

HONGGAO

总第17期

2016年1月刊

SZ 002504

封面故事 Cover Story

雁栖湖精品酒店
项目介绍

公益活动 Socially Useful Activity

一个盒子的暖心漂流
圣诞新年公益行动发布会

人物访谈 Interview

弘高创意董事长
何宁先生访谈录

工作心得 Work Experience

有关参与公司投标
工作的总结



COVER STORY

封面故事

雁栖湖精品酒店项目介绍

由弘高的多名优秀设计师全心付出，工程团队倾力打造，设计施工一体化的扛鼎之作



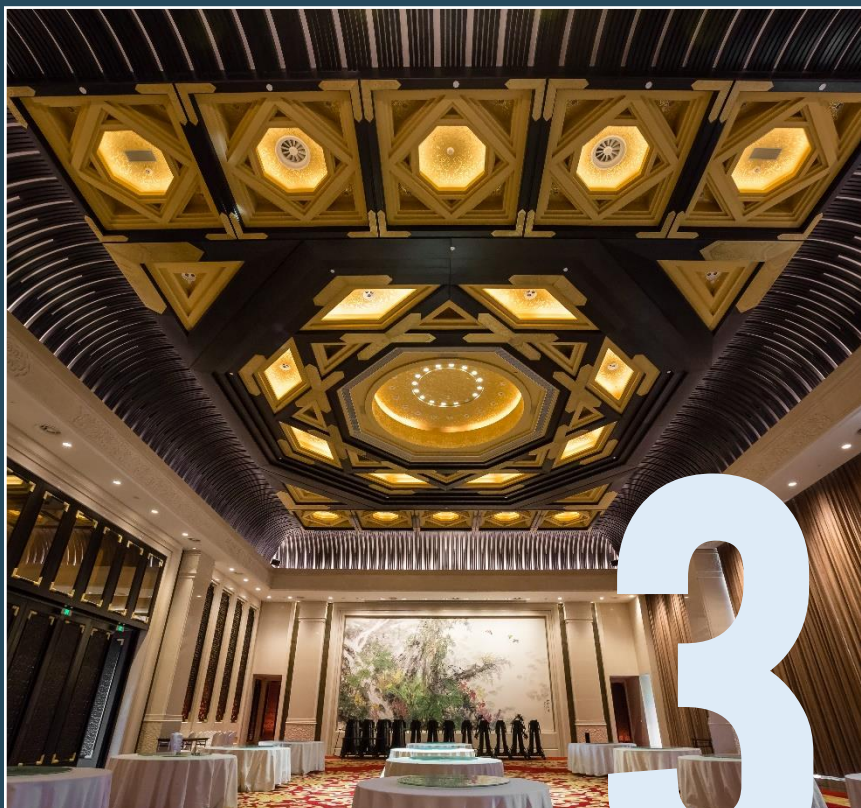
2



雁栖湖原是北京郊外怀柔区北部的一个水库，因每年春秋两季均有成群的大雁来湖中歇息，所以得名“雁栖湖”。雁栖湖半岛环境幽雅风光秀美，在其东部一组低调大气的建筑——国际会都，依山就势，破土而出，定位为向国际高端峰会——APEC、G20峰会提供服务的世界级的会议、接待、旅游场所，成为我国最新的国宾级会议接待目的地。

雁栖湖精品酒店与会议中心、南广场及游船码头共同组成属于国际会都的公共核心区，是岛上最重要的建筑之一。

“探求建筑与自然的和谐共生，传承传统文化与打造满足现代会议需求的传世经典建筑并举”成为规划设计理念。小岛的总体规划由AECOM负责，依托起伏的山势地形、水域自然形成独立岛屿，顺应地形成纵横两条轴线，轴线对应远方山景建立视觉轴线，几个重要的建筑与广场沿轴线展开来布局，轴线、景观相映衬塑造了独特的场所体验。从总体规划布局到景观设计以及建筑外观都要体现出中国皇家园林及传统建筑风格，同时也借鉴和利用现代建筑文化的语言、特点和表现手法（新中式），充分利用现有的自然景观条件，打造出蕴含中国文化的山水会议度假胜地。



GENERAL DISCUSSION

综合讨论

广渠金茂府ARMANI样板房
交付全纪实

ARMANI顶豪样板间主打LA PROPRIETE概念，并同时运用了ARMANI ROCA、ARMANI DADA、ARMANI CASA等ARMANI系列产品。ARMANI的品牌精神，讲究低调奢华，简约却有很强的舒适度，特别注重细节。综合以上，这就是ARMANI本身的DNA。

4

ARMANI



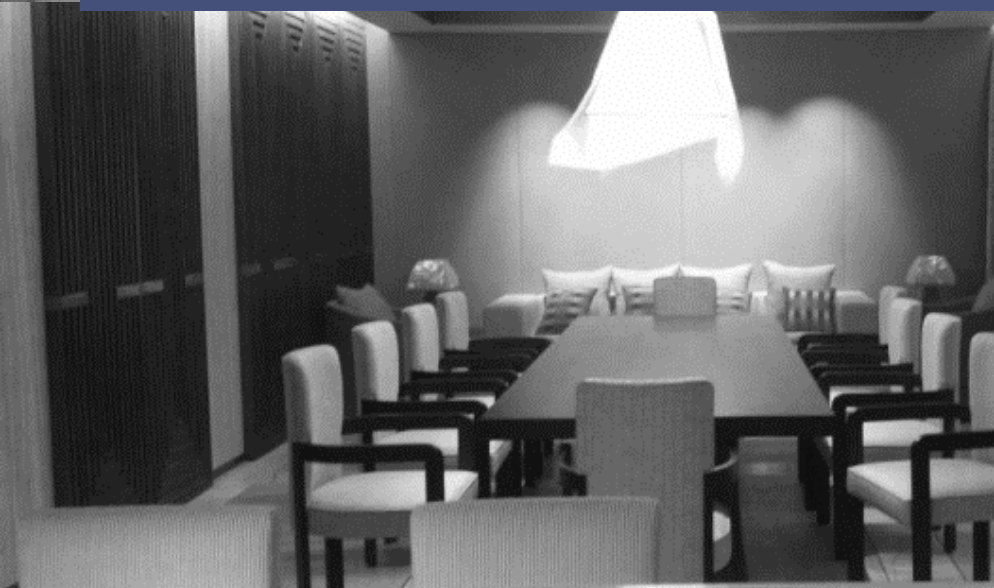
北京弘高装饰 工程一部

本工程竣工后，施工质量、现场效果均达到了业主、设计师的要求，都表示非常满意。家具布置完毕更显华丽。能得到如此业主肯定意见的前提条件是，施工过程中的多次检验，将细微问题全部在交付业主之前处理好、解决掉。

在完成面层华丽的装饰面层前，基础施工过程中那些不为常人所知的工艺、技术难题，我们逐一克服困难、处理，最终一一化解。比如设计要求的收口方式特殊，两种不同材质的面材料在同一平面相接。大大增加了施工难度。如无可靠措施，这些收口位置在温、湿度变化过程中容易开裂。门套设计无门套线条，壁纸、硬包、大理石材粉末涂料直接与门套板厚度面平接。正常情情况下，门套板与其基层板之间会有一道5-10mm的结合缝。这条缝即使用平常的高强石膏填缝、用贴绑带、批腻子的方式处理后依然会开裂。对于这个难题，我们采用了隐藏式铰链链接方式处理：铰链一端螺丝固定于门套板背侧，另一端用燕尾螺丝固定于墙体预埋的镀锌方钢上，这样结合缝就消化了，避免了门套与大理石材粉末涂料之间开裂问题。

再如：一个没有转轴支撑，通透、旋转中心距离两端点距离为1:2的柜体怎么实现旋转呢？直到工程竣工这个问题设计单位也未给出合理的实施方案。我们弘高施工管理管理人员用丰富经验让这个看似不可能实现的东西实现了。用一个承重200kg的球形万向轮安装于旋转柜距旋转中心2倍单位距离一侧端部，使用一块厚不锈钢板将球形万向轮连接，将旋转柜体的重力分担到不锈钢板上变为多点受力，使假万向轮在地面安装的金属弧形轨道上滑行（以防压伤木地板）；旋转中心处柜体底板、顶板均安装一个万向旋转件，使得整个柜体围绕旋转中心旋转。这样柜体的所有重量就由万向旋转件、万向轮共同承担，在柜体内就看不到连接天地、用来承受柜体重量的中心转轴了，从而实现设计要求的柜体旋转功能。

结束了这个项目，我们团队又一次提升了实践能力。在今后的施工管理中，在处理工程疑难杂症问题上，我相信我们将做得更好。



一个盒子的暖心漂流 圣诞新年公益行动发布会

撰文 弘高创意 企划部



“物尽其用，温暖同行”。2015年12月1日，由弘高创意、当代置业联合主办，暖流计划公益组织支持的「一个盒子的暖流计划—圣诞新年公益行动」发布会在北京当代MOMA如期举行，旨在关爱贫困山区1-6年级儿童，通过爱心捐献的形式，为孩子们提供生活、学习物资。

弘高创意董事长何宁，当代置业执行董事兼总裁张鹏，暖流计划执行长王琦天出席此次发布会并进行爱心致辞。

弘高创意何宁董事长在致辞中谈到：

“从2014年云南鲁甸地震救灾开始，弘高创意及我本人一直关注并支持暖流计划公益基金，弘高创意的员工也参与暖流各地的活动，一年多来看到这样一群暖流的志愿者都有自己的工作，用业余时间带领团队为让各地留守儿童得到温暖，他们都在默默的付出，不懈的坚持。今年年初1-28我们一起发起“温暖童心”慈善晚宴，99公益日也携手发起募捐快乐体育包活动，中秋佳节弘高创意的员工志愿者们去各地参与暖流陪留守儿童过中秋的活动，公司的员工回来分享会也感动公司其他员工，带动更多人参与公益活动，让大家看到点滴付出就可以让温暖加倍，给各地留守儿童基本的尊严及快乐。是值得长期去做的一件快乐的事情。”

作为一个为社会贡献越来越多经济价值的企业，作为一个不断在提升社会地位的企业，弘高创意未来将会更加积极主动地承担起企业公民的社会责任，全力以赴回馈行业和社会，成为伟大的、具有崇高信仰与理念的、努力实践与传播普世价值观的、以正念正行为导向的企业组织。”

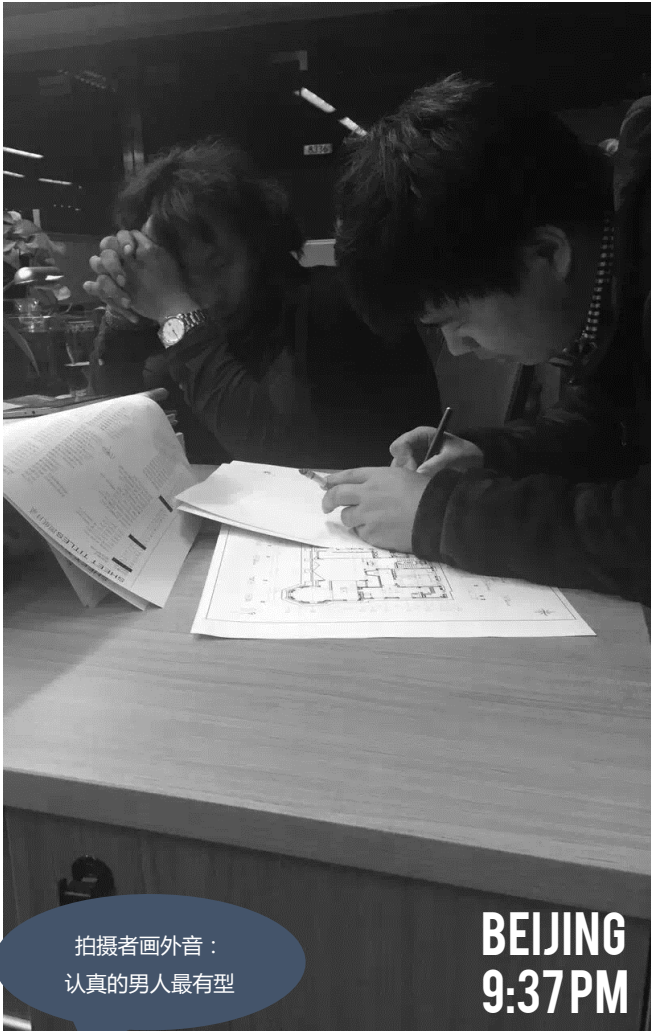


General Discussion

装饰公司深化设计的一天

撰文 弘高装饰 赵国超

工作日志				NAME填表人：赵国超		
NO. 序号	TIME 时间	LOCATION 地点	PROJECT 工作内容	RESULT 工作成果	FOLLOW 后续工作	NOTES 备注
1	8:50		接续昨天成都XX项目的施工图深化工作。	1.B1层—首层墙身开线图，根据现场提供的实测尺寸，调整墙体定位。 2.B1层—首层地面铺砌图排版：与设计方电话沟通并根据现场实际尺寸调整排版图	B1层—首层，照明平面图、插座平面与电气技术负责人接洽，完成电气系统图。	明天上午汇总
2	11:45		利用午饭前时间，梳理小组成员上午的工作，安排下午的工作内容。	接续上午的工作内容（截止下班完成） 主工完成成都XX项目14#楼B1层—首层节点深化 甄工完成成都XX项目住户层节点深化		
3	12:10—12:35		午餐时间			
4	12:50		午饭后同领导详细过一遍目前做的工作，领导提出了修改建议，和同事们分工逐项落实。			
5	13:20		接到工作指令，协助开发部做重庆某项目平面方案。	向开发部了解本案功能及使用要求。	两工作日内完成15-16层平面方案	
6	16:40		协助技术支持部魏工，PS处理三张技术标用图片。			
7	17:00	8#楼5层会议室	参加某3D测绘公司关于3D扫描设备及技术的交流会。		扫描完成的点云到Revit模型的转换，技术方面有待提升。	
8	18:20	7#楼3层会议室	跟领导汇报了截止今天的部分工作。			强调成都项目深化图必须按原计划完成。
9	19:00		写工作日志			
10	19:20-22:10		成都XX项目施工图深化工作。	汇总小组成员完成的节点部分图纸。 按计划14#楼—单元B1至首层深化图，完成。	16#、17#楼施工图深化	按计划进行中



拍摄者画外音：
认真的男人最有型

BEIJING
9:37PM

以上就是我得一天。从天刚蒙蒙亮起床，沿着如织的车流开始,到晚上回家已经是深夜。

忙忙碌碌一天的工作完成以后，不经意地想到了，领导强调已久的一个话题“工作效率”。

很多人都能意识到提高工作效率的重要性，然而并不是每个人都能真正做到高效。那么，如何才能提高我们的工作效率呢。第一端正自己的工作态度。引用不知出处的一句名言“你不一定从事喜欢的工作，但你一定要喜欢现在所从事的工作”。对现在的工作，要有主动和敬业精神。态度是决定速度重要因素之一，有了速度才能提高效率。第二加强工作的执行力度。对于工作我们要有目标有计划。当然目标和计划一定要客观、合理、切合实际，这一点很重要。只有目标和计划是远远不够的，最重要的是要去执行。加强工作的执行力度，立即行动起来，对于工作无论时间还是质量都必须按既定目标和计划完成。第三，人际关系，在我们这个规模庞大的公司工作，部门间、同事间，常有第一次合作去完成某项工作的情况，很可能会出现沟通不利的情况。在工作中，有时发现自己做了无用功，往往是因为没有做好沟通工作的缘故。理顺了工作中的人际关系，达成有效的沟通。让工作和谐运转，提高工作效率。领导在安排我们工作的时候也会根据不同人的长项，扬长避短，发挥自身的优势。第四，提升自己的工作能力。可以说，工作能力的大小直接导致了工作效率的高低。要想提高自己的工作效率，就必须提升自己的专业技能。工作效率自然就提高了。

一天，24小时，1440分钟，86400秒。时间真的很宝贵，今天我很充实。

有关参与公司投标工作的总结

撰文 弘高装饰 冼宁

2000年有幸进入到弘高装饰大家庭，至今已十五个年。伴随着我们弘高装饰的成长和腾飞，我也从当年年轻内向青涩的项目经理进化成年NIAN富JIN力SI强SHI的弘高老同志（前辈面前可不敢卖老，永远是需要教育的年轻人，老也是相对咱们公司遍地八零九零后而言）。这些年一直是做工程项目管理，带领工程团队，跟甲方业主斗智斗勇，跟工队材料商软磨硬泡，跟团队成员不断沟通推进，天天为工程的一切大小事务和钱东奔西忙。年初三月份江总跟我说希望我回到公司配合公司投标这一块，我还真没有想到，从没有想过回公司管理层参与公司管理，真以为领导就是跟我随便一说。后来领导跟我说让我回来真不是跟我开玩笑，我才有认真思考这件事。

从工程管理到参与公司内部管理，从面对项目到面对公司投标一系列的工作，虽然都是在公司下工作，但对于我来说，工作的内容及方式转变是巨大的。正因为面临工作转型的重大抉择，我也非常担心能否象做项目一样把这份工作做到领导满意。还是涛总、江总对我的信任最终给了我巨大支持，让我有信心答应领导接手这份工，让我有信心跟领导说只要您们认可我来做，我就一定立即响应，义无反顾地投入并做好。

新工作开始，江总告诉我：要想做好这工作，首先就是要做好努力投入耐受辛劳的心理准备，同时要在每一个项目投标的整个过程中，仔细跟进，发现问题、组织资源、解决问题、总结规律。

我觉得为公司做每份工作，就是要为公司解决问题解决困难，每一个工作岗位都是如此。你的工作岗位越关键，你面临的问题就越复杂，弘高装饰是一个非常有人情味儿的大家庭，但是我们做事不是居家过日子，我们是企业就必须要以盈利发展为核心展开工作。我们全员都必须有如何在自己岗位上为企业解决问题的思维模式，每一个工作岗位如果设立就应该发挥作用。

项目投标对于公司有多重要就不必多说了，公司业绩的来源。每次投标，感觉都象是在攻城拔寨，凑足十二分的努力，运用内外所有用得上的资源，把城攻下来。攻下城池交给后续部队守城运营。涛总送我四个字：勇往直前。这是我工作的精神支柱，也让我在所有投标中，保有一股锐气，不惧PK任何对手。

原来公司没有投标管理的单独岗位，一个投标任务下来，是各部门在分头做工作，一个项目投标，最多会需要七个部门的人员参与，市场部门在做自己投标的协调工作，公司领导制定投标的定价及投标策略。今年公司整体业务量飞速增长并基本完成，明年的总体目标领导已经确立，在公司快速发展的大势之下，就需要专人以至于团队来进行公司投标运营的整体协调管理，才能更好地完成。

新工作开始，我的最大任务就是怎么在每个项目投标里，把各部门的工作协调组织好，提高投标质量提高中标率。一个标下来，涉及到技术、材料、报价、资审、述标等一系列事情，需要多个部门抽调人员组成临时投标团队去完成。而我和其他投标管理人员面对的是日常几十个投标的流量。

为投标协调建立了投标统计平台：

投标是极其重视时间的工作，工程施工晚一天可能不算事儿，可以事后抢工，做工期顺延洽商。投标是一个小时都不能耽误。面对数十个投标的总流量，我参照预算部的投标工作计划和市场的投标信息备案

汇总编制了自己的投标控制计划平台，并坚持至少两三天更新一次。通过这个平台，明确每一个投标的时间点，明确投标相应的技术、设计、预算、资审、材料询价、材料样板、述标由谁来做，什么时候做完。并及时和市场、技术、材料、预算各部进行统计信息交换。明年，公司ERP管理软件上线后，这个平台就可以作为相应的基础信息平台并轨，我们就不用各部门分别统计，定期核对，而是做到了信息的统一。通过程序，我们就可以更有效地控制时间，并通过以往的数据对同类型同渠道的项目投标进行分析。

为投标建立了投标信息发布和单个投标信息沟通平台：

我们现在市场部团队拿回招标文件，会在微信平台上进行项目基本信息及时间的发布，便于配合部门及时了解。同时，会建立起投标项目的讨论群，通过讨论群，进行信息沟通，了解工作进度。微信在投标的应用，也是年初我跟艾总罗姐金英为了解决投标协作问题集思广益出来的土方法。方法虽然相对落后，但是确实解决了工作协作上的问题。我们投标相关的人员，现在已经习惯通过微信来进行信息的交流沟通。微信应用唯一的不好就是大家的名字起得太新潮，头像也都比较酷，不太好认人:D。也同样期盼公司ERP管理软件的应用上线，到那时，每一个投标讨论组就可以通过管理软件处理比微信讨论平台更多类型的事务。

为投标规范流程和环节：

看似简单的投标是一个人物信息集中投放的复杂过程，需要将近4-7各部门的配合，整个投标从领取招标文件开始到中标有将近三十多个环节。每个环节把控不好，势必影响投标的质量。

今年，我们做到了以市场团队为投标导向，各部门调配人员，我负责协调管理。让标前准备会、答疑沟通会、投标定数会、回标定数会、投标文件互检以及述标准备会成为每一个投标工作的规范和习惯。明年，我们要对已经形成习惯的工作做细化做标准化，明确每一项工作干什么，怎么干。虽然大市场价格血拼依然是主旋律，但是，能够在投标阶段为业主提供增值服务，树立业主项目实施信心，必定能够为公司创造更多的机会。

为投标调配工程部项目经理一建配合：

为投标调配拟派项目经理（往往是一级建造师），这个事现在对我乃至公司来说仍然是投标整个过程中的难点。现在投标项目，小至样板间大至上亿的项目，绝大部分是需要公司投标拟派项目经理面对业主招标方进行投标阐述的。公司同时具备一建资格又可以和业主方进行良好沟通的人才，少之又少，而且都在项目上辛勤工作。要协调项目经理去配合参与项目投标，好好准备一个投标项目，今年我都在刷脸，靠面子，我的面子不够用了，还得借助工程马总和江总的面子:D。今年突破性增长的投标业务量马上就告一段落了，非常多的项目我们项目经理述标不但是起到了不丢分的作用，有的是为中标起到了决定性的作用。公司有的项目经理今年述了起码四十个标，非常辛苦。今年我刷脸的工作也暂告一段落，明年我是真不想靠刷脸来协调各位项目经理了，再刷估计也不好使了。也向公司领导提起建议希望在这个投标短板上，我们也能有所突破。

开源：公司做项目需要更多的优秀项目经理一建人才，希望公司能够在招收一建问题上，做到薪资跟市场同步。这样，我们就可以要求工

程部干几个项目，招几个一建；这样，我们就可以鼓励公司已经考取一建的技术人员不到外公司挂证，而是把证自觉自愿地放在公司，也符合大环境人证合一的趋势。这样，我们才能有充足的一级建造师资源，才能为公司明年乃至后年做人才储备。目前多个工程部已经在办理各类资格的工程人员入职，一建入职，我认为这是非常需要公司进行鼓励的行为，希望到今年年底，每个工程部都具备入职一建至少一名。

激励：希望公司能够对参与述标的项目经理做相应的激励，不在于钱多钱少，而是向参与人员表达认可相应的参与工作，而不是干了也是白干。投标项目中标，是否能够考虑发放中标奖金。是否能够考虑同等条件下，述标项目经理所在团队优先负责项目的实施。

培训：目前公司一建无论是否能够述标，明年我会组织公司所有一建形成一个公司内部的小协会，做定期研讨和培训，进行述标方面的交流，让有述标经验的领导、项目经理传递述标的经验。让投标述标的行为，更加规范更加标准。

考核：有奖必然有罚，对于没有项目经理参与投标的工程团队，以及不积极配合的项目经理，需要考虑进行处罚。在以上有激励公平的环境下，还不积极配合公司投标的，我认为是属于不想干的节奏了。

信息统一：希望公司人资、品牌等部门有关项目经理的信息能够整合统一，形成信息平台。这样项目经理资源调配能够更加合理。同时，通过这个平台，追索一建挂证押证尽快返回，解决资源紧缺的问题。有资源有激励有培训有标准有考核，我们今后的述标才会有品质，在整个项目投标中，不限于述标，工程人员的配合，和业主的沟通是非常重要的环节。能够在投标阶段，基于替业主着想，替业主投标项目着想，为项目解决问题的项目团队，一定能够打动业主，得到业主信任。

为投标市场团队树立信心解决难题：

真正能够为市场团队树立信心的是公司强有力的大平台，以及公司领导的支持。我对市场团队的支持来源于技术部、材料部、预算部、工程部以及办理备案配合的同志们。市场团队是我们服务的对象，项目中标是我们服务的终极目标。

每一个投标都面临着不同的难点和挑战，投标的策略也各有不同。普遍性问题好办，独有性的问题就需要我配合市场来解决。

有的时候，需要为市场团队树立信心，把持既定策略不反复不犹豫；有的时候，是分析投标外部情况，提醒别掉入陷阱；有的时候，需要在人员不足的时候，冲锋陷阵直接和业主对接；有的时候，需要在述标环节策应支持，对甲方提出的各色问题立即反应。

为投标进行多方面的支持：

感谢领导信任，把合约管理和备案配合这两部分的工作也交给了我。这也是为了保证整个投标支持的完成。

合约的工作包括：投标中的合约条款审核预知风险控制点、中标后的合约审核商谈签订、以及保函的开立、外经证的办理。

在招标阶段业主往往就制定了苛刻的合约条款，纳入招标文件，这给合约商谈带来了很大的难度，一个合约的商谈，怎样把一个合约在既定条款下调整到对公司尽量有利，需要项目实施工程部、市场团队和合约的共同努力才能够完成。

全国各地的公司备案，以及渠道备案是一个项目能否投标的前置条件，我们争取在明年完成全国目标市场的全部备案工作，为公司布局做先导。



这些支持可能不够明显，但同样是不可或缺的，我也记住了江总把这几个工作交给我时说的话：做好投标配合和备案，对公司也是另一种意义上的市场经营。我希望和合约备案团队的成员们在做具体工作时，共同感悟这句话。

个人感悟：

要做好一件事，不能局限于这一件事，要主动思考，考虑连带；

要做好一个岗位，领导信任、综合能力和经验、健康是必要条件，同时还必须有信念和良好的心态。没有信念和良好的心态，一样做不好。不要给领导制造问题，要替领导发现问题，并提出根据公司实情解决问题的方案供领导参考。一件事做成绝不会有十全十美的资源摆在眼前等你，怎么解决短板解决问题才能分出高下，公司每个项目都是拼搏和用心运筹的结果。

公司需要复合型人才，原来敏于行讷于言的锐总现在都可以跟甲方侃侃而谈讲故事了，这就是提升。我们也验证了，有工程底蕴的市场开发人员更容易快速地和业主建立沟通赢取项目。

某种意义上讲，我们生活在一个幸福的时代。虽然有雾霾、交通拥堵和市场下滑，但是中国的大建设远未到峰值，还有更多的地域渠道领域需要我们去开拓。

何总指明公司战略，涛总为我们设立了目标，江总告诉我们方式方法给予资源支持，我们只要打起十二分精神义无反顾去做就好了。

年初我带着验证的心情去做事，想看看在我们全员的努力下能否达成今年的目标，年底我们已经达成。明年我们更有信念去努力完成目标。借此机会祝公司领导和全体兄弟姐妹们新年快乐！家庭幸福！明年我们继续攻城拔寨！



弘高創意董事長何寧先生訪談錄

撰文 弘高创意企划部

編者按：

很多職業你只要在職業生涯當中登頂一次，那你就可以名留史冊，比如說作家、作曲家、哪怕你是年紀輕輕的時候搞出一個杰作，那這部杰作就可以標定你人生的高度，你後半輩子甚至就可以躺在這個杰作上吃飯，但是有一個職業不行，那就是企業家。企業家這個職業表面上看起來很光鮮，很有錢。但是他命運的底層有一個黑暗邏輯，就是不管你原來領導的企業多麼輝煌，只要他現在不能持續增長，開始走下坡路了，對不起大家就會說你失敗了，很多人要看你笑話，你就是個 loser，這很悲催，而何寧先生在創立弘高20多年中，一直帶領弘高飛速發展，本期有幸請來這位弘高掌門人來談談他的獨特見解。



Q:弘高的行業優勢和競爭力，體現在哪裏？

何寧：我們原來是一個有特點的裝飾公司，這個特點表現在對設計的關注上。弘高從一開始創立的時候，設計就是屬比較強項，那個時候一直都是設計先去為客戶做服務，雖然那個時候的設計，幾乎都是賠錢都不賺錢。但弘高已經摸出了一套用設計為客戶做增值服務的打法，使弘高更容易取得優質客戶，風險控制更落地，在大建設行業裏能站穩腳步。

首先，是設計流程的細化和優化——例如：方案設計流程功能設計細分為工程諮詢流程、功能設計流程和成本控制流程；物料設計細分為材料分析匯總流程、定制打樣流程、成本控制流程、供應鏈控制流程和新產品、新工藝、新技術、新設備植入流程。功能設計和物料設計一共拆分出80多子流程，在這些流程的控制下，我們的美學設計，全部啓用年輕設計師，他們對美學和色彩有特殊的感知力。弘高有300多名設計師，是同等產值同行公司的很多倍，而施工人員却只有他們的三分之一，正是這樣的設計優勢，讓弘高非常自信地走以設計帶動工程的模式，使市場推廣營銷層面的成本大大降低，實現低成本複製。在這樣的模式下，弘高便與對手形成了不對稱競爭：弘高的競爭對手是工程公司和設計公司，大部分工程公司的設計力量薄弱，設計公司的規模較小，市場運營能力差，與他們競爭，弘高顯然優勢明顯。而在設計解決問題的前提下，工程實施結果也更好。

其次，超前的增值服務意識——弘高主動與建築設計、其它類別的專業設計、產品設計進行早期對接，改良傳統的設計服務模式，主動配合建築設計師，提早進行室內設計對接服務，最大限度的減少由于功能平面不合理而產生的後期拆改。

最後，在配套服務方面，我們完善商務、工程服務、集采、營銷等體系的管理，并不斷優化。除此之外我們擁有合理的工作流程與機制，逐步產生人才聚集效應，為人才遞升提供空間。

Q:總聽您提起大建設行業，能否請為我們講解一下大建設行業的概念和趨勢？

何寧：所謂“大建設行業”，就是所有跟蓋樓有關的行業，其中包括地產商、投資商和各種服務商，這是一個年產值超過三十五萬億的龐大的系統。如今，它却面臨著極大的窘境，我們將其歸納為大建設行業的四大痛點：缺少協同服務、缺少渠道、缺少資金以及缺少風險控制的能力。而解決這四大痛點的關鍵在於要把落腳點放在四個推動上面，即資本推動、技術推動、管理推動和整合資源推動。



Q:上市給弘高帶來了哪些好處？弘高將來的商業模式和發展方向是否有變化？

何寧：弘高上市後，我覺得最大的益處是能够更好地走資本化道路，前景更加廣闊。我們可以著眼的已經不僅限于裝飾行業了，而是整個大建設行業，甚至于更廣。當今社會逐漸形成了四大投資熱點——大建設、大金融、大文化以及大健康，這也是弘高未來的投資方向：利用金融資本的力量進行行業整合，借助文化托底，再結合健康行業，將三者有機地融入大建設行業，最後以大數據、新材料和生物技術做導向，形成弘高自己的一套打法，使所有概念全部升級換代轉型。

弘高將以解決行業痛點、為客戶提供增值服務為目的，用互聯網思維打破行業邊界，融入企業願景和價值觀，將企業發展戰略的著眼點落在產業和資本市場上，重塑一套全新的商業模式：我們以設計為服務入口及產品研發龍頭、以建築信息模型（BIM）為運營整合抓手，借助上市平臺的資本力量，整合上下游產業鏈八大板塊（規劃和建築設計、專業設計、產品和工業設計、產品服務商、設備服務商、工程服務商、中介職能機構），打造一個生態的、具有互聯網思維和科技創新能力的大建設行業閉合產業鏈平臺，實現供應鏈金融，參與項目投融資，深度解決客戶和服務商資金、渠道、協同服務和風險控制等痛點，在設計、產品、設備、工程、投資等關鍵服務節點，為客戶提供一站式服務。

值得一提的是，弘高將始終關注設計，整合設計師，讓其參與到建造業，以呼應“中國製造2025”和“德國工業4.0”兩大戰略。

Q：能深入說明一下嗎？

何寧：當然可以！第一點，關於互聯網思維，也就是說弘高要站在客戶的角度去看問題，站在客戶的角度解決問題，基於為客戶和行業提供增值服務為目的，打破行業傳統思維模式下的碎片化邊界。第二點，設計是客戶的入口點，是增值服務整合龍頭，有了它，你才能更前端地把控客戶，才能整合行業，而BIM則通過投資、設計、建造和運維四個階段實現運營整合抓手的作用；第三點，弘高將借助資本的力量，去做三件事。第一件事就是并購整合。是的，弘高在做并購基金，并購包括BIM、設計、諮詢、建造技術、區域和細分市場龍頭的公司；第二件事是用資本實現閉合產業鏈後實現供應鏈金融；第三件事是在閉合的產業鏈平臺上參與客戶（項目）投融資。



Q:弘高走過22個年頭，不斷發展壯大。您是既是成功的企業家，又是虔誠的佛家弟子，您在管理企業上，會與其他企業家有什麼不一樣？

何寧：企業，和人一樣，從創業開始，到發展壯大，如果沒有信念，是一定無法堅毅不拔的。我自己本身是一個佛教徒，修佛多年，我認為佛家的許多思想，如果運用到企業管理和商道中，會補齊不足，二者是相輔相成的。比如弘高的名字，弘揚佛法的弘，高是高貴的高，就蘊藏了很高的佛家境界。咱們企業的名稱來源于佛教名詞，企業的理念根源于佛理，企業的價值觀是佛法的落地。

佛法有言，衆生平等，對內，我與員工的溝通和交流都是非常平等的。因為我們的分工很明確，我管理的部分主要是在戰略的推動、商業模式的構建、公司的成長上，以及引入戰略合作夥伴等等，日常的經營我基本不再介入。在長期的發展中，弘高形成了自己的企業價值觀：基于客戶價值提升，基于員工（行業）發展，基于社會責任實踐。

對外利衆，在經營上就是與甲方成為利益共同體，通過服務提升客戶價值。弘高不同于一般的裝飾公司，好的設計和技術能為客戶提供最好的服務，隨著好的設計和施工技術的實施，我們的服

務也隨之延展。如今我們也是以繼續提升為客戶提供增值服務能力為目的來設計商業模式，包括我們未來要做的閉合產業鏈平臺，也是利衆利他的。弘高之所以能在大浪淘沙中站穩腳跟，正是有賴于這樣利衆的商業模式。

造价部门访谈录

撰文 弘高装饰 造价部

Q1:请您谈谈在弘高的从业心得？

罗向丽：

2002年4月15日，我正式加入了弘高这个大家庭。从那时起，一直从事工程造价方面的工作，从一名预算员成为带领20多位造价人员组成的商务管理团队带头人。商务管理团队取得今天的佳绩，要感谢何总、涛总、江总的信任，感谢冼总和各部门的大力支持，还要感谢商务团队成员的共同努力。回首这些年，既有收获的踏实和欢欣，也有因不足带来的遗憾和愧疚。工程造价中无论是一个什么样的数字，在造价人员面前都有独特的意义。别人不明白，不去考虑没有大碍，但造价人员必须要认真谨慎地面对自己所生产出来的这些数字，要为其负责，并经受住前后验算和反复测算等要求。造价人员在整个工程项目实施过程中是一个相当重要的角色，一个工程所实施的好坏，和造价都有着直接或间接的关系。工程造价是一个比较辛苦的职业，有着酸甜苦辣，面对着各种压力和困难，必须具备一个正确心态。一个造价人员往高的说是技术人员，往低地说是服务人员。这就要明白自己是为那一方服务的，对所服务的一方要尽力满足合理需要，时刻以顾客的需求调整侧重点，特别是面对精明的、挑剔的、严谨的对方，我们就更加需要严谨、仔细和慎重。借此机会我将我在公司这些年的心得体会与大家分享，也是对我自己的一些总结。

我始终坚持学中干、干中学。当今这个竞争激烈的市场经济大潮中，如何求生存、求发展是摆在我们每个青年人面前的一个重要课题。市场既要求我们具有丰富的文化知识，也要求我们具备强烈的市场竞争意识。随着国家建设工程的大范围展开，市场对造价人员的需求也随之大幅增加。经过几年的磨练后不仅未能增强信心，反而却倍感压力。其实，一个好的造价人员就像一个好的会计，不仅要有渊博的知识，更要有丰富的资历和不同的发展方向作为支撑。

Q2:怎样成为一名出色的造价专业人员？

罗向丽：

在每一个阶段有着不同的感受，在每一个阶段有着不同的定位。一个新入行的人员要在造价行业创出一片新天地，都会经历以下过程：第一个过程为学习过程，发展方向为普通预算员。这是初入造价行业的首要阶段，即初步实践阶段。这个阶段主要做造价、漏项、定额等。这个阶段是由对定额不熟悉、对材料市场不敏感经常套错投标报价偏差大转变成慢慢熟悉，最后瓜熟蒂落，成为对基本的东西的掌握。但掌握到这个程度，较一个好的预算员来说，还有一段距离。普通预算员可很好的掌握自己所学专业的工艺和有关预算的计算规则及操作流程，丰富基本知识，扩展专业，积累经验数据指标和感性知识。这样，基本功就更为扎实，可为日后造价成本的控制打下坚实基础。

第二个过程为提升过程，发展方向为预算主管。在预算员阶段，由于主要负责具体的造价工作，他们掌握了基本知识，熟悉了预算数



据，具备了造价的基本经验。但一个预算员不可能永远停留在这一阶段，随着能力的提升，必定要独当一面，挑起预算的重任，成为预算主管。一个预算主管要学会进行商务洽谈，要对招投标和合同方面以及建筑法律方面积累一定的知识，应该了解一些基本的财务知识。了解施工项目的实际成本、专业工艺、计算规则和操作流程较多，经验数据指标更精确，专业更开阔，对整个项目的造价才能有一个完整的认识。灵活运用全面的造价知识和精通市场行情等内容，只有这样才能和甲方或其它与项目有关的单位进行有效的沟通，增加谈判的砝码，对项目有效的造价控制。

第三个过程为升华过程，业务也可由专一的投标报价，预结算转入工程审价、全过程的造价控制等。一个具备了这样三个发展阶段的造价人员，必会对行业有更深一层的认识，认识了更广泛意义的造价工作。

Q3:如何建设弘高强大的商务版块团队？

罗向利：

首先培养部门人员都要团队协作意识和敬业精神，形成彼此信任和互助合作的氛围。是一个优秀员工具备的最基本的素质。一个员工具有这样的态度，一个部门具有这样态度的人，那么整个部门的工作气氛和效率会更积极，完成工作任务的效果也会朝着更蓬勃的方向发展。如何让每个人去拥有敬业的态度，就是把部门里的每个人培养成独立的强者，拥有独当一面的能力，并且甘于承受压力和敢于承担责任。

其次是沟通能力和执行力，部门内外的沟通和协作。如果没有执行力就没有竞争力。积极调动内部人员的互动，遇到问题，相互之间沟通，交流看法，有经验的带经验不足的，查漏补缺。文件中的问题，彼此交流，许多问题基本上会内部消化，这样既促进了效率的提升，又加强了内部人员的沟通，还促进了相互之间的经验交流。然后通过部门例会，每个人进行总结归纳，在明确责任的基础上，优化工作流程和方式，进一步提高工作能力，集中培训，发现自己问题的原因，特别是工作方式的问题，进而提高效率，加强自己的工作内容责任心和团队认识。通过这样的总结和培训内容，迅速的催化其自身的化学反应，每个人就会知道该干什么，怎么干，团队凝聚力加强，更加敢于承担责任，干脆果断、雷厉风行。

最后，通过这些措施和方式，让每个人树立这样的观念，成为独立的强者。尊重自己的工作，把敬业和认真的工作当成习惯。不论大事还是小事，只要是工作上的事情都能够认真对待，尽自己最大的能力做到最好，不仅获得工作上的进步，还得到相应的成就感。我相信当每一个员工的素质都得到了提高，整体部门的素质也会随之提高。

孟凯英：

- 1、我们在做好目前投标工作的前提下，组织各种培训来提升新员工的专业水平及软件操作能力。
- 2、我们要把我们在日常工作中的发生错误及工作中走的弯路作为我们的案例，组织专题培训会来相互交流，取长补短，以免重蹈覆辙。
- 3、有时间我们会到在施的项目现场切身体会施工工艺及目睹基层面层的安装方式，对我们团队的提高有很大帮助。
- 4、有机会我们会到建材市场走访材料厂商，对材料的整体感观及价格的操控得到锻炼。

Q4:做好造价工作需要什么支持？

罗向利：

造价工作是体现公司整体实力的一面，需要各部门的紧密协调配合。造价文件中每个数据都是相关连的，每一个环节都很重要。基础数据必须保证准确，才能保证项目的“投标→施工→竣工”顺利完成，项目造价才能得以有效的控制和利润点的实现。

孟凯英：

投标报价工作并不是简单一味地按照甲方提供的工程量清单，然后根据工程量清单的项目特征的描述机械性地套用定额组价。我们要仔细阅读甲方下发的招标文件、物料手册、图纸、答疑文件等相关资料。

当对图纸不清楚或者甲方提供的图纸不足以解决我们的组价，此时就需要我们的设计师来支持，提供相关深化节点图纸。

当有技术方面对造价有影响时，就需要与技术团队沟通来解决相关的问题。

当对物料及特殊材料不清楚时就要与我们的材料部进行沟通，因为往往对材料的参数及工艺不了解时，对我们的组价会带来不小的影响和偏差。

综上所述，我认为投标工作是个几个兄弟部门一起团结作战的过程，我们的开发人员也是始终如一的组织这些相关部门在一起及时召开关于标前、标中的相关会议。大家齐心协力，不管投标过程中遇到各式各样的困难，大家都会一条心，团结一致，共同渡江河。

Q5:都哪些因素会影响们的报价？

孟凯英：

- 1、投标文件编制是否严格按照招标文件的要求对我们的投标报价起着举足轻重的作用。
- 2、目前有些甲方仅仅提供了图纸，由各投标单位自行计算工程量并编制工程量清单进行报价。这种情况各投标单位的工程量计算工作显得那么那么重要。
- 3、对工作界面的划分理解是否透彻也是影响投标报价的另一重要因素，此时仔细阅读招标文件显得尤为重要。
- 4、投标总价中材料品种繁多、规格各异，材料价格占据总造价的一大部分。尤其是异型材料及特殊材料且用量较大，这部分材料的价格计入也是很重要的，此时材料价格准确计入也是很关键的环节。
- 5、招标文件中要求各投标单位自行深化设计及优化的空间且各投标单位需依据各自的深化图纸及优化图纸来报价，此时图纸的深化及优化工作也是报价高低的指挥棒。

Q6:面对工作中遇到的不理解，如何排解？

孟凯英：

不理解来自于以下几方面：

- 1、甲方对我们报价的不理解。

当甲方对我们的报价有疑问或者不理解来电时时，我们要有礼貌、有耐心、认真负责地给甲解释。通过我们的解释，我们会做到让甲方满意的挂断电话。

- 2、同事或者朋友对我们的不理解。

同事或者朋友在聊天时经常会聊到，总做这种枯燥的数字工作不烦吗？我会问心无愧地告诉他，我不但不觉得枯燥反而真心喜欢我的工作，喜欢跟数字打交道。这种敏感的数字会让你工作起来更集中，更有责任心。这样可以让我们的思维更缜密。

- 3、不是同行的朋友对我们的不理解。

可能是隔行如隔山，不是同行的朋友总觉得你们做预算工作有这么忙啊？我们会微笑着跟他们解释，我们不能光图快把基础性的数据工作弄错，弄错了自己都不能踏实地入睡。我们的办公室就是我们的第二个家，虽然经常加班熬夜，但我们高度的责任心、高度的工作热情没让我们觉得枯燥。我们真的要干一行爱一行，做就要做的精彩。

溪之随笔——我的弘高十五年

撰文 于达明

我于2001年6月份荣幸地加入弘高团队。那时候弘高公司位于西北三环角上的一个小楼里。小楼只有二层，有些旧，公司办公人员也不多。

在公司报到后就去了陕西大厦工地，给崔广明经理当助手。从那开始的三年，经历了网通一期、高源电池、网通二期、英蓝国际金融中心等工程。在董彦东经理非常严格的要求下，我对工程施工过程的理解和把控有了系统的学习。与此同时，渐渐培养了作为一名工程人应有的良好职业习惯。

2004年底调回公司投标预算部负责技术标编制工作。从那开始又是三年。我体会多多。技术标编制工作，需要细致、需要零失误、需要条理性、逻辑性、需要及时归纳与总结等等。

2011年，又是一个全新的节点。我开始带领自己的团队管理工程项目。先后完成了唐山大路王府、平谷御马坊、中粮后沙峪c06公共区域、香山小南园、华油办公楼、中元设计院办公楼，旭辉房山E天地住宅公共区域装修等项目。现在我是工程三十五部负责人。目前在施项目有：大乘金控办公楼、会所装修、中元设计院二期、旭辉二期等项目。

项目能够顺利完成，有的还带来二次开发成果。我谈谈几点体会，互相学习吧。

弘高的荣誉至高无上。弘高的品牌要求要贯穿于施工过程中。本人来弘高十多年了，经历了公司从小到大的发展过程。我们这批人也从二十多岁到四十多岁了。欣喜的是，弘高排名已进入装饰行业前列并成功上市。使我们作为职业建造师能在行业中有一席之地。弘高两个字实际上已融入血液中，珍惜弘高品牌，为弘高品牌奉献个人微薄之力是我的愿望。祝弘高再上一层楼！

服务至上、客户至上。与甲方、总包、监理等单位的管理人员保持良好的私人关系。多年的工程实践，经历了从干好工程到做好人的境界的提升。即从做事到做人的转变。服务甲方是全面的，是一个在平等的基础上的全面的服务过程。付出了总会有回报，良好的服务会避免跌入很多工程推进过程中大大小小的陷阱。这实际上就是在给甲方增值的同时使我们自己获得效益。

工程无小事。一个工程是一件大事，但这个大事是由一个个小事组成的。大家议论起进度、质量、安全、文明施工等工程要素时都有很多经验，都能讲出一番原理。但工程中的小事也非常重要，事无巨细，都要重视。要完善全员责任心，从小事做起，从细处做起！细节往往决定成败。

人才的培养，团队的建设是确保工程经营长期性、延续性的关键。



《思》作者：殷工

单个工程施工是一个艰苦的，有一定时间跨度的过程。工程施工是一个团队的施工过程，要不断完善人员的培养和搭配，才能让团队充满活力和激情，才能不断提升。

资金的合理安排和使用。资金是工程生命全周期的血液。每个部位都需要血液的及时到位。良好的资金周转，及实收款，计划付款是资金的合理安排的关键。

下面谈谈参加述标的几点感受：

我参与了几十个大大小小的述标。从起初的不敢说话到说话速度快，又从讲话不知道适当停顿到语速的逐渐平缓、适当。是一个不断学习和提高的过程。

一是要提高建造师的气场，提高自信。只有内心充满自信，相信自己一定能讲好，才能使对方感受到一个建造师气场的存在，这就成功了一半。

二是要放松自如。视述标如同与朋友聊天。述标时保持良好心态，不用紧张，就像朋友间探讨一个施工过程的推演。

三是本着“这个项目交给我，我一定能干好”的心态诉说。简明扼要的把每个环节点到。

四要有针对性，要结合工程说，抓重点，抓难点，抓特点，抓要点。五要多总结，少废话；声音洪亮，着装恰当；坐姿端正，仪态适当；给对方一个好的印象。

以上是本人的几点心得，算是对项目管理的浅析吧。班门弄斧，不到之处，请各位给予指正。

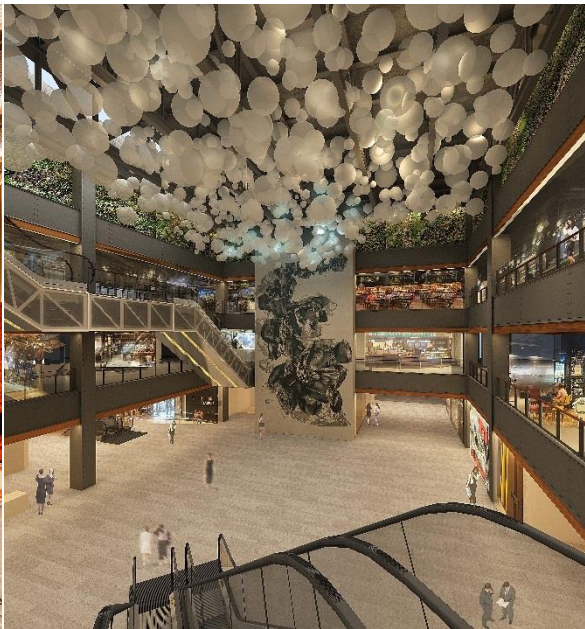
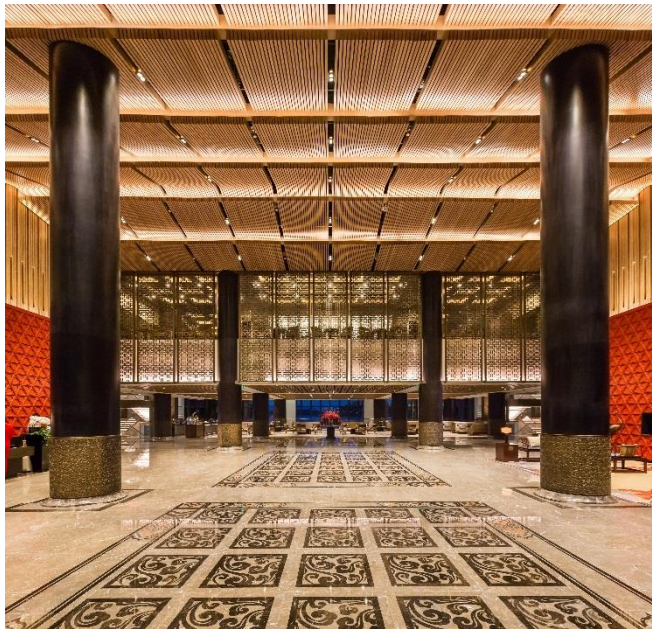
追求品质，不忘初心



记北京弘高建筑装饰工程设计有限公司总经理
第一设计院院长施建民

简介

施建民，北京弘高建筑装饰工程设计有限公司总设计师兼任第一设计院院长。就读于新疆教育学院艺术系装潢专业，中央工艺美术学院环境艺术专业，北京电影学院摄影专业，清华大学酒店设计高级研修班，清华大学灯光设计高级研修班。从业二十年，主笔了北京雁栖湖APEC国际会都精品酒店、北京园博会主展馆丽维赛德酒店、唐山新华联丽景湾酒店、诺德英兰国际金融中心、天津于家堡地块系列项目、中国农业银行总行南楼、国家开发银行威海/三亚研究院、中华全国总工会厦门劳模疗养基地等大型精品项目，个人获得金艺奖亚太酒店设计大赛金奖、第八届中国设计业十大杰出青年、北京市装饰业设计杰出人物等诸多荣誉。





经历

上世纪九十年代，装饰设计公司刚开始处于飞速发展的时期，施建民正好赶上了这个好机遇。凭借对设计的热爱，他离开荒废专业的公务员岗位，勇敢地开始了他的“北漂”生涯。在谈到从业生涯中参与的第一个项目外交部办公大楼时，他仍印象深刻，引以为傲。外交部办公大楼作为当时公司的重点项目，成为施建民开始公装设计的第一次契机。加入弘高后，他又参与到了各种类型的项目中，令他印象深刻的是1998年参与到里程碑式的项目——西苑饭店。当时的室内装饰设计在中国正处于起步阶段，设计公司跟业主都在摸索中前进。在西苑饭店的设计过程中，施建民和设计团队与业主一起探讨，一起实施，从方案创意，到施工完成，双方形成了良好的互动和沟通，并建立了信任关系，使得该项目完成的非常顺利。这让施建民意识到，一个成功的项目，设计方与业主方的沟通很重要，各方的协作更加重要。在以后的项目创作过程中，施建民总是先去了解业主的品位、喜好、创业背景、经营方式等等，“先要了解业主是一只羊还是一只狼，然后才能确定是给他草还是给他肉”，施建民用这样的比喻来形容，拿出的作品应符合业主品位，从满足项目的功能需求入手，研究业主未来想要怎样使用它，再搭配以美观和创意，才能保证项目在未来的使用过程中符合业主的经营方向，为业主获取利益。而我们通常遇到的设计中改图的情况，施建民认为也都是因为我们的设计没能满足业主的需求，遇到这种情况，他会带领大家先从自身找原因，用换位思考的方式，设身处地的为业主着想、为业主服务，这才是设计的价值所在。也正是在这样的理念的坚持下，施建民用他认真负责的态度，赢得了业主方的一致好评，也创作出了许多具有超高性价比的佳作。

感悟

装饰行业这十几年的高速发展，业主的成长比设计师的成长要快得多，这也让施建民不断地带领设计师们多看，多积累，珍惜每一个项目机会，只有达到与业主同样的高度，才能让业主真正的信任你，设计出让业主满意的作品。施建民平时就是一个极为认真，追求完美的人，他的这些特质也时常影响着他的团队成员。对于设计师的培养，施建民有自己的理论：“一个优秀的设计师，绝对不是别人教出来的，而是靠自己平时的点滴积累，对每一个项目的认真负责。对于每一个设计师，悟性是很重要的。”

对于设计师这个职业，他认为，如果仅仅把它作为一种谋生的手段，那就很难做出成绩。只有真正的热爱这个职业，并坚守底线，不能为了眼前的利益，去放弃一些东西，才能创造出更好的作品。只有拿出好的作品，为客户创造出性价比最高的产品和服务，才能在行业中保持优势。施建民在弘高设计公司十几年里，不断在设计领域探索、成长，现已成为弘高设计的中坚力量，也代表着弘高“务实合理、追求卓越”的企业精神。

Materials Technology

材料技术

节电防雾镜系统

撰文 梁伟

洗澡时带出的水汽总让镜子蒙上一层薄雾，使镜子失去其原有的作用。为了避免洗浴后面对雾蒙蒙的镜子，就要让镜子具有防雾的功能。只有清晰明亮的浴镜，才能带给人梳妆整理时的好心情。因此，优质的浴室镜都应具有防雾防水等功能。

防雾镜又分为涂层防雾镜和电热防雾镜。前者通过涂层微孔阻止雾层的形成，后者通过加热电热膜使镜面湿度升高，雾气快速蒸发，从而形成不了雾层。

下面就来介绍一款电热防雾镜系统：

一、电热膜分类：根据用户的不同需求，电热膜按材质分为PVC电热膜系列、PET电热膜系列两大类。

二、电热膜工作原理：防雾膜可将电能高效转化为热能，并将热能直接传导至镜片表面，使镜面升温。特定的功率使镜面保持温暖舒适的温度，能有效的防止水蒸气凝结在镜子的表面起防雾作用。

三、电热膜性能特点

- 1.产品轻薄：0.4mm的厚度使得产品既轻薄又保证其强度，利于热传递和安装。
- 2.节省电能：防雾膜采用全胶面直接敷贴于镜片背面的方式，有利于热量传导，电能利用率高。
- 3.安全性能：防雾膜全部选用优质原材料按照国际标准制造，产品质量符合相应国际标准。采用直接敷贴于镜片背面的方式，除了有利于热量传导外，还集防水镜、安全镜于一体，潮态工作无漏电现象。
- 4.多种造型、规格：防雾膜可做成方形、扇形及圆形等多种形状以及多种功率，除了满足使用防雾镜的功能以外，也充分满足个性化的设计要求，创造舒适优美的环境氛围。
- 5.安装简易：防雾膜采用全胶面设计，使膜片与镜片的组合更简单，生产效率更高。

四、整个系统工作原理：当水龙头热水打开时，安装于热水管上的水流开关内有热水流动会产生开关信号并将信号直接传递给控制器使电热膜电路接通，电热膜的电产生热量使镜面升温起到防雾作用。当热水龙头关闭时，水流开关内热水流动停止，开关信号随之断开，电热膜电路在控制器的控制下亦断开，电热膜停止工作。

五、系统优点：

- 1.自动控制：当热水龙头打开时，电热膜电路接通；当热水龙头关闭时，电热膜电路断开。自动控制，不需任何调试，使用方便。

2.节能显著：由于其具有自动控制功能，避免了电能浪费。在酒店卫生间等场所使用，节能可达90%以上，具有极好的经济效益和社会效益。

3.安装方便：水流开关两端采用标准螺纹设计，安装方便。

4.坚固耐用：水流开关采用优质铜材锻造，坚固耐用；在建筑重新装修时可重复使用，节约建筑成本。

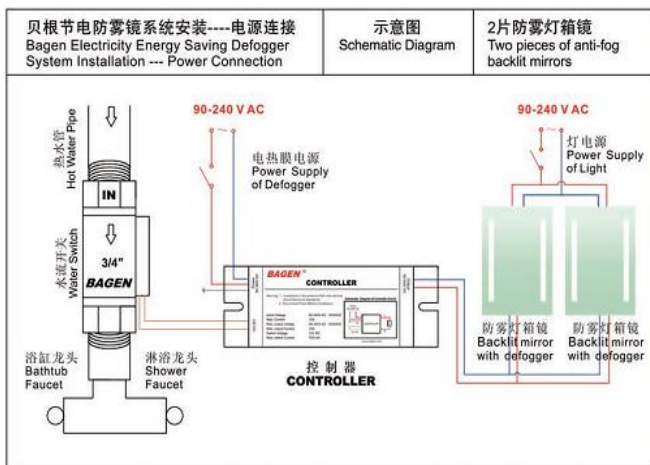
六、防雾镜安装

1.接线盒位置：为了安装方便，须将电源及接线盒安装在如下示意图所示的位置。

2.基面处理：为了提高热利用率，通常在安装防雾镜的区域墙体上安9-18mm厚的人造木板做基层板。由于安装工艺的原因，防雾镜安装后电源线可能卷曲在镜片的背面，导致镜片安装不牢固或不平整，因此须按示意图将所示区域基层板切除。

3.电源连接：防雾膜没有正负极，只须将电源输入端导线分别与防雾膜导线连接即可。

4.防雾镜安装在墙面上：在基层板上按一定间隔贴上双面胶和打上中性硅胶后，将防雾镜贴在墙面的指定位置。



New Technology

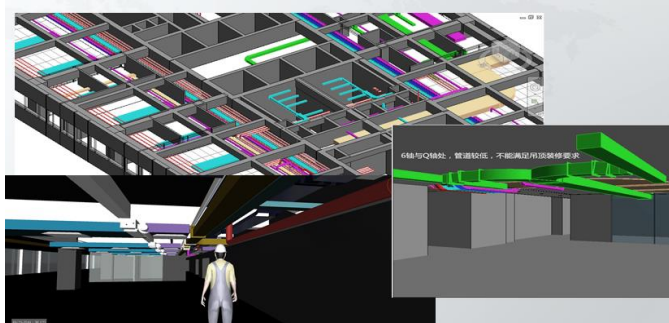
新技术

BIM技术应用之管线综合排布

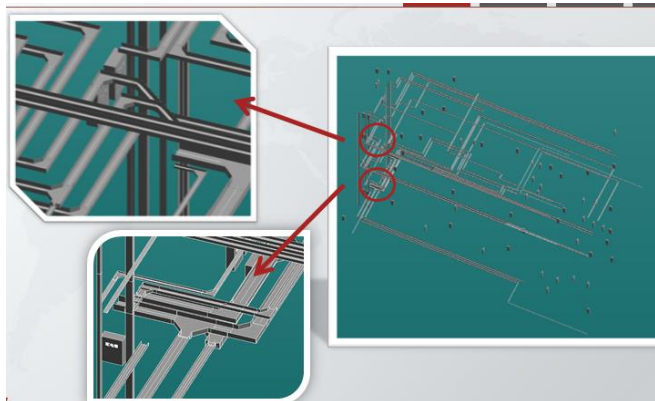
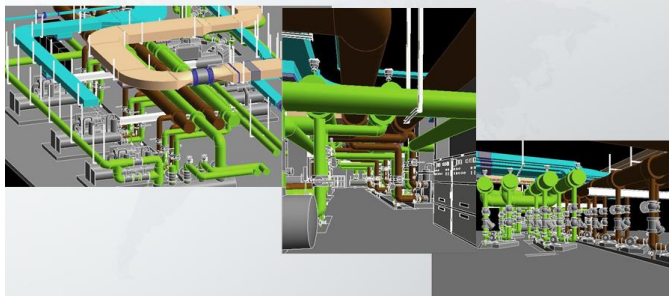
撰文 张涛

用BIM技术做机电管线综合排布，是BIM技术的一项基础应用。什么叫管线综合排布，管线综合排布要考虑到那些因素？

- BIM管线综合排布要根据天花高度和安装空间。
- 管件和实际商品应该一样。
- BIM管线综合排布要考虑管道保温。保温的厚度。
- BIM管线综合排布要考虑支架、吊架。支吊架的形式及尺寸。未来的支吊架更多会转变成综合吊架。
- BIM管线综合排布要考虑管材形式。因为不同管材，厚度不同。占用的空间也不相同。
- BIM管线综合排布要考虑检修空间和检修口位置、尺寸。
- BIM管线综合排布要考虑各专业安装工艺流程。
- BIM管线综合排布方案应得到施工单位回复可操作的反馈信息。



前期规划管道的空间布局，必须和建筑、室内专业配合，了解设备尺寸要求，以及功能。



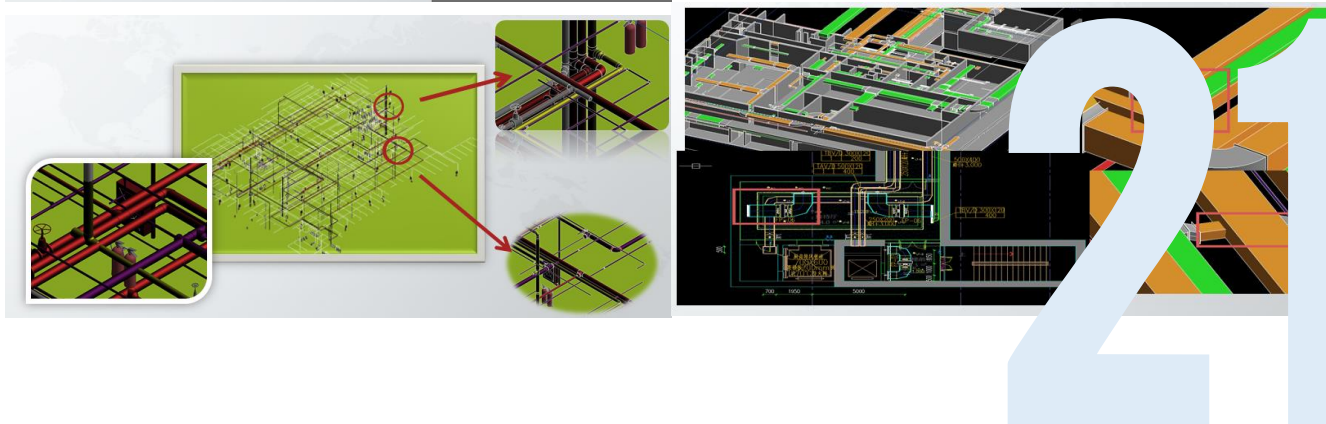
运用BIM技术进行管线综合排布，应对对各专业知识都有所了解。包括机电设计与施工的知识。特别是施工的实际情况，一定要了解。至少应该知道各种管件是什么样子的。目前大多数软件自动生成的连接方式，基本上和实际都不一样。如果仅仅靠软件自动生成的，调整成了所谓的零碰撞方案，其实和管线综合排布完全是两回事。仅仅追求零碰撞，做出的BIM管线综合排布还是停留在理论上。全部满足规范，也是不可行的。除非现场有超大的空间。

给排水专业：重力管道的坡度，循环管路的排空，预作用灭火系统中的快速排气。

暖通专业：非常温液体的汽水混合流向、坡向，冬季防冻循环或排空的要求，不同防火分区间防火措施、设备安装要求，气流组织与温度影响要求，如何减少温差膨胀影响，配合诱导风机气流组织。

电气专业：电缆敷设时转弯半径的要求，弱电线缆减少信号串扰影响的要求，安装时的接地、绝缘安全要求，与配套控制柜间距的安装要求（部分分支线缆不得超过一定长度），配合安保与CCTV系统无死角要求。

前期规划管道的空间布局，必须和建筑、室内专业配合，了解设备尺寸要求，以及功能。



Project Information

12月份项目信息选编

01

项目名称：北京奥体南区3#地项目精装修（自用层）专业分包工程
工程地点：北京市奥体中心南区
建筑面积：总建筑面积约14.6万平方米
项目责任人：工程七部李钱栋
项目进展情况：该项目处于初期基础施工阶段



02

工程名称：新鸿基地产—成都悦城项目（二期）14#、16#、17#（2C标段）住宅大楼入户大堂、电梯厅及电梯轿厢精装修供应及安装分包工程
建设单位：成都忠捷置业有限公司
施工面积：约7753m²
工程责任人：工程二十三部陆雪元
工程进展：项目处于初期阶段。



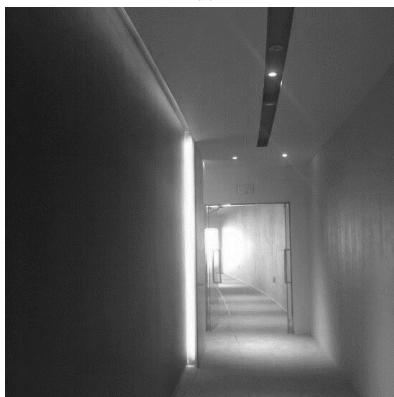
03

工程名称：北京K歌之王精装修工程
工程地点：北京朝阳区体育场内
施工面积：5500平米
项目负责人：工程十五部曲志杰
工程进度：竣工



04

工程名称：华都中心办公塔楼地上部分（西塔）
工程位置：北京市朝阳区新源南路8号。
建设单位：北京华都饭店有限责任公司
建筑面积：约为24万平方米；装修面积：48500平方米
计划竣工：2015年7月30日
项目责任人：工程十八部 刘为金
进展情况：已进入面层施工阶段。



05

项目名称：北京佳程广场改造工程
项目地点：北京市朝阳区东三环北路霞光里18号佳程广场
施工面积：约7000平米；
建设单位：香港佳程广场有限公司
工程责任人：工程六部冼宁
进展情况：项目处于后期收尾阶段。



06

工程名称：青岛国际啤酒城购物中心项目室内公共区域精装修工程。
建设地点：青岛金狮广场。
建设单位：中国百盛商业集团
工程规模：商业建筑面积13万m²
工程责任人：工程十六部苏根森
进展情况：进入收尾阶段。



07

工程名称：青岛海上嘉年华逸东华酒店项目
建设地点：青岛经济技术开发区漓江路
施工面积：15450m²
建设单位：海上嘉年华（青岛）置业有限公司
工程责任人：工程十六部 苏根森
进展情况：施工中



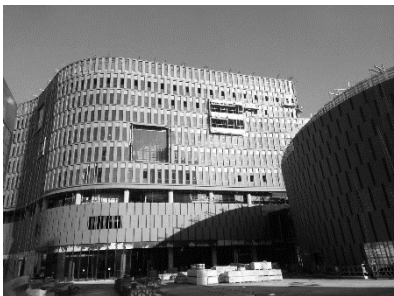
08

工程名称：青岛银行总部办公大楼精装修工程（第二标段）
 工程地点：青岛市崂山区秦岭路6号
 施工面积：建筑面积约15000平方米
 建设单位：青岛银行股份有限公司
 工程责任人：工程十六部 苏根森
 进展情况：基础施工阶段。



09

工程名称：中国少年儿童科技培训基地地下部分等4项
 （中国少年儿童科技培训基地）
 建设地点：海淀区玉渊潭公园内。
 建设单位：中国宋庆龄基金会
 施工面积：8802m²
 工程进度：基础施工完毕。
 工程责任人：工程十五部：曲志杰



10

工程名称：中堂五期2-7#楼精装工程
 工程地点：北京市丰台区西四环中路112号
 施工范围：一层至顶层：户内及大堂；地下二层至顶层：电梯厅、楼梯间部分。
 建筑面积：约为25000平米
 工程责任人：工程二十三陆雪元
 工程进展：基层施工完成。



11

天圆祥泰项目工程简介
 工程地点：北京市朝阳区奥体南区二号地
 装饰施工面积：6000m²
 建设单位：北京天圆祥泰置业有限公司
 工程责任人：工程十八部刘为金
 施工进度：工程施工处于中期阶段，部分收尾。



12

项目名称：香河三田洲际假日酒店
 项目地址：河北省廊坊市香河县城区三天雍泓大厦
 建设单位：三田雍泓集团
 工程责任人：郭国如
 工程进度：项目施工处于初期阶段。



13

工程名称：小汤山别墅精装修项目
 工程地址：北京市昌平区小汤山
 建设单位：北京京安富达商贸有限责任公司
 施工进度：收尾阶段。
 项目责任人：工程一部 张瑞民



14

工程地点：北京市经济技术开发区河西区
 建设单位：北京方兴亦城置业有限公司
 项目责任人：工程十八部刘为金
 工程进度：基础施工



15

工程名称：太阳公元住宅小区A地块二标段装饰工程
 工程地点：成都市成华区建设中路建设项16号
 施工面积：约23000m²
 建设单位：成都信远置业有限公司
 设计单位：北京弘高建筑装饰工程设计有限公司
 项目责任人：工程二十三部-陆雪元
 工程进度：正在进行收尾工作，准备验收。



16

工程名称：中信庐山西海精品酒店室内精装修工程
 建设单位：中信庐山西海（九江）投资有限公司
 工程责任人：工程十五部 曲志杰
 工程进展情况：基础施工阶段



Safe and Civilized construction

老杨说安全文明施工

撰文 杨建军

杨建军

男

42岁

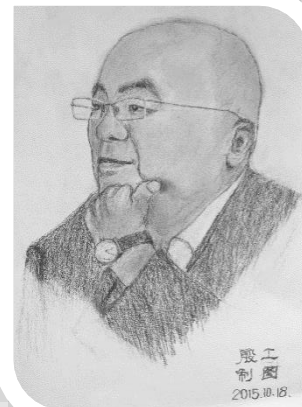
全国注册安全工程师

中级职称

大专

工民建专业

从事安全管理22年



1



2



3



4



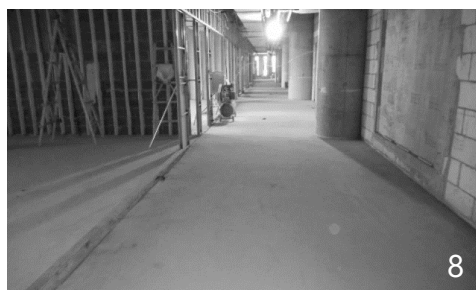
5



6



7



8



9

本期对光环新网项目、国学中心项目、凯德项目、少年活动中心项目提出表扬，这些项目在安全文明施工上管理到位，现场干净整洁，值得我们其他项目部学习。

凯德项目举行消防演习，全部项目人员认真学习消防知识和应急预案，国学中心项目夺得总包组织拔河比赛第一名。

1/2 光环新网项目现场布置
3/4 国学中心项目拔河比赛现场
5/6 凯德项目消防演习现场
7/8/9 少年活动中心项目现场