

将杨浦打造成建筑设计的领军之地

设计产业发展的情况怎么样,面临的问题是什么?8月4日,本区召开现代设计产业发展座谈会,旨在搭建交流平台,促进区企加强合作。杨浦将设计产业作为科创中心重要承载区的重点支柱产业来打造,在环同济知识经济圈形成设计产业集聚地,同时继续提高产业能级和竞争力,推动设计产业向“互联网+”转型发展,将杨浦打造成为中国建筑设计的领军之地。

周军 上海市市政工程设计研究总院(集团)有限公司董事长



从目前整个企业发展,从上海,从杨浦走出去的压力越来越大。我现在仍然集聚在杨浦,未来,我们面临什么?可能就楼在杨浦,大量的人可能也会从这个楼里面到全国各地。这意味着,上海在杨浦留下一个足迹,不然的话,我的成本维持不了股份公司的要求。我们这个行业利润还是可以的,还是属于中偏上的,但是如果从目前的模式来说,对我们压力很大,就是给航空公司、各个地方的酒店业都是有长包在做,对于我来说面临的是在全国布局的问题,我们也在做全国布局,原来开一个项目点,未来是在上海总部之外有一些。这对我们来说是一个很大的压力,必然就面临着维持。

对于我们自身的发展来说,要保持在国内基础行业的影响力,我们对创新还是看得很重,自身创新力方面,我们自己有一套创新的体制机制,这个里面,结合区里面,如果杨浦成为这样一个创新载体的话,区里在平台建设方面,可能更有实实在在的一些平台。因为环同济这个圈,从中国来说,上海环同济设计圈是一个,深圳原来也想做一个设计城,武汉也打造一个什么设计谷,其实我也是武汉28家联盟之一,也想做。但是做这个东西,这个平台办完以后,怎么让这个平台,或者为了这样一块地,能够让它长得更茂盛一点,好像还是靠我们自身的一种企业的发展在做。

我感觉,杨浦作为上海科创中心的一个重要承载区,我们如何真正在这个平台上,区里拿出一点实招来,让我们在杨浦真正感觉到一些内涵。像我给杨浦做项目也好,杨浦的项目就小,但是我觉得这个平台可以搭得很大,我也讲不出这个平台究竟怎么搭,但是这几年来走下来以后,整个环同济的产业,周边我和同济设计院和研究院也好,都是有围墙的。

作为我来说,整个大环境是比较好的,一些小的建筑事务所,去年下半年以后,很多不是开业,是歇业,都面临着关门的问题。因为现在小的建筑事务所找他,就是作民工,找我们专业还能够互补一点。我发现最近找我来谈的也多,有明显感觉,但这个时候区里除了我们这几家大的以外,那些环同济小的设计师在平台和机制上要有一个什么,不然那些搞建筑的,比我们搞市政的自由更大,他一关就关掉了,一并,就并掉了,一走就走掉了。区在这里要更关注一点,这些小的企业如果都没有的话,你的总量还是下来的。区里的环境,也会有很大的不稳定,这是在平台机制方面。

区里面对我们主要发展的企业,如何在服务方面给予更多的一种支持,或者是更主动一点。实事求是讲,我们要求政府帮忙的。对我们的服务,包括我们想做的一些事情,区委区政府,或者区里面的一些委办,给我们能够提供哪些支持和支撑。

王健 同济大学建筑设计研究院(集团)有限公司党委书记



尽管设计业在最近,从去年下半年到现在遇到的一些困难,整个设计业,区里面,区政府也好,税收也好,严格讲它是最高效,效率比最好的。去年在杨浦交税两个多亿,一部分是增值税,一部分企业所得税,其中很大的一块是个头税,接近八千万。就冲着这个,杨浦区也要发展这个产业。

对我们行业将来的走向,不管科创中心也好,中国要从制造大国变成创新大国,包括中国资本上来以后,要向世界拓展,其实都是离不开设计行业的,我并不是对这个行业很悲观,包括城市更新,只不过有一点,将来的国家投资的增速肯定是没有以前快,这是肯定的。

这段时间的困难,可能是暂时的,将来这个行业是可以的,只不过发展的方式会有一些变化,原来搞造新屋的搞旧城改造的,搞保护了,也有可能以前在国内做,现在到国外做了,只是方式方法的改变,这个行业还是可以的。如果这个行业不好,其他行业更不好。我的建议还是大力引进大力发展,创造一些条件。

其实杨浦条件很好,所有的科技创新要素,杨浦都有,而且都集聚,怎么发挥出来。杨浦功能定位完以后,又是定位成万众创业的示范区,这个好,我们叫设计服务行业,这个行业是容易创业的行业,这就需要服务。创新永远是少数人的事情,怎么把那么多少数人聚集起来,

王新哲 上海同济城市规划设计院党委书记



同济研究院在几年前应该是城市规划这个行业这个学科相对比较小众的学科,这样的行业,但是由于中国这一二十年高速经济的发展,快速城镇化的发展,其实给我们提供了非常好的机会,使得城市规划设计咨询行业,现在也成为讨论比较高的设计企业。

关于“互联网+”,我们也在研究,怎么互联网+城市规划,这一块在行业内也做了很长时间探讨,但是这里面我们发现,“互联网+”对我们设计单位来说,特别对我们来说是一个双刃剑。一个是在整个规划设计行业来说就这么几个知名的设计院,他做点什么事,第一反映就是我要找这几家,现在由于“互联网+”,众多的所谓万众创业者都可以加入到这个队伍里。从我们来讲,这样的相对高的市场占有率,会靠互联网的冲击,可能会对对我们有一定的冲击。

由于现在整个城市规划,从技术上来讲,原来都是比较强调一些感性的经验工程的判断,现在看到大数据,包括复旦同济是搞很多的基于手机数据,基于公交卡的数据,可以分析到一个城市每一个个体,都是可以做一些分析。最后你会发现,谁有数据谁就掌握市场。现在,各个地方,地方政府出于对数据的安全性,数据不能开放给你,不能够大规模开放,这是历史的问题。另外一块,各个地方的研究院

迅速意识到这一点,开始积累地方数据。以后的大数据,可能成为促进行业发展的一个利器,但同时也会成为阻碍行业发展,成为地方保护壁垒。面临这样的问题,我们主动迎上去,现在开始马上投入几千万,自己建系统,首先建立一个自己云服务的平台,下一步可能要考虑一些“互联网+”的内容,但是现在还处在比较初步的探讨阶段,过两天有院内讨论,下一步的城市规划,互联网+城市是什么样,现在总的来说,好像没有找到太好的出路,这个行业往两侧延伸是可以延伸,但从我们院里的定位来说,我们在学校里,除了产业是一块,更多的是产学研结合,促进学科发展,我们不能完全主力企业,我们可以和另外的行业合力,必须守住城市规划这个方向,把这个方向做下去,要出现问题解决问题,这是我们面临的事情。

薄曦 上海联创建筑设计有限公司董事长



目前我们公司的发展,面临着传统产业、传统设计产业更新换代升级,但是我们依然会把现在所处的建筑设计作为公司核心品牌。我们有两亿,第一亿互联网产业,我们把互联网产业和众创空间进行结合。这个也符合刚才讲的上海科创中心重要承载区,目前基本定下来了,合同在签,最后和36氪合作,刚才也在商量,最终是在上海,把集聚度集中在杨浦,本来是在张江漕河泾,现在建议他把资源集中起来,是不是都在杨浦。

以前把一个设计分成很多段,每家吃一段就够了。现在不够,所有的公司都想把产业拉长,建筑做室内,室内做家具,家具再往前面设计走。这个做法可能会给我们未来的设计增加话语权,话语权怎么增加?我们做甲方的甲方,这时候就牛了,有没有可能?我觉得有这个可能,就是掌握渠道和用户。

过去有很多的企业行为不是企业能够管控的,必须跟大势走,走得早没有用,迟了也不行。现在处于转型时期,万众创新、创业,正好给我们提供了机会。现在的时刻对我们来讲是双刃剑,跳出来思考,可能有新的机遇。这个新的机遇有可能是窗口期,五年后再回来看看今天,你今天不重度参与的话,窗口期就过去了。我们预期在未来两三年内,中国的设计企业会产生严重分化,每一个设计院资源能力不一样,体制不一样,等等不一样,你会有不同的走向,过去大家评价企业成功的标准只有两个,第一个规模,第二上市,跟企业特性个性完全没关系,只有两个标准,完成两个标准就赢了。我觉得未来是多元化的,你做适合你的事情,同时做得非常好。所有的事情,当你真正做好的时候,一定有人找你,你能不能把你的内容做好,让所有的人来找你。

叶阳 上海允安建筑设计事务所创始合伙人



上海是智库,上海是设计中心,杨

浦区是设计中心,核心是我们有设计人才,过去的十几年,所有的优秀设计师,百分之八九十集中在北京上海,可能百分之二三十集中在同济周边,全国的优秀设计师,好的学校毕业,都跑到北京上海了。经过十年最好的培养和最激烈的竞争,所以我们的优势在于人,在于我们拥有这批全国最好的设计师,我自己觉得应对这种危机或者寻找新一轮很大变革的机会,这可能与互联网有关系,现在视频会议减少1/3到一半的出差。现在公司规模一千人左右,将来是两千人还是五百人不论,我希望这个人全国设计行业是最好的人。设计师有,脑力劳动和体力劳动之分,一百万设计费,如果全程做,可能能赚二十万,还有可能赔掉的,一百万设计费,有些太复杂,稍微搞不好就赔掉了。反过来讲,我只要三十万,我把七十万给外地人做,可能还能赚十五万,他可能赚十五万。上海设计师的工资水平平均超过美国。

将来希望通过公司,在上海是作为中心智库,向全国输出,相当于像代理公司一样,自己直营也可以非直营也可以。像苹果,其实就是一个脑子,我们是希望这种模式来做。碰到具体困难的时候,那时候真正要请政府帮忙,现在谈税、环境上的问题,不是大问题,都是眼前的困难,眼前的困难不是困难,真正的困难是要有什么事情,或者走资本市场,可能到时候碰到一些克服不了问题请政府帮忙。

高勇 悉地国际集团副总经理



“互联网+”对我们很有冲击,很有机会。在未来的四五年里,对设计企业真正的冲击不是市场,做企业应该有这个准备,真正的冲击在于“互联网+”的设计对我们所谓的传统设计资质的挑战,现在看到很多互联网上,直接把设计师用互联网联系起来,中间为什么要有设计企业?是因为我们国家的法律规定,设计企业有资质。理论上的发展前景和互联网创新结合在一起,在一个平台上,把有个人资质的设计师和有直接需求的甲方联系在一起,这是成立的。我们目前也看到了这样的互联网服务的出现,做一个方案出多少钱。只是我们国家还保护设计院。设计和其他不一样,因为他是系统、结构、建筑、配套、绿化。

全民创业,万众创新,真是方向,这个改不了的,这个方向在我们小的设计师,完全没有体现出来。在这样的一个意义下,如何放大那方面的效应,让我们在万众创新里面得到应该有的发展,而不是对我们有很大的阻力或者影响,这是我们研究的事情。

杨海燕 上海邮电设计咨询研究院有限公司副总经理



“互联网+”的模式,我们确实是在抓这个机遇,大数据应用主要依托背靠运营商,用户的数据,企业面向公众用户,行为基于商业价值的挖掘。其他几位老总提到,“互联网+”模式,其

实使一个社会更加扁平,信息更加对称。在我们行业里面,三大运营商稍微好一点,这方面的反映好一点,因为铁塔公司的成立以后,国家也是希望通过铁塔公司倒逼行业的变革吧。我非常赞同前面高总提到的,对我们设计团队来说,未来会越来越重视设计的价值,原来是项目驱动、投资,费收一下,完成交付就可以了。现在未来更好一点,设计团队的人员,个人的素质,设计成果的价值体现到底是什么,如果这个没有的话,来自于这个团队,创新,或者是人员个人能力,设计能力,价值体现,这部分的压力是我们更根本的压力,是未来真正应对挑战的基本能力。我们也是感觉到行业,有机遇,也有挑战,机遇只是业务层面的机遇,挑战是更深层次的。

我们目前自己内部,前面已经提到,刚才听了几位老总谈到的一些内部体制机制的创新,包括事业合伙人,包括内部小的团队,从我们邮电设计院来讲也一直想做这些事情,内部做一些承包,也是政策的一部分。从政策的条件下,约束力更大一点,因为我们是央企上市公司,在上海的一个基层单位,我们有很多的政策,可能不是市一级能够定得下来,因为我们是中通服的下属公司,中通服是上市企业。刚才听下来还是有很多启发,不做创新,我们团队也是一个问题。因为外面的社会是那么开放,人员流失非常严重,发展的瓶颈非常大。有很多难题破解还是需要区委区政府或者专门机构帮我们出主意,我们有些方面,或者从区里面政府的角度来说,比较好的数据能够反映到上面去,光靠我们的企业是比较难,可能要通过方方面面的合力,内部体制机制是关键的步伐,而不是简单的内部小承包。

罗继润 复旦规划建筑设计研究院有限公司常务副院长



从最近的情况来看,确实确实,国家对产业的政策,确实变化很大,今年年初出台一些政策,过去国家是重企业的资质,现在逐步要转向重个人的资质,有的省份甚至出台了个人组织两三个人,登记一下,注册一下,不要注册资本,就可以参加招投标了,这是一个很重要的转化趋势。我们发展到现在,从粗放型到精细化的发展,逼得我们过去粗放型的模式走向个性化,走向专业化的模式,一定要专业化发展。

我们现在的发展,从人力资源的角度,过去是本地资源,现在要向国际化资源发展,我们的招聘从全球招聘,要招聘全世界最好的设计人才,我们单位也开始做。怎么通过这么一个平台吸引各种各样的人,我们怎么样更好地为人才提供服务,现在很多的外地员工,甚至外籍员工来了以后,首先第一位的事情要找房子,上海周边房价很高,企业又拿不出房源,通过这个平台可以考虑这些问题。

第二个方面,技术与转型,从手工画图到奥克斯德(英文),经过二十几年以后,我们面临第二个转型,现在大家说3D打印,下一步微软的眼镜很厉害……这方面的投入很大,这也是我们企业面临的问题。我们的商业模式、商务模式、盈利模式都有可能转。诸葛书记讲的这么一个平台,起点很高,要求很高,立意很高,从某种意义上说,是企业的重磅,理所当然支持配合,愿意为这个平台出谋划策。 ■ 瞿伟