



礼赞科技创新伟大成就 汇聚转型升级智慧力量

——恒龙集团董事长熊子龙先生出席第四届全国建筑装饰行业科技创新大会

导读

版1 大事记
版2 恒龙快讯
版3 员工表情
版4 学习园地

第四届全国建筑装饰行业科技创新大会



大国装饰70年展行业领军人物合影（恒龙集团董事长熊子龙一排右四）

2019年11月28日，融合了领军企业大咖管理智慧、新生代青年领袖创新思维、项目管理精英经验分享和超级工程施工现场观摩的第四届全国建筑装饰行业科技创新大会在青岛上合峰会主会场——青岛国际会议中心正式开启。

中国建筑装饰协会名誉会长马挺贵、中国建筑装饰协会执行会长兼秘书长刘晓一、中国建筑装饰协会副会长陈新、青岛市住房和城乡建设局局长陈勇、青岛市住房和城乡建设局副局长刘玉勇等领导出席本次大会。10多位来自企业的中国建筑装饰协会副会长，20多位地方装协的会长、秘书长，200多位企业董事长、总经理，与1000多名参会代表共襄盛会。恒龙集团董事长熊子龙先生应邀出席会议。

具影响力的品牌会议，形成了行业最值得学习借鉴、可传承的共同财富，使得行业项目管理水平得以整体提升，工程质量得到明显改善，精品工程得以大量涌现。当前，建筑装饰行业进入转型升级阶段，很多企业面临生死大考，品牌力和学习力已经成为新一轮行业洗牌的试金石。所以，品牌力和学习力决定了竞争力，出色的学习能力和品牌建设会让大者恒大，强者恒强。



中国建筑装饰协会执行会长兼秘书长刘晓一致辞

本次全国建筑装饰行业科技创新大会，恒龙集团董事长熊子龙先生在“壮丽70年 奋斗新时代”系列活动中被评选为“行业领军人物”。曾荣获“2017年幕墙之最”的四川稻城亚丁机场航站楼工程幕墙装饰工程参展“百项经典工程”。



董事长熊子龙先生接受“行业领军人物”采访

刘晓一在致辞时指出，从近三届科技创新大会，到两届太湖论道，从北京诺金饭店精品工程观摩、杭州G20精品工程观摩、青岛上合峰会精品工程项目观摩，再到本次海天中心精品工程观摩，一路走来，每一场会议都是一道精美的大餐，已成为建筑装饰行业最

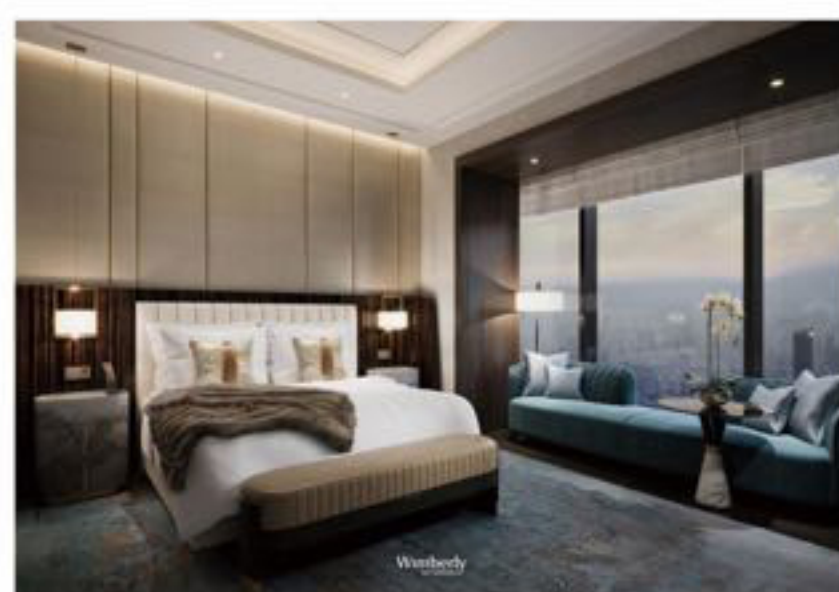


四川稻城亚丁机场航站楼工程幕墙装饰工程

本次会议是在新中国成立70周年这个特殊的历史节点，在行业转型升级的关键时期召开的一次行业盛会。旨在提炼可传承发扬的高成长基因，探讨转型升级高质量发展路径，谋划新时代行业发展蓝图，找寻未来行业和企业发展新动能，为实现“两个一百年”奋斗目标贡献行业智慧和力量。

凯宾斯基酒店

中国·济南



近日，恒龙集团以5993万元中标汉峪金融商务中心A5-3#楼凯宾斯基酒店高区精装修工程二标段。这是恒龙集团在超五星高端酒店项目上的重大突破，实力凸显品牌价值！

凯宾斯基酒店创建于1897年，是欧洲最为古老的奢华酒店集团，定位于专属管理奢华五星级酒店，至今已在全球31个国家拥有75家五星级饭店。此次凯宾斯基酒店入驻济南高科技产业金融中心汉峪金谷A5地块333米超高层地标建筑，对优化济南的商业配套，提升济南的城市品位，将起到重要的引领和推动作用。

立足于城市面貌建设的高科技产业金融中心——汉峪金谷，将齐鲁精神与黄河文明融入城市景观，用钢筋水泥建筑夯实一部源远流长的金融史册，勾勒下一个百年地标。恒龙集团将以打造“鲁班奖”工程为目标，按照“规划科学、配套健全、环境优美、工程优质”的总体要求，采用后场直接加工、无切割，现场进行安装的装配式施工方案，力争把现场成本损耗降到最低。公司上下将满怀信心，精益求精，以追求卓越的信念，全力打造凯宾斯基酒店项目。



山东省科技馆新馆



宜宾学院临港校区



太仓图书馆生活阅读主题馆



溧水高新区党建馆



山东省文物保护科研修复工场



苏州市轨道交通5号线

热烈祝贺恒龙集团 《项目全过程管理》、《创造价值创造型财务组织》 培训讲座圆满成功

为进一步加强集团工程管理和财务管理的专业知识，12月5日—6日，恒龙集团邀请到了苏州盛世嘉德企业管理咨询有限公司专家为来自全国各地的分公司、项目部以及总部人员做了题为《项目全过程管理》、《创造价值创造型财务组织》两场专业讲座。



各分公司、项目部及总部人员参加培训

在《项目全过程管理》讲座中专家指出，工程项目全过程管理企业本身需要雄厚的技术力量，较高的管理水平，结合公司优势及实际情况，根据若干实际案例，从项目创意形成、立项、可行性研究分析与评估、前期准备、开工直至整个项目结束的全过程做出了细致的讲解，并进一步深化了项目管理的基本原则、项目管理主体和层次、工程项目前期策划管理、咨询评估、决策管理等内容，提升了项目管理人员的认知、拓展了管理的思维。



现场互动

企业存在的意义就是创造价值，企业的竞争力从根本上说是企业持续创造价值的能力，而财务管理的核心目标是提高企业的价值创造能力。在《创造价值创造型财务组织》讲座中专家指出，财务管理应以价值最大化为目标，发挥财务管理对于价值衡量方面的天然优势，通过经营预测、绩效管理、预算管理、投融资管理及风险管控等，对公司的战略选择和业务经营决策提供支持和服务，逐步成为成为企业价值的发现者、推动者和创造者。



培训现场

打造价值创造型财务组织的关键因素是“高端财务人才培养与储备”、“决策层的支持”、“财务人员的思维转变”，这也为恒龙集团财务团队的建设指明了目标和方向。财务总监侯红梅女士针对公司总部的税务管理和财务服务流程做了深入的讲解，让大家更好的了解到总部工作的流程，为提升今后工作配合的默契度打下了良好的基础。

董事长熊子龙先生听取完讲座后表示，希望大家能够深刻地领会本次培训的内容，在思想上上升高度，在管理上提升水平，公司的良好发展是大家共同奋斗的结果。公司发展形势喜人，在这样的良好背景下，更需要我们的员工和合作伙伴能够对自身提出更高的要求，用扎实的专业知识和与时俱进的管理水平应对公司中标的大型项目所带来的各类问题，多做精品工程。熊总最后表示，公司明年将以培训为重要工作并建设产业培训基地，为大家提供更加宽广的平台。

讲座内容贴合集团发展形势，提升了大家对项目全过程管理及创造价值创造型财务组织重要性的认知，开阔了眼界。大家表示希望集团总部能够多举办类似的专业培训，共同学习、提升。本次讲座圆满结束。

关系再好，也要及时沟通

所有关系缺乏了沟通，都是一个人的独角戏。罗宾·威廉斯说：“世界上最可怕的，不是孤独终老，而是跟那个使自己感到孤独的人终老。”再亲密的关系，没有沟通，彼此间都会产生距离。

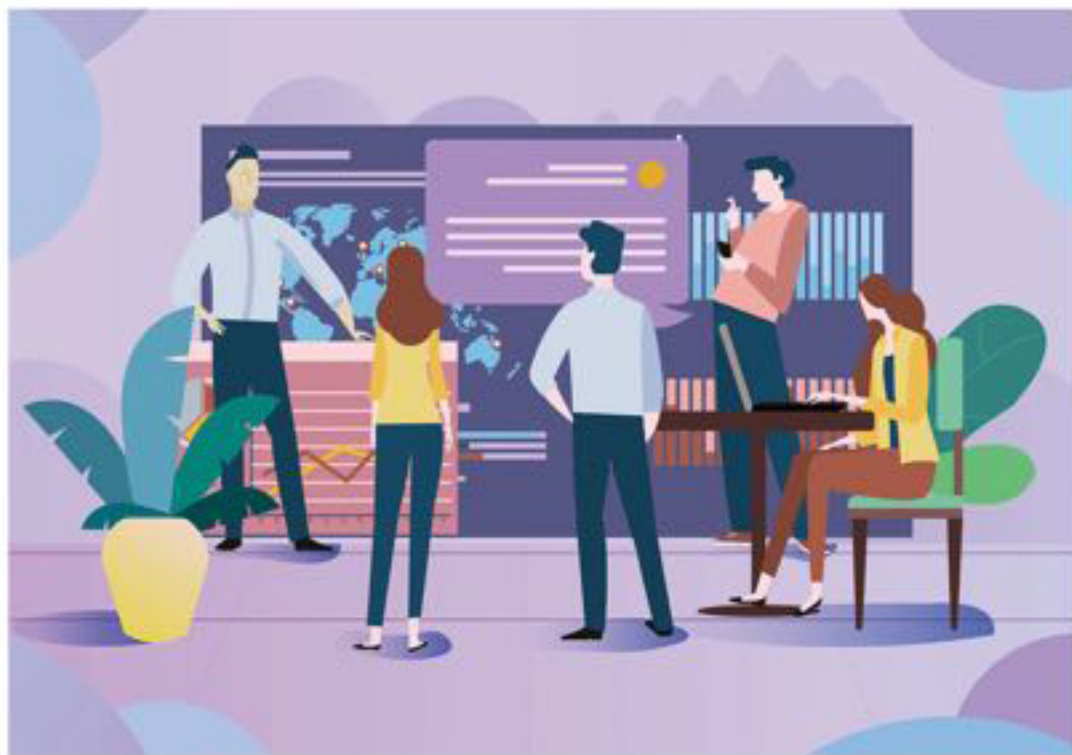
及时沟通，减少无用功。有句话说：“许多东西都因不发问而丧失。”你不说他也不问，按照各自的理解去对彼此好，最后发现自己做的都是一些无用功。

在与人相处的过程中，缺乏沟通，往往会导致各自分工不明确，最后做了无用功。在任何一段关系中，最怕的就是不沟通。有问题事前不说清楚，等到事情发生了，才反应过激、言辞激烈或阴阳怪气去指责彼此，最后不欢而散。如果事前，每个人将自己的想法，或希望对方能做到的事情，提前和对方沟通，明确好各自的分工，就可以避免摩擦的产生。正如列夫·托尔斯泰所说的：“与人交流一次，往往比多年苦思冥想更能启发心智。”与其盲目去猜一个人的心思，不如直接与他对话更加有效。

及时沟通，减少误会。有句话说：“这世上所有的误会都来自不理解，所有的矛盾都来自不沟通，所有的错过都来自不信任。”每个人都有自己的想法，老是玩“你猜我在想什么”的游戏，最终消耗的是彼此间的感情。

我们在与他人相处的过程中，没有及时沟通，就会按照自己的想法去揣测别人，心生猜忌，导致彼此不信任。很多时候出现误解时，不去沟通，把事放在心里，只会梗上加梗，将对对方的怨念堆积起来。而及时的沟通能够解除自己心中的疑惑，减少彼此间的误解。哈·纪伯伦说：“一场争论可能是两个心灵之间的捷径。”有误会时，不要害怕冲突，因为争论也是一种沟通。在争论的过程中把话说清楚，才能更好理解对方，解决问题。

再好的关系，都要及时沟通。心理学家武志红说：“重要的不是发生了什么，而是对方是怎么感受的。我们要永远记住，沟通在亲密关系中是最重要的。”感情是需要沟通的，这样才能更好地了解对方，走进对方的心里。不沟通的付出，很难让人感受到你的心意，有时对方还会觉得你的付出是一种负担。在彼此相处的过程中，一旦出现问题，没有及时沟通，就会埋下矛盾的种子，一旦爆发就很难挽回。素黑说：“沟通应是两个人走在一起的第一步，而不是最后一步，后者都已走到复杂混乱和疲惫于修补关系的地步，有话也说不清，宁愿放弃。”所以再好的一段关系，也要保持真诚、及时、有效的沟通，对方才知道你想要的是什么。安得鲁·葛洛夫说：“我们沟通得很好，并非决定于我们对事情述说得很好，而是决定于我们被了解得有多好。”就算是关系再好的两人，也要将真实想法表达出来。因为对方不是你，很难知晓你的想法，更别提所谓的感同身受了。只有及时沟通，才能更好理解对方，包容对方，增进彼此间的感情。



成年人的世界里 努力可以改变一切

——稻盛和夫

别把失败的原因甩给“大环境”任何人任何公司都有自己擅长的领域。例如，在人寿保险公司，每年都会对签约量第一的员工进行表彰，然而每年第一名几乎都是同一人。我认为没有比人寿保险更难卖的商品了，因为只有自己死了之后才能拿到那笔钱。生病的时候也许有一点赔付，但基本上你只是把钱付给别人而已。可即便如此，签约数第一的人每年的业绩还是相当可观。他一定是下了功夫，而且笑容也一定很灿烂吧。比如拜访潜在客户时，为他的孩子带去一点点心之类的，他一定动了很多脑筋。这样的人从公司离职创办中小企业，不管他以前是销售人寿保险的，还是化妆品的，他都能成功，与经济环境的好坏无关。

努力可以改变一切！如果一个人没有什么长处，那也不要灰心，因为成年人的世界里，努力可以改变一切。只要能有不输给任何人的努力，也能取得成果。比如，如果现在让我和几名员工一起开一家拉面店的话，我一定能把这家店办得红红火火。不管是开拉面店也好、开乌冬面店也好、开任何其他店也好，只要肯在创意上下功夫和努力，细心研究产品，耐心为顾客提供服务，那么一切就都会变得简单。但是，如果你既不愿下功夫，又不能提高员工们的积极性，那会怎么样呢？说得不好听一点，你一定什么也干不成。

如果是我来开拉面店的话，最初的一两年我会找一家味道好的拉面店去打杂。从早到晚洗碗之类的什么都干，一边工作一边拼命地盯着老板，偷学他的手艺。一个月后，我又换到另一家拉面店，再去偷学手艺。换过十家拉面店后，大致能琢磨出什么样的做法能做出这种味道了，那时再找一家便宜的铺子努力做拉面就行了。我对任何行业的中小企业都很有兴趣，如果让我来干的话，凭借努力和思考，我相信我很快能够赚到钱。当然也可以把买卖做到国外去。中小企业的客户如果发展到国外的话，一定会被客户要求：“你们也在国外生产给我们供货吧。”如果想要进军国外的话就不能半途而废，而是一个猛子扎进去，要做就做彻底。

深耕行业，不断努力，吃透经营，才是王道。