿色建筑、智能建造、低碳装配式建筑核心领域，积极对接前沿科研资源，全力推动先进技术落地应用、创新成果转化赋能，持续提升园区智能化、绿色化发展能级，以科技创新助推企业高质量发展，助力柯桥建筑产业绿色迭代、转型升级。

瓜渚湖天悦酒店2F悦吧 精致场地定制，圆满承办童趣生日会

□ 文/沐风

8月2日，瓜渚湖天悦酒店2楼悦吧成功承办了一场温馨治愈的童趣生日会。凭借精致的场地布置、丰富的现场互动与贴心的专属服务，整场派对圆满落幕，收获到场大小宾客的一致好评。

据了解，本次活动客户通过朋友圈了解到，瓜渚湖天悦酒店悦吧可专业承接各类小型聚会与主题沙龙，随即主动联系酒店咨询场地及活动定制服务。为完美契合客户的派对需求，双方开展了多轮细致深入的沟通，逐一确认场地规格、主题风格、菜品搭配、现场布置等全部细节，精心敲定整套专属活动方案。在活动前一日，酒店工作人员提前进场筹备，精心搭建装饰、规整餐位布局、细化每一处场景细节，全力为宾客打造氛围感拉满的专属生日派对。

活动当日，现场氛围轻松又热烈，满是温馨童趣。孩子们围坐在一起惬意用餐、自在嬉戏互动，

沉浸式参与趣味手工体验，欢声笑语不断。派对氛围高潮之际，酒店工作人员贴心送上美好祝福，与全场宾客一同唱响生日歌，温暖治愈的氛围萦绕全场，为小寿星和家人们留下了珍贵又美好的专属回忆。全程细致周到的服务、舒适雅致的环境，也获得了客户的高度认可。

作为酒店特色轻社交空间，2F悦吧主打十余人规模的中小型精致活动，适配多种场景，可一站式承接温馨小型生日派对、闺蜜下午茶小聚、纪念日私人庆典、主题沙龙及分享交流会等各类轻社交活动，同时可根据客户需求定制专属茶点、饮品与简餐，个性化适配不同活动主题。

无需繁琐的大型宴会厅，悦吧以精致小众的场地优势、一站式的定制服务，完美落地各类私人及小型团建活动需求，为柯桥本地市民打造出一处氛围感十足、体验感极佳的精致聚会新场地。



《关键对话》领读稿： 二十载物业路，一场关于“对话”的修行

□ 文/陈峰



带着这二十多年的困惑与思考，我翻开了这本《关键对话》。读完最大的感受是什么？八个字：书读百遍，不如一用。

这本书不是一本教人“会说话”的话术集，它是一本教我们在高风险、情绪化、意见分歧的“关键对话”中，如何找回理智、达成共识的行动指南。

今天，我想借这个机会，把这本书的精髓，和我这二十多年摸爬滚打出

来的体悟，一并分享给大家。

各位领导、同事，大家好。

在翻开这本书之前，我想先请大家思考一个问题：在我们物业管理这一行，最难的事情到底是什么？

是设施的维护保养？是消防安全的隐患排查？还是成本控制的精打细算？

从业二十多年，我的感受是——这些都不算最难。最难的事，是“说话”。

是面对那位因为房屋质量问题在物业服务中心拍桌子的业主，你该怎么开口。

是面对那位屡次占用消防通道却屡教不改的住户，你该怎么提醒。

是面对那位因考核压力而推诿扯皮的同事，你该怎么协调。

二十多年来，我见过太多优秀的物业人，专业技能无可挑剔，最后却栽在了一句话上。我也见过太多原本可以轻松化解的矛盾，因为一句不当的回应，最终升级成了投诉、纠纷，甚至对簿公堂。

各位同事，大家好。

在深入展开之前，我想用最简洁的方式，带大家梳理一下这本书的核心框架。这本书的精华，可以概括为“一个核心、两个原则、三个方法”。

一个核心：从“心”开始

这是全书的第一原则，也是最重要的原则。书中开篇就告诉我们：在展开关键对话之前，你首先要搞定的是你自己。

什么意思？当我们面对一场可能引发冲突的对话时，我们身体里有两个我在打架：一个是“理智的我”，想要解决问题；一个是“原始的我”，想要战斗或者逃跑。书中称之为“傻瓜式选择”。

而高手和普通人的区别就在于：高手能够在对话前、对话中，始终牢牢盯住自己的“真实目的”。

问自己三个问题：

- 我真正想要的是什么？
- 我想为对方实现的是什么？

· 我想为我们之间的关系实现的是什么？

这三个问题，是整本书的“定海神针”。

两个原则：安全感与共同目的

整本书二百多页，翻来覆去讲的其实就是两件事：

第一，营造安全感。

书中有一个核心观点：人们之所以在对话中表现失常、情绪激动，不是因为他们不满意对话的内容，而是因为他们觉得对话的“氛围”不安全了。一旦安全感缺失，人就会自动启动防御机制——要么沉默，要么暴力。

第二，建立共同目的。

书中告诉我们，在进入关键对话之前，要想方设法找到和对方的“共同目的”。如果找不到，对话就会变成“你输我赢”的零和博弈。如果能找到，对话就会变成“我们一起解决问题”的合作。

三个方法：状态先行、对比说明、综合陈述

· 状态先行（双核对话）：书中强调，一次成功的对话，只有一半靠“内容”，另一半甚至更多靠“氛围”。当氛围不对时，要暂停内容，先去修复氛围。这叫“先处理心情，再处理事情”。

· 对比说明（消除误解）：当你担心自己的话可能被对方误解时，用“我不希望……而是希望……”的句式，把误解消灭在萌芽里。

· 综合陈述（分享事实）：书中教我们，不要一上来就甩结论，要从“事实”开始说，而不是从“观点”开始说。因为事实最具说服力，而观点最容易引发对抗。

框架清晰了，接下来我想结合物业工作的实际场景，谈谈这本书到底该怎么用。

二十多年的物业生涯，踩过的坑、吃过的亏，如今回头看，书里都有答案。我想用三个真实的故事，来印证书中的三个核心方法。

故事一：从“心”开始——面对指责，稳住自己才能稳住局面

那是几年前的一个夏天，一位业主气势汹汹地

冲进物业办公室，把缴费单往桌上一拍：“你们物业是干什么吃的？楼道灯坏了一周了没人修，还好意思来收物业费？”

大家设身处地想一想，如果你是我，你会怎么回应？

二十年前的我，大概会这么回：“灯坏了您得报修啊，您不报修我们怎么知道？”——这是辩解，结果一定是火上浇油。

十年前的我，可能会忍气吞声：“好的好的，我马上安排人去修。”——这是敷衍，结果对方觉得你好欺负，下次变本加厉。

但那天，我想起了书里的一句话：“在展开关键对话之前，先问自己——我的真实目的是什么？”

我的真实目的是什么？不是证明“我们没错”，也不是息事宁人。我的真实目的：解决楼道灯的问题，同时维护好和这位业主的关系。

于是，我是这么回应的——我先做了一个动作：身子微微前倾，目光平视对方，语气放缓：“王先生，您说的这个情况我听到了，楼道灯坏了确实影响出行，换作是我也会着急。您稍坐一下，我先核实一下情况，五分钟之内给您一个明确的答复。”

大家注意，这个回应里我没有辩解、没有敷衍，我做了三件事：认可对方的情绪、承接对方的问题、承诺明确的行动。

后来我了解了一下，维修单其实早就提交了，但工程部漏单了。如果是以前，我可能会说“工程部漏了，我催一下”，但那天我没有推卸责任，我当着业主的面给工程部打了电话，确认当天下午修复，并亲自跟进。

结果是什么？这位业主后来成了我们收取物业费的“义务宣传员”。为什么？因为他在那次对话中感受到的不是“被对付”，而是“被重视”。

各位，这就是“从心开始”的力量——当你稳住了自己的目的，你就稳住了整场对话。

故事二：营造安全感——那个屡教不改的“飞线充电”业主

第二个故事，相信在座各位都不陌生。

多层住宅，一位大爷坚持从六楼拉线给电动车充电。安全隐患极大，我们三番五次上门劝阻，收效甚微。安全员去了，说“公司规定不能拉线”，大爷回一句“规定是死的，人是活的”。主管去了，说“这是违法行为，出了事要坐牢”，大爷回一句“你别咒我，我命硬”。

每一次对话，都是一次“暴力对抗”。安全员觉得大爷不可理喻，大爷觉得物业多管闲事。双方都进入了“傻瓜式选择”：你说你的规定，我拉我的线。

读完《关键对话》，我才意识到问题出在哪里——我们从来没有给大爷营造“安全感”。

在大爷看来，每次对话他的感觉是：你们在管我、在限制我、在拿规定压我。安全感丧失，他自然选择“暴力对抗”。

后来，我们换了一种方式。安全员再次上门，说的第一句话是：

“大爷，我今天来不是来批评您的，更不是来找茬的。我跟您的目标是一样的——就是希望您和这栋楼所有的老邻居，都能平平安安的。”

这句话，就是书中说的“对比说明法”——我不是来管你的，我是来为你好的。

然后安全员带着大爷下楼，指着楼下车棚说：“大爷您看，这是上个月刚装的智能充电桩，一块钱充六个小时，比您家里还便宜。而且我们做了防火隔离，万一有啥事，损失能降到最低。您是这栋楼的老住户了，您不带头支持安全工作，别人更不配合了。”

大家注意这个逻辑：先消除误解建立安全感，再通过“共同目的”把对方拉到同一阵营。

结果怎么样？大爷当天就把线收了，后来还主动帮我们劝说了好几位同样飞线充电的邻居。

书里有一句话我印象极深：安全感，是对话得

以进行的前提条件。没有安全感，再正确的话都是噪音。

故事三：综合陈述法——催缴物业费不再是“讨债”

第三个故事，关于物业人永恒的难题——物业费催缴。

以前我们催费，话术往往是这样的：“张姐，您今年的物业费还没交，已经欠了三个月了，您看什么时候方便交一下？”

这话有问题吗？从事实层面讲，一点问题都没有。但从沟通层面讲，问题很大。对方听到的潜台词是——“你在催我交钱”。

对方一旦产生“被催债”的感觉，防御心理立刻拉满，接下来就是各种拒绝的理由：房子漏水你们不管、邻居养狗你们不处理、绿化太差你们不改善……

你会发现，对话迅速变成了一场“投诉大会”，催费这件事反而被搁置了。

《关键对话》中的“综合陈述法”给了我新的思路。书中说，有效分享观点应该按照这样的顺序：事实→故事→感受→结论。

后来我们调整了话术：

“张姐，我这边看了一下记录，您今年1月、2月、3月的物业费还没缴纳（事实）。我知道您之前也跟我们反映过楼道清洁的问题（认可对方的经历），咱们小区的公共水电支出、电梯维保、保洁工资，全靠物业费支撑，目前已经有98%的业主都交了，如果因为费用缺口导致服务质量下降，对您这样的优质业主其实是不公平的（建立共同目的）。您看这次是不是方便把费用先结清，同时您对服务还有什么不满意的地方，我今天一并给您登记跟进（提出解决方案）。”

各位对比一下，同样是在“要钱”，但给对方的感觉完全不同——前者是“讨债”，后者是“为了更好地服务你”。这就是综合陈述法的力量：用事实建立基础，用共同目的软化对抗，用解决方案

促成行动。

自我反思：这本书照见了我的哪些不足？

读这本书的过程中，我一直在做一件事——对照书中的“关键对话自测”，反思自己过去二十年的沟通方式。

说实话，有些画面回想起来，是惭愧的。

第一个反思：我曾把“暴力”当成“威严”。

早些年做主管的时候，面对下属的失误，我习惯于疾言厉色。当时觉得这叫“严格要求”，读完书才明白，那只是用“暴力”掩饰自己沟通能力的不足。真正的威严，来自你能在高压下依然保持理性和尊重，而不是来自你声音的分贝。

第二个反思：我曾把“沉默”当成“修养”。

面对上级不合理的要求，面对跨部门的推诿扯皮，我以前的做法往往是沉默、忍耐、自己扛。我觉得这是“顾全大局”，读完书才明白，这叫“沉默是金”的陷阱——你以为你在忍让，实际上你在积累怨气，也在放弃解决问题的最佳时机。

第三个反思：我曾把“对错”看得比“关系”更重要。

在一次业主投诉中，我明明知道对方在无理取闹，我花了四十分钟据理力争，试图证明“我是对的，你是错的”。最后我“赢”了辩论，却“输”了一个业主。读完书我才明白，关键对话的目标不是“分出输赢”，而是“达成共识”。

各位同事，这二十多年教会我一个道理：物业人的成长，不是学会更多话术，而是在每一次关键对话中，修炼自己的心性。

最后，我想说几句掏心窝的话。

物业管理这个行业，在外人眼里，是琐碎的、是低门槛的、是受气的。但我们自己知道，我们守的，是千家万户的安宁；我们管的，是一座座城市的毛细血管。

而《关键对话》这本书，在我看来，它给的从来不止是沟通技巧——它给的是一种职业尊严。

为什么这么说？

因为当我们学会了用“从心开始”来审视每一次对话时，我们就不再是那个被动挨骂的“受气包”，而是一个有能力掌控局面、化解矛盾的专业管理者。

因为当我们学会了用“营造安全感”来面对每一次冲突时，我们就不再是那个只会说“公司规定”的传声筒，而是一个有温度、有方法的问题解决者。

因为当我们学会了用“综合陈述法”来表达每一次诉求时，我们就不再是那个低三下四的“催费员”，而是一个有逻辑、有底气的社区运营者。

二十多年的从业经历告诉我：物业人的价值，不在于你修了多少盏灯、扫了多少条路，而在于你通过多少次关键的对话，把误解变成了理解，把对抗变成了合作，把陌生人变成了好邻居。

而《关键对话》，就是帮助我们实现这个价值转变的“操作手册”。

各位同事，书读完了，但修行才刚刚开始。从明天开始，当你面对下一场可能爆发冲突的对话时，请在开口之前，先在心里默念三个问题：

- 我真正想要的是什么？
- 我怎样才能让对方感到安全？
- 我们共同的目标是什么？

想清楚了这三件事，你会发现——那些曾经让你头皮发麻的“关键对话”，恰恰是你展现专业价值的“高光时刻”。

我是今天的领读人，一个在物业行业摸爬滚打了二十多年的老兵。

感谢《关键对话》，让我在知天命的年纪，重新学会了“好好说话”。

也感谢大家的聆听，愿我们都能在每一次关键对话中，遇见更好的自己。

谢谢大家。

那双鞋，那些年



今天是七一，很高兴能在这里和大家分享一个对我来说特别珍贵的故事。

我们常说，忆苦思甜。有些记忆，不需要刻意想起，一个物件就能把它带到眼前。在我的柜子里，就珍藏着这样一件东西——一双破旧的工作鞋。鞋面已褪色，鞋底磨得近乎光滑，几处缝合线早已断裂，又被我一针一线勉强缝补过。这双鞋，陪我走过了二十余载春秋，更见证了恒基构配件从无到有、由弱变强的成长历程。

1998年，我进入公司。2000年，为顺应市场发展与行业变革，公司决定在房建施工业务基础上，拓展市政桥梁构配件这一全新领域。彼时，城市市政工程正值大开发热潮，机遇与挑战并存。公司在安昌大酒店北面的一块空置场地上，引入并建立了两套先张法施工工艺生产线。生产线刚刚落成，我们便马不停蹄地对外承接业务。虽然市场订单不少，但客户的信任却不易赢得。由于生产线新建，许多客户心存疑虑，不肯轻易下单。为打开局面，当时公司领导常常亲自出马洽谈业务，有时为争取一个项目，不得不将价格压到极低，在付款方式上也做出很大让步。业务接了进来，生产压力随之而来。新基地、新设备、新工艺，我们几乎没有现成经验可循。尽管之前也曾参观学习过同类型生产基地，但“眼看”和“手干”终究是两回事。于是，我们摸着石头过河，边研究、边学习、边总

结、边生产。那时尚未所有工序全部外包，大部分工序都由我们自己员工完成——张拉、养护、起梁、安装，每一道环节都亲力亲为。为了节约成本，原材料的采购、成品的运输，同样由我们自行承担。

生产基地位于露天，条件十分艰苦。夏日骄阳似火，室外温度常常超过五十摄氏度，站在工地上不到十分钟，汗水便湿透衣衫；冬日寒风刺骨，手脚冻得麻木，却依然要坚守岗位。办公和休息的场所更是简陋——几间破旧的老房子，未经任何装修，材料仓库里连一台空调都没有。每到夏天进入仓库整理或领用材料，闷热难耐，空气闷热得几乎让人喘不过气来。当时人手紧缺，我一人身兼司机、仓管和现场管理三个岗位，整日在厂区穿梭奔波，脚上磨出水泡是家常便饭。而正是这双工作鞋，默默陪伴我走过那段艰辛而又充实的奋斗岁月。

随着创业初期的汗水与坚持，构配件厂逐步走上正轨，生产规模日益扩大，技术水平也不断提升。2013年，先张法生产线完成历史使命，我们在第一个先张法场地拆掉后新建了后张法生产线，进一步扩大产能。新线建设过程中，大家仍旧自己动手，参与厂建，虽然辛苦，但心中充满希望和快乐。

2019年，公司建筑工业化业务线正式落成，我们的生产条件、办公环境和生活设施都得到了明显改善，企业也迈上了新的台阶。这双工作鞋，见证了集团建筑工业化产业从无到有、从弱小到逐渐壮大的全过程。回望今天，窗明几净的办公室、现代化的生产车间、完善的配套设施，与当年相比已是天壤之别。这是时代的进步，更是公司砥砺前行、腾飞发展的必然结果。

然而，无论走得多远，我始终不曾忘记那段艰苦创业的岁月。这双鞋，我舍不得扔掉，也不会扔

掉——它是我初心的见证，是恒基人拼搏精神的象征。

我相信，在董事长胡书记的坚强领导下，公司

必将越来越好、越来越兴旺。我们这一代人，定当在创业之后守好业、传好棒，让艰苦奋斗的精神薪火相传，永不熄灭。

一本证书，一份初心



今天公司开展七一党员主题活动，恰逢建党105周年，我借着这个机会，和大家分享一段过往、谈谈初心体会。前段时间整理家中旧物时，翻出了一本红色的荣誉证书和一张老照片。证书边角早已磨损泛黄，老照片里的身影朴素纯粹，带着那个年代独有的踏实质朴，证书日期定格在1998年1月，是公司年度总结表彰大会的记录，我获评“1997年度先进生产工作者”。这是我参加工作后的第一份荣誉，二十余年过去，依旧历历在目。

1996年，我建筑专业毕业进入公司，虽有书本理论，但完全缺乏现场实操经验。入职不久，我被安排到安昌镇干部宿舍楼项目从事施工管理，项目部从开工之初就定下争创“钱江杯”优质工程的目标。对我们刚入行的年轻人而言，这份目标既是压力，更是督促自身成长的动力。

从进入项目部的第一天起，大家就养成了认真细致的工作作风。每一道工序都严格按照创优标准落实：基础开挖、钢筋绑扎、墙体砌筑、细部收头、管线预埋，直到最后的设备安装，环环相扣，一丝不苟。有些精细化要求难以通过常规管理落地，我们就自己动手，亲自上阵。记得为了控制一处墙体平整度，我和几位同事反复测量、调整，甚至多次推倒重来，直到达标才肯罢休。那时候没有“差不多”的说法，只有“必须做到位”的坚持。

对我来说，收获最大的是放下了科班生的傲气，虚心向老师傅请教，向一线工人学习。我从最基础的测量、放线、打标高做起，空闲时也主动帮忙搬钢筋、运水泥，干些体力活。那些日子确实辛苦——夏天顶着烈日在工地上奔走，汗水浸透衣衫，干了又湿，湿了又干；雨天踩着泥泞，脚下打滑，还得护着仪器。但正是在这样的磨炼中，我的业务能力得到了快速提升。学校里的理论知识，终于在现场的钢筋水泥间找到了用武之地。我懂得了施工的节奏，学会了协调的方法，也体会到了“质量”二字的分量。

当时的生活条件也比较艰苦。我们住的是自建的简易工棚，四面透风，夏天没有空调，热得睡不着时，就把席子铺在露天，数着星星入睡。食堂也很简陋，饭菜谈不上口味，能吃饱就是最大的满足。办公场地只有几平方米，雨天漏雨，冬天寒风从缝隙里钻进来，冻得手脚冰凉。记得有一回大雪天，我们在工棚里裹着棉被核对图纸，手指冻得握不住笔，可没有一个人叫苦，反倒觉得那是一种特别的“战友情谊”。

在项目部全体同仁的共同努力下，安昌镇干部宿舍楼项目最终成功获评公司首个“钱江杯”优质工程。那一刻，所有的辛劳都化作了欣慰的笑容。而我，因为在项目中的踏实表现，得到了领导的认可，被评为年度先进生产工作者。这是我人生中第一份工作荣誉，也是对我最初付出的一份见证。所以，我将这本证书和那张合影珍藏至今，它们不仅是过去的纪念，更是时刻提醒我不忘初心的“定盘星”。

回首那段岁月，再看如今我们坐在现代化、宽敞明亮的办公室里，冬暖夏凉，设备齐全，心中感慨万千。这一路走来，既是个人的成长，更是公司不断发展壮大的一个缩影。我想对老党员、老同事们说：那些艰苦的日子我们不能忘，那是我们的根；我也想对年轻同事们说：不要怕去现场、去一线，那里才是真

正的“大学堂”。没有当年在工地上摸爬滚打的积累，就没有后来我转行从事工程造价和成本管理时的底气和从容。直到今天，我依然对年轻同事说：要多去现场，多看、多问、多动手，成本不是算出来的，是干出来的。

如今，在公司党组织和领导班子的带领下，我

们拥有了更广阔的发展舞台，前路机遇可期。这本红色证书承载的初心，历经岁月依旧纯粹，艰苦奋斗、精益求精的实干作风，永远不会过时。我们也将继续传承公司“巧夺天工，励精图治”的企业精神，守住匠心、踏实干事，稳稳做好每一项工作，踏踏实实陪伴公司稳步前行。

泥泞里起步，风雨中成长



今天是“七一”建党节，作为一名有着二十四年党龄的老党员，我很荣幸在这个特殊的日子，与大家分享我的成长经历。我希望通过我的故事，让年轻同事感受到岁月沉淀的力量，也从中汲取属于你们的奋斗勇气。

我是1997年进入公司的，那时还叫安昌建筑公司。刚走出校园，怀揣着对建筑行业的赤诚与憧憬。刚入职时，我被派往项目上做最基础的工作，除了放线还要干搬运材料、搅拌混凝土这些体力活。说实话，心里有落差，但我知道，深入现场亲手操作才能懂得更多更快。

1998年我到新塘岭隧道工地，每天要拿着柴刀背着仪器翻山越岭去放线，晚上就住附近农户老房子里。2000年我进入绍兴污水处理厂项目现场，担任施工员。那段时光最苦也最难忘。我们吃住在工地，没有像样的办公室，更没有舒适的宿舍。夏天的石棉瓦简易工棚闷热难耐，根本无法入睡。碰到浇筑混凝土，因为只有一个施工员，两天两夜连着浇筑，仪器一直架在那里，晚上困了就在旁边麻袋上靠一会儿；那时的海涂环境也极为恶劣，不像现在文明施工要求这么高，路上海涂的粉砂土足有5厘

米厚，晴天一身土，雨天一脚泥，不管天气怎样每天一双雨靴不离。每天收工，从头到脚都是泥浆或灰尘。更狼狈的是，有时来不及换洗，就得穿着沾满泥巴的衣服赶去公司或业主办事，形象全无。但那时谁也没有怨言，因为工程人的脸面，在工程的品质，不在衣着。

那时候的岗位是施工员，但干的远不止施工员的活儿。资料、安全、对外联络全是一身兼，抢工期人手短缺还得拿起工具做小工。工地上所有岗位的活几乎干了个遍。正是这些“杂活”“累活”，让我对工程建设的每一个环节都了然于胸，也练就了一专多能的本领。

后来，我回到公司总部，转型做技术，自学造价考取造价员证做预算，那个时候全靠手算。后来北京分公司成立，我们两个人闯北京，克服人生地不熟，一个月完成进京备案，并很快开展招投标活动，第二年顺利承接到西红门安置房项目。再后来，到总师办、工程部、总工等。岗位几经变换，每一次都是挑战，也正因如此，才打磨出我全面的业务能力，逐步成长为公司的骨干，并顺利考取双一级建造师。回望29年从业路，我最深的感悟只有两个词：坚守与传承。建筑行业没有捷径，工程质量安全容不得半点马虎。我始终秉持严谨细致、求真务实的工作作风，用实干扛起岗位职责。今天回想起来，我发自内心地感激那段岁月，正是汗水与泥泞，铺就了我成长的台阶。

个人的成长，永远离不开平台的滋养；个人的奋斗，始终与企业的发展同频。我在公司的29年，恰好是公司快速发展的29年，我既是企业发展的参与者，更是见证者。我亲眼看着公司一步一个脚

印、一步一台阶，实现了跨越式的发展。

2002年，是我人生中意义非凡的一年。这一年，我光荣加入中国共产党，从此我的职业生涯有了更坚定的信仰、更清晰的方向。始终以党员的标准严格要求自己。以后也将继续扎根岗位，做好传帮带，助力青年员工成长。

同事们，如今的工作环境比三十年前好了太多。你们施展才华的平台也大了很多，你们赶上了好时代，但新时代有新时代的“苦”。既然选择了成为工程人，就一定要有这份心理准备，要勇于承受、善于克服。

在此我给年轻同事两个建议，一是有时间要多下现场。工地是最好的课堂，脚踩实地，才能心中

有数，多了解现场我们做的方案才能更贴近实际，方案能更好地服务于项目，多了解现场我们去现场检查更有针对性，哪些地方容易出问题哪些地方问题比较多做到心中有数。二是要多学习，现在的建筑快速发展，新的名字也层出不穷，什么智慧工地、智造工地、好房子、垃圾减量化等，我们可以学习本岗位职责的知识，也可以学习其他岗位的知识，做到一专多能。每多掌握一项技能，以后就多一份底气。

希望青年员工能传承“巧夺天工、励精图治”的天工精神，在奋斗中成就自己，在奉献中助力公司，为企业高质量发展保驾护航。

家之温暖，行之久远



今天，是中国共产党成立105周年；我很荣幸能在“七一”这个庄严而光荣的日子里，站在这里发言，与大家分享我在公司二十余年的成长经历。

我出生在绍兴南部的一个山村，童年里的记忆，多是山间的薄雾和父母辛劳的背影。1997年，我大学毕业后，怀揣着对未来的憧憬，也带着深深的忐忑，走进了绍兴县安昌建筑工程公司（公司的前称）的大门。

入职后，公司那时项目不是很多，为我们这些年轻人安排了系统的成长路径——安排师傅带教，让我们下工地、上一线，在实践中磨炼本领

在天工，我们感受到的不仅是业务上的进步，

更是生活上的关怀。董事长常说：“你们都是从年轻走过来的，现在上有老下有小，我不光要对你们负责，也要对你们身后的小家负责。”还鼓励我们说：“好好干，公司会给你们搭好舞台，让你们有奔头、有未来。”

当然，成长从来不是一帆风顺的。工作中也犯过错误，也因言语直率得罪过同事。但公司和董事长始终给予我们极大的包容。叮嘱我们：“错不可怕，怕的是重复错。要举一反三，细心再细心。”正是这种宽严相济的教导，让我们不仅提升了业务能力，也在待人处事、综合管理上逐步走向成熟。

近三十年来，在董事长的带领下，公司始终稳健前行。即便在当前国内外经济形势复杂严峻的背景下，依然保持定力、稳步发展。

如今，越来越多的90后、00后年轻人加入天工。他们也正在感受着这份“家一般的温暖”，正在快速成长。你们赶上了更好的时代，也加入了一个有温度、有担当的企业。希望你们珍惜这份温暖，更要传承这份精神。

最后让我们以天工为家，以天工为荣，在董事长的带领下，继续发奋图强、励精图治，用我们每一个人的努力，共同托起天工更加美好的明天！

建筑企业的“六张网”时代

——20万亿超级赛道上的机遇与路径

一、战略升维：从概念到国策的“六张网”

2026年4月28日，中央政治局会议明确提出“加强水网、新型电网、算力网、新一代通信网、城市地下管网、物流网等规划建设”。5月9日，国务院常务会议作出更为精准具体的部署。7月30日，中央政治局会议再度明确要“扎实推进‘六张网’规划建设”。三个月内三次顶层会议密集部署，“六张网”从国家发改委3月首次提出的概念，迅速上升为国家战略。

这六张网——水网保障生命之源，新型电网重塑能源格局，算力网驱动智能经济，新一代通信网打通信息大动脉，城市地下管网承载城市韧性，物流网畅通经济循环——相互交织、协同发力，共同构成支撑中国式现代化的“硬脊梁”。与传统基建不同，“六张网”并非简单的规模扩张，而是通过传统基础设施升级和新型基础设施布局，重塑资源配置、产业发展和民生保障的底座能力。

二、20万亿的超级蛋糕：规模与节奏

从投资体量看，“六张网”堪称“十五五”时期基建领域的头号工程。据国家发展改革委初步估算，2026年“六张网”及相关重点领域建设投资规模将超过7万亿元；整个“十五五”期间，总投资规模预计达20万亿至25万亿元，年均投资规模可达4万亿至5万亿元。

仅国家水网、新型电网、城市地下管网三项，投资合计就将超过16万亿元。如此体量的投资，既为短期稳增长提供了强力支撑，也为中长期结构优化升级积蓄了后劲。

资金保障方面，国家已建立多元化投融资机制。1.3万亿元超长期特别国债、7550亿元中央预算内投资于6月底前基本下达；今年国家层面已安排1600亿元超长期特别国债专项支持城市地下管网改造。国家发展改革委正在分类细化财政、金融、投资、价格等支持政策，推动建立与不同领域、不同

类型工程项目相适配的投融资机制。

三、建筑企业的六大赛道机会

（一）水网：传统优势领域的纵深拓展

国家水网主骨架正加速构建，“十五五”水网建设投资将突破6万亿元。上半年全国新开工重大水利工程25项，接近去年全年开工数量，国家水网40条骨干输排水通道已建和在建35条。

建筑企业的机会集中在水网工程的勘察设计、施工总包、管材供应等环节。水网建设产业链条长，上游带动水泥、钢材、管材需求，中游带动水利工程设计、建筑施工和工程机械需求，下游催生智慧水务等运营管理需求。目前，青龙管业已中标宁夏、广西灌区工程，合计金额超7.8亿元；韩建河山签署PCCP管件采购合同4.4亿元。绿地集团旗下广西建工、贵州建工等也已在水网领域接连中标。

（二）新型电网：能源转型催生的巨量工程

新型电网拟投资超5万亿元，预计2030年初步建成以主干电网和配电网为重要基础的新型电网平台。世界海拔最高的藏粤直流特高压换流站已开工；四川阿坝1000千伏变电站加紧实施；西电东送能力持续提升。

建筑企业的机会涵盖特高压输电线路施工、变电站建设、城市配电网提质更新、薄弱县域电网改造、农网频繁停电治理等。

（三）城市地下管网：5万亿的“里子工程”

城市地下管网“十五五”期间预计建设改造约77万公里。今年中央预算内投资安排城市更新专项资金970亿元，超长期特别国债1600亿元专项用于地下管网。

建筑企业的机会贯穿管网全生命周期：资产确权评估、勘测测绘、管道检测、管材制造、施工建设、传感器监测、智能运维。2026年至2027年是开局攻坚期，重点在于体检普查、建档立库、风险先改和项目储备。地下管网作为串联合水、电、通

信、算力、物流等各类网络的关键枢纽，是“六张网”的重要基底。中国中冶等企业已在此领域深度布局。

(四) 算力网: 建筑企业的新赛道

算力网已建成智能算力188.2万P，相当于去年同期的2.5倍，“8+10+3”空间布局全面铺开。八大算力枢纽间互联的网络传输时延已降至20毫秒以内。“十五五”时期算力网建设将新增直接投资4万亿元，且以企业投资为主。

建筑企业的机会在于数据中心EPC总承包、机电安装、洁净室工程、绿色算力与绿电一体化项目等。仅2026年上半年，中建体系内算力基础设施新签合同额就已突破250亿元：中建八局落地青海绿色算力与绿电一体化项目，中建五局中标38亿元四川雅安液冷智算中心项目，中建三局拿下呼和浩特移动大型数据中心项目。陕建股份下属子公司中标甘肃白银云境智算中心项目（EPC），中标金额11.56亿元。

(五) 新一代通信网: 从“铺管子”到“建大脑”

5G-A加速部署，6G关键技术进入试验阶段。新一代通信网不仅是网络升级，更是面向智能时代数字信息基础设施的关键革新，连接对象从个人用户拓展到人、机、物、具身智能等多元主体。

建筑企业的机会包括通信基站建设、光纤网络铺设、卫星地面站施工、通信机房建设等基础设施工程。通信网与算力网的深度融合，也将催生一批“通信+算力”复合型基础设施建设项目。通信卫星编织太空信息网，地下综合管廊与通信网融合让城市生命线有了感知能力。

(六) 物流网: 畅通经济循环的基建支撑

181个国家物流枢纽、105个国家骨干冷链物流基地加快互联；平陆运河已全线通水；“四横五纵”大通道加快形成，三峡水运新通道动工。物流网建设将推动“十五五”时期社会物流总费用与GDP的比率进一步下降。

建筑企业的机会集中在物流枢纽园区建设、冷链物流基础设施、多式联运场站、仓储设施等工程领域。上半年水上运输业、航空运输业投资分别增长19.8%和11%。中国建筑、中国交建、中国中铁

等央企以及区域龙头企业将获得充足订单支撑。

四、企业的战略选择与能力升级

面对“六张网”20万亿级的超级赛道，建筑企业需要从战略层面做出选择：

第一，找准定位，差异化竞争。“六张网”并非一个同质化市场——水网和地下管网考验传统基建能力，算力网和通信网考验新基建能力，新型电网考验专业工程能力，物流网考验综合枢纽建设能力。企业应根据自身禀赋，选择优势赛道深耕。

第二，拥抱“多网协同”新范式。“六张网”正从“各自建网”向“协同组网”转变。算力网与新型电网深度融合（算电融合），算力网与通信网协同发展（算网融合），水网与电网融合（抽水蓄能电站既是水利设施又是电网“超级充电宝”）。具备跨领域布局能力的企业将更具竞争优势。

第三，能力升级，从“施工队”到“解决方案提供商”。“六张网”正在推动基础设施从硬件到软件、从物理到数字的深刻变革。建筑企业需要提升规划设计、系统集成、智慧运维等综合能力，而不仅仅停留在传统施工环节。

第四，把握投融资模式创新机遇。国家正在研究完善“六张网”多元化投融资模式。算力网建设以企业投资为主，将为民间投资创造巨大空间。上半年水网建设吸引民间资本超过108亿元，同比增长85.8%。民营企业应积极关注后续推出的经营收益稳定项目。

五、结语

“六张网”的20万亿投资，不是传统基建的简单重复，而是一场基础设施体系的系统性升级。对于建筑企业而言，这既是订单的增量，更是能力的考验——谁能从“建得好”走向“融得通”，谁就能在这场超级基建浪潮中赢得未来。正如专家所言，“六张网”既是扩内需、稳增长的“压舱石”，更是培育新质生产力、塑造未来竞争优势的“发动机”。对建筑企业来说，这既是时代赋予的机遇，也是倒逼转型的号角。

瓜渚湖天悦酒店2F悦吧掠影

