**改革开放40周年专题｜广联达：致力于建筑全生命周期数字化**

链接：https://www.glodon.com/news/588.html

从造价软件起家，即便2010年IPO融资之后，广联达也并没有寻求盲目多元化拓展，而是持续在建筑信息化领域专心深耕、转型升级。适应建筑行业信息化第三次浪潮发展趋势，正在发力“二次创业”的广联达，最新提出要打造数字建筑平台，致力于建筑全生命周期数字化的新战略。

日前，证券时报“上市公司高质量发展在行动”采访团走进广联达，证券时报副总编辑王冰洋对话广联达董事长刁志中，揭开了广联达在战略管理和未来布局方面的更多密码。

对话内容：

**二次创业**

**王冰洋：**广联达成立至今已经有20年时间，您将公司发展分为哪几个阶段？未来将向什么愿景和方向前进？

**刁志中：**1998-2015年为广联达的“一次创业”阶段，公司成立之初提出了“让预算员甩掉计算器”的目标，2015年工程造价行业岗位级信息化实现全覆盖，标志着创业目标的实现。

 2016年至今是“二次创业”阶段，广联达更多思考如何在广阔的建筑领域应用信息技术，不仅让造价员这个单一岗位实现电算化，还要让整个建筑全生命周期数字化，信息化。

未来，广联达希望通过数字建筑平台的搭建，真正让每一个工程项目成功。当前建筑领域，工程完毕超预算超期完工情况比比皆是，甚至有些工程还出现工程质量不达标，事故频发的情况。为此，广联达希望通过信息化的建设，使得每一个工程项目，成本降低1/3，进度加快50%，CO2排放量降低50%，质量0缺陷，安全0事故。真正通过数字化、信息化的建设，将建筑业提升至工业现代的水平，助力整个行业转型升级。

**王冰洋：**从“一次创业”到“二次创业”，广联达究竟改变了什么？产业链延伸过程中，面临着哪些新的机遇和挑战？

**刁志中：**从一次创业到二次创业，广联达也经历着蜕变，改变是多维度的。创业理想方面，从最初的让预算员丢掉计算器，变为让每一个工程项目成功；主要业务方面，从专业软件应用工具，转向了搭建数字建筑产业平台；自身定位方面，希望从建筑产业协助者，变为产业转型升级的核心引擎；目标方面，从工程造价软件行业中国的领先者，变为数字建筑平台服务商全球领先者；产品形态方面，从过去单机的套装软件，转向了“云+端”；收入模式方面，以前主要收入来自软件许可加升级费，现在转变为软件租赁和增值服务，不一而足。

在产业链延伸过程中，面临的机遇也是挑战主要是对海量建筑相关数据的开拓和使用。广联达没有简单的把数据脱敏变卖，而是通过数据，建立自有数据风控模型，瞄准建筑产业上下游资金需求量大的特点，为建筑企业上下游提供金融服务，走出一条新路。这条路是广联达没有做过的，但确实开辟出了崭新的业务门类。

**自主研发**

**王冰洋：**广联达的核心竞争力主要体现在哪几个方面？是如何构筑起这些“护城河”的？

**刁志中：**首先建筑业与IT技术的双背景深入融合，是我们天然的优势。建筑业是专业性极强的复杂行业，包含上百个工种，且包含设计、交易、施工、运维等多个完全不同的环节。扎根建筑业本身，甚至比建筑人自己更了解建筑业，这本身就是我们一大优势。我们目前有主要业务线10余条，产品近百款，是国内为数不多的拥有多个领域建筑信息化产品的公司。建筑行业的复杂艰深本身就构筑了天然的“护城河”。与此同时，我们高度重视行业创新。当前，“数字中国”成为时代命题，而广联达恰逢其时提出“数字建筑”理念，在业内首发《数字建筑白皮书》，努力推动行业转型。

 第二，渠道和服务也很关键：近几年，我们在全国建立了40几个分子公司，在海外也建立多个分公司，我们的分支机构覆盖全国2000多个县，绝大多数均是广联达自主渠道，这些渠道快速响应实际使用者，7\*24小时全覆盖，即使在深夜都找得到。此外，从创立第一天起，广联达就有大量免费培训，展览展示，行业大会，满足用户学习进阶之用。

 第三，自主研发：公司研发了包括图形技术、云计算平台、BIMFACE开放平台、大数据技术和人工智能平台、物联网平台在内的多个核心技术平台，其中图形平台打破了国外图形引擎的垄断，拥有完整知识产权。

第四，聚集了一批复合型人才。在构筑核心竞争力的过程中，人才是成功关键。广联达奉行“精兵强将”战略，比肩一线互联网公司，通过严控招聘、深抓培训、优化结构等方式加以落实。目前，建筑、IT两类人群占到总人数的66%，高等学历人员90%，30岁以下人群占70%。

**王冰洋：**工程造价领域依然是公司现阶段创收的主要来源，但自主研发平台的构建也绝非易事，为什么一定要选择自主研发？当时面临哪些困难？公司是如何克服的？

**刁志中：**造价岗位本身，天然具有极高的产品粘性、强辐射性和持续性。公司之所以一定要选择自主研发，是建立在广联达对自身发展道路和未来竞争环境的深刻认识的基础上。

 当时条件下，直接在成熟的AutoCAD平台开发计量系统，短期对技术能力要求要低、开发速度要快、能很快看到初步成果。但是选择这个方向以后意味着对AutoCAD平台以及Autodesk公司有很大的技术依赖。如果计量系统的开发逐步深入，必然要求Autodesk公司提供更多的技术支持、包括需求方面的快速响应。这对于全球运营的Autodesk公司是很难的。他们当时更为迫切的目标是打盗版，推广AutoCAD。这和我们的初衷与追求很不一致，如果和他们绑定会严重阻塞产品的进一步发展和成功。

但自主开发确实不易。当时的难点，一方面在于图形技术的积累严重不足。公司通过紧密结合业务应用与下层图形技术，瞄准计量应用场景，聚焦问题形成合力，有限的技术能力还是发挥了很大价值。

 第二个难点是图形人才的短缺。公司寻求外部技术资源，加强团队能力。譬如我们和北航从事多年CAD、图形技术研究的教授合作，直接引进、消化科研成果。我们也从清华、北航等重点高校引进了大批高素质人才，这批人才中的大部分后续都成为公司发展过程中的核心人才。

**王冰洋：**研发投入是软件类企业持续提升核心技术竞争力的命门，公司在这方面有什么经验分享？

**刁志中：**广联达持续增强在核心产品和技术研发方面的投入，近五年来，公司研发投入累计总额超22亿元，自成立以来，研发投入逐年增加，近五年以来，年平均研发投入占营业收入的比重超过20%。其中2018年上半年的研发投入3.39亿元，同比增长40.97%。同时，在技术获取策略上，公司坚持“自研+合作+投资并购”的多轮驱动模式。

**数字建筑**

**王冰洋：**公司从2015年起开始致力于服务建筑工程“设计、采购、施工、运维”全生命周期，进而提出要数字建筑平台。这是基于哪几个方面的考虑？通过两年的实践，成效主要体现在哪些方面？

**刁志中：**数字建筑是行业转型升级的大趋势。其一，这是消费升级的拉动，消费者需求从“有的住”向“定制化”“个性化”迈进；第二，环境要求的推动，全球总能耗的50%属于建筑能耗，而我国建筑活动造成的污染约占全部污染的40%左右，建筑垃圾每年高达数亿元，建筑业碳排放占全国总排放的50%；第三是产业发展的倒逼，建筑业普遍存在科技投入不足，生产效率下降、科技创新不足等问题，建筑业科技投入仅不足1%，大型投资项目中，有将近20%以上超项目进度，有80%超项目预算，施工企业平均产值利润率仅为3.6%，相比其他产业属于低盈利水平；第四是技术革新驱动，如今，BIM技术已日渐成熟，物联网已经进入应用，云大物移智等技术的成熟以及软硬件成本在不断降低，令构建数字建筑平台成为可能。

打造数字建筑平台的构想，也是基于广联达的自身定位考虑。互联网时代的商业逻辑和商业模式正在发生变化，要么在某一价值链横向整合发展为产业平台，要么纵向在某一细分领域打造不可替代的专业能力，广联达希望未来成为建筑领域的平台型公司。这个“平台”是指，产业链相关方共同聚集在数字建筑产业互联网平台上，共同完成建筑的设计、采购、施工、运维，形成良好的生态环境。同时生态服务伙伴以平台为基础，研发和提供各领域的专业应用和服务，实现能力聚焦，快速创新，极大减少产业重复浪费，更好的服务于产业链各环节和相关方，实现产业生态的自我发展与创新。

出处：广联达官网 2018-9-25