

# 绿化行业协会简报

第6期（总第143期）

无锡市绿化行业协会秘书处

2024年4月30日



**编者按：**日前，无锡市绿化行业协会召开了2023年度工作年会，会上部分成员单位及优秀养护经理代表作了交流发言，现将他们的交流发言摘录刊登，与大家共享。

## 踔厉奋发 努力为城市园林绿化高质量发展多做贡献（摘要）

无锡市瑞景城市服务有限公司 郑舟

瑞景公司在绿化行业协会的指导和各位同仁的支持下，紧紧围绕各级目标任务，全年中标金额、签约金额、营业收入均实现了一定的增长，取得了一定的成绩。一是多元业务齐头并进。全年承接景观、生态工程101个，绿化管养面积近900万方，水域养护面积超100万方；赋能交通路网、休闲空间、产业空间绿色活力提升。二是创新动能充分激发。全年申报获批11项生态技术专利，并在福寿螺入侵防治、高架花箱立体景观打造等领域得到转化应用；建成城市服务集成管理平台，搭载智能传感监测、AI摄像头、智慧工牌等物联设备，实现对人、车、环境等要素的数据分析和高效调度，工单巡查、城市应急保障效率明显提升。三是争先创优赞誉前行。凭借多年景观工程施工、绿化精细化管养经验和匠心精神，2023年度获评各类市级以上优质工程奖6项。



当前的市场竞争日益激烈，城市精细化管理要求越来越高。必须正视存在的问题和挑战，不断提升自身实力，以应对未来的市场竞

争。首先需要加强品牌建设。其次要加大科技投入。此外要加强品质管理。同时要夯实内控管理。我就行业发展与合作提出以下几点建议：

### 一、明确园林工程定义，强化行业边界感

当前，很多业主单位或总承包单位对园林绿化工程的认知存在误区，导致园林景观工程的施工内容被瓜分到其他专业中。不仅压缩了园林行业的体量，也削弱了园林行业的专业性和影响力。建议相关部门进一步明确园林工程的定义和范围，强化行业边界感，提升园林行业的地位和影响力。

### 二、推广园林项目负责人证书，提升行业专业性

园林项目负责人证书是评价项目负责人专业能力的重要依据。建议协会加强与政府相关部门沟通呼吁，争取将园林项目负责人证书作为工程项目的上岗资格条件或加分条件。不仅可以避免跨行业企业的恶性竞争，还可以提高园林行业的专业性和门槛，提升行业的整体发展水平。

### 三、推动团队专业化，提升品牌价值

园林企业应注重对专业人才的培养使用，建立施工养护质量管理体系和内部品控标准，确保工程质量和效果。应打造属于自己的专项品牌，不仅可以增强企业竞争力，还可以提高行业的整体形象和认知度。

### 四、业务多元化与对象拓宽，增强市场竞争力

园林企业应充分利用行业关联和互补优势，不断优化集成业务结构，实现业务多元化发展。积极拓宽业务对象，不仅服务于政府，还应面向企业、产业园、住宅等多元客户，满足不同客户的需求。

### 五、寻求战略合作，实现共赢发展

园林企业应积极寻求与大公司、大企业的战略合作，利用各自的优势资源，实现优势互补、合作共赢。通过专业输出和战略同盟的方式，共同推动行业的发展和进步。

---

## 走适合自身发展之路 稳步推进企业健康发展（摘要）

无锡市鸣腾建设工程股份有限公司 陆鸣

### 一、持续走好适合自身有效发展的道路

园林绿化企业如何承受各种压力，适应市场环境变化来延长企业的生命周期，将涉及到企业发展战略规划的制定等一系列问题。企业

首先要确保生存下来，企业没有市场就没有利润，没有利润就生存不下去。企业要结合自身实际情况，明确企业发展的近期、中期、远期目标，更好的适应市场变化，避免发展中的大起大落，实现企业可持续健康发展。



对此，公司坚持“兵马未动、粮草先行”的发展思路，在做好参与园林绿化工程项目施工和养护的基础上，十分注重苗木基地建设，从1998年开始就创建了无锡市建鸣园艺场，经过二十多年的逐步发展，已经形成了三个较大规模、占地1千多亩的园林苗木基地，不断创新引进适合市场需要的苗木，从单一的传统城市道路绿化苗木，发展到城市更新、品质提升、适应美丽乡村发展和节点改造所需的优质绿化苗木，总计二百多个品种，为公司持续发展提供了坚实的苗木材料基础。最近两年随着国家宏观政策的调整，景观工程项目骤减，苗木需求量有所下降；而且国家退林还耕政策重磅落地，大批成熟苗圃忍痛割爱，低价出售苗木，苗木市场供大于求，量价齐跌。公司抓住机遇，奔赴各地采集了一大批高规格、高质量的优质苗木，将原苗木基地内一些质量低下、数量过剩的劣质苗木果断淘汰，腾出土地栽植优质苗木，以适应后续城市园林绿化项目建设的需要。随着园艺场苗木每年的自然生长及苗木有计划的销售，公司已经取得了相当的经济收益。

二、正视项目招投标变化，稳步推进企业发展

国家近几年对工程项目的招投标改革变化很大，无论是公共资源交易平台、政府采购网还是产权交易所发出的工程或养护项目，都采用了电子招投标系统在网上进行。具有较大的便利性，减少了人为干预，也加大了对投标人的投标压力，需要依靠自身的实力来竞争胜出。目前，建设单位在工程项目招标时，经常采取对控制价再恶意压低价格，导致园林行业进入不健康的发展状态，同时还受到建筑业宏观经济政策的影响，目前甚至将来的园林行业发展非常艰难。

2024年5月1日起，国家将施行《招标投标领域公平竞争审查规则》，为了提高企业的抗风险能力，有效化解市场风险，园林绿化企业应该结合企业自身资源禀赋与竞争优劣势，建立起切合实际的高

质量发展指标体系与高质量发展路径，摒弃“规模发展至上”的理念，不求大，但求稳，以质量、效益、效率为核心，以规模发展为支撑，推进企业高质量可持续发展，努力在狭缝中生存，稳步推进企业发展，不断做强做大企业，形成品牌优势。

### 三、正确认识园林绿化发展趋势，抢抓机遇谋发展

园林行业如果作为单一以工程类为主的行业，未来的道路会越来越窄，而如果把园林行业作为一种文化、一种为大众精细化服务的生活方式并倡导的产业，它的未来才刚刚开启。以前那种摊大饼式的园林绿化发展模式已经结束，进入了全新的高质量发展模式，并不是我们城市化建设停止了，而是城市的发展模式由以前追求数量的提升，发展到追求质量升级的新阶段。

未来的园林绿化行业会从两个方面发展：一方面是不但对已有的存量绿地提升改造、转型升级，以满足城市更新、生态园林建设发展的需要；另一方面让园林绿化从以前较多服务于政府及地产商的大型工程，转变为服务于具体的老百姓或者具体的某个实体，让集约化的发展变成分散式、服务于个体的发展，以满足人民群众日益增长对生活美的追求。另外，未来园林建设发展将从城市延伸到乡村，实现美丽乡村的建设目标，给村民提供一个良好的生活环境，进而推动乡村小镇的绿色发展。

所以，园林绿化企业要不断努力学习，及时更新知识，不断随着时代去发展，让园林和现代科技相结合。同时提高创新能力和培养更多优秀的创新人才，创造条件、抢抓机遇，积极投身到新一轮的园林绿化发展建设中去，这样我们才会在工程建设领域里有一席之地不至于被淘汰。要相信园林行业市场不会消失，只是换了一种方式继续存在而已，未来的园林绿化行业也将迈上新的台阶。

---

## 坚持走好设计施工一体化的企业运营之路（摘要）

江苏新经纬景观营造有限公司 黄卫

新经纬公司成立于2002年初，当时就确立了做一个能够整体解决室外景观一体化服务的公司发展理念，在多年的公司经营发展过程中，坚持设计和施工两条腿走路，相对独立，相互助力，已经取得了一定的成效，并为公司的持续有效发展打下了坚实的基础。

### 一、设计施工一体化运营的优缺点

优点有三点：

### 1、设计施工一体化能够增强园林企业的综合能力。



过程中,通过设计施工一体化可以充分发挥设计在整个工程建设中的主导作用,很好地把设计理念和工程施工紧密结合起来,有利于工程项目建设整体方案的不断优化,保证项目品质,打造精品工程,提升客户满意度。

**2、对参与 EPC 总承包模式的项目有一定优势。**有效克服了项目设计、采购、施工相互制约和相互脱节的矛盾,促使设计、采购、施工各个阶段工作的合理衔接,也有效地实现了项目进度、成本和质量控制

等符合建设工程承包合同的约定,并确保获得较好的投资效益。

**3、能够明确建设工程的质量主体责任。**对于建设单位来说,实行项目设计施工一体化,能够明确建设工程的质量主体责任,在发生质量问题时,可追究产生质量问题的原因和确定质量责任的承担人。

**缺点是:**现在政府的正式招标项目,除了 EPC 总承包项目外,其他项目都不允许设计单位和施工单位是同一家,这也给公司的运营带来一些不便,需要我们在组织架构上做一些优化工作。

## 二、几点体会

### 1、在夹缝里求生存,打造自己的核心竞争力

作为一个在县级市成立的园林公司,受到了地域限制和本地业务量较少等因素的影响,设计团队建立初期是有些难度的,主要是一些优质人才受大城市的集聚效应,都会优先考虑北、上、广等一些大城市,江阴本地大学生较少回来。对此,我们一方面通过提高薪酬待遇来吸引人才,另一方面提出用三流的人才做一流的事情,一是通过内部技能学习共享,让新入职员工快速提升技能;二是外部寻求学习通道,通过到名校进修、请名师指导、组织外出考察等多样化的学习模式,让设计人员开拓眼界、增强信心、提升水平。多年来已经形成了一批稳定的、不同层级的专业设计技能人才。

江阴的建设市场 1998 年就开始对全国放开,一些国际国内的知名公司很早就参与到江阴的建设领域,无论是设计还是施工的市场竞争都非常激烈。我们就利用本地化企业的服务优势,注重做到“设计尽快落地、及时解决问题、快速响应需求”,以成本低、服务好来取

得甲方的信任和机会。多年来靠着一步一个脚印的不断积累，为公司赢得了较好的口碑和较多的客户资源，站稳了公司发展的脚步。

面对不断变化的市场环境，主动走出去加强横向联系对接，给建筑设计院等专类设计院做配套景观设计。同时加强专类设计研究，把学校的景观设计作为专类设计研究的一个方向，先后设计了江阴市中等几十家学校的景观设计，得到了不错的反响和认可。另外，加强对城市更新和乡村振兴等方面的设计学习研究，先后参与设计了江阴城市文化建绿等城市更新类的项目，以及常熟农路品牌提升等乡村振兴类项目和江阴大宅里等美丽农居类项目的景观设计，积累了一定的设计经验，也丰富了新的设计理念。

## **2、设计助力施工、施工反哺设计，形成合力**

设计能够助力施工，主要体现在两个方面：**一是业务拓展方面**，设计一般在前期就介入了，较早地获得了项目信息来源，如果设计阶段能得到甲方的欣赏和肯定，就能为后期介入施工打下基础。我们的不少施工项目如泰兴城东工业园项目、安徽舒城金东大道旅游景观项目等都是设计先行，通过样板段的实施较好地体现了设计效果，从而获得了设计施工一体化服务的项目。**二是技术助力方面**，举例说明，去年12月锡澄S1线中山公园站恢复建设项目，我们的施工人员碰到了难题，大型的景石堆砌、古建筑亭廊恢复都没有相关图纸，需要根据现状作二次深化设计，当时施工时间只有一个多月，时间紧，任务重，设计人员就及时介入进去，现场配合细化施工图，还建了3D模型，帮助施工人员一次作业成型，达到了设计效果，既快又省，很好地完成了项目任务。

科学性和可操作性是我们考核设计人员的一个重要标准，而施工人员要锻炼细化设计思维、把控现场效果，设计和施工团队会作定期交流，把施工现场的问题及时反馈帮助设计人员不断完善设计，对一些新材料和新技术的运用探讨，也能提升施工的工艺水平。设计与施工双方形成合力，为营造出优美的环境共同出力。

---

## **不忘初心，将“陀螺精神”坚持到底（摘要）**

无锡市园林工程有限责任公司养护项目经理 邱文

耕作园林心血沥，早来晚去奉精神，栖风沐雨培花草，戴月披星植绿春。社会给了我们园林绿化人美好的赞誉，比喻我们是城市的美容师。

绿化养护管理是一项长期和复杂的工作，是默默耕耘、润物细无



声的过程，一个项目经理有很多角色，首先是绿化抢险队员，身上肩负着城市绿化的应急抢险工作，一年365天、每天24个钟头，手机必须时刻保持畅通，任何时候、任何地点，只要一声指令都要做出最快速的响应，去处理绿化险情。其次是三级网络推销员，在日常管理中，需要熟练地推销自己，从到街道、社区到城管队员、环卫保洁员，甚至联系求助过的市民，沟通最多的一句话就是“这是我的联系方式，麻烦留存，后期有任何绿化上的问题随时联系”。

“绿化三分种七分养”，园林植物的种养关系赋予了这份工作的特殊性，园林养护真不简单，它是一门综合性的工程，植物学、生态学、美学、心理学、设计构图、施工等，在我的养护管理中都被淋漓尽致地体现。除了需要项目经理具备较强的专业知识，去现场指导科学管理，也要具备较强的统筹安排人员管理能力，全年与养护相关的各类专项工作，如草花换种、草坪管理、病虫害防治、冬季防雪、夏天抗旱、台风抢险、施肥修剪、疏林，调整补植、红黑榜等专项整治、景观维修、临占审批、移交接管以及繁琐的施工报备、各类安全教育、安全台账等专项活动，尤其现在保障性突击任务越来越多，管理要求不断完善，内业压力成倍增长，经常连夜拼搏在养护一线，忙忙碌碌到年底还要连白加夜的进行年终总结、养护台账整理报送等。养护项目经理真的如陀螺一样全年无休，还要承受住心里冲击压力，要面对上级领导的各项督查，甲方一轮又一轮的严苛考核，但是，哪怕被虐千百遍，我们对这份工作仍初心不变、坚定不移。我们做的是最苦最累的活，将“陀螺精神”坚持到底，是我作为一个项目经理需要保持的信念。

（秘书处）