

# 博元报

BOYUAN NEWSPAPER

建筑工程施工总承包壹级企业

同心·博远



博元建设  
BOYUAN CONSTRUCTION

2020年5月31日

总第149期

浙企准字第F038号

内部资料 免费交流

全国建筑行业精品报纸

浙江博元建设股份有限公司 主办

A1

## 主动作为 多措并举 促进企业转型升级

### 浙江省住建厅厅长项永丹赴博元建设君望里项目部开展“三服务”活动

5月27日下午,浙江省住建厅党组书记、厅长项永丹率领省住建厅房产处处长寿欢林等赴博元建设施工总承包的秀洲区君望里二标段项目开展“三服务”活动。嘉兴市副市长沈晓红,秀洲区委书记吴燕,嘉兴市住建局党委书记、局长应志敏等领导陪同。浙江信达地产有限公司总经理毛文哲,浙江博元建设股份有限公司董事长寿财良等现场接待。

君望里二标段项目位于嘉兴市秀洲国家高新区望湖路,由嘉兴市秀湖置业有限公司投资兴建,总建筑面积59209.575平方米。本工程一个显著特点是装配式建筑,PC预制率20%左右,PC预制构件包括外墙板、叠合楼板、预制楼梯等。目前正处于主体结构施工阶段。

为了切实开展文明施工绿色施工管理,施工现场除了围墙、外架、塔吊大臂上安装了喷淋系统,项目部还购置了电动洒水车 and 除尘雾炮,有效地控制了扬尘。材料堆放整齐,标识清晰。机械设施防护棚、安全通道等搭设规范。施工升降机转料平台采用装配式,安全稳固、整洁美观。

一到施工现场,项永丹厅长在沈晓红副市长等的陪同下,仔细听取了PC厂家对本项目预制构件的生产加工情况和公司董事长寿财良关于工程建设和企业发展情况的汇报。吴燕书记向项厅长



介绍说,博元建设是嘉兴市建筑业龙头企业,也是在嘉兴市区唯一创下国家优质工程“鲁班奖”的市本级企业。项厅长称赞,并鼓励博元建设要加快企业转型升级,早日成为工程总承包企业,推动企业健康稳定发展。

沿着干净整洁的施工主干道,来到堆放整齐的PC构件堆场,项永丹厅长仔细端详预制楼梯,认真观摩叠合楼板。项厅长指出:相较于传统施工模式,装配式施工在低碳低能耗、节约资源、实现可

持续发展等方面有其突出优势,所以要努力提高PC预制率。与此同时,对施工人员的专业化要求也大幅提高。作为施工单位,要加强对施工人员的技术培训,提高施工水平。沈晓红副市长指出:实践证明,装配式建筑PC预制率越高,施工现场就越整洁,建筑垃圾也越少,环境保护得也越好。应志敏局长补充说:对消费者来说,房子的套内面积增加了,得房率高了。对此,寿董事长表示:作为施工单位,我们一定要认真贯彻执行

各级政府和主管部门的号召,做装配式建筑的积极响应者。

在调研过程中,项永丹厅长了解到施工企业的发展普遍面临着市场拓展和发展资金压力等困难。项厅长指出,一方面施工企业在立足本地的基础上,要大力走出去发展,积极开拓省外市场;另一方面省住建厅和各级主管部门要积极帮助企业实现减负增效。比如施工企业在工程建设过程中,需缴纳投标保证金、履约保证金、工程建设保证金等,这无疑加大了企业的负担。通过各方努力,浙江省从六月份起,将全部取消“五金”,以工程保函替代保证金,减轻施工企业的负担。项厅长话音刚落,沈晓红副市长高兴地说:项厅长今天是给大家送“大红包”来了。

大家齐声叫好,全场响起一片掌声。(品牌中心)



## 高质量推进 高标准管理 争当最精彩板块先行区建设的排头兵

### 嘉兴市“互学互比互赛”活动在市委书记张兵带领下走进博元建设工地

5月8日,嘉兴市2020年度“互学互比互赛”活动走进博元建设国际创新园二期建设工地。嘉兴市委书记张兵,市委副书记、市长毛宏芳,市人大常委会主任刘东生,市政协主席高玲慧,市委副书记王涛等四套班子领导及市级有关部门、县(市、区)主要负责人实地观摩了嘉兴先进制造业产业基地国际创新园二期工程I标段项目推进情况。市委常委、经开区党工委书记陈利众,区管委会主任盛付祥等陪同观摩。

嘉兴先进制造业产业基地国际创新园二期工程I标段项目,位于嘉兴经济技术开发区中德产业园,嘉兴经济技术开发区投资发展集团有限责任公司投资建设,浙江博元建设股份有限公司总承包施工,总建筑面积约44567平方米,建筑高度14米,由四幢标准厂房组成。工程自2019年11月开工建设以来,项目部严格按照企业《安全文明标准化管理手册》组织生产,把文明施工渗透到现场各个



角落。在施工现场,施工主干道两旁的裸土种植绿化或覆盖绿网,干净整洁;定型化制作的围挡整齐美观,外架基础排水沟设置规范;架体和围墙上安装喷淋系统,有效控

尘降温;配电房、安全通道等搭设标准统一,企业特色十分鲜明。

在项目展示牌前,陈利众书记向张兵书记、毛宏芳市长等观摩团介绍了浙江中德(嘉兴)产业合作

园以及嘉兴先进制造业产业基地国际创新园的基本情况:浙江中德(嘉兴)产业合作园规划面积4.04平方公里,园区重点发展高端(精密)机械设备制造、汽车关键零部

件制造、电子信息产品制造等先进制造业,目前已经引进15个项目。国际创新园更是中德(嘉兴)产业合作园内重点规划建设的高能级产业平台,建筑标准对标德国,全球领先,目标是打造成为长三角地区一流标杆示范产业园区。陈利众书记在介绍中特别说明,本标段由区内建筑业标杆企业,也是嘉兴市建筑业龙头企业浙江博元建设股份有限公司总承包施工。区内企业强强联手,我们有信心期待这个高能级的国际创新园项目早日建成。

作为国际创新园二期工程I标段总承包施工单位,在顺利完成中德产业园北汽福田采埃孚汽车厂房工程建设的基础上,博元建设挑选了经验丰富的项目管理团队和施工队伍参加本工程建设,始终坚持以甲方需求为工作导向,进一步强化责任意识,高标准组织施工,高质量推进项目建设,力争项目早日竣工早日投入使用。

(杨舒越)



### 戴锋到蓝箭商业航天中心建筑工地考察指导



5月28日,嘉兴港区党工委书记戴锋一行到博元建设施工总承包的蓝箭商业航天中心建筑工地考察指导项目建设推进工作。嘉兴港区嘉箭项目管理有限公司嘉兴区域总负责葛明和,嘉兴港区滨海控股集团董事长孙悦,博元建设常务副总裁唐炜,项目执行经理彭守炼等参加调研。

蓝箭商业航天中心一期项目,由嘉兴港区嘉箭项目管理有限公司投资建设,项目位于嘉

兴港区,工程占地面积约8910平方米,建筑面积约11340平方米。计划总工期300日历天。目前,项目开工准备工作正有序进行中。

在施工现场,戴锋书记听取了建设单位关于该项目推进情况的汇报。作为嘉兴港区重大建设工程,戴锋书记表示,嘉兴港区党工委高度重视该项目的建设。由于本工程工期紧,有关部门一定要加强沟通,做好服务,全力配合;博元建设是港区走出去的嘉兴市建筑业龙头企业,一直以来能打硬仗。要在保安全、保质量的前提下,全力以赴加快项目建设,力争项目早日建成,早日交付使用。

公司常务副总裁唐炜表示,作为蓝箭项目施工总承包单位,博元建设一定认真履约,选派优秀的项目管理班子和施工队伍,调用先进的施工机械设备,高起点谋划,高标准推进,高质量施工,圆满完成施工任务。(蓝箭项目部)



5月20日,海宁市委副书记、市长曹国良带领市府办、发改局、经信局、自然资源局、住建局等部门负责人莅临博元建设施工总承包的浙江昂大久力生物制药有限公司项目部调研指导项目建设推进工作。

浙江昂大久力生物制药有限公司建设项目,位于海宁经济开发区施带路35.37号,总建筑面积60480.23平方米,计划总工期365日历天。目标争创浙江省“钱江杯”优质工程。目前,三通一平工作已基本完成,公司施工管理团队已正式进场。

在项目临时会议室,市长曹国良听取了昂大久力生物制药有限公司董事庄爻松关于该项目推进情况的汇报。

曹国良市长要求项目建设单位要努力克服困难,确保项目建设资金,加快推进项目建设。

作为施工总承包单位,博元建设非常重视本项目管理团队的组建,要求项目部一定要积极配合建设单位,认真履约,科学部署,以博元建设“高起点谋划,高标准推进,高质量施工”为工程建设导向,开展文明施工,营造绿色工地,保质量、保安全、保进度,圆满完成施工任务。

公司常务副总裁唐炜、生产副总裁张朝勇、项目负责人金迎春等参加了此次调研活动。(昂大久力项目部)

### 曹国良莅昂大久力工地调研项目推进工作

### 平湖市人大领导集体视察开发区中心幼儿园项目建设工作



5月15日,平湖市人大常委会领导莅临由博元建设施工总承包的平湖市经济技

术开发区中心幼儿园项目部,集体考察学校办学和项目建设推进工作。市人大常委会领导胡水良、方向明等参加。平湖市副市长方晓烈,市教育局局长王郁春陪同。

平湖经济技术开发区中心幼儿园扩建工程,由平湖经济开发区资产管理有限公司投资建设,总建筑面积27307.3平方米;地下1层,层高6米;地上4层,建筑高度19.8米。工程于2019年5月开工建设,2019年12

月完成主体封顶,目前正处于装饰施工阶段。

在视察过程中,胡水良主任指出,教育是国计也是民生,市委市政府高度重视全市教育事业。个有关部门要用心用力,进一步优化学校布点,加强项目建设,缓解区域教育资源的供需压力;要努力让全市教育资源的配置更加合理,更加优化。平湖经济技术开发区中心幼儿园作为省一级幼儿园,扩建工程的建成使用将有效缓解区内幼儿入园压力,同时也有助于进一步优化区内教育资源配置和投资环境,推动开发区经济、社会健康协调发展。

(平湖经开区幼儿园项目部)

### 嘉兴经济技术开发区建设业协会三届四次理事会暨会员大会召开

5月19日上午,嘉兴经济技术开发区(国际商务区)建设业协会三届四次理事会暨三届四次会员大会在经投大厦召开。区建设交通局副局长张玮、区建设协会会长寿财良出席会议,区建设协会秘书长张剑主持会议。

会议重点听取寿财良会长代表区建设业协会作的《2019年度协会工作总结》;他说,一年来,经开区建设业协会在嘉兴经济技术开发区管委会及上级主管部门和嘉兴市建筑业行业协会的领导和关心下,在各位理事、全体会员的共同努力下,积极发挥服务性和促进协调性的作用,不断加强自身建设,认真履行“提高服务、反映诉求、规

范行为”的基本职能,开展了一系列工作和活动,取得了一些成效。在《2020年度协会工作要点》的报告中,寿财良会长指出,2020年是高水平全面建成小康社会和“十三五”规划的收官之年。协会要紧紧围绕嘉兴市委提出的“全面落实年”部署要求和经开区“三个先行地”建设总目标以及区建设交通局的工作任务和会员单位的发展需求,重点开展以下几方面的工作:一、要继续全力抓好疫情防控工作;二、深入开展行业调研,倾听行业呼声,反映企业诉求,充分发挥在企业与政府之间桥梁纽带作用;三、积极鼓励企业加强品牌建设,继续抓好各类优质工程的创建活动;四、密切关注行

业新出台的重要政策与标准规范,及时开展宣贯工作;五、大力推行建筑节能和绿色建筑,推动我区建设业绿色施工水平进一步提升;六、继续推进全区工程建设行业QC小组活动广泛、扎实、有效地开展;七、抓好基坑围护设计方案和危险性较大分部分项工程专项施工方案专家论证工作;八、继续推动协会创先争优工作;九、进一步增强服务水平,使协会成为名副其实的会员之家。

大会对区内先进企业进行表彰,博元建设被评为2019年度全区建设业“重点骨干企业”。

(行政人事部)

### 博元建设被评为“嘉兴市建筑业新冠肺炎疫情防控工作先进单位”

近日,嘉兴市建筑业行业协会发文,公布和表彰嘉兴市建筑业新冠肺炎疫情防控工作先进单位和先进个人。博元建设被评为“嘉兴市建筑业新冠肺炎疫情防控工作先进单位”,公司员工徐雷、戚荣锋被评为“嘉兴市建筑业新冠肺炎疫情防控工作先进个人”。

自新冠疫情发生以来,博元建设按照重大突发公共卫生事件1级响应要求,积极认真履行疫情防控主体责任,扎实做好疫情防控工作,落实落细各项措施。

一、高度重视 周密部署。2月14日,寿财良董事长组织召开疫情防控和复工复产

视频会议,第一时间成立疫情防控工作小组,统筹防疫工作全局。要求各部门、各项目部充分发挥广大员工的力量,全面做好排查、管控工作,做好物资保障和宣传引导工作,强化疫情防控措施的层层落实,做到疫情防控和复工复产两手抓、两手硬,两战两赢。

二、多重举措 积极防控。各项目部以项目负责人为首成立“疫情防控工作小组”,全面做好项目部疫情防控工作。制定疫情防控应急预案,加强对返工人员登记、排查、报告,落实好实名制管理,实行每日情况通报,做好人员动态监测,实行一人一档管理,在做好疫情防控的前提下,确

保项目安全,有序复工。公司成立服务一线工作小组,协助项目部解决疫情防控和复工复产问题,全力推进工程建设。

三、捐款捐物 践行社会责任。2月15日,博元建设董事长寿财良代表公司向嘉兴市经开区慈善总会捐款50万元,用于支援疫情防控工作;2月18日,公司向全体员工公司募集爱心款30864元;2月20日,作为水商会会长单位,博元建设慰问水街道抗击疫情一线的工作人员,为他们送去价值2万元的口罩、消毒液、测温计等防疫物资。疫情无情,博元人用自己实际行动为抗击疫情贡献自己的一份力量!(行政人事部)

### 博元建设走进嘉兴社会福利院献爱心

“六一”儿童节来临之际,博元建设代表一行6人带着洗衣液洗手液、牙膏牙刷、面包牛奶等慰问品,来到嘉兴市社会福利院看望慰问孤残儿童,提前为孩子们送去节日的问候。

受疫情影响,今年我们不能走进福利院内看望可爱的孩子们,只能在福利院大门外做个简单的物品交接。吴太旭副院长

对博元建设多年来对福利院的关心支持表示感谢,并向博元建设颁发了爱心证书。公司品牌副总裁胡欣海表示,博元建设在寿财良董事长的带领下,一直以来热心社会公益事业。今年是博元建设连续第11年走进嘉兴市社会福利院。献爱心活动是企业社会责任感的表现,也是中华民族普世价值和传统美德的体现。

除了关爱儿童福利事业,博元建设还为嘉兴港区慈善事业捐款200万元,为新农村建设捐资300余万元,为革命老区教育事业捐款50万元,为抗击新冠肺炎疫情捐款50万,为残疾人事业、抗震救灾、困难家庭等捐助近百万元。今后,博元建设将一如既往地向社会传递爱、传递正能量……(行政人事部)



#### 金地集团嘉兴悦峰里项目



嘉兴悦峰里项目由金地集团嘉兴金睦房地产开发有限公司投资建设,位于嘉兴市南湖区,总建筑面积91990.03平方米,框架、框剪结构,地下1层,地上17层。计划总工期641日历天。(经营部)

#### 昌茂地产琼海昌茂·万泉星光住宅项目



海南省琼海市昌茂·万泉星光住宅工程,由琼海集元经济建设有限公司投资建设。项目位于海南省琼海市万泉镇,总建筑面积88360.40平方米。计划开工日期2020年6月15日,计划竣工日期2021年7月15日。(海南分公司)

#### 蓝箭商业航天中心一期项目



蓝箭商业航天中心一期项目,由嘉兴港区嘉箭项目管理有限公司投资建设,项目位于嘉兴港区。工程占地面积约8910平方米,建筑面积约11340平方米,建筑高度约16.3米,下弦标高约13米,东西长度127米,南北长度60米,南北分两跨,每跨宽度约30米。计划总工期300日历天。(经营部)

#### 浙江昂大久力生物制药有限公司建设项目



浙江昂大久力生物制药有限公司建设项目,由浙江昂大久力生物制药有限公司投资建设,位于海宁经济开发区施带路,总建筑面积60480.23平方米,计划总工期365日历天。目标争创浙江省“钱江杯”优质工程。(经营部)



# 以精细化管理 推动工程建设新高度

## 寿财良董事长亲自带队赴嘉兴市区开展安全生产检查

5月15日下午,寿财良董事长率生产副总裁张朝勇、行政副总裁沈俊杰、品牌副总裁胡欣海、工程部经理马建均等对嘉兴市区部分在建工地开展安全生产专项检查。嘉兴万科·环萃园项目负责人彭守炼、技术负责人王一忠、金地·悦峰里·新希望·锦棠里和香港兴业五期项目负责人邹中福、现场负责人赵百松等陪同检查。

万科·环萃园项目位于嘉兴市城北路沭阳路交汇处,总建筑面积158754.34平方米。在热火朝天的施工现场,董事长寿财良在项目负责人彭守炼的带领下,深入施工作业面细致地开展检查。寿董事长指出,万科对施工工艺的要求,都有精细的标准。本项目属于装配式建筑,PC预制率高,对施工工艺要求更高。项目部一定要精准把握,高度领会,认真研读万科对装配式建造工程的设计要求,严格按规范流程组织施工,狠抓工程技术质量。针对本工程采用钢制自升爬架,寿董事长予以高度肯定,他说,钢制爬架外观整洁美观,包裹严密,安全性更佳。进入主体施工作业层,采用铝模工艺浇筑的混凝土质量相较于传统木模工艺,优势就显得非常明显。剪力墙的平整度垂直度高,无蜂窝麻面现象;梁柱节点清晰,截面尺寸准确;现浇楼底板平整度高;水电管线预埋件位置准确;门过梁下挂等工艺更是传统木模无可替代。寿董事长要求认真总结钢制自升爬架和铝模工艺经验,结合各个项目的实际情况,有条件地予以推广。同时,董事长强调,越是在施工条件差,施工场地利用率有限的情况下,越是要科学规划,合理布置,提高场地利用率,保持现场整洁有序。

金地·悦峰里由嘉兴金睦房地产开发有限公司投资建设,位于嘉兴市城北路恬园路,总建筑面积91990.03平方米。虽然工程还处于基坑挖土施工阶段,但现场的文



明施工和安全防护措施已有序开展,特别是沿基坑四周的施工道路已基本实现硬化;基坑排水沟全线贯通;基坑临边围护设置规范并安装了喷淋;现场裸土全部覆盖绿网,防尘降尘;渣土清运车辆临时道路用钢板铺设,并有专人对车辆和路面进行冲洗,保证环境的整洁。寿董事长对项目开展的文明施工管理工作给予了充分肯定,他指出:项目部要改变思想转变观念,文明施工措施和现场形象布置应从项目进场起就统筹安排落实到位,让文明施工的理念和措施贯穿于整个施工过程中。

新希望·锦棠里位于嘉兴市城北路三元路,总建筑面积约153500平方米,由高层住宅、幼儿园、商业中心组成。由于项目部毗邻居民区,工地入口大门前就是一条市政道路,行人车辆络绎不绝。为了控制扬尘,项目部落实专人清扫保洁,并添置了两辆装有雾炮的道路洒水车,不定时地对道路洒水降尘。围墙用人造草皮严密覆盖,宣

传标语用工艺字雕刻,围墙压顶砖涂刷上棕色漆,令人赏心悦目。施工大门口设置花坛,种植绿植。大门两旁的八牌二图和项目展示牌用不锈钢包边,整洁美观。通过全封闭防疫消毒通道进入施工现场,虽然项目正处于挖土施工阶段,但施工通道的围挡上安装了喷淋系统;现浇混凝土池的两端特地设置防滑钢条,细节处理十分到位;基坑内行人通道全部用木模板铺设,设置围挡,防护严密。在项目部入口大门一侧,一块相对空旷的地坪,已经硬化处理,作为现场休息园区,设置了茶水亭、临时仓库和样板展示区。项目部的技术人员正在一丝不苟地制作样板引路。项目负责人邹中福向寿董事长介绍说,这块区域,以后是园区幼儿园,工程建设后期,将再次打裂清理。虽然项目部现在做硬化处理,投入了一定的人力物力,但主要是为了现场的整洁度,控制扬尘。对此,寿董事长非常赞同,说,这样的成本投入是值得的。项目部的行为,从各级

领导从甲方从社会公众来看,代表的是博元建设的行为。我们的项目部要具有品牌意识环保意识和服务意识,要认真展示博元建设的文明施工管理水平。

兴业五期位于南湖新区,由香港兴业国际集团投资建设,建筑面积118787.87平方米。目前,项目正处于打桩阶段,但现场文明施工工作已经逐步展开:裸土严密覆盖绿网;项目部办公区生活区已经建设到位,博元建设的品牌形象得到了良好的展示。

在随后召开的项目检查总结会上,董事长寿财良结合检查实际,对博元建设的工程管理,提出了精细化的要求。寿董事长强调:一、科学分析比对钢制自升爬架和铝合金模板工艺的的施工成本,认真总结施工经验。新材料新工艺新技术的推广应用,是需要一个过程,但是从总的发展趋势来看,要从安全管理、工程质量、用户体验等方面来衡量新工艺新技术的应用价值,要结合使用周期使用年限来衡量新材料的使用价值。目的就是通过精细化的管理,切实提高博元建设项目管理水平,全面提升工程品质;二、将文明施工贯穿整个施工进度。无论项目处于施工的哪一个阶段,都要将文明施工措施落实到位。工程可以分基础施工、主体施工、装饰施工三个阶段,但是,文明施工没有三个阶段,只能是一个阶段,即项目建设全过程阶段。要真抓实干地开展文明施工,维护好博元建设品牌;三、从细节出发,实现精细化管理。比如所有项目的管理人员的反光背心、保安的保安服等都要统一设计统一定制,实现规范化;四、利用好公司采购平台,发挥集采优势,统一采购项目所需物品,比如会议室桌椅办公桌等,降低采购成本;五、工程部要针对不同项目、不同阶段的实际情况,制定不同的管理方案,实现动态管理、灵活管理。

(总裁办)

### 一、重视合同交底与项目前期预算管理

1、重视合同交底。每个工程都有它的特殊性,每个合同都有它的特点。项目管理班子往往是合同签订完毕才组建,并没有参与到投标的整个过程当中。因而对于投标过程和签订合同过程中发的一些事情,往往不那么清楚。这时候就需要进行合同交底。明确项目管理班子的管理目标及合同注意事项。比如创杯要求、工期、违约条款、质量要求、计算规则等。例如:某工程合同规定,其钢筋的绑扎需要按照甲方的标准进行,这就与平时一般的模式有区别,需要在钢筋班组谈价时进行明确。又如:万科的安全文明标准特别是洞口临边等要求远高于其他工程。这些都是容易忽视的内容,但是往往在投标活动中甲方都会明确的内容规定。所以一定要重视施工合同的交底。

2、重视前期预算管理。做项目的根本目的在于出效益。一个好的预算员能为项目创造很大的效益。很多材料的采购、工班的价格,都只能根据经验估算,估算既不准确也会为后面的价格带来隐患。特别是现在的模拟清单招标,比如,某项目模拟清单中钢筋数量4700吨,后面计算出来钢筋为7200吨,相差巨大。这不仅影响材料管控,也影响班组价格。所以,前期的预算管理非常重要。

### 二、严控材料管理,建议对材料采用限量管理

1、对钢筋进行限量管理。由于钢筋的价值较高,钢筋材料是否能节约是整个项目材料控制好坏的一个重要指标。钢筋的管理必须从源头开始管控,与钢筋工签订合同的时候,就必须明确对钢筋的节约率进行考核,要求钢筋工提供钢筋翻样的料单;对钢筋的材料供应,进行分阶段核算。

2、混凝土材料逐层核算。严控损耗混凝土材料是一个比较固定可控的材料,只需要在每次浇筑混凝土时对理论用量和实际用量进行对比,便可发现问题。通过混凝土的用量对比,也可以反推出是否存在施工问题。另外,适当对混凝土罐车材料应该进行抽检,可以确保混凝土厂的供应量没有偏

差。

3、材料采购用量需由预算员签字。我们对已完工程的成本分析发现,有的项目采购量远远大于实际使用量。比如某项目某材料理论用量2500立方米,而实际材料进场数量为5700立方米,远远大于理论数量,给项目部造成了损失。而由于材料采购是采购员和项目经理两级负责,预算员在过程中根本无法对材料采购超量进行风险预警。

4、加强材料的出入库管理。在对已完工程的成本分析中发现,水泥、黄沙、干混砂浆的量,往往与理论数量出现差距很大,而且往往是超量很多。而由于大部分项目的砂浆往往存在自拌与干混混用的情况,核算起来较为困难,因此这几项材料往往成为材料管理中的漏洞。实际上,这几项材料都能核算,

现在甲方的结算审计越来越严格,往往会对材料进行抽样检查,有些材料虽然能满足竣工验收的要求,但是往往会在结算审计的时候被甲方以产品达不到图纸设计要求为由而进行扣减。因而一定要与专业分包单位做好责任划分,并严格管理。

2、加强专业分包的结算管理。很多专业分包签订合同的时候,都是按照和甲方结算价下浮计算,而结算需要专业分包单位(比如安装工程)自己完成。此时就容易出现一个问题,当土建部分结算已经完成,而专业分包的结算迟迟不定时,就会影响整个项目的结算进度,进而影响工程款的回收。为避免矛盾,在此类专业分包合同时,应对结算进行约定,在土建工程完成结算的同时,专业分包工程也需相应的完

### 五、精细管理,合法争取正当利益。

1、切忌偷工减料。建筑施工管理,往往会利用误差率或者隐蔽工程来达到适当节省的目的。从目前的结算形势来看,无论是房产公司还是政府审计,都对此项内容的越来越严格。对于底板、垫层、防水保护层,有单位进行钻芯取样。对于外墙保温厚度,楼板厚度,剪力墙粉刷,都会进行剥离检查,有的甚至楼层钢丝网都敲出来核算。对施工单位来说,偷工减料的时代已经过去,我们要做的必须是合理合法的管控自己的项目成本,合理控制负偏差,在政府允许的范围内,严控施工,节约成本。

2、认真分析投标文件。现在的招标往往是清单招标,项目管理团队需要认真的分析投标文件的报价,管控成本。举个例子,某项目为费率招标,定额中地下室顶板聚乙烯土工膜价格为28元每平方,而实际成本为1.45元每平方,项目经理认为这个是隐蔽工程,将这一道工序给省了,结果被甲方第三方检查查到,把整个项目的利润扣掉。原本可以合法赚钱100万,就为了省这几万块,背上偷工减料的名声不说,还丢了100万的利润,损失巨大。

3、精确测算合理争取。现在高层建筑铝模和爬架使用非常普遍。运用的好,既可以节省成本又可以提高施工质量。有条件的项

目,可以在招标处期就和甲方商量好,采用铝模+批灰的模式,既为甲方节省成本,又提高了施工质量。

4、重视细部管理。工地上任何一个东西,都需要成本,大到钢筋混凝土小到一根扎丝。在公司标准化管理的状态下,如何既满足公司的要求,又能节省成本,这就需要管理出新,多看多学。比如样板引路的样板采用可移动式样板间,比如临时施工围墙的创新,比如可移动式洗车池,比如网络采购。项目负责人要多注重细节管理,多学习新的做法,从细部做起增强项目成本管理的的能力。

新形势下,钢材、人工后续都呈上涨趋势,如何合理合法的维护施工单位的权益,进行有效的成本管理,就需要我们项目部多思考创新,多动合理合法的脑子,开源节流,创造效益!

## 项目成本管理注意要点

成本副总裁 宋晶玲

通过计算砌体数量、粉刷数量,就能计算出砂浆的理论用量。项目上材料管理,建议实行限量供应,做好入库、出库管理。

### 三、加强专业分包管理的责任划分

1、专业分包由于是包工包料,一直以来,在项目分包时,往往都是只重视价格而忽视了对于分包项目质量好与坏的责任划分。比如防水、漏水责任划分,经过项目成本分析发现,一个项目,漏水维修基本都在上百万,有的甚至要接近两百万。而防水单位偷工减料,替换材料品牌,施工质量差等,带来的一系列后果,他却不用承担任何责任。最近做的比较好的项目的经验:在防水合同中约定,不管什么原因导致的漏水,维修都由防水单位负责。这就避免了推诿扯皮。除了防水,其他诸如涂料、铝合金门窗、栏杆等专业分包工程,一定要注意划分责任。在合同中应该明确品牌、材料型号、壁厚等要求。

成结算。

### 四、加强工班落手清管理与质量管理

1、工班落手清工作,本身属于工班责任范围内的事情。在成本核算中发现,管理的好的项目,项目部小工非常少,基本只有打扫马路等之类的小工;而管理差的项目,小工的成本要达到上百万甚至两百万。这些都是项目管理中额外增加的费用。

2、主体工班施工质量的好坏,完全取决于项目管理要求是否严格。而质量的好与坏,也决定了项目的成本多少。曾经有一个项目,楼层标高与轴线经常错误,导致后来不仅打凿修补的内容多,花的代价大,安全隐患也非常大。项目部在项目管理的过程当中,一定要加强施工管理,对于轴线标高等要加强复核,对于木工支模、脚手架搭设、混凝土浇筑、砌体浇筑等,一定要严格要求,按规范施工。否则买单的都是项目部。



# 高情商 精执行 新发展

董事长 寿财良



时间过得很快,2020年快要过去一半。突如其来的新冠肺炎疫情的影响,对建筑行业 and 酒店行业来说,今年都是异常艰难的一年。酒店行业是受到疫情冲击最大的行业之一,1月26日,酒店进入完全停工状态,直至2月21日才陆续复工复产。博元建设公司总部也直到2月13日才开始上班,项目部在3月1日以后才慢慢复工。首先,我还是要感谢每一位在疫情期期间仍然在用心服务用心工作的员工,是你们的努力付出和不离不弃,让我们共同渡过了最艰难的时刻!

今天我们召开业务发展大会,主要是认真分析疫情过后的市场形势,从而更加清晰地知道博元建设和晶晖酒店的发展方向是什么?重点任务是什么?公司发展怎么看、怎么办?我们必须有一个明确的答案!

接下来,我重点从三个方面来阐述。

## 一、高情商

古人云:三寸之舌,强于百万之师。口才好,你就能成为行走的印钞机。从2月5日到3月2日,李佳琦直播间的总销售额高达9.57亿,最高同时在线达5829万人次,也就是说,李佳琦在27天内卖了10亿的货,一个月的销售额秒杀国内50%以上的企业年营业收入。李佳琦就是凭借“好口才、高情商”赢得了观众的喜爱。

我们正处在一个重视情商的时代里。有一个关于情商和智商的公式,我觉得在每一个行业中都适用:一个人的成功等于1%的智商加99%的情商。有些成功的人可能没有高学历,但和他聊天时总是感觉如沐春风;而有些人,一出口就一片冷场,他们在社会中总是处处碰壁。事实上,不只是销售,任何涉及到与人打交道的活动,最终都是一场关于情商角力。要想成为一个优秀的高情商销售员,你必须对客户有帮助。那么,要想成为对客户有帮助的人,最有效的办法之一就是帮助客户解决问题。帮助客户解决问题的好办法就是在销售过程中展现出高情商,进而赢得客户。我们不仅仅要“满足客户的需求”,更要“帮助客户解决问题”。这一点也同样适用于博元的管理。当我们的甲方提出要求,需要我们的帮助时,我们必须通过高情商的服务,积极与客户沟通,帮客户想解决方案。

优秀的销售在同理心、抗压力、与灵活性等情商方面,都表现得出色拔萃。那么,那些情商低的销售员会是什么样子呢?下面我举几个例子:

一是唱独角戏。跟客户之间没有联结,自演自说,不管客户的反馈。很多时候,说明白不等于听明白,听明白不等于做明白。这不仅是我们酒店服务中会碰到的问题,也是我们管理中一直存在的缺陷。上级没有说清楚事情,下级又擅自解读不敢多问一句,最后出了问题又互相推托,责任不明;

二是容易激动。客户仅仅表示出兴趣,八字没一撇,他就误以为已经拿到这笔订单;

三是容易让步。客户刚一张口质疑,马上就给对方打折;

四是做无用功。就是连谁是决策人都不清楚,就做了大量准备工作;

五是容易放弃。一遇到强悍的客户提出质疑,就觉得没戏了,干脆放弃走人。

可见,一个低情商的销售员是很难打下一片江山,那么,我们该如何提高我们服务意识中的情商?

### 1、提高客户好感度的情商

(1)与人交往,别忽略了礼貌  
“您好”、“谢谢”、“不好意思”这三句话,每个人都会说,但是不见得每个人都愿意说出口。俗话说:“良言一句三冬暖,恶语伤人六

月寒。”彬彬有礼的话语不禁让人感到心里温暖,而且让人更愿意去帮你。尤其是我们面对客户时,不能缺少礼貌用语和社交礼仪。

举个例子:一个外地人向一位市民问路。那位市民有些不耐烦,外地人马上说:“不好意思,打扰您一下,请问地铁站怎么走?”这时,那位市民的脸色缓和下来,伸手指了一下方向。外地人连声说:“谢谢,谢谢,耽误您时间了。”听了这话,那位市民将路线详细的说了一遍。

其实,“谢谢”二字本身并不重要,重要的是说出这两个字时内心的那份真挚的情感。如果一个人没有礼貌,那么他在任何时候都不会是个受欢迎的人。一句礼貌用语也许微不足道,但可以改变别人对你的态度。

### (2)站在客户的角度

讨人喜欢的销售员一般都具备很强的同理心。这种能力可以帮助我们站在别人的视角去看这个世界,让客户知道,自己了解他所面对的处境,从容地提出解决方案,同时认真聆听客户的需求。

举个例子。一个态度不佳的客人入住酒店。有的服务员很主观地认为这个客人是在故意找茬。如果你抱着这种想法和客人相处,即使你表现得“逆来顺受忍气吞声”,客人还是会察觉到你的隐忍不快。如此双方的关系肯定越来越糟糕。如果换个态度:“客人不会无缘无故找茬,一定是我们工作上疏忽的地方”。客人就会感觉你是真的想解决问题,而不是觉得他在无理取闹。这样你没有压抑自己,客人也会得到应有的重视而感到舒畅。

### (3)高情商的销售,善于倾听

善于倾听是人与人之间最好的一种沟通方式。高情商的人在意见不统一时,不会一味地固执己见,而是选择静下心来聆听他人的想法,边听边想,再站在对方的角度来说。一个真正高情商的人,会从聊天中准确地知道对方想要的到底是什么,从而读懂他的心。如果你能成为客户的忠实听众,客户一定会觉得自己受到了重视,从而对你产生好感。这样的销售一定能赢得客户的心。

### (4)把客户当合作伙伴

合作关系是销售员应该追求的合理的关系,这不仅是寻求与客户持续合作的基础,而且也是识别重要客户的指标。如果想要与客户建立一种合作而非买卖关系的话,那你需要去追求事实真相,去做正确的事情。不要过分注意会面的结果,无论对方是同意还是反对都要表现得淡定自若。另外,在销售过程中客户经常会反驳,这其实是我们最好的解释时机。不要一直想你可以从客户身上获得什么,而是要想你可以给客户带来什么价值。客户购买和消费的绝不是产品,而是价值。只有我们替客户考虑,客户才会有所收获,只有实现了客户的价值,客户为了长期实现其价值,才愿意长期与我们合作,这就是销售成功的秘诀之一。

### 2、提高管理自己情绪的情商

每个人都会产生各种各样的情绪,比如家庭问题,恋爱问题,这些问题都可能带入工作中,对工作造成影响。昨晚的家庭纠纷可能让你今天心不在焉,在工作中漏洞百出,甚至为了某些小事跟同事大吵大闹,我们说,这种心情可以理解,但是不适宜带到工作当中,这是情商不高的表现。情商高的聪明人,会更好管理支配不良情绪,把不良情绪巧妙转移,不做情绪的奴隶。

所以,我们的员工,不仅要提供优质的服务给客人,热心帮助客人解决问题,还需要高情商地管理好自己的情绪,每天都以最好的状态去接待客人,跟同事相处。不去嫉妒同事的优秀,反而以对方为目标,不断提高自己的能力。跟同事要相处融洽,不要过多发泄自己的负面情绪。

### 3、高情商处理服务中的突发事件

我们在工作和生活中都会遇见一些突发事件,这就要考验我们处理问题的能力。服务中,客户可能投诉,可能大发雷霆。如果我们能临危不乱,从容自如地去面对和解决,这就是情商的修炼。上个月就遇到过这样的突发事件。4月26日下午1点50分,晶晖酒店接

到有关部门的紧急通知:为配合嘉兴市人代会的召开,在酒店布置好的47桌婚宴,五点前必须腾清场地,没有商量的余地。怎么办?我们只能在有限的三个小时内,做方方面面的工作,把婚宴场地变更到嘉宴中心,又紧急搭建婚庆舞台。最后,圆满地解决了这个突发事件。

在服务行业中,随机应变的情商实在太重要了。我们每天都在和各种各样的人打交道,随时随地都可能出现各种突发状况。如果我们一遇到问题就退缩就逃避,就永远只能被问题打败而成为一个优秀的销售员。遇到各种各样的问题,能快速处理或解决,是业务能力、沟通协调能力和责任心、使命感最好的体现!

问题就是机会!公司的问题就是你改善的机会;客户的问题就是你提供服务的机会。如果我们善于发现问题,积极想办法解决问题,在解决问题的过程中积累经验,不断提升,问题就会变成我们晋升的机会、销售的机会、成长的机会、建立人脉的机会、赢得信任的机会、变强的机会!

## 二、精执行

“优质的服务源于有效的执行力。”执行力是我们服务行业生存和发展的生命线。我们追求正果。出正果就是我们工作要富有成效,做任何事都要追求一个好的结果。我们反对只说不做,同时我们也反对做而无效。所以,在管理中,我们都要重视精准执行,精细管理。

下面我重点阐述以下四个方面:组织有方,督导有力,狠抓落实,关注细节。

### 1、组织有方

所谓组织有方,就是说要将制度、任务的意义所在,讲足讲透;培训,让员工即要知其然,还要知其所以然;任务下达要做到目标明确,责任到人;而制度的贯彻则由简入繁,由松到紧,循序渐进,配套进行。一方面是各项方针政策、工作要求、目标任务等要快速并准确地向员工进行传递,这是执行中上下保持一致的关键所在;另一方面,对执行中反映出的各种问题或信息,同样需要快速反馈或上传,切实发挥承上启下、提高工作效率的中坚作用。

### 2、督导有力

制度、程序、规范、标准等的贯彻执行,任务工作的布置开展,倘若放任自流,很可能被执行走样变形甚至没有执行,从而达不到预期目标。所以要求下级做到的上级首先必须做到;要求下级的,上级本身应当先学会;要求下级努力完成任务,上级则必须身先士卒。

没有检查就没有发言权!多深入现场,其目的是为了有效掌控第一手资料。对所布置的工作执行的如何,只有深入现场才能知晓。比如,对工作执行好的当场给予表扬肯定,对存在问题的及时想办法解决,对掌握的其他信息及时分析和总结,这样工作才能更具有针对性和有效性,这也是作为管理人员要执行到现场、管理到现场、检查到现场。反之,对工作布置后的情况一知半解,久而久之,执行力必定大打折扣。在项目管理中,我严格要求博元的工程部门要高度重视对项目的监督管理,加强项目的检查力度,积极开展周检、月检、季度检和跨区域联合大检查等监督检查工作。成立专门的检查组,通过实地查、现场看,狠抓死角问题,抓薄弱环节。

### 3、狠抓落实

制度、程序都在执行中,但执行走样;规范、标准都已颁布,但执行不严;工作任务作了布置,但进度达不到。这如同上发条、旋瓶盖,没有拧紧到位,最后还可能松懈而前功尽弃。各级管理人员要想放得下心,先要狠得下心,对工作中的关键部位、关键环节决不放过,勤于走动检查,一旦发现问题,立即追踪整改,责成专人定时间、定措施,一盯到底,铆足一股劲,直到把问题解决。尤其是对于博元的生产管理部门,一定要积极部署开展安全生产自查自纠,狠抓整改落实情况,切实消除安全隐患,确保安全。对拒不整改或整改不力的项目将作出严厉处罚。不客气地说,从今年起,重在整改、狠抓落实将成为我们组织检查的新常态。

抓落实、求实效,狠抓落实见行动。抓落实才会有力度,工作才能有作为,我们要实打实、硬碰硬,解决问题要雷厉风行、见底见效!

我举两个自己经历过的例子:3月27日,为了迎接张兵书记到嘉兴圣托医院建设工地进行专项安全生产检查,上午十点,我发现项目部吊

和会议桌椅不符合公司标化管理要求,马上要求在4个小时内,重新拆换会议室吊顶和桌椅。

还有一个例子就是嘉宴中心的建造。2019年2月26日,农历猪年正月十二,晶晖嘉宴中心刚封顶不久,我号召大家“奋战70天”,全力以赴抓落实,克服时间紧、任务重、天气差等不利因素,终于将不可能变为可能,如期实现晶晖嘉宴中心“4.27”正式开业。

## 4、关注细节

关注细节,就是关注服务的品质。

首先,要有发现问题、解决问题的能力,严格要求,发现问题要及时纠正;其次,发挥良好表率作用,对自身要求从细节做起,巡视到现场,要求到现场,服务到现场。管理学家法约尔说过:“领导作出榜样是最有效的工作方法之一”。如此,才能激励员工工作热情,赢得员工的尊重和理解;第三,通过沟通、交流、改进,提高员工服务理念,引导员工不断在细节中体现对客服务的个性化、亲情化,形成把服务当作亲情的传递,融细节于点滴服务之中,让客人真正感受亲情、愉悦和惊喜,让细节发挥超值的作用。我们要时刻反省我们服务中的薄弱环节,消灭服务短板,把服务工作做精做细,整体提升服务品质,实现“办好企业、出好产品、创好效益”!博元建设也要在生产、经营和管理中融入“星级服务”的理念并精准执行!

精细化管理的落脚点一定在于执行力的建设。如果没有执行力,再好的管理也会成为无根之木、无源之水。所以我反复要求要精准执行,实行精细化管理,执行工作要做到精确、高效。一定要将责任具体化、明确化,建立一个有执行力的团队。在培训指导时要强调细节,在监督检查时要落实细节,并将制度执行落实到实处并严格贯彻。在实践中完善,在完善中提高,使管理严格化、行为规范化,从而真正达到执行的精准有效和高质量,全面提升管理水平和品质!

## 三、新发展

高情商的服务,精细化的管理,都是为了推动企业实现新发展!我们只有通过高品质的服务让客户满意,才能吸引更多的客户拓展更多的业务,把握新机遇,实现新发展!

博元建设要全力以赴晋升升级资质,进一步提升公司在建筑市场的竞争优势,为公司涉足更广阔、更高端的市场提供强有力的支撑,为公司未来的发展提供有力的支持。还要全力以赴开拓新客户、新市场,多措并举地加强战略合作,加快推进国内市场区域化布局,加快区域公司工程业务的承接,拓展业务新领域,切实增强发展后劲。我们已经与华润集团、香港兴业、中交地产、万科地产、新希望集团、金地地产等建立了友好合作关系,还要努力对接上海城建、上海建工等这些大型央企、国企寻求合作,通过我们高品质的服务对接大客户,承接大业务,在未来三到五年时间实现年产值100亿元的经营目标!未来的单个合同产值要达到10个亿、20个亿、30个亿……!这是我的个人梦想,当然这也是我们共同为之努力的方向!总之,我们一定要践行新发展理念,战略领域市场开发实现新突破,全力推动企业发展再上新台阶!

晶晖酒店和嘉宴中心,要通过高品质的服务打造国宴及江南美食酒店和大场面婚礼开创者的强势品牌。酒店拥有非常优秀的硬件设施和服务能力,且交通位置优越。建党百年和长三角一体化发展将带来新的机遇。2020年酒店的销售目标2个亿,虽然疫情造成了一定的影响,但仍然要卯足干劲,最大化地实现销售目标。为此,要明确战略方向,深挖目标客户,拓展营销渠道,加强战略合作,通过借助各自产业优势和品牌优势共同开发客户资源,为客户提供更优质的服务;组成强大的服务团体,强强联合,扩大酒店的知名度和影响力;创新运营管理模式,深度激活酒店发展内生动力,强化自身经营管理能力,从而由内而外盘活酒店,业绩增长实现新突破。

有一句话:“只要路是对的,就不怕路远。”今天我们的业务发展大会为大家明确了公司发展的方向和目标。只要我们方向对了,以“高情商、精执行、新发展”为引领,并为之奋斗和努力,就一定能让我们博元建设、晶晖酒店和嘉宴中心做出品牌、做出标杆,真正实现“企业健康发展,员工健康成长”的奋斗目标!





# 至诚共贏

# 博厚悠远

博元报

编辑委员会

总 编:

寿财良

副总编:

胡欣海

编 委:

朱惠辛 唐 炜

钱 峰 张朝勇

沈俊杰 王文东

宋晶玲 郭可鸣

汪礼标 洪志跃

责任编辑:

杨舒越 孙燕菁

## 小故事大道理

### 马云的执着

1980年夏天，马云为了锻炼自己的英语技能，勇敢地用稚嫩的英语与正在西湖游玩的肯·莫利一家打起了招呼，他的勇气与热情得到了肯·莫利一家的高度赞赏。从此以后，他与肯·莫利一家成为了好朋友。

1985年，马云通过自己的努力考入了杭州师范大学。肯·莫利一家人向他发出邀请，希望他能去澳大利亚看看，拓宽视野。

在当时取得护照是一件很困难的事情，竭尽全力也并不一定拿到。在肯·莫利的再三鼓励下，马云决定试一试。马云用了半年多的时间拿到了护照，他本以为拿到护照就可以成行，但他又被告知还需要有签证才可以去澳大利亚。他去了上海澳大利亚领事馆，官员告诉他：“你需要到北京去办理签证。”那个时候从上海到北京的费用对于还是一个穷学生的马云来说是一笔不小的开销，但马云不打算放弃。

到了北京后，马云住在一个不到10平方米的地下室里。屋子里阴暗潮湿，满屋子弥漫着食物霉变的气味，一张破破烂烂的旧木床，晚上也没有电灯，只能点燃蜡烛照明，屋顶还不时掉落灰尘和泥巴。马云在这里住了两个礼拜，结果却是连续七次申请签证都遭到拒绝，然而马云依旧没有放弃，他继续去申请第八次。这一次他和使馆官员说：“我已经在这里呆了两个星期了，连续七次遭到拒绝，我真的希望这次能让我通过。”他讲述了自己和肯·莫利一家认识的经过以及非常想去看望他们的迫切希望。最后，使馆工作人员终于被马云打动，同意为他办理签证，马云得以顺利地开启澳大利亚之旅。

这次旅行打开了马云的眼界，真正地改变了马云的思想，对他性格的形成具有关键的作用。后来，马云在演讲中说：“在纽卡斯尔待的那29天，在我的生命中至关重要。在那接下来的10年，我都在想中国需要改变，我们需要更开放的思想，我们要用一个不同的视角来看待事物。”

如今，马云已经是中国互联网的一个传奇，他的坚持到底、永不放弃的精神，也在激励着越来越多的人。

## Happy birthday

绚烂多姿的六月，满载着希望和阳光，送来欢歌笑语和蓬勃生机。在这个盛夏未夏的季节，让我们在记忆的画屏上增添些许美好的怀念。浙江博元建设股份有限公司祝：  
卢新斌 谢廷海  
金雪萍

