



出发， 新时代！

近些天来，关于中共十九大的各种新鲜词语不绝于耳：“不忘初心”“迎接新时代”等等。尤其是习大大的那一句“中国梦终将在一代代青年的接力奋斗中变为现实！”

更是鼓舞了不少年轻人。而诚业公司这些天也是佳讯不断：

首次携手万科集团重庆公司，万科金域华府33万平方米的项目已开工建设，

再次中标香港置地约克郡南郡27万平方米商住楼项目；

龙湖礼嘉核心区正在筹划的智慧工地样板工程；

怡置招商上东汇项目新工艺交流会在我司上东汇项目召开。

诚业公司任重而道远，让我们以开放的心态出发新时代！



携手万科 就是要涨知识

我司中标重庆万科金域华府项目并赴贵阳万科参观学习

9月末，我司成功中标重庆万科金域华府施工总包工程项目，本工程总建筑面积约333624m²，由31栋洋房、7栋高层、配套商业及车库组成，工程造价约5.4亿元，合同工期564天。该项目由王勇担任项目经理，廖宏刚任项目技术负责人，十月初，项目团队已顺利进场。此外，为提高工程质量，10月13-14日，重庆万科公司带领该项目部包括项目经理、技术负责人、安全员、施工员共计15人赴贵阳万科参观学习区域内的模范项目。

多少次的擦肩而过，终于换来这次的携手并



（一行人在贵阳万科城E区参观学习）

进。据悉，重庆万科进入重庆的第一个项目就有邀请我司参与投标的意向，几年来，重庆万科也多次到我司考察调研，双方都在积极寻找合作机会。终于，我司成功中标万科金域华府项目，开启了诚业公司与重庆万科的首次合作，这也是诚业公司迄今为止承接的体量最大的项目。

近些年来，诚业公司先后与龙湖地产、东原地产等多家房地产开发公司合作，得到了他们的极大信任和磨练。从开发商严格、规范的施工标准中，诚业公司一批又一批的技术人员、施工人员成长起来，并收获了建筑行业的诸多荣誉。而万科集团作为全国房地产开发的领军企业，在施工标准上严格规范，在施工工艺上创新发展。因此，诚业公司非常珍惜本次合作机会，怀着积极学习、创新发展的心态立志将重庆万科金域华府的项目做到精致、完美。

与此同时，重庆万科公司对本次与诚业公司的合作也非常重视，考虑到诚业公司首次承接万科项目，他们专门组织大家赴贵阳万科参观学习区域

内的模范项目。10月13-14日，在重庆万科公司的带领下，金域华府项目部项目经理王勇、技术负责人廖宏刚以及部分施工员、安全员在内共计15人参观了正在施工中的贵阳万科云岩大都会项目、即将交房的贵阳万科城E区、正在进行示范区展示的贵阳万科花溪大都会和贵阳万科晶萃城4个项目现场。

参观学习结束后，从重庆万科金域华府项目的技术负责人到普通施工员、安全员纷纷表达了他们对本次到贵阳万科学习的感受：他们为这些项目团队在项目评选评优、示范区工程抢工过程中的展现出来的拼搏、团结的团队精神而感动；为这些团队在项目工程施工过程中排出万难自主将平时积累的新点子、新想法落地应用而震撼；为这些团队注重细节、精益求精打造的工程质量而点赞。下面，本报编辑部整理了我司成功中标万科重庆金域华府项目后不同员工的感想看法和项目部成员从贵阳万科参观回来后发表的总结报告。携手万科，我们大家都来涨知识！

第一次 万科 + 诚业 你怎么看？

1

金域华府项目技术负责人廖宏刚：

“对于王石，从来他都是我心目中的传奇人物，工作之余我经常关注他的故事，他所打造的企业文化、员工文化就是他个人真实意愿的体现，也是万科长期积累经验的一个集中体现，并没有半点的刻意造作。也因此，万科的企业文化更有说服力。”

“一直以来都非常希望能够参与万科的项目，向他们学习。几年前，我还在原来单位的时候参与过重庆万科的一个项目，当时我也是负责技术这一块，和万科的团队一起工作，他们对工作的精益求精以及规范高效的做事方法当时就吸引了我。但是很可惜当时因为特殊情况未能完全参与下来，非常遗憾。这次有幸再次参与万科项目，像是要圆自己的一个梦想。”

2

经营部经理席天野：

“万科集团进入重庆的第一个项目，就邀请诚业公司参与投标，由于诸多原因，最终未能合作。后来双方多次擦肩而过，这几年，诚业公司在区域内的开发商中美誉度和知名度逐渐提升。这也再次引来了重庆万科对诚业的关注，2017年上半年，重庆万科评估小组两次到我公司实地考察了解。诚业公司在招投标过程中多次展现自己真诚合作的意愿，最终双方促成本次合作。诚业公司怀着学习历练的心态，向万科这样的房地产领军企业学习，向更高的目标看齐！”

3

成本控制三部经理胡华模：

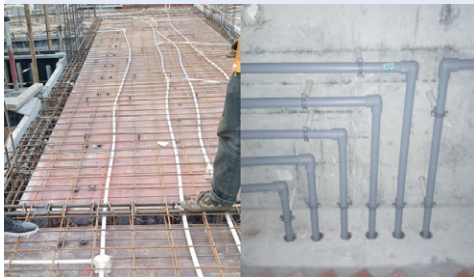
万科能在全中国房企独占鳌头，自然有他独到、先进的一面，万科重庆的这个团队从前期的策划、工程招标的组织上可以看出他们管理上非常规范，有相当的团队协作能力。金域华府项目在工艺上使用铝膜、隔墙轻质条板，对安装强电、弱电、报警系统预埋、配电箱、线盒的一次成型从成本上会有一定的工时降效，对排水采用止水节、分包工程钢套管一次预埋到位、PPR给水管暗敷、强穿插施工工序等在实施时与成本可能产生的影响是报价时所需考虑的因素，在测算时如何确定工时降效系数、成本影响的大小，使之相对合理是面临的难题。中标后，万科精装工程从工艺、工序上有革新，从观感质量上有更高要求，安装项目部需要在甲供材的计划管控、变更不利清单、甲指乙供材料核价的经营、劳务的组织、与土建的配合协调、管理效率的提高上狠下功夫，降低成本。也向公司成功实现进驻龙头开发企业万科的战略目标表示祝贺！

上东汇项目部创新工艺展示

（一）钢筋直螺纹接头锯床工艺



（二）给水支架结构一次预埋工艺



（三）户内排水管一次预埋止水节工艺



（四）户内配管二次预埋免开槽工艺



（五）临时用电末端箱开口（免开门）工艺

新工艺，给你要的眼前一亮

上东汇项目部举办新工艺交流会

2017年10月20日，怡置招商上东汇F82-1地块项目工程新工艺交流会在我司上东汇项目现场举办，本次交流会主要展示我司在该项目施工过程中总结和进步的：结构钢筋直螺纹接头锯床、给水支架结构一次预埋、户内排水管一次预埋止水节、户内配管二次预埋免开槽、施工电梯防护门竖向插销等新工艺、新技术。

香港置地集团重庆公司技术部部门经理李敬卫，香港置地所有独资、合资项目的工程部、施工单位、监理单位、我司公司相关部门、上东汇项目部全体成员以及其兄弟项目部成员代表参加了本次交流会。

交流会上，首先怡置招商李总对怡置招商所有项目施工单位在第三季度的飞检成绩进行了通报，其中由我司负责施工建设的上东汇F82-1地块项目工程在实测实量、质量进度、安全文明

施工等多项检查中名列前茅。李总对诚业公司及其他评分较高的施工单位给予了表扬，并且希望通过举办本次新工艺交流对开发商、施工单位、所有项目成员以及整个建筑行业的发展起到推动作用。

上东汇项目团队在建设过程中积极创新、活学活用，在施工过程中：因为钢筋截断机断面不平整，不利于直螺纹接头加工质量，而使用了钢筋直螺纹接头锯床工艺；因为在给水管支架安装中时常破坏结构板中的预埋管，而采用了给水支架结构一次预埋工艺；因为户内排水管穿结构板时预留、安装、补洞等施工程序多、耗时费力、且容易产生漏水风险，而引进了排水管一次预埋止水节工艺；等等。可以看得出来，这些新工艺成本不高，但效果非凡，在工程质量、安全上起了大作用。

交流会最后，现场来参观的同行业兄弟单位纷纷来到新工艺应用的施工现场，时而夸赞，时而考虑如何将这些运用到自己的项目中。就像怡置招商李总说得一样：“看到这些新工艺能让我们眼前一亮，也能让我们不断进步！”



贵阳万科参观学习总结

金域华府项目技术负责人：廖宏刚

项目策划管理

1. 细分策划内容，主要包括：展示区施工策划、总平面布置及转换策划、新工艺及创新技术策划、项目目标管理策划、质量、安全文明、技术、进度、三方检查策划，谋而后动，主要工作均先有策划再有行动。

2. 策划明确分工，确定策划时间表，责任人

3. 群策群力，反复讨论、修改，最终达成一致意见，交底并实施，过程改进

4. 项目策划综合公司、项目部、甲方、监理等资源，根据项目具体情况细化

5. 强化凡事预则立、不预则废



创新思维

1. 井盖卡通设计

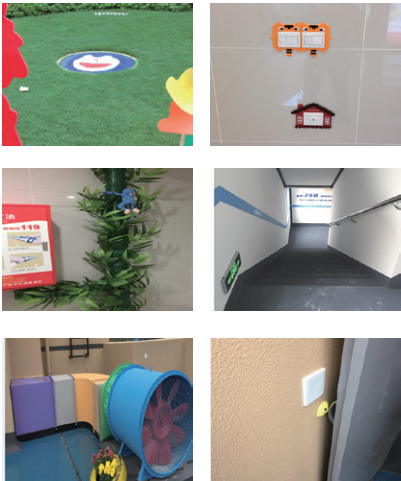
2. 开关周边卡通遮挡

3. 工区消防立管美化

4. 楼梯间创意设计

5. 屋面排风分色创意

6. 门防撞创意



技术、质量(交付标准)

1. 景观二维码信息化

2. 外墙漆平整、分隔条顺直

3. 空调板阴阳角顺直

4. 窗周边顺直美观

5. 空调洞外墙防水盖板

6. 外墙分色漆顺直



技术、质量(交付标准)

1. 滴水线顺直

2. 墙砖与窗框接缝顺直

3. 弱点标识可视化及清洁

4. 外墙管道安装一条直线

5. 地砖与推拉门接缝合理

6. 门窗框边打胶顺治、均匀



技术、质量（施工现场）

1. 栏杆、窗户成品保护

2. 技术交底二维码

3. 集中样板

4. 窗与压槽缝隙打胶质量

5. 砌体排版及质量

6. 评估方案可视化



新工艺应用

1. 拉墙筋改进设计，避免人工开槽

2. 吊篮预埋锚环，后期吊篮可以不使用支架，经济、安全

3. 梁底采用木方加对拉螺杆加固

4. 外墙木模压槽工艺解决砌体抹灰与砼的连接问题

5. 石膏砂浆薄抹灰工艺



新工艺应用

1. 钢支撑现场施工照片

2. 钢支撑木模体系



□ 周转次数多（约300次），只需一层墙柱模板，节约成本；

□ 可实现板底龙骨早拆；

□ 全钢支撑提高墙柱及板模整体刚度，成型质量提高。

□ 墙柱体系

□ 梁板体系

主龙骨

次龙骨

早拆头

全钢支撑

✓ 用全钢替代传统的木方，提高墙柱支撑的刚度，保证墙柱成型质量。

✓ U型钢梁代替传统木方，提高板模整体刚度，保证板底成型质量；

✓ 早拆头实现主次龙骨快拆；

项目团队管理

1、项目经理个人魅力及风格，项目核心团队建设，项目各部门人员综合能力培养

2、融入万科文化，认同万科建筑价值观

3、团队为王，甲方、施工、监理铁三角关系建立，合作共赢

4、甲方顶层设计、管理为核心，从上至下的管理理念

5、施工单位主动、全面管理意识；有自己独到的见解、措施、创意可以反转引导甲方



铝模工艺，没有想象的那么难

10月下旬，公司工程部一行10人照例来到礼嘉核心区项目进行本月的质量、进度大检查。但本次检查却有些特殊，因为这一次大家要看一下公司内部首次应用的铝模工艺。当一行人来到了礼嘉核心区项目一标段12号楼第3层主体施工现场时，每个人眼前一亮。虽然现场部分铝模还未拆卸，但是从已经拆掉的几块铝模后面，他们清晰地看到了光滑、透亮、平整的墙面。随行的一名检查员不禁感叹道：“这完全是镜面啊！”其他人也频频点头，不由得在光滑的墙面上摸了又摸。然而，对于这一批有着多年月检、飞检经验的“悟空们”，他们的火眼金睛看到的可不只是亮点。尤其是首次对铝模工艺的检查他们可是精之又精，在之后的检查总结会上他们分别在模板漏浆、错台、吊模等方面提出了意见。

送走了公司月检团队，礼嘉核心区项目一标段的技术负责人黄生喜踱步回到了办公室，他再一次打开了一个月前做得关于铝合金模板施工的技术交底方案，根据刚才工程部检查人员提出的问题，黄

工一项项前后核实着前期策划与实际操作过程的差别。黄生喜心里明白，在完全没有经验的情况下对铝模工艺进行首次尝试，肯定还有很多不足。例如如何避免模板漏浆；如何保证模板畅通排气，保证砼的密实度；如何避免工人在绑扎墙柱钢筋无支模架的情况下确保生产安全；这些都是大家在下一层施工时要解决的问题。但经过整个团队这半个多月的努力，他认为：铝模工艺，从技术上来讲，只要准备工作做得好，没有想象的那么难。

今年的十一黄金周，礼嘉核心区一标段的这帮施工兄弟们开启了他们对铝模工艺现场施工的探索和尝试。施鹏就是其中的一个施工员，当时模板拆除的那一刻，他尝到了“第一个吃番茄的”味道。对于大多数没有任何铝模施工经验的施工员来说，如何在技术精通、而利益各不同的班组和厂家之间果断定夺，却并非易事。除了借助整个项目团队的力量外，施工员想出的办法就是“当面锣对面鼓”，把劳务班组和铝模厂家集合在一起，针对一个问题，各自分析利弊，最终结果一目了然。因此，施工员

认为没有经验也不怕，“铝模工艺，没有想象的那么难，关键是要多动脑。”

从礼嘉核心区项目入场以来，关于对铝模工艺的实践应用就在整个公司内部都掀起了一次大探索、大考验。期间，工程部带队赴贵阳万科项目考察学习，并结合诚业公司自身情况对前期施工技术方案进行把关；材设部联系多家厂商，坚持质量好、价格优的原则对铝模材料进行精心挑选采购；成控部对整个项目成本进行严格把控；劳务公司积极寻找大量在铝模工艺上有经验、有能力的劳务力量。看到礼嘉核心区一标段已初步完成了铝模工艺的尝试，大家感慨：“对于诚业这个大团队来讲，铝模工艺，没有想象的那么难。”

“铝模工艺，没有想象的那么难！”这是近期我们从铝模工艺所有参与者中听到的最多的声音，这也是他们对铝模工艺顺利推进的信心和意念；这更是整个诚业公司在求精、务实、超越、创新道路上的毅力和决心。诚业人相信，更美好的建筑愿景就在脚下。

工地上的破窗效应

一个房子如果窗户破了，没有人去修补，隔不久，其它的窗户也会莫名其妙地被人打破；一面墙，如果出现一些涂鸦没有被清洗掉，很快的，墙上就布满了乱七八糟、不堪入目的东西；一个很干净的地方，人们不好意思丢垃圾，但是一旦地上有垃圾出现之后，人们就会毫不犹豫地抛，丝毫不觉羞愧。这些现象被称为破窗效应，该理论认为环境中的不良现象如果被放任存在，就会诱使人们仿效。在我们建筑工地的施工现场就不乏这样的“破窗效应”。

我是来自装饰分公司的一名普通施工员，在现场经常遇到一些由于破窗效应而诱发的一些恶性仿效行为。记得有一次对涂料完成面进行检查发现：完成面粗糙，洞口及阴角处也没有按照标准进行打磨和修补。于是我就询问施工班组的领班，结果领班的回答居然是：“基面处理不到位。”在工人眼里，基面如果没有处理到位，那

我的工序也可降低标准，敷衍了事。

而相反，当在每一道工序结束后，在每一个分项工程完成后，现场都进行相应的成品保护措施。例如在防水工程中，卷材防水施工完成后，我们对成品进行及时隐蔽，保护。及时在卷材上铺设砂浆保护层或者粘结保温板进行覆盖隐蔽，有意识地成品进行保护。路过的工人看到如此干净整洁、细致周到的保护措施后都会夸口称赞，并自主对其进行保护。此时破窗效应又发挥了它积极的作用，因为通常被重视的事物都会让周围的人产生敬畏之心。

每一个工人、每一个管理者其实都清楚，横平竖直的工程质量，整洁干净的作业面，周到细致的成品保护，这些往往会给大家来带舒畅愉快的工作心情。工地上的破窗效应引导大家自愿去保护、自愿去仿效，使高质量的工程质量水到渠成。

文 / 装饰分公司 刘朗

01

优秀员工迪拜游照

2017年10月19-24日，诚业公司2015、2016年度部分优秀员工到迪拜旅游。出游时间为5天，大家需要提前将工作安排妥当，因此，综合部从一个月之前就开始进行协调安排。即便这样，在临出发之前还有2名员工因为紧急工作而放弃了旅游。最终，5名员工及2名家属踏上了迪拜之旅。接下来曝一些美照出来，大家过过瘾吧！其中1名员工在旅游的同时还总结了《迪拜之游小感想》。

“阿联酋7个酋长国，本次主要去了3个（迪拜、阿布扎比、沙迦）。现在跟小伙伴们科普一下：阿拉伯人有一半是有钱人，有一半是更有钱的人，看他们是否更有钱，并不是看他们豪宅外停的什么豪车，什么游艇，而是看他们门前种了好多棵树。其实并没有遍地的豪车，但是比国内还是多一点，遍地的丰田、日产是真的（因为外国人很多）。遍地的黄金到是真的，很多酒店里面部分装

饰都是黄金打造。另外，阿拉伯白袍男人真的很帅，很有魅力，很有味道，他们可以娶四个妻子。可怜的阿拉伯女人，一年四季都穿着黑袍，不管温度多高，永远都是全副武装，老公让你露脸，你才能露脸，不让你露脸，就只能露眼睛了。

豪庭也体验了一下，没钱人是玩不出感觉的。dubaimall 迪拜最大的奢侈品商场，全球最新款，限量版，其他国家买不到的，这里一定能买到，这个地方就是体现真土豪的地方。有位中国伙伴去ktv体验了一下，6只螃蟹花了800多块人民币，不过他是真的土豪，大家不要想着去迪拜捡垃圾、当乞丐，哪是不得行滴。最后不得不说迪拜的建筑设计真的超赞，真的很壮观。综合一下，迪拜就适合带一张无限额的银行卡，然后随便刷……最后，还是谢谢公司赞助得这次出游，让我们涨了见识，明白了赚钱真得要用力、用力！”

来些美图，
大家过过瘾吧



02

十一黄金周出游照



“瀾岛斜云海上看”——旭辉三期 陈志洪



“猜猜它叫什么”——上东汇 孙斌



“九马丹青画，一江烟雨琴”——旭辉三期 陈志洪



“那些年”——旭辉三期 余吉盛

03

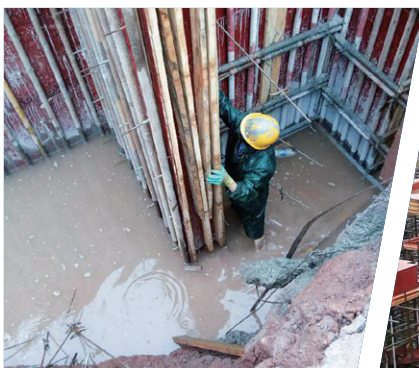
雨季抢工现场照



“清晨”——天盈首原安装 周曦



“雨中”——新大竹林二期 刘兵



大雨过后模板拆除——尹朝社 王超



“雨中抢工”——沙区高铁上盖 曾理



雨中屋面验收——上东汇 孙斌