

工程质量管理工作发展历程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/65/2021\\_2022\\_\\_E5\\_B7\\_A5\\_E7\\_A8\\_8B\\_E8\\_B4\\_A8\\_E9\\_c41\\_65660.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E5_B7_A5_E7_A8_8B_E8_B4_A8_E9_c41_65660.htm) 这时的工程管理进入了一个全新的时期，即工程管理应该成为企业的核心能力之一，成为企业品牌的支撑点。商品房这一概念我们现在都已非常熟悉，房地产业随着区域经济的快速发展，已成为地区经济的支柱，房地产市场供求两旺，投资与消费齐飞，房屋的品质、科技含量、生态环境和人文价值等大为改善。但是，20多年前，房屋作为商品买卖还很难被人理解和接受，随着商品房的日趋完善和发展，客户对商品房的质量越来越重视，而作为保证商品房实体质量的房地产质量管理也在发生着巨大变化。商品房质量的含义是广泛的，纵观中国20多年的房地产发展史，商品房实体质量的不断变化也反映了工程质量的变迁。在中国计划经济时代，房屋是由个人所在的国营企业建造的，能否有一个安身之处取决于许多综合因素，企业根据分房办法给员工打分排队，比如在企业的服务年限、企业的规模等，甚至有性别的差异，企业一般规定男性可以参加分房，女性不可以。那时候能分到一套单元房一般要熬到四五十岁以后，年轻人一般最多可以分到一套单间或“筒子楼”，即每户一个单间，厨房和厕所共用，好一点的可以分上“团结户”，即两家共用一套单元房。分到的房屋都姓“公”，无论它有什么缺陷，即使裂缝、漏雨、见不到阳光等，大家从不会投诉，坏了找单位的后勤人员修修，当然还要给维修人员说很多好话，送烟倒茶是起码的。改革开放之后，在中国的沿海地区开始出现了商品房，那些从内地来

淘金的有钱人住到用钱买来的房屋里，圆了自己的梦，商品房比起当时的“筒子楼”、“团结户”好了不止百倍，当时在人们的头脑里房屋出了质量问题是理所当然之事。那时的发展商大多从建设工程或贸易等各行各业转来，只要有块地就能把房子盖起来，而且盖好的房子全被抢购一空，房地产成为一个暴利行业。客户和发展商都对房屋的实体质量根本没有意识，更谈不上要进行工程质量管理，即便是好的发展商一般也只重视设计和营销，所以从工程管理角度来看，该时期处于对工程质量管理无认知的状态。随着房地产行业的发展，在市场经济下，客户的消费意识和维权意识逐步提高，客户发现花费了毕生的积蓄买来的住宅商品出现质量问题，开始向发展商投诉和索赔，发展商开始意识到房屋质量也是必须关注的问题。在中国当时的建造环节中，房屋是承建商建造的、政府监督的发展商主要从事协调工作，有的发展商对当时的楼盘进行分析后发现，质量好的楼盘一般都是优秀的承建商建造的，比如，20世纪90年代中期江苏一建、华西建筑等在深圳地区形成了很好的口碑。因此，一般发展商对工程质量管理理解是，通过招投标找一家好的承建商是解决商品房实体质量问题的最好办法，即房地产工程管理进入了第二个阶段。随着国家建筑市场的完善，监理机制的引入也对商品房实体质量的提高起到了一定的作用。好的承建商在开发规模小、产品单一等条件下确实能保证商品房的实体质量，但随着开发规模的膨胀，影响房屋实体质量的因素变得越来越复杂，比如规划设计、施工图质量、开发面积、施工标段划分、变更处理、现场协调、合理工期等等都会影响工程实体质量。承建商本身的因素对工程实体质量影响也

很大，比如项目经理的素质、承建商对具体项目的投入和支持等，即使同样的承建商在不同的项目中也表现出较大的差异。该阶段相关法制已经健全，品牌日益受到重视，诚信的发展商为了维护自己的品牌形象，为实体质量投诉和索赔付出了巨大的代价，发展商在寻求工程管理新的发展方向。进入21世纪，优秀的发展商在反思这些代价的根源是什么？他们开始从价值链来看待产品质量，在努力构建企业文化和品牌的同时，追求房地产核心业务设计、营销、物业服务和工程管理的均衡发展，即关注企业的战略、核心流程和员工的激励机制。发展商认识到作为一个整合商不能让工程质量放任自流，从商品交易的角度来看，发展商要求对商品房的质量负责。只要是产品，到竞争的后期，竞争的焦点一定会再一次对准质量，超越客户期望的服务和产品质量一定会成为致胜的决定因素，这时的工程管理进入了一个全新的时期，即工程管理应该成为企业的核心能力之一，成为企业品牌的支撑点。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)