



广厦控股集团有限公司主办
www.guangsha.com

2017 年 8 月

31
总第 593 期

广厦报

G U A N G S H A B A O

追 踪 时 代 脚 步 推 动 改 革 创 新

中国企业联合会
中国企业内部报刊一等奖
中国内刊协会
中国内刊“好报纸”特等奖
中国建筑业协会
十大精品报纸
中华全国工商业联合会
中国民营企业优秀报刊

广厦蝉联中国民营建筑企业第一 列中国民企 500 强榜单第 37 位

本报讯 8 月 24 日，全国工商联在山东济南发布“2017 中国民营企业 500 强”榜单，广厦控股集团以 805 亿元的年营业收入位列榜单第 37 位，并蝉联中国民营建筑企业第一。

此次发布的中国民营企业 500 强榜单中，华为以 5215.74 亿元的年营业收入成为 500 强榜首。苏宁控股、山东魏桥以 4129.50 亿元、3731.83 亿元，分获亚军、季军席位。当前，我国经济正处于增长动力转换的关键时期，在主动调结构、转方式的努力下，产业结构、需求结构、节能降耗等方面都有积极变化。数据显示，2016 年民营企业 500 强中，77.8%的企业为做大做强而主动选择转型升级，较上一年相比增加 2.4 个百分点；47%的企业因为产品技术升级换代而进行转型升级，较上一年相对增加 3 个百分点；因为政府政策的支持而选择转型升级的企业比重也由去年的 43.6% 上升至 45%，增幅为 1.4 个百分点。这样的背景之下，作为民营经济的代表，广厦控股集团近年来实施产业结构调整 and 转型升级，坚持创新驱动，提升发展质量，苦练内功，狠抓管理，夯实基础，取得了良好效果。

中国民营 500 强榜单由全国工商联发布，以企业营业收入为入围门槛和排名依据，被业内专家成为中国民营经济领域最权威的榜单。广厦控股集团已连续多年进入榜单前列，充分显示了其作为行业领军品牌的雄厚实力和龙头地位。

(周骥鸣)

浙江省工商局、省民企发展联合会发布榜单 广厦位列浙江民企百强榜第八

本报讯 8 月 22 日，浙江省工商局、浙江省民营企业发展联合会联合发布了“2016 年度浙江省民营企业百强榜单”，这是浙江民企“超豪华阵容”的最新一次亮相。广厦控股集团以 805.4 亿元的销售总额位列榜单第 8。

百强门槛再攀新高 净资产净利润数据抢眼
此次浙江民营企业百强入围门槛再攀新高，超过去年的首次突破百亿，达到 119 亿元。

数据显示，浙江 2016 年度民企百强销售收入合计达到 31559 亿元，同比增长 13%，有 89 家企业销售收入超过上年。而与上年相比，浙江民企百强在净资产、净利润的表现则更为抢眼。2016 年，浙江百强民企的资产总额达到 9363 亿元，同比增长 17%；净利润总额达到 1133 亿元，同比增长 32%，82 家企业实现净利润增长。

杭州 37 家入围领跑 金华表现亮眼
榜单中民企区位分布依旧不平衡，大型民企主要集中在杭州、绍兴、宁波 3 个地区，占榜单总数的 70%。

杭州以 37 家的入围数量领跑。前十强中，杭州占 5 家，除了吉利控股和广厦集团，万向集团、荣盛控股、恒逸集团也位列其中。随着众泰汽车、三鼎控股、歌山建设 3 家企业的新晋入榜，金华地区民企百强的数量上升到了 6 家，同比翻了一番。衢州依旧没有实现零的突破，舟山也没有民企上榜。

21 家退榜企业近半是房企 新面孔多是新兴产业及高端装备
纵览今年上榜民企的所处行业，一大批传统产业向中高端迈进，一系列新兴产业已经集聚能量并不断发力，成为经济新常态在浙江民企发展的重要力量。榜单前五位行业分别是综合(33 家)、房地产(20 家)、机械设备(8 家)、汽车制造(5 家)、通信(5 家)。

在民企百强中，不少传统制造业企业抓住新一轮市场大洗牌机遇，在做好主营业务的同时，通过收购、合并、投资等方式进入信息、环保、健康、旅游、时尚、金融、高端装备制造业等行业。

作为高端装备制造产业的组成部分，新能源汽车增长是浙江经济发展中的一个亮点。此次进入榜单的企业中有多家以新能源汽车或其零部件制造为主的企业 2016 年净利润增长都在 35% 以上。今年榜单上出现的 21 家新面孔，不少也都是新兴产业以及高端装备、电子通讯系统等技术密集型领域的佼佼者。

值得关注的是，在残酷的市场竞争中，传统行业的大浪淘沙。退出的 21 家企业中，与建筑、房产等相关的行业就有 10 家。此外，还有纺织业及鞋服企业 6 家未能入围。

抢抓“一带一路”机遇 浙江民企加快“走出去”步伐
随着全球新一轮科技创新驱动产业变革和经济结构调整，浙江民企百强也加大了对外投资力度。榜单显示，入选企业共实现省外收入 9380 亿元，占到销售总额的三分之一，而 2016 年对外投资总额达到 1032 亿元，同比增长 24%。

数据显示，2016 年浙江民企对“一带一路”沿线国家进出口 5401 亿元，同比增长 6.5%，贡献了全省对“一带一路”沿线国家近八成的贸易额。民企百强自然也不肯错过这场投资盛宴，或直接建厂，或全球并购，或成立产业园，这些都成为了民企百强“出海”的方式。同时，作为浙江民企的领头羊，民企百强的兼并重组活跃，跨国并购也成为新的亮点。越来越多的企业意识到，并购重组是加快经济转型的重要手段，通过并购掌握先进技术的海外公司，能够大大缩短自主研发时间，结合生产成本优势，实现企业的转型升级，提高全球市场的开拓能力。

(本报记者 班艳民整理)

东阳三建明凯市政入围 中国建筑业双 200 强

本报讯 8 月 23 日，中国建筑业协会在其官网公布了 2016 年度中国建筑业双 200 强企业评价结果，东阳三建入选“中国建筑业竞争力 200 强企业”，上海明凯市政入选“中国建筑业成长性 200 强企业”。

中国建筑业双 200 强企业是中国建筑业协会为深入研究我国建筑业企业改革发展情况，促进建筑业企业科学发展，树立行业品牌，对国内建筑业企业竞争力指数和成长性指数经过科学分析、排名后得出的，只有前 200 名才能获得该项殊荣。上海明凯市政已连续两年荣获该奖，东阳三建已连续三年榜上有名，这既是对两家公司企业竞争力和成长性的肯定和鼓励，彰显了两家公司不断发展壮大的强劲势头，也进一步提升了两家公司乃至整个广厦集团在建筑业的竞争力和影响力。

今后，东阳三建和上海明凯市政将一如既往地坚持“拼搏创新、敢为人先”的广厦精神，把生命意识融入建筑，积极发挥专业优势，为创造和建设人类美好生活，打造具有旺盛市场竞争力和生命力的“双百”新广厦贡献力量。

(黄玲玲 居玉婷)

奋进拼搏广厦人(一)

凌云志气可驾风

——记全国优质工程奖突出贡献者、杭建杭安项目经理陈祥根

本报记者 马 敏 通讯员 马江波



图为陈祥根在项目现场指导安装

本报讯 在杭安公司项目经理队伍中，有一位项目经理，他带领自己的团队在高级民用安装市场中摸爬滚打，完成了多个具有代表性的工程。如今，在高级民用安装市场竞争日益激烈的背景下，他根据市场形势，大胆转变思路，灵活调整战略，顺利完成了从高级民用安装向工业安装的转型。他就是项目经理陈祥根。

陈祥根带领项目部员工攻坚克难，严格管理，率先垂范，出色完成了一个个项目，取得了不凡的业绩，为企业创造了良好的经济效益和社会信誉。期间他经历了无数个奋斗的日日夜夜，每一个项目工地上，都留下了他忙碌的身影和辛勤的汗水。

今年 8 月 21 日，各大网站、公众号跳出一条消息：

“车和家”的 SEV 智能轻电在其智能汽车第一基地试生产线下。与此同时，为该产品所打造第二个基地也举行了奠基仪式。“车和家”是著名的汽车之家创始人李想的创业项目，旨在打造新型新能源汽车，将代表着全新品类的交通工具的出现，该乘用车制造工艺在全球都是少见的。

杭建杭安公司陈祥根项目部就是常州“车和家”标准厂房安装项目的合作方。

这个工程是陈祥根项目部从高级民用安装向工业安装转型的又一次冲锋。如果说之前的几个工业安装项目是小打小闹的话，那么常州“车和家”项目则是他进入高端工业安装领域的一次试水。

明明在高级民用安装市场做得好好的，也有了一定的市场口碑，承接业务并不难但陈祥根居安思危、主动变革，硬是闯出了一条转型发展的新路，体现了一位现代项目经理的崭新风采。

勇敢挑战，打赢一场又一场硬仗

陈祥根履历并不复杂，一如他沉静、波澜不惊的性格：1995 年大学毕业进入了杭安公司，2002 年组建自己的项目部。十多年来项目部已完成了元华大楼、湖滨名品街、安吉凤凰山公园项目 JW 万豪酒店、南京国际博览中心二期北侧机电安装工程、千岛湖建设集团商务大楼空调工程、北京海纳川汽车底盘

系统有限公司污水处理系统项目等安装工程。

在高级民用项目安装施工中，陈祥根项目部最具代表性的是杭州城西银泰城安装工程，总建筑面积 40 万平方米，也是杭安公司历史上承接的工作量最大的一个项目工程。项目部于 2012 年 4 月份进场，须在一年半的时间内完成施工。从项目开工起，作为项目经理的他就住进了工地，把家暂时安在那里，不但要统筹安排施工，而且又要协调好业主、监理等各个单位的关系。

施工高峰期，400 多名施工人员连续 3 个多月加班到夜里 11 点，最终在他的带领下，项目部咬紧牙关完成了这项艰巨的任务。当向他问起这段经历时，他总是轻描淡写地说：能吃苦、勇打硬仗是杭安人的优良传统。该项目的竣工彰显了陈祥根项目的综合实力。

“民用安装体量很大，回款价格低，城西银泰完工后，我拒绝了西溪银泰的邀标，民用安装市场恶性竞争，到最后，甚至比拼谁亏更少，更别谈利润了。完成这个项目后我一直在考虑该如何突围，走出一条别人不走的路。”陈祥根说。

果断转变思路，大胆尝试工业项目

面对外部发展低迷和内部竞争加剧的双重压力，建筑安装工程仍处于寒冬，这种情况下，需要有战略性思维，大力推进转型升级，才能在充满挑战的大环境中突破重围。项目部在高级民用安装项目上积累了丰富的业绩和经验，做起来也比较得心应手，但是陈祥根根据市场的发展形势与变化，果断转变思路，逐步尝试工业项目。

陈祥根镜片后面的眼神清澈而坚定：“运气并不能解释所有的顺遂，但机会来的时候，我一定不能错过。我脑子里一直有根茎——必须要转型！”

机遇在 2015 年出现了。显然，这位洞察力敏锐的项目经理已经做好充分准备，他想方设法挖掘资源，硬是拿到了第一个工业项目——北京海纳川汽车底盘系统有限公司污水处理系统安装工程。杭州北京无数次往返的高铁上留下了他最深刻的记忆。

尝到了工业项目安装的甜头后，陈祥根更加坚定了转型的信念，从北汽(镇江)汽车有限公司污水处理站安装工程，到常州“车和家”标准厂房安装工程，由承接小型工业污水处理站安装工程到大型工业机电安装工程，他的团队从小做大，逐渐完善，熟悉工业项目的施工技术及施工要求。陈祥根项目部以严格规范的管理和过硬的施工质量，给业主留下了良好的印象，同时也顺利完成了民转工的突围。

今年从年初到现在，陈祥根一直在常州做“车和家”项目，虽然很忙但脸上并没有焦虑，且有身为一线项目经理鲜有的笃定与平和。

工业安装工程的特点短、平、快，“车和家”项目合同金额近 9000 万，7 个

月就完工了，按这个量在民用房企项目里没有两年时间是完不成的。工业安装工程大多结构简单，无需装修，没有地下室，单层，钢结构，一览无遗，土建一封顶就能进场，安装起来非常快，而民用项目往往预埋部分就要花去一年时间。说直白一点，工业安装这活儿干起来很爽气。

车和家新能源汽车制造厂，是一个有“互联网+”概念的新型行业，合作期间的业主、设计院、供应商的工作方式和传统行业完全不同。他们年轻、专业、务实，人工智能化，生产线上多是机器人在操作。这个项目由中国汽车工业工程有限公司设计，简称中汽设计院，该设计院掌握了国内 50% 份额的汽车工业设计市场，通过车和家项目，杭安已成为其合格的分包商。

陈祥根坦承，当初拿下“车和家”这个项目也是花了不少心血。新能源汽车厂房是一个全新领域，对他、对公司而言从来没有接触过。但是凭着不懂就学的态度，他们终于出色的完成了任务。

陈祥根和他的团队通过这个项目进入新能源汽车厂房安装市场，这是个很好的开端，车和家二期已开工奠基，陈祥根马上着手二期的安装工程的投标准备，他说：“虽然有信心，但压力也很大，毕竟不到最后一刻不敢掉以轻心。”

灵活调整战略，积极开拓省外市场

陈祥根尝试转型的同时也积极实施“走出去”发展战略。在新常态下，面对“僧多粥少”的市场，“走出去”是必然选择。他思路清晰地坚定贯彻向外发展方针，从杭州到安吉、南京、千岛湖，再到北京、镇江、云南、常州，都留下了他寻找市场、艰苦创业的足迹和汗水。

从粗放型管理向集约型管理转变

陈祥根出色的市场把控能力令人称赞之外，对项目管理也十分有方法，肯下苦功。

他的项目部坚持重结果更重过程的经营理念，全面实行单项目成本考核，严格控制成本，完善项目成本预算、预控和降本激励机制。同时，围绕规范现场、项目运作、安全管控、工程进度、施工质量等方面，量化细节要求走集约发展之路。

项目部从由材料成本控制为主，向大成本管控转变。把安全、质量、工期、索赔、材料供应、人工等因素纳入成本

控制序列，实施全员参与、全过程管理、全方位控制的大成本管控模式。合理设定工程进度，最大限度地降低各项费用，使工期成本的总和达到最低值；项目还重视收集违规交易证据，通过协商或按合同解决经济纠纷，规避工程风险，最大限度地提高了工程项目效益。

运用 BIM 技术，增强项目部综合实力

陈祥根项目部积极运用 BIM 技术增强综合实力。他们在机电安装工业化中以 BIM 建模为起点，运用 BIM 技术绘制零部件的预制加工图和整体安装工程运用三维施工模拟图、实现施工模拟和进度模拟等，既可以模拟预测施工过程中可能出现的问题，调整各个部分的施工顺序，获取最佳施工路径，又能减少变更、返工，最终确定施工进度，便于优化施工资源，科学进行施工面布置优化，指导重要节点和重大设备的安装。运用 BIM 进行管线的深化设计和碰撞检查，极大地提高了劳动生产率，节约了现场操作人员，减少了环境污染，控制了工程成本，提高了经济效益，也使施工进度实现了科学可控。

陈祥根项目部施工的杭州湖滨地区两个地块安装工程荣获 2013 年度浙江省优秀安装质量奖，南京国际博览中心二期北侧机电安装工程获得 2016 - 2017 年度国家优质工程奖，他本人被中国施工企业管理协会授予 2016 - 2017 年度全国优质工程奖突出贡献者荣誉称号。最近他又获得 2017 年度浙江省优秀安装项目经理称号。

凌云志气可驾风。市场竞争的舞台上，处处需要速度、魄力和激情，陈祥根带领他的项目部大胆转变思路，通过整合资源、不懈努力，顺利完成了从高级民用用到工业安装的转型，同时积极开拓省外市场，走出了一片新天地，这种主动变革、勇敢创新、真抓实干的精神必将感染和激励更多奋斗进取的人。



图为“车和家”第一基地试生产线和项目俯瞰图



呼唤更多陈祥根式的项目经理

本报评论员

今天本报发表通讯——《凌云志气可驾风》，介绍杭州建工集团杭安公司项目经理陈祥根的先进事迹，值得我们认真思考、借鉴学习！

陈祥根是我们广厦项目经理队伍中的普通一员，却干出了一番不普通的事业。陈祥根身上体现了一位现代施工企业基层项目经理不安于现状、主动变革、积极作为、勇攀高峰、追求卓越的良好素养，体现了一位基层管理者乐于学习现代施工企业管理知识，敢于创新经营方式和管理模式，立志把基层项目打造成适应市场竞争需要、走在行业前列的雄心壮志，体现了一位基层管理者满腔的工作热情、强烈的事业心和使命感，他的誓将项目部从粗放型管理向集约化转型的进取精神和敬业精神，是我们学习的榜样。

“广厦人要与时代同行”，是广厦两代领导人反

复讲的一句话，是对广厦事业始终保持持续发展的殷切希望。与时代同行就是要始终锐意进取、走在前列，就是要始终不满足于现状、不沾沾自喜、不富即安，就是既要埋头实干，更要抬头看路，用心把握市场发展变化，虚心向书本和专家学习请教，虚心向行业一流学习看齐，就是始终使自己保持乐于接受新生事物，敢于大胆运用实践，不断完善工作的进取精神和拼搏精神。

“兵熊熊一个，将熊熊一窝。”项目经理是企业成败的重要一环，是企业经济效益好坏的重要关键，是企业发展的基础，也是企业品牌和形象的直接体现者。各单位要高度重视对项目经理的任用、选拔和培养。要花更多的时间、精力把项目经理的业务素质培训、管理能力提升和运用先进工艺、技术摆到十分重要的地位上。要把项目经理队伍打造成理

念先进、善于学习、敢于创新、勇于实践、守责诚信的铁军。要十分注意在青年员工中发现和培养项目经理后备人才，让更多理念新、知识更新快、专业能力强、综合素质高的后备人才成为未来项目经理队伍中的主力军，为广厦建筑业转型升级和持续健康发展奠定坚实基础！

全体广厦人要像陈祥根那样，多想一点创业创新，多学一点新知识、新技能，多一点实干苦干和精益求精，多一点沉下心来干事业的职业情怀，多一点不进则退的危机感和紧迫感，多一点事业不能在我手上搞砸的使命感，自觉成为企业可信、可用、可期待的优秀人才，让更多陈祥根式的项目经理和管理者不断涌现，在实现自我人生价值的同时，实现企业的大跨越、大发展！

(许向前)

各单位多措并举贯彻落实年中工作会议精神

奋力向完成全年工作任务目标冲刺

编者按 在写这篇《各单位多措并举贯彻落实年中工作会议精神》的文章时,通过查阅相关报告汇总资料,记者对各企业拼搏奋进的精神状态、稳中向好的发展势头、创新转型的理念思路、切实可行的工作举措、广阔美好的发展前景倍感振奋和欣喜。因篇幅有限,本文仅能扼要阐述。相信在全体广厦人的砥砺前行下,全年各项工作任务一定能够实现,广厦的未来也一定会更加璀璨夺目!

本报讯 控股集团年中工作会议召开后,各单位结合自身实际,多措并举,各出实招,全面深入贯彻落实会议精神,为全面完成全年目标任务奋力冲刺,不少工作推进情况顺利,并取得初步成效。

股份公司 转型发展推动资本运作
股份公司在贯彻落实控股年中工作会议精神专题会上提出,要以转型发展和资本运作为工作重点,增强发展信心、团结一致,勇于担当,永远做广厦发展的忠臣。
在近期重点工作方面,一是做好资本运作和产业整合。包括跟进广厦传媒和广厦体育经营管理,督促经营目标的实现;推进与相关影视公司的后续工作,加强投后项目管理;积极寻找大文化产业包括影视产业、体育产业、教育培训产业等方面的标的企业。二是做好实体经营管理。包括做好目标责任制过程管理、资金计划管理、税务筹划、法务管理等工作;做好 2017CBA 夏季联赛暨长三角职业篮球俱乐部挑战赛总结工作,为进一步规范办赛总结经验。

寰宇能源 用好政策利好,积极寻求发展
近期能源产业和利好政策频现,前景广阔,寰宇能源提出将用好政策利好,努力破解资金困局,扫清各种障碍,争取扭转局面,赢得企业发展的主动权。今年下半年将重点做好以下工作:一是全力以赴加快黄泽山一期项目扫尾和竣工验收工作,并推进黄泽山二期项目建设;二是深入与合作方的洽谈,充分发挥合作方的资源、经验、专业优势,争取早日实现黄泽山项目纵向打通、横向协同的全产业链运作;三是加大油品业务推广,提早锁定市场客户,尽早

实现项目建成后的商业化运营;四是立足广厦资源,确保存量融资的安全延续;五是做好已投产的四川北川二级干松坝水电站、三级小坝水电站、四级开坪水电站的运行管理。

明凯市政 注重工程业绩,增加资质种类
以“立足大建设、开辟大市场、构筑大基地、经营大项目”为经营战略,以科技为动力,以资产为纽带,以创新为手段,重点做好以下工作:一是积极拓宽融资渠道;二是加大合同审查力度,严控法律风险;三是加强招聘和人才引进力度;四是注重工程业绩,增加公司资质种类。

天都公司 销售、策划、工程建设齐头并进
通过全面了解和解读房产新政、组织对周边新开项目的参观学习、加强对销售人员的培训等方式,提高销售业务水平和能力,全力做好“天祥 A”“锦上庭”项目的销售工作。
在策划方面,根据年初整体营销思路,结合销售节点,打造天都城品牌活动。包括天空狂欢节第二季承办、天漾样板房开放活动及天漾后期开盘活动、天都城区团体的合作及公众微信号矩阵组合、文创街区开街活动等。
此外,还将全力推进“枫桥庭”“苏荷苑”“宾果公寓”等项目的工程建设,加快爱丽山庄和铁塔湾项目等方案设计和施工图设计。同时,深入做好投融资和成本管理及公司内部管理工作。

东金公司 周密计划精心组织做好项目开发
针对当前的房地产多变格局,东金公司将积极把握形势,规避风险,努力完成预定目标任务。一是做好“22 亩地块”项目(东观花苑 C 地块项目)施工和质量、安全管理,并积极做好销

售工作;二是继续做好“建材二厂”地块开发项目方案设计和市场调查分析,力争今年年底前开工建设;三是全力推进天宫寺项目工程建设。

浙江明凯 主动出击,以外贸国际市场订单为龙头

打破过去以稳住局面为发展的思路,采取主动进攻。一是制定 3 年发展规划,明确总体目标及远期规划目标。大力实施以外贸国际市场订单为龙头的经营战略,直面海外终端客户,主动出击,寻求最大利润和发展空间。二是抓好队伍建设,体现担当精神;三是加强成本管控;四是认真研究竞争对手,找差距补短板。

广厦学院 加强校企合作和机制创新
广厦学院及时传达、认真学习会议精神,学院领导带头学习研讨,中层干部利用微信群主动学,全体教职工分组讨论深入学。并科学筹划,严格落实会议精神,继续推动学院年度重点工作。一是加强校企合作,产教融合,推动教学改革;二是积极创新招生工作方法;三是进一步完善机制创新;四是加强学生养成工作;五是进一步加强党建和宣传工作。

浙青传媒 奋力突破,培育发展新模式
今年是浙青传媒集团继续深化改革年,未来将在以下方面花大功夫进行突破:培育牛通社盈利新模式;青牛少年实现公司化运作;进一步打造青牛农场;进一步提升大客户中心、大旅游事业中心两大中心创收能力;内容生产上做好深度报道;进一步做强浙青网。
浙青传媒在时报转型,在移动端和新媒体建设上的一个主要思路是花大力气做强浙青网,在做精传统纸媒的基础上,做好迁移准备,扩大移动端浙青网影响力。下一步,一方面生产、提供优质内容,提高编辑专业水平,另一方面发动全员进行推广,打造浙青网影响力,为浙青传媒下一步发展奠定新闻基石。同时,在微信矩阵建设上,做强青年时报牛通社、青年时报青牛少年、浙江健康俱

乐部、吃货最爱和杭州风尚等特色微信公号,使之成为行业翘楚。

广厦传媒 推进四部影视剧后期制作与发行

今年下半年广厦传媒将在电视剧方面加强项目储备,提高精品自制剧的比重,积极推进 2017 年两部新剧《维和步兵营》和《海棠经雨胭脂透》的后期制作以及发行工作;与八一电影制片厂联合摄制的电视剧《维和步兵营》、电影《中国蓝盔》,积极接洽和配合,推进后期制作和院线发行;加快现有剧本的审看和修改工作;积极寻求与有院线资源或发行能力的优质公司进行合作,寻找更多更好的编剧团队和演员;努力进行项目优化和产业结构调整,通过内生和外延式发展做好做强影视文化产业,积极把握影视文化产业中的机遇,拍摄出更多更好的精品剧。

上海明凯 重点抓好十项工作
进一步优化加强上海灯具城运营管理;成立新的致力于上海市城市更新改造的实体平台;加强队伍建设;规范财务管理,强化法务审计;做好稳定工作;抓好责任制落实和考核,确保年度目标的完成;充实公司人力资源力量,着力培养青年骨干队伍;集中力量解决历史遗留问题;抓好大安全工作;做好党建工作。

速派餐饮 稳固与创新相结合
一是坚持稳固与创新相结合,立足三大板块稳健发展的基础上,全方位拓展公司业务;二是继续狠抓管控建设,进一步借助信息化工具完善公司管控体系,提升管控水平;三是进一步加强财务预算管理,跟进费用及成本使用标准;四是加强人力资源体系建设,建设人才梯队,做好人才储备工作;五是进一步推进工作作风建设,提升执行力,分步推进实施“最多跑一趟”举措。五是深化落实“速派·家”企业文化建设。
目前,根据各自的实际,各单位正在加紧落实确定的目标任务,不少工作已取得初步成效。(本报记者 班艳民)

买房拼手速！
天都城火到这个地步了
滨沁公寓228秒内
663 套房源售罄

本报讯 8 月 29 日,广厦天都城滨沁公寓线上开盘,228 秒内 663 套房源销售一空。

此次开盘项目滨沁公寓为天漾系列产品,位于天都城东侧和睦港水景核心区域,一共有 12 幢 22-24 层的高层,本次推出 5 号、7 号、9 号、11 号、12 号共 5 幢楼,共计 663 套房源,在短短几分钟内已全部售罄。

买房从现在起拼的不再是精力了,而是你的手速!这次的开盘活动一改往日面貌,采用线上开盘的模式,颠覆了传统购房模式,让购房者们足不出户即能轻松购房。

滨沁公寓购房热潮已呈井喷之势,看着直线飙升的后台数据,广厦天都城的房子被越来越多的人青睐。没有抢到房子的购房者也不必担忧,因为在今年 10 月,滨沁公寓会加推更多 90-115 平方米户型房源,以满足更多客户的需求。(办公室)

硬汉也有柔情处
——记广厦北川水电开发有限公司董事长卢晓洪

卢晓洪,2002 年进入广厦,现任浙江广厦北川水电开发有限公司董事长兼总经理。长期以来一直在北川项目带领大家披荆斩棘、不畏艰险、任劳任怨的从事水电工程建设。

这些年来,卢晓洪坚守一线,带头苦干,在远离家乡的四川绵阳北川羌族自治县和项目部成员熬通宵、战酷暑,沉着应对各种任务和压力。

记得 2013 年 7 月 8 日凌晨,绵阳突降特大暴雨,降雨量超过 280 毫米,暴雨引发了山洪、泥石流及特大洪水(瞬间袭来,防不胜防),洪峰流量达到 3800 立方米/秒以上。面对这百年一遇的洪灾,卢晓洪立即启动防汛应急预案,采取抗洪抢险措施,组织各项目部做好施工人员、设备、材料的转移。第二天清晨,他就带领公司骨干人员,冒着泥石流、落石、滑坡的危险,翻山越岭,徒步从羊肠小道进入各电站施工点查看损失和慰问现场人员,鼓励大家齐心协力展开生产自救。

白草河流域梯级电站的建设资金一直是制约工程进度的主要原因,为了解决这一瓶颈问题,卢晓洪白天合理调配资金的使用,将钱用到最需要的地方,晚上满脑子想的就是从哪里借资金、怎么借资金。全体职工也以他为榜样,从上至下拧成一股绳,冲着同一个目标一起使劲、努力。

他不仅是一名优秀的水电工程建设管理人,同时也是一位负责又暖心的丈夫。

2016 年 9 月,卢晓洪的妻子查出严重疾病,得知此消息,他久久没有放下电话,强忍眼中的泪水,但这位一直身处水电建设事业一线的负责人没有被悲伤压倒,立即调整心态,第一时间落实好小坝电站的工作后才匆匆赶回家。

卢晓洪爱人已先后进行了两次手术,期间的大小检查、治疗已经历无数次。每次手术、检查、治疗卢总都陪在爱人身边,两夫妻的吃住都在医院病房里,夜晚只要妻子有一点声音,他马上清醒关心询问,确保无碍后才回到陪护床上眯一会儿。每天 24 小时不间断陪护,卢晓洪累得疲惫交加,大家多次劝他请个看护进行日常照料,可他说:“我平日都在项目地上工作,对家人有太多

的亏欠,这次也想好好陪陪爱人,我现在的痛苦和我爱人的痛苦相比真是小巫见大巫,再说请别人照料我也不放心。”
简单而又动情的一句话,体现了一个男人对家人、对妻子的关爱和担当。在陪护期间,卢晓洪时刻牵挂项目进展,通过电话、微信和同事之间保持工作联系,第一时间获得项目上的最新情况,并落实相关工作。时间一转眼就到了小坝电站扫尾验收的时候了,他看妻子病情稍微有所稳定,就立刻赶回北川公司安排小坝电站的工程扫尾和各项验收工作。

最终,小坝水电站 1-2 号机组分别完成 72 小时试运行,正式并网投产运行,对北川县乃至绵阳市的国民经济和社会可持续发展起到积极的拉动作用,为当地政府提出的经济发展战略的实施奠定良好的基础。(黄佳侃)

东阳三建广东分公司
举行营改增答疑会

本报讯 8 月 14 日,东阳三建广东分公司特邀税务专家举办了一场营改增现场答疑会。分公司下属项目经理和财务人员共计 30 多人参加了会议。

会上,专家针对大家所提出的 20 多个问题逐一进行解答。这些问题都是项目经理和财务人员们在平时操作过程中经常遇到的,此次通过专家的认真、细致,以及结合相关案例的分析讲解后,大家茅塞顿开,豁然开朗。

(蔡阳伟)

共闯、共建、共享

东阳三建召开大客户战略合作研讨会



本报讯 8 月 12 日至 13 日,东阳三建在海南召开大客户战略合作(碧桂园)研讨会。

会议围绕如何进一步扩大与碧桂园的合作,提升商务分析能力,提高经营成效,批量解决问题,推进公司与碧桂园向战略合作层面发展,进行了深入的研究探讨和经验交流。

会上,江西分公司朱卫中项目部、海南

分公司及贵州分公司张世成项目部就碧桂园项目成本、利润分析,招标文件主要特点及商务标、技术标的编制要点,招标投标程序及关键节点把握,碧桂园的企业文化等各方面情况分别作了经验介绍;工程管理部郭向阳、蒋永兴分别作了碧桂园有关第三方检测质量、安全方面的讲解。

会议特邀碧桂园海南区域公司总裁助理、成本总监刘吉恒作了碧桂园大运营管

控策略、碧桂园质量与安全把控要点、招标过程管理及商务人员的配合要求三方面的介绍。

总经理楼群在会上强调,在进一步深化与碧桂园战略合作的同时,要举一反三,发展和拓展新的更多的大客户,提高公司大客户业务比重,切实贯彻落实好公司的大客户战略,为公司、区域公司以及各个分公司的长期稳定发展打好坚实的基础。

他要求:第一,所有的区域公司、分公司都要打破小富即安的心理,要扩大视野,突破局限,树立信心,进一步深化与现有大客户战略合作,扩大业务规模;第二,要有大局观,在大客户经营工作中树立共闯、共建、共享(客户市场共闯、品牌信誉共建、信息资源共享)理念,要积极为兄弟分公司牵线搭桥、穿针引线。第三,在公司层面要建立内部合作共享和统筹协调机制,要充分利用一切可以利用的资源为各区域公司、分公司开展内外合作创造条件。

公司副总经理胡迅华、王晓辉,广厦控股集团总裁助理张怡豪、企管一部总经理朱云良在会上都分别作了重要讲话。

(蔡君亮)

杭构党员固定活动日“打卡”

呵护一线员工身心健康

本报讯 8 月 15 日,杭建杭构机关支部 9 名党员来到仁和基地开展“为您服务·党员固定日”活动,为基地员工送去关怀和温暖。
服务现场,党员干部们利用午餐午休时间,细心、专注地为仁和基地的员工开展测量血压、心理咨询和安全告知等服务,并对血压指标异常的员工,关照他们及时就医。场面火热而有序。短短一个半小时,党员们共为 76 名员工进行了测量血压服务,得到了现场员工的一致好评。

近年来,杭构集团机关党支部先后组织了党团共建、“为您服务”、学习教育等多种活动,将“党员固定活动日”与企业发展相结合,有效带动广大党员群众投身于企业发展的积极性,推进“两学一做”学习教育与中心工作的深度融合。

(裴松英)



※短波集萃

建设集团承办省

“研发费用归集方法”培训

本报讯 8 月 20 日,建设集团承办浙江省研发费用归集方法实务操作培训(杭州会场)。

培训中专家主要介绍了国家特级资质征求意见稿中对研发费用的要求和建筑业省级技术中心对研发费用的两个规定,围绕建筑业省级技术中心如何根据这两个要求开展“研发费用税务筹划方法与实施”和企业科研项目申报等多个方面进行了剖析与介绍。

本次培训共有 34 家建筑企业 70 余人参加,其中建设集团西安、天津、赣北等 7 家分公司及集团本部人员共 19 人参加。通过培训,参会人员全面了解了研发费用归集操作和享受加计扣除等国家科技创新优惠政策实施方法,明确了 2018 年 5 月份省级技术中心两年一次复评研发经费投入考核指标的成果提交形式和具体操作办法。培训还发放了研发费用归集资料参考范本《建筑企业研发项目资料汇编》。

通过本次活动的举办,广厦建设的影响力得到增强,省级技术中心建设工作、施工现场质安问题防范和处理能力得到提升。(李智慧)

广厦男篮

助力浙江勇夺全运会季军

本报讯 8 月 30 日,第十三届全国运动会青年男篮排位赛继续开打,浙江队以 84-45 大胜辽宁青年军,获得全运会男篮青年组季军,同时也刷新了浙江队在全运会篮球项目史上获得的最好成绩。

本场比赛,胡金秋得到 20 分 23 篮板,另外朱俊龙、杜金伦这两位来自广厦青年队的球员也都有着出色的表现。浙江金牛篮球俱乐部总经理方俊也感叹:“浙江队从小组赛‘死亡之组’以第二名杀出重围,并且在最后取得季军的好成绩,感谢教练组,感谢队员,更要感谢浙江广厦的支持,浙江篮球之火永不熄!”

值得一提的是,在上一场晋级四强的比赛中,广厦“双子星”的正面对垒让球迷大呼过瘾。原来,全运会期间,“双子星”被“硬生生”拆开,胡金秋代表浙江队出战,赵岩昊则代表东道主天津队出战。谈到第一次与赵岩昊作为对手,胡金秋笑着说:“从亚洲杯比赛回来第一场就碰到他,这也是一种缘分吧,开场后还有点不习惯,看到他不给给我传球了。”最终浙江男篮战胜天津男篮晋级四强。(本报记者 班艳民)

浙江出台促进建筑业改革发展实施意见

- 打造“中国建造”标杆省份
- 建立企业和从业人员守信红名单和失信黑名单制度
- PPP项目不得违规对民企设附加条件和歧视性条款
- 杭州宁波绍兴中心城区出让或划拨土地新建项目全部实施装配式

本报讯 近日，浙江省政府办公厅发布促进建筑业改革发展的实施意见，《意见》结合浙江省实际，从深化建筑业“放管服”改革、加快转变建造方式、加快转变工程建设组织模式、严格质量安全管

理、完善建筑市场管理、加快建设现代产业队伍、强化科技设计引领、坚持“走出去”发展战略、营造良好发展环境等9个方面提出了具体实施意见。

《意见》指出，以推进建筑工业化为主线，加快推进建筑业转型升级，实现由建筑大省向建筑强省转变，努力打造“中国建造”标杆省份。

在深化建筑业“放管服”改革方面，推进行政许可智能化审批、核查、推动勘察、设计、建筑业企业等许可事项集中一站式办结；建立全省统一的建筑市场信用信息数据库，建立企业和从业人员守信红名单和失信黑名单制度，推行信用信息与行政审批、招标投标、监督抽查、评优评先、工程担保等事项关联机制。建立统一开放市场，打破省内区域和行业市场准入壁垒。各地、各有关部门在基础设施领域、政府和社会资本合作(PPP)项目准入方面，不得违规对民营企业企业设置附加条件和歧视性条款。

在加快转变建造方式方面，《意见》要求，全面推广绿色建筑，全力推行装配式建筑和住宅全装修。杭州市、宁波市、绍兴市作为重点推进城市，中心城区出让或划拨土地上的新建项目全部实施装配式建造；新建住宅率先推行标准化、集成化、模块化的装配式装修，积极推广应用现代技术和整体集成式设施设备。鼓励我省企业以京津冀、长三角、珠三角地区的市场为重点，在省外建设装配式建筑和住宅全装修生产基地。

在加快转变工程建设组织模式方面，要求加快推行工程总承包。其中装配式建筑原则上应采用工程总承包模式。政府投资工程应完善建设管理模式，带头推行工程总承包。建设单位可以在项目可行性研究、方案设计或者初步设计完成后，以工程估算(或工程概算)为经济控制指标，以限额设计为控制手段，组织开展工程总承包招标工作。工程总承包企业可以根据合同约定或经建设单位同意，依法将工程的勘察、设计或施工分包给具有相应资质的企业。对于采用固定总价合同的工程总承包项目，在工程结算审核(审计)时，仅审核(审计)其建设的规模、标准及所用的主要材料、设备等是否符合合同条款要求。对于采用非固定总价合同的国有项目，发展改革、建设、财政部门要探索研究制定相应的项目审批、工程计价依据、工程价款结算等办法，鼓励工程总承包企业通过优化设计和科技创新等手段降低工程造价。充分发挥我省作为工程总承包试点的先行优势，积极培育工程总承包试点区域和试点企业。培育全过程工程咨询服务。大力培育全过程工程咨询企业。

在严格质量安全管理方面，要求强化对工程监理的监管，开展监理单位向政府报告工程质量安全监理情况试点。以商品住宅为重点，推行工程质量保险及保修担保制度，将保险费用列入工程造价，探索第三方质量安全风险管控制度。严守安全生产底线，健全施工安全隐患排查治理常态机制。

在完善建筑市场管理方面，《意见》要求充分赋予非国有项目建设单位发包自主权；装配式建筑、采用工程总承包模式的项目符合

- 装配式建筑原则上应采用工程总承包模式
- 鼓励骨干建企组建总承包产业联盟
- 做好建筑业营改增应对，确保建筑行业负担只减不增
- 支持民营建企申请国家丝路基金、亚洲基础设施投资银行专项资金

要求的，经依法批准后，可作为技术复杂类工程项目进行邀请招标。对于采用PPP模式的项目，未通过招标方式选定投资人的或已通过招标方式选定投资人但投资人自身不能依法实施建设的，应当依法招标。在基础设施建设领域，鼓励我省具有良好信用，能够提供足额担保，且专业技术人员具有相关工程业绩的企业参与相应项目建设。大力推行工程款支付担保，加快推行建设工程综合保险，充分发挥商业保险在建设领域的风险管控作用。建筑业企业可以以现金、银行保函或者保险公司保单的形式缴纳各类保证金。

在加快建设现代产业队伍方面，《意见》指出，企业引进具有高级技术职称或博士学位等高层次人才，支付的一次性住房补贴、安家费等费用，可按规定在计算企业所得税前扣除。鼓励建筑业企业建立稳定的骨干技术工人队伍或拥有建筑劳务(专业)企业。全面推行施工现场建筑工人实名制管理、维权信息公开、工资款分账管理，银行代发工资等制度，确保工资款专项用于发放农民工工资。

在强化科技设计引领方面，《意见》指出，提升建筑设计水平，实行建筑师负责制。积极推广应用建筑信息模型(BIM)技术，政府投资项目应当率先应用BIM技术。强化工程建设标准引领，加快编制BIM技术应用标准体系和计价依据，探索基于应用BIM技术的项目建设全过程监管模式。

在坚持“走出去”发展战略方面，《意见》要求以“一带一路”互通互联为契机，推动我省建筑业资源整合、企业联动、项目合作、互利共赢。鼓励骨干建筑业企业组建总承包产业联盟，优

化整合各方资源，提升专业化能力和市场竞争力。鼓励民营建筑业企业加强与国有大型企业合作，通过项目合作、股份合作、资本合作等形式组成混合经济

体，共同开拓国际市场。培育企业核心竞争力，引导我省骨干建筑业企业向公路、水利、市政、铁路、城市轨道交通等“一带一路”重点投资领域拓展，主动接轨国际工程承包和管理方式，加快向工程总承包和全过程咨询企业转型。鼓励支持我省骨干建筑业企业开展银企合作，融资上市，提升资本实力和投资能力。综合发挥各类金融工具作用，支持我省建筑业企业特别是民营企业申请国家丝路基金、亚洲基础设施投资银行专项资金等金融支持。积极引导我省建筑业企业与国家开发银行、进出口银行、出口信用保险公司等银行和保险机构合作，努力解决我省对外承包工程项目中存在的开立保函风险专项资金困难等问题。

在营造良好发展环境方面，《意见》强调要加大财政金融支持力度。金融机构要加大对建筑业企业的资金信贷支持力度，合理确定贷款利率水平。严禁在存贷款利率以外违规收取费用或附加不合理条件。扩大市、县(市、区)应急转贷基金的覆盖面，支持困难建筑业企业按规定享受贷款周转支持政策。对我省建筑业企业在省内外承接政府投资(含政府投资占主体)项目，凡符合信贷政策和贷款条件的，凭经建设等行业主管部门备案的工程施工合同和施工许可证，可在我省的开户银行申请贷款。鼓励银企合作，进一步拓展建筑业企业的融资渠道。积极做好建筑业营改增应对工作，落实国家有关政策措施，确保建筑行业负担只减不增。

(本报记者 班艳民)

一个人是从什么时候开始走上坡路的

我想你们一定遇见过这种人，自己从来不吃亏，却总爱占别人的便宜。自作聪明，实则损失太多。

前些年，一个朋友做生意，我给他介绍了不少客户，这些客户大多都是我生意上的伙伴。后来没多久，他们其中一个人和我说话，说：“你那个朋友劝我跟你撤资，把钱转到他那里去。我知道此事后，并没有和他挑明。”

一年后，他因为一笔贷款拿不下来，向我借钱做过桥资金，我在电话里就回绝了。凡事如此，谁都不傻，所有的便宜都只能占一次。被坑的人，虽然嘴上不说，但行动上自然会主动远离。

得与失之间，只是一个人心的距离。作家马德在一篇文章里，写过这样一段话：一个人要赢得另一个人的信任很容易，那就是要学着吃亏。这个世界上没有人喜欢爱占便宜的人，但所有人都喜欢爱吃亏的人。你想着吃亏的时候，就会赢得别人。

之前有家企业和我合作一次活动，当时整个活动策划包括广告都已经准备妥当，就差执行之后结尾款。但由于这家企业的一些内部问题，临时放弃了这次活动，可我还是照约定收到了尾款。

我得知情况，立马和那边的负责人联系。我说，因为这种特殊情况，我们没有具体执行，只出了文字而已，你只付70%就行。对方坚决否定了，他说这是公司的问题，跟你们出的方案没有任何关系，应该按照合同付款。

从那往后，我们成了朋友。因为合作总是很顺利，无需提防对方用什么手段，只要提起这家公司的名字，总能让我有种很省心的感觉，所以，合作和往来自然也多了起来。

人与人之间，厚道是最好的回报。你不让我吃亏，我自然也不愿让你吃亏。一位世界知名的顶级富商曾这样解释自己的商业秘诀：“假如对方拿七分合理，八分也可以，那我拿六分就可以了。”也就是说，他让别人多赚两份。所以，每个人都都知道和他合作会占到便宜，因此更多的人愿意和他合作。

我们最喜欢哪种人？就是有数的人，不用别人说，做事自有分寸。

兄弟合伙做生意，绝不少分你一分钱；托别人买东西，主动问多少钱，把钱给别人转过去；借了钱，提前把钱还清；吃饭，轮流请客买单。

工作上也是一样。一个员工创造了效益，老板主动提涨薪，得到鼓励的员工自然不愿辜负这份厚望，会更加努力。

每个人心里都有一杆秤，一面是钱，一面是感情。一旦这杆秤歪斜，面上虽不说，心中自然有所计较。所以，不占别人吃亏的人，才是聪明人。

计较的人很难成大器。凭什么你这个月拿的比我多？凭什么让我出差，我家里有事，我不想去，谁爱去谁去。刚才打车一共花了10块，你们每个人给我3块3就行。

职场上，那个工作最努力、加班最多的人不是傻，而是他在用付出挣得欣赏和信任。朋友之间，总是抢着买单的人，不是因为钱多，而是他明白情义大过一切。所以，机会总是握在这样的人手里，你说他是幸运，其实一切的幸运都有迹可循。

谁没有谁平白无故地帮你，一定是从你身上看到了可取之处。因为这世上，懂得回报、明白有来有往的人要远比只图一时之利的人多。

有两句我很喜欢，一句是难得糊涂，另外一句就是吃亏是福。你以为是舍，其实是在得。怕吃亏的人会永远吃亏，不怕吃亏的人永远都不会吃亏。在这个世界上，决定一个人能否成功的并不只有能力，还有他的格局。

※世界著名建筑赏析

美国·纽约新当代艺术博物馆



于2007年投入使用的纽约新当代艺术博物馆第二年被康德·纳斯特誉为建筑七大奇迹之一。该博物馆就像一个分层的婚礼蛋糕，其内部也陈列了很多当代的艺术作品。类似“盒子”的错位设计能为阳台和天窗创造空间，引入光线，让建筑的内部空间流动起来。

浙江首推建筑工程“竣工测验合一”

近日，省建设厅联合省发改、档案、公安、财政、国土、人防、数据管理、测绘与地理信息、物价和气象等10个省级部门和单位，全面推进建筑工程“竣工测验合一”改革，开创全国先河。“竣工测验合一”改革是我省深入贯彻落实“最多跑一次”改革部署，优化企业投资项目审批监管服务，破解项目竣工阶段核实验收的痛点、堵点，切实提升企业获得感的重要举措。

目前，法定的竣工核实验收事项有规划核实验收、消防竣工验收、防雷装置竣工验收和用地复核验收等。另外，一些地方绿化、交警等部门也参与了竣工核实验收工作。“这些事项涉及部门多、程序复杂，有时部门之间的要求还相互矛盾。同时，这些事项大多需要进行竣工测绘，存

在部门垄断、重复测绘等问题。”省建设厅有关负责人告诉记者，上半年，我省通过施工图联审改革实现了施工图审查“多审合一”后，企业对推进竣工阶段审批改革的呼声很大。

“竣工测验合一”改革的思路是“统一标准、联合测绘，以测带核、核审分离，多验整合、依法监管”，抓住“中介把关”这个“牛鼻子”，由测绘、检测评估等中介机构对竣工验收必要的数据进行联合测绘和专业检测评估，有关部门依据中介服务技术成果办理竣工核实验收手续。

改革“一把尺子量到底、一个机构干到底，一套数据用到底、一张网络办到底”。具体就是，全面建立协调统一的建筑工程竣工联测联核标准体系；培育一支建筑工程竣工综合联测联核队伍；全面建立由一个

或多个机构联测联核、各部门依据职权分工监管的竣工核实验收监管体制；全面推行基于全省政务云建筑工程竣工测绘电子图数据库的网上办理和数据共享。到2017年底，基本实现建筑工程竣工核实验收事项“最多跑一次是原则、跑多次是例外”的要求。

一方面，“竣工测验合一”能提升监管效率。以前，四个专项验收事项合计法定办理时限为80个工作日，改革后通过一网受理、测验合一和网上联办至少可以缩短四分之三的办理时间。另一方面，建立守信激励与失信惩戒机制，更利于落实监管责任。同时，推进相关部门建筑工程竣工环节监管方式，从直接组织建筑工程现场验收的微观管理，转向制定验收规则，强化中介服务监管的宏观管理。

在国家政策的推动下，全国推广装配式建筑发展进入了崭新的阶段。同时，在行业里伴随着装配式建筑发展，始终有一部分同志充满顾虑。

顾虑一：担心装配式建筑抗震性能不好

这一顾虑是把不同的装配式建筑混淆了，把当前各地实际推广的PC(钢筋混凝土预制装配式建筑)与经科技创新下一步可能推广的全结构体系PC混淆了。

我们所说的装配式建筑实际上是包括各种结构型式的装配式，如适应超高层建筑的钢结构全装配式(即结构、机电、装饰装修全装配式)，如适应高层建筑的钢筋混凝土核心筒+钢结构装配式，再如量大面广的多层小高层PC等。即使是PC，既包括当前普遍推广的框架体系或框剪体系+PC(外墙、内墙、楼板三板装配式)，当然也包括行业里正在积极进行科技创新的全结构体系PC。必须指出，此装配式非彼装配式，各有市场细分、特点和局限性，切不可偏概全。

以上三种不同的装配式建筑都是基于现行标准规范体系，完全能够满足抗震、抗风、消防等要求，全国已经有累积超过上万吨建筑、几千万平方米的成功示范。至于说行业里正在积极进行科技创新、今后可能更多在多层小高层建筑中推广的全结构体系PC，会在多大范围推广、会推广到多高的建筑上，目前还处于试点示范阶段，不必惊慌受怕。应当认识到它在当前还处于推广试点示范阶段，应当鼓励其科技创新，鼓励其完善标准体系。

顾虑二：怀疑装配式建筑发展有好的前景

产生这一顾虑的主要原因是没有真正明白为什么要发展装配式建筑。发展装配式建筑是新时期践行绿色发展理念和提升城市发展品质的必然要求。我国的经济总量主要聚集在城市，要发展绿色经济必然要发展绿色城市，而建筑运行与建造能耗已占全社会总能耗的近一半，因此发展绿色城市必须发展绿色建筑。

从客观上来讲，我国目前的房屋建造方式，即钢筋混凝土现浇体系，虽对城乡建设快速发展贡献很大，但弊端亦十分突出，传统的建造方式已经难以满足绿色建筑的要求，而又好又省又快的装配式建筑就是绿色和低碳建筑的重要方式，是建筑业转型发展的必然方向。

对装配式建筑发展前景产生顾虑的另一个原因就是，行业里有些同志将此次发展装配式建筑简单地与上世纪80年代曾推广过的大板式建筑被现浇体系替代的情况相比，从而认为目前的装配式建筑发展前景堪忧。

现在的装配式建筑与那时的大板式建筑完全是不同的概念，这两次的发展情况有三个明显不同。一是这次推广的技术体系更加完善，构件质量和施工技术水平大幅提升，基本解决了开裂渗漏等质量通病问题，装配式建筑质量明显提高。二是这次推广的体制不同，上世纪80年代预制构件企业基本上都是地方国营企业，带有浓厚的计划经济色彩，缺乏灵活性和创新性，不能以市场为导向、以用户为中心，最终难免被改革的大潮所淘汰。三是这次推广完全是以市场为主导，开发、设计、施工和预制构件生产企业都是以市场需要为发展导向，哪种装配式建筑更好更省更快、符合市场需要，就发展哪一种。这就是市场经济的规律。

事物是发展变化的，不论是发展装配式建筑的政策环境、市场环境，还是结构型式、构件质量和施工技术水平，此次与上一次都有根本性不同。综上，怀疑装配式建筑有好的发展前景是没有必要的，我们要充分相信党中央国务院的决策部署，当前和今后一段时期，大力发展装配式建筑都是大有可为的，这不以人的意志为转移。

顾虑三：认为装配式建筑成本过高，无法替代现浇体系

成本过高是业内人士对装配式建筑发展的主要顾虑。我们对装配式建筑与传统体系的建安成本做过全面分析，得出以下结论：

一是对80~120层超高层建筑，按现行钢筋混凝土核心筒+钢结构传统技术施工的竣工合同总价平均约为14500~16000元/平方米(不完全统计)，同比，全钢结构装配式建筑成套交付价可节省1/3；

二是对30~70层高层建筑，传统技术竣工合同总价平均约为5500~6500元/平方米(抽样统计)，同比，全钢结构装配式建筑成本可节省1/4；

三是对20~30层小高层办公类建筑，尽管抽样样本偏少，但采用钢结构装配式也有一定的节省空间(约1/6)。

由以上数据可以看出，从30~70层的高层建筑开始，装配式的成本优势开始明显。对量大面广的20~30层及以下住宅类建筑，各种装配式都可以做，但PC与传统的现浇体系相比，现阶段成本上的确没有太大优势，这也是行业内有人认为装配式建筑成本过高的主要原因。

这个问题不是无法破解的。在政府引导、市场主导的发展环境和强烈的市场倒逼机制下，装配式建筑参与各方都在紧盯市场需求，积极研究创新什么样的装配式建筑更好更省更快。地方政府不断加大政策扶持力度，特别是奖励容积率政策，基本上达到了“四两拨千斤”的效果，可以破解当前阶段推广装配式建筑的成本障碍。再结合采用设计施工总承包模式和BIM技术，PC推广成本与传统技术成本相比，可以做到基本持平甚至略有优势。

随着市场规模的不断扩大，PC的成本还会进一步降低，推广优势会越来越明显。当然，在推广PC过程中对开发商和设计院等在选型上也要引导并适当限制，否则过分个性化的平面布置不利于PC的标准化、集约化，势必增加模具成本，从而提高总体成本。综上，我们还是要用马克思主义辩证唯物主义观点来分析和消除这种顾虑。

中国建筑业协会会长王铁宏……

消除装配式建筑发展中的三重顾虑

(王铁宏)

员工
来稿

远离家乡的坚守

文/龙 毅

时光的脚步,永不停歇。万物在更新的同时,伴随着的是我们的成长。时间不会欺骗任何人,也从来不会不多给人一秒,少给他人一分。庆幸的是我们每个人都会在走过的光阴里经历起人生中最为美好的阶段,并为之坚守。

三年前,怀揣梦想与憧憬的我来到陕西路桥这个大家庭,成为广大一线路桥建设者的一员。因为坚守,三年里辗转于西安、黄陵、延安之间的我,足迹踏过施工项目的角角落落。我见过内蒙的蓝天,经历了榆林的暴雨,怀着对路桥人的敬重,一步步前行,无数个挑灯夜战的昼夜,历经几番酷热难耐的夏暑和冰冷刺骨的寒冬……因为坚守,才使我从生活的点点滴滴中获得成长。

三年间,我大部分时间都远离家乡和亲人,然而始终有一种力量,激励着我前行,始终有一份感动,让我刻骨铭心,那是路桥人的百折不挠,顽强拼搏,逢山开路,遇水架桥的

路桥精神。哪里就有架桥开路的需要,哪里就有路桥人的身影。我知道,这份坚守离不开家人的理解与支持,奋战在建设一线,远离家乡,远离亲人,正是因为有他们的支持,前进的道路才不会畏惧一切困难。

三年的路途有过泥泞坎坷,也有过欢声笑语;有过迷茫无措,也有过柳暗花明,但一路走来,我始终抱着那颗坚定的心、勇敢的心,朝着心中的梦想一步步前行。路桥人用青春和汗水在共和国的版图上创作了一幅幅精美绝伦的艺术精品,这是路桥人的骄傲与自豪。阳光照耀着大地,感动藏留心中,一路同行,路桥人的坚守让我精神抖擞,路桥人的执着让我不断前进。因为有路桥人的同行,前行的路途将不再孤单。因为有路桥人的陪伴,前进的路上便多了份坚定与淡然,因为这份路桥精神,所以坚守……

(陕西路桥)

诗歌
欣赏

雨中听荷

陈光明

绿叶阴浓,遍地享水阁,偏趁凉多。
轻风微吹,梧桐宽叶,洒清水。
乳燕雏莺弄语,有高柳鸣蝉相和。
阵雨过,珍珠乱撒,打遍新荷。
人生百年少,念良辰美景,休放虚过。

(来源:本报读者)

员工
来稿

贝加尔湖的夏天

文/吉 野

李健眼中的贝加尔湖,湖水清澈透明,像“西伯利亚的蓝眼睛”,又像一枚巨大璀璨的钻石,镶嵌在西伯利亚平原上,熠熠生辉,摄人魂魄,让人着迷!

李建深邃的歌声也让贝加尔湖成为浪漫神秘的化身,她的森林,苍翠茂密湖山相映,水树相亲,她的冰川,让人心生敬畏,没有喧嚣与浮华,有的只是一汪两千多万年的湖水,凝结成冰,震撼身心;她的夜晚,魔幻又真实,满天繁星,宝石一般嵌在夜幕上,山野里的气息,伴随着清凉的晚风,散发出沁人心脾的味道……

李健说夏季的贝加尔湖,清凉、纯净而浪漫,如同仲夏夜之梦里的精灵,灵动而绝美。虽然我还没能说走就走飞往神秘的贝加尔湖,但在这个依然酷热的夏末,坐在26度的空调房里,听着《贝加尔湖》就已经让我分分钟游走到遥远的西伯利亚去了。

(控股报刊编辑部)

因为我们是路桥人

翟小雪

我们在祖国的地图上
绘制出阡陌纵横的公路网
融通大江南北的责任在我们肩上
我们风雨无阻,
我们无怨无悔
因为我们是路桥人

想致富先修路
祖国的繁荣昌盛需要我们
我们肩挑起重任,
挺进贫困的山岗
我们把整个青春和热血
奉献给了祖国的建设事业
因为我们是路桥人

我们默默坚守在岗位上
酷暑烤炙着我们黝黑的皮肤
陪伴我们的是碾转南北的机器声
而我们则用汗水、热血,
甚至生命
筑成城市乡间那一条条绚丽的长虹
我们不怕苦,不怕累
因为我们是路桥人

从羊肠小道到宽敞高速公路
市与镇、镇与村、村与村不断的连接
一双手,一台推土机
就是我们开天辟地的工具

多少人为了强国富民的夙愿
奉献一生
多少子孙后辈
继承奉献的意志
甘愿做这铺路石
铺成路,筑成桥
因为我们是路桥人

(陕西路桥)

散文
欣赏

西瓜忆

文/童德昌

夏天的瓜,春天的花。

夏瓜丰富多彩,养目养舌撩人食欲。夏瓜最忆是西瓜。

西瓜是夏瓜中的大哥大。它让人们在炎炎夏日里,享受着烈日猛照出来的消暑美味。

六十多年前儿时,我,赏尽了西瓜“放肆”的独特风采。领略了她为人奉献的纯真本色。因此,她时时令我回味无穷,时时刻刻令我向往追求。

大伏天,家巷口有个西瓜摊,一张简陋的小方桌旁的大竹筐里装满了许多西瓜。摊主宝奎大伯光着膀子,套上一件无袖的粗布马甲,大着嗓子吆喝:“平湖西瓜现杀的!”喊完唱毕,从大竹筐里捧出一个大西瓜来放在桌上,用那块湿毛巾在西瓜上溜抹一遍。那平湖西瓜的外表本是深绿色的,经这一抹,显得更有生气。大伯抓起那把尺余长的西瓜刀,齐着西瓜中间切了下去。只听得清脆响亮“哗啦”一声,再也毋须“神仙难端瓜里事”了。

这平湖西瓜是杭嘉湖一带西瓜中的名牌。深绿的皮色中隐着淡绿色的条纹,长圆形像个马铃,因此又称“马铃瓜”。将她托在手中,用二指一弹,“咚咚”作响。剖瓜时,当刀轻经一碰,那瓜便“哗啦”一声,势如破竹。仅闻其声便知绝对好瓜!随着开裂声,她那股特有的清香,连巷里坐着纳凉的人们都能闻着。那翠红的瓜瓤里镶着一枚枚墨黑的瓜籽。宝奎伯将瓜一片片切好零卖碎售,这小生意,实在是照顾那些路过的力哥们哟。这些劳哥们买上一块,张开大嘴“哗啦啦”吃了一块又一块,吃完付了钱,用手一抹瓜汁淋漓的嘴巴,拉起黄包车匆匆离去。

我常站在西瓜摊旁看宝奎大伯剖西瓜,闻瓜香。宝奎大伯常会递来一块给我吃。这平湖西瓜真是美味,一口咬下去,水多爽口,生蜜莹甜,起沙的(极细的瓜瓤颗粒)。现在回忆起来,好像邓丽君唱的“甜蜜蜜,甜蜜蜜”那种味道。

母亲常提醒我,吃了别人的东西要“谢谢”,再不要老是要去宝奎大伯的摊边,说是难为情的。以后,我再也没去过。

巷里有位大嫂,在西瓜摊边放了一只小木桶,接西瓜籽用的,会意的买主会将西瓜籽吐在桶里。那大嫂把积起的西瓜籽洗净,晒干,炒熟。炒熟的瓜籽真香。晚间乘凉时,她拿来分给大家。大家一边聊天一边嗑瓜子。蒲扇摇摇,扇扇风,赶走蚊子。一个六月,总有西瓜带来的歌。

平湖西瓜之香,之甜,之脆,之爽口,据宝奎大伯说,那是因为用人粪做肥料的,尤其是鸡粪做肥料的更好。那时乡间有些瓜农,挑着担子,装了自己种的南瓜、冬瓜、番薯、茄子等,到城里来叫唤着“换鸡窝粪!”。自有养鸡的人家让换鸡窝的瓜哥来换。这些瓜哥拿着小耙,把尽了鸡窝里的鸡粪,将鸡窝打扫得干干净净,铺上带来的稻草。而后,将带来的南瓜、茄子等送给养鸡人家。我常是看见瓜哥挑着满满的一担鸡粪,据说是去小北门外的运河边下了船,将鸡粪运去施在西瓜地里的。

而今,平湖西瓜早已销声匿迹。她的清香美味已不复存在。宝奎大伯与瓜籽大嫂和换鸡窝的瓜哥也早已成了我心中最美好的西瓜忆。

(来源:本报读者)

员工
来稿

故乡的月亮

文/张文豪

故乡的月夜,藏不住的是丑八怪,月,实在太亮,太亮。看得到同土月夜捕瞎,看得到伊人红妆,看得到镜水微波……最后一抹夕阳在天边云上苟延残喘,深山古寺,禅钟在不见它的树林里悠扬,一声,一声,又一声,经久不绝,如似召唤……

鱼梁洲头,沙白如雪,忙忙碌碌的城市在形形色色,像沙头竞渡,只见匆匆不见人事。“云霄广厦千万间,几家灯火幸逢年?”皓月当空,是谁的召唤,还是路过的寻找?

寒山转苍翠,秋水月潺湲。斑斑点点,透过林间洒下,了解的,那种冷如清雅。不见殊异人,但有门前月,小路弯弯,小河潺潺,除了月色朦胧,大概一如浩然,何必一如我,在故乡的月亮下,寻找梦想,寻找远方,仿佛是在召唤,仿佛是在应征着一种召唤,月夜时,应答着一种圆满……

(湖北六建)

大师
对话

柳亦春:用结构去联系心灵与土地

最愉快的时候了,因为那个时候你就会觉得,自己好像全身的各个毛孔都张开了,到了工地里面我马上就会知道,这个建筑将来有多好,然后哪里将来会很差,那个感觉特别直观,甚至可以迅速作出判断。当然那时候少不了要去跟人磨,因为你要改可能会影响到工期或者造价,或者是别的等等。还有一些地方是工人做错了,然后如果改代价会比较大的时候,我会根据他们做错的去重新去调整相关的别的东西。还有的东西是自己比如说某一项想错了,然后我会去想,不一定改这儿,可以改别的地方,再去把这个错的东西变成一个对的东西。那时候就觉得特别有意思。

(来源:谷德设计网)



中国传统的建筑比较讲究建筑的外部空间,因为建筑的内部空间都有一定的营造法式,出来的空间差不多。这么来看,我觉得中国传统建筑更大的魅力就在于外部空间,也就是院子和院子之间的关系,院子和房子之间的关系,院子和绿化植物之间的关系。

所以从一开始我的工作的重点就是在建筑外部空间的营造上。从夏雨幼儿园,到青浦青少年活动中心,再到桃李园学校,还有螺旋艺廊等等,都会去寻找一个建筑跟院子组合的空间的关系,这是我创作中一个经久不变的主题。

好像每过几个月自己已对建筑都会有一点新的认识,我不想去固化一种方式。但是如果一定说一个现在所关

注的设计重点或方向,其实还是有的。最近在跟笔记人老师聊天的时候,我把最近思考的结构跟场所之间的关系做了一个描述,收在最近写的一篇文章《内在的结构与外在的风景》里,我请教他这个题目用英文怎么翻译比较好,他根据我所描述的内容给了一个译法,就是用结构去联系心灵与土地。

但是我所表述的并不仅仅是风景,比如说当我要去做一个坡顶的房子,我为什么用坡顶?因为上海这个地方下雨天很多,然后我们的传统建筑也因为下雨多做了坡顶。坡顶的房子被建了一百年、两百年以后,当坡顶一旦出现,人们在坡顶空间下面就会有一个家的感觉了。家的感觉已经不是跟风景和场所的关系,而是跟人内心发生关系了。

所以当你选择一个结构形式的时候,它其实同时会关联着这两部分的内容。我想用结构的方式去联系这两部分的内容,这会是一件在我看来建筑里面比较本质的事情。

设计龙美术馆的时候,我其实是比较直觉的,就是比较自发,想的没有那么多。但是确实是想着怎样用一种结构体的方式,去跟既有的场地发生关系,这里有两层内涵:一个是它原来的地下室已经造好,一个有着八米四的柱网的结构空间。我就想能否用一种墙体的空间的形式把柱网的空间转换

换,让它从一个为了停车的空间转换为一个为了展览的空间。同时在那个基地里还有一列被保留下来的工业时期的运煤漏斗。运煤漏斗是为了把煤通过传送带从漏斗撒到下面的火车运走而做的功能结构形态。

