

朝阳区东高路等7条再生水及污水管线项目 以精益管理激发创效动能



集团公司召开质量巡检系统应用启动会暨培训会

本报讯(通讯员刘勇)近日,集团公司召开质量巡检系统应用启动会暨培训会,各建安单位暨监理单位、各建安单位暨监理单位相关负责人,首批应用该系统的项目主任、质量负责人、广联达公司相关负责人等共200余人参加。

五建集团开展 意识形态工作专题培训

本报讯(通讯员贾丽娟)近日,五建集团开展了意识形态工作专题培训,五建集团领导班子成员、基层党支部书记、项目经理、党支部书记、入党积极分子等党委班子成员、团员青年代表、入党积极分子代表、团员青年代表、入党积极分子代表等参加了此次培训。

朝阳区东高路等7条再生水及污水管线工程位于北京市朝阳区金渔乡、东坝乡,合同金额2.3亿元。本工程划分为四个标段,包括污水管、再生水管、退水管等,涉及浅埋暗挖、顶管、竖井等多种施工工艺。该项目的实施,对于改善区域生态环境、提升城市品质具有重要意义。



以逐层暗挖管沟开挖为前提,对沟槽及段槽的综合单价进行了重点组价,创效显著

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标;大宗材料采购严格执行合同价格供方计划集中采购,其他材料的采购严格执行“货比三家”,收料环节严格执行材料验收实名制,材料超量及时制止。

围绕工程建设过程中的重点和难点,项目部积极开展科技攻关和技术革新,大力推广使用新技术、新工艺、新材料,消除一个个薄弱环节,并创造了佳绩。

进场伊始,项目商务部通过前期成本策划发现,中部的防水材料受市场价格波动影响,存在潜亏风险。

需要将与原计划的运输改为人工运输,隧道垂直直输由顶洞开挖及龙门吊改为在接收井设置10吨级的汽车吊,增加了人工、设备等措施投入。此举不仅消除了带伤风险,还方便了后续自购浇筑施工,创效3.5万元。

基础不牢,地动山摇。项目加强基础管理,通过完善系统管理,强化队伍培训,增强考核激励等方式,有效夯实了项目创效的基础。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

在成本策划过程中,商务部门还发现暗挖段流槽施工部分的混凝土子项存在潜亏风险。项目通过对合同进行了认真研究,以其中的防水材料变更为突破点,对该项综合单价的所有子项进行了重新组价,创效1.5万余元。

此外,因场地限制原因,第三施工段污水管线路段无法按时完成,不具备带槽开挖条件。经与设计沟通,开挖完成后施工完成才能进行暗挖施工,若按此时间节点要求,项目将面临无法定责下提出的节点要求。

同时,修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

“项目成本管控的好不好决定了工程利润目标能否实现。”从前期成本策划开始,项目即要求全员坚持“成本管控”理念,并在施工全过程予以严格执行。

项目成本管控的好不好决定了工程利润目标能否实现。从前期成本策划开始,项目即要求全员坚持“成本管控”理念,并在施工全过程予以严格执行。

项目成本管控的好不好决定了工程利润目标能否实现。从前期成本策划开始,项目即要求全员坚持“成本管控”理念,并在施工全过程予以严格执行。

项目成本管控的好不好决定了工程利润目标能否实现。从前期成本策划开始,项目即要求全员坚持“成本管控”理念,并在施工全过程予以严格执行。

项目成本管控的好不好决定了工程利润目标能否实现。从前期成本策划开始,项目即要求全员坚持“成本管控”理念,并在施工全过程予以严格执行。

截至5月底,新签合同额25.6亿元,完成年指标75% 修复合公司打造高质量市场营销新格局

为推动“十三五”规划指标的全面完成,2019年伊始,修复合公司明确了“提质增效、赢在执行、在发挥中做优做强做大”的工作总基调,坚持目标导向、效益导向,公司上下心往一处想、劲往一处使,形成了良好的干事创业氛围。

修复合公司始终秉承“以人为本、客户至上”的经营理念,不断强化市场营销战略,加大市场营销的投入力度,进一步优化市场布局,以大客户为中心,全力拓展重大项目和新业务,全面提升市场占有率。

今年以来,项目合同额达17.27亿元,该项目是国内目前最大体量最大合同额的污场地区修复工程,创造了行业新纪录,金额达1.08亿元。

此外,修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

修复合公司积极落实“一主多元”市场格局,在巩固传统主业的基础上,积极拓展新业务,实现业务多元化。

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标;大宗材料采购严格执行合同价格供方计划集中采购,其他材料的采购严格执行“货比三家”,收料环节严格执行材料验收实名制,材料超量及时制止。

围绕工程建设过程中的重点和难点,项目部积极开展科技攻关和技术革新,大力推广使用新技术、新工艺、新材料,消除一个个薄弱环节,并创造了佳绩。

进场伊始,项目商务部通过前期成本策划发现,中部的防水材料受市场价格波动影响,存在潜亏风险。

基础不牢,地动山摇。项目加强基础管理,通过完善系统管理,强化队伍培训,增强考核激励等方式,有效夯实了项目创效的基础。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标;大宗材料采购严格执行合同价格供方计划集中采购,其他材料的采购严格执行“货比三家”,收料环节严格执行材料验收实名制,材料超量及时制止。

围绕工程建设过程中的重点和难点,项目部积极开展科技攻关和技术革新,大力推广使用新技术、新工艺、新材料,消除一个个薄弱环节,并创造了佳绩。

进场伊始,项目商务部通过前期成本策划发现,中部的防水材料受市场价格波动影响,存在潜亏风险。

基础不牢,地动山摇。项目加强基础管理,通过完善系统管理,强化队伍培训,增强考核激励等方式,有效夯实了项目创效的基础。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标;大宗材料采购严格执行合同价格供方计划集中采购,其他材料的采购严格执行“货比三家”,收料环节严格执行材料验收实名制,材料超量及时制止。

围绕工程建设过程中的重点和难点,项目部积极开展科技攻关和技术革新,大力推广使用新技术、新工艺、新材料,消除一个个薄弱环节,并创造了佳绩。

进场伊始,项目商务部通过前期成本策划发现,中部的防水材料受市场价格波动影响,存在潜亏风险。

基础不牢,地动山摇。项目加强基础管理,通过完善系统管理,强化队伍培训,增强考核激励等方式,有效夯实了项目创效的基础。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标

“量价分离”原则,即:采购数量以最后预算量为控制指标;大宗材料采购严格执行合同价格供方计划集中采购,其他材料的采购严格执行“货比三家”,收料环节严格执行材料验收实名制,材料超量及时制止。

围绕工程建设过程中的重点和难点,项目部积极开展科技攻关和技术革新,大力推广使用新技术、新工艺、新材料,消除一个个薄弱环节,并创造了佳绩。

进场伊始,项目商务部通过前期成本策划发现,中部的防水材料受市场价格波动影响,存在潜亏风险。

基础不牢,地动山摇。项目加强基础管理,通过完善系统管理,强化队伍培训,增强考核激励等方式,有效夯实了项目创效的基础。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。

此外,项目部借助北京工业大学平台,邀请外部专家对项目进行诊断,交流管理思路,分享工作经验,碰撞出新的火花,推动各类创新思路的聚集、开放和共享,持续提升了职工的业务素质。

项目商务系统紧密围绕降本增效的工作主线,系统梳理工程成本费用指标,并筛选出降本增效指标。同时,参考行业考核和历史数据,确定了合理指标值,并将其分解至各部门、岗位、搭建起“人人有目标、人人有方向”的目标指标体系。



集团十佳商务经理事迹系列报道