

2023年费用管控措施和方案 费用管控思路和措施(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

费用管控措施和方案篇一

为有效控制城市扬尘污染,改善城市空气质量,加快城市生态文明建设,让人民群众呼吸到清新的空气,近日,商城县多措并举扎实做好扬尘污染管控工作。

该县一是增加道路吸扫和洒水次数,对无法机械化清扫的采用布条式扫把进行湿扫,对尘土严重路段采取高压冲洗等方式。二是对空中进行雾炮洒水,降低空中颗粒物浓度。三是加强对各类施工工地的管控,增加各类工地洒水频次,采取有效措施,及时清理工地和废土场出口的泥土和积尘。四是全县各级相关部门开展全城大清扫,结合创文、创卫工作,将责任范围内的背街小巷、房前屋后、院落屋顶、道路绿带、外挂空调、户外广告等处全部打扫干净,避免造成扬尘污染,拉高指标。五是交通部门加强对各类道路的清扫保洁;加强对重要易堵路段交通疏导,减少机动车怠速运行;加强黄标车、渣土车、大货车车辆限行查处工作,对违规行为严格依法查处。

费用管控措施和方案篇二

我国从上世纪八九十年代起,就开始了对油气勘探项目管理实践的探索,油气勘探项目管理逐步得到全面的推广,国内石油企业重组上市之后,聘请国际中介机构按照美国证券管理委员

会的要求对其财务和资产作相关调整,按照西方国家的经济储量定义系统来管理自己的储量,各石油企业初步建立了勘探项目管理体制,初步建立了勘探项目部,并且形成了甲乙方制度,建立起合同管理制度,勘探工程项目基本实行内部招(议)标的模式。但到目前为止,我们的勘探项目管理仍然带有很多旧体制的影响,各石油公司在实施前和实施过程中的经济评价工作没有及时跟上,工作水平参差不齐,许多生产经营理念仍不能被广大西方投资者所接受,上世纪构建的项目部在管理实践中职能弱化,和国际上先进石油公司相比,还存在着很大的差距,缺乏一套完善的、产权分明、政企分开、责任明确、既拥有自己特点、又能与国际接轨的油气勘探管理控制体系。因此,科学、完善的油气勘探项目管理控制有利于勘探企业面临日益严峻的竞争格局,有利于我国油气勘探项目管理工作的进展,确保勘探工作规范有序进行,“以管理促发展,向管理要效益”,特别是进入新世纪以来,以及“十二五”能源战略的提出,为我国的石油勘探业务带来很多新的机遇、新的挑战,这些形势要求我们对油气勘探项目管理控制模式进行深入研究,从只有国内竞争的格局融入到国际化竞争的大潮,使管理模式与管理环境相适应,以适应现代化管理的需要,求得勘探工作的更大成效。

油气勘探项目管理控制保障措施

油气勘探项目管理控制研究的最终目的是将其应用于我国石油勘探企业,提高勘探项目各环节的运行效率,强化油气勘探项目的管理水平。因此,为确保勘探项目管理控制能够顺利的实施,提出了相应的`应用保障措施。

1. 进一步完善油气勘探项目管理机制。油气勘探最终效果和效益,往往受地下地质条件、勘探技术、管理水平、油气价格、勘探成本等多种因素的影响,除了地质条件、市场因素等一些难以把握的因素外,提高项目管理水平是在现有技术条件下实现勘探效益最大化的有效途径,而勘探项目管理是现代油气勘探系统工程至关重要的组织保证。随着“走出去”战略的实

施,借鉴国际油公司先进的管理经验,海外油气勘探项目管理从组织上已形成了以勘探项目为核心的管理体系,在勘探项目管理方式和人员组成上,采用团队工作法,围绕项目配置资源,对项目实施全过程管理。但就国内勘探项目管理来说,虽然油田勘探系统也基本形成了项目管理的体制,但该体制依然是依附在原来完善的油田管理体制上,不是独立的、真正意义上的勘探项目管理。特别是在勘探投资管理上,国外的油公司勘探投资基本上是切块,全部切到勘探项目上,横向上没有其他的油田等综合部门,而我们的勘探投资不是下到项目,而是下到油田,油田还是一个完整的行政管理体系,到了油田以后,勘探投资在油田的大盘子里重新考虑。为提高油气勘探项目管理控制水平,提高勘探效益,国内油田企业应进一步提高对项目管理重要性和紧迫性的认识,完善以勘探项目为中心的勘探管理体制和机制,将各勘探项目部作为基本管理单位和基本考核单位,所有勘探活动围绕勘探项目部进行,围绕项目运行配置人力、财力资源,勘探投资按经批准的项目年度预算直接下至项目部,项目部负责从勘探工程部署论证、设计、招标、到实施的全部工作,对项目质量、进度、成本及hse进行有效控制,项目部有明确的责权利。勘探项目部负责项目从设计到实施运行管理工作,涉及地质、物探、钻井、测井、录井、测试等多个专业,涵盖计划、预算、招标、合同、财务等诸多商务问题,对项目管理人员要求较高。而目前懂专业、善管理的复合项目管理人员欠缺,为此需要加强培训工作。

2. 建立和完善石油工程项目监督体系。根据油气勘探工程项目控制体系,从工程项目的设计阶段到实施阶段的管理控制中都有监督的参与,特别是在工程实施阶段,监督将代表项目管理部(甲方)实施对承包商的管理和生产管理,有效地控制质量、进度、成本和hse,因而监督在勘探项目管理中扮演着重要角色,起着十分重要的作用。勘探开发生产是油公司的核心业务,国际大油公司都有自己的监督队伍,拥有一个负责管理、培训、考核的工程管理机构。当工作量超负荷运转时,适当雇佣独立的第三方咨询公司的监督进行补充。目前我国各大油田普遍建立了油公司直接管理的勘探监理中心,但由于以往监督工作

范围的局限, 监督人员的配备不足, 专业不全, 另外在监督过程中对工具、定量分析控制方法的应用不够。随着勘探项目管理工作的深化及精细管理控制的要求, 今后的监督工作应朝着全过程监督、深度监督的方向发展, 为此需充实监督力量, 加大培训力度, 提高监督的项目管理水平。为了充分发挥监督作用, 提高工程监督的规范性和效率, 建立监督管理机构内部管理体系和监督管理工作体系是十分重要的。监督工作管理规定和制度包括: 项目监督组织机构; 工程监督中油气勘探项目管理控制应用分析及保障措施各监督员的职责; 项目监督计划; 专业监督实施计划; 监督工作程序; 材料、设备采购监督工作规定; 工程设计监督管理规定; 作业准备阶段监督管理规定; 监督工作会议制度; 质量、进度、投资□hse监督工作规定; 工作暂停及复工监督管理规定; 工程变更监督工作规定; 监督资料及其管理规定; 竣工验收监督管理规定等。目前国内各油田勘探监督主要侧重于工程施工中的质量监督, 而对于进度和成本控制的力度不够, 同时在设计阶段基本不派监督。根据勘探工程项目管理控制的需要, 今后的监督工作应向设计阶段拓展, 并加强对进度、成本等的参与控制力度。国内外的统计资料表明, 在设计阶段节约工程投资的可能性为88%, 我国工程质量事故统计数字表明, 由于设计方面的原因引起的质量事故大约占40%, 因此加强设计阶段的监督、控制十分重要。

防止垄断。油田企业应逐渐放开市场, 采用工程招投标方式选择优秀的工程施工队伍, 将工程合同作为组织一切生产经营活动的依据, 规范甲乙双方行为, 明确双方经济与法律责任。

4. 充分运用管理软件进行控制。在当今互联网时代, 石油企业内部的传递必须借助各种先进的管理软件, 才能畅通无阻地传输, 油气勘探项目管理控制体系建立各阶段指标体系及评价方法, 需要利用信息系统处理大量的数据, 才能使控制指标及时、准确的反映工程实施与控制状况, 提高管理控制反馈和调整的效率。目前石油企业在工程现场应用软件进行管理控制的尚不多, 已有的企业管理信息系统存在系统流程慢, 工作效率低等缺点, 应尽快完善经营管理信息平台, 实现油气勘探企

业对各部门由静态管理转变为动态管理,从事后控制转向实时监控甚至是事前控制,从而节约时间成本,提高企业的快速反应能力以及抗风险能力;另外,打破异地监控的局限,使管理控制能力可以延伸到全球的任何一个角落,达到信息共享,使公司的经营决策、质量控制、成本控制等更快捷、方便和精确,逐步朝着经营系统办公网络化目标迈进,保证油气勘探项目管理控制效果的及时性、高效性和真实性。

费用管控措施和方案篇三

一、物联网技术及其给系统集成企业带来的机遇和挑战

近年来,随着互联网的迅速普及和云计算技术的异军突起,物联网的概念已经从理论层面走向了广阔的应用。作为一个新兴高科技产业,物联网高效、节能、安全、环保的特点使其受到政府的扶持和投资者的青睐,以来发展迅猛。同时,物联网在交通、物流、能源、政务监管、金融服务、医疗卫生、工农业生产等领域的应用,不仅促进了这些产业中其他高新技术的融合和应用,提高了生产效率,还将对人们的生活方式产生巨大影响。人们将因为物联网的发展而处于信息化的海洋之中。一方面我们享受信息化带来的便利和舒适,另一方面,我们也在不经意间成为信息的生产者和传播者。物联网技术的全面应用能够实现非常友好的人机交流和互动,企业无需进行问卷调查就可以更加准确地获得用户使用习惯和消费趋势的变化信息,从而为企业产品研发提供依据。互联网的发展使信息的传播更加自由和开放,电子邮件使传统信函日渐式微,电子商务推动快递业爆发式增长……。物联网技术成为推动下一个经济增长的特别重要的推手,必将使企业的营销管理工作随之发生变化,特别是给向顾客提供个性化技术服务的系统集成企业也带来了新的营销机遇和挑战。具体地说,带来的机遇主要是——能够使系统集成企业实现集成项目的自动化和智能化管理。物联网以其无所不在、高效传输、快速感应的特点,大大提高了系统集成企业的快速反应处理能力。此外,物联网从信息化到智能化的变革,改变了人们的行为方式,特

别有利于满足客户个性化需求和一站式服务,有利于提高客户对企业服务的感知价值,从而提高客户满意度,有利于培养客户的忠诚度。物联网技术带来的挑战主要表现在——物联网还存在某些技术问题,且没有统一的行业技术标准。比如,物联网传输和处理海量数据的能力问题、异构网络兼容、数据安全传输、超大网络管理等技术都不够成熟,缺乏完整的标准体系。此外,物联网的安全问题也是系统集成企业不得不面临的难题。为了更好地研究物联网技术对系统集成企业营销管理工作带来的影响,我们有必要先了解系统集成企业的产品特性和用户特性。

二、系统集成企业产品(或服务)特性分析

系统集成作为一种新兴的服务方式,是近年来国际信息服务业中发展势头最猛的行业之一,它能够为用户提供类似于“一站式”服务或者“交钥匙”服务功能。系统集成因为能够大量简化用户日常技术管理工作,能够为用户提供更加强大的功能和更加容易管理的工程界面而受到用户的热烈欢迎。一般来说,系统集成企业提供的产品和服务具有以下特性:第一、系统结构复杂,需要集合多学科领域。系统集成提供给用户的产品和服务是由多种设备、软件、技能和知识集合而成的。即使是一个简单的智能门禁系统,也包括了供电系统、通信系统、监控系统、应用软件系统、控制系统等。第二、涉及的设备种类和数量多。由于系统集成涉及许多专业门类的产品和服务,系统集成商不可能全部生产这些设备或软件,他们总是按照客户的功能及技术要求从市场上选配满足特定功能的软件、设备和材料。一般的系统集成项目背后,往往有数家、数十家甚至数百家的供应商提供支持和服务。仍然以智能门禁系统为例,仅供应商就包括电源线、网络线、视频线、管道材料、摄像机、身份识别终端(指纹识别、ic卡识别等)、对讲机、管理软件和电控门锁等的供应商。第三、项目施工过程复杂。由于系统集成项目包含较多的专业产品和服务,系统集成项目的管理过程往往比较复杂且周期较长。一个完整的实施过程往往包括:售前技术交流、合同谈判、设备采购、设备运输和

安装、系统集成、联合调试、试运行和交付等环节。第四、客制化程度较高,难以实现标准化量产。由于客户的规模,所处的地理位置、功能需求等不同,即使相同的功能需求,面对不同规模和投资能力的客户也会有不同的实现手段,所以,系统集成项目无法像生产其他标准化产品那样实现量产,只能根据每个客户的不同需求进行个性化的设计、开发和定制。第五、具有较高的产品粘性。相比其他行业,正如前面的分析——系统集成项目的客制化程度非常高,这就导致客户的转移成本也相当高,所以客户一旦选定系统集成商之后,一般不会轻易做出改变,否则将付出较大的时间和资金成本代价,并面临诸多的不可预知的风险。总之,系统集成项目具有合同金额大,涉及的设备种类和数量多、技术结构复杂、产品种类繁多、标准化程度低、产品粘性强等特点。

三、系统集成行业用户特性分析

系统集成行业的用户全部都是面向综合应用的用户,他们不但是其所处领域的业务能手和专家,同时也对系统集成业务有一定的了解和认识。就用户方来说,往往会设置专门的部门对系统集成业务进行规划和管理。综合来讲,系统集成行业用户具有如下显着特性:首先,因为系统集成业务面对的主要是企业类型用户,所以他们往往拥有较强的专业能力。系统集成项目往往作为企业用户的运营支撑系统发挥作用,他们比较了解自身的需求和系统集成行业的应用现状。用户多数根据其自身的实际需要提出其功能需求,并通过招投标方式择优选择其服务商。用户在采购系统集成服务的过程中会考虑很多因素,属于理性购买类型。其次,用户会比较关注系统集成商的口碑和持续服务能力。由于系统集成项目技术集成度高,结构复杂,重置成本(时间、资金和机会成本)非常高,项目在投入使用后,需要不断地优化,后期的维护也有着更高的要求,所以用户不会轻易改变技术服务商,他们在选择系统集成商的时候会比较关注除技术之外的其他因素,比如企业性质、企业规模、人员稳定性、服务能力、在行业内的声誉、项目业绩等。第三,用户比较重视和强调关系。在系统集成领域,用户往往倾向于选

择已经为其提供过服务并且评价良好的系统集成商,同时也会关注上级部门、政府相关部门及朋友的推荐,因为这些关系能够为用户提供相对可靠的信息,在一定程度上降低其决策风险。第四,决策谨慎,决策周期较长。由于系统集成投资额较大,少则数十万元,多则上亿元,而且集成项目所包含的技术种类多,涉及的业务部门较多,属于复杂性的购买行为,所以在方案评审、需求细化等多个环节需要反复进行论证,在方案确定后还需要报单位领导甚至上级主管部门批准后方可进行实施。一般来说,系统集成项目从需求提出到确定施工单位,往往要经历半年甚至更长的时间。第五,用户对售后服务要求高。由于系统集成实现的功能往往是服务于客户特定时间的特定需求,随着时间的推移,由于客户内外部环境的发展变化,往往会产生新的功能和新的需求。为了保护投资,客户往往会要求系统集成商提供后续的持续升级和完善服务。总之,系统集成行业的用户具有专业性强,个性化需求较多,重视和强调关系,对集成商持续服务能力特别关注等特点。

四、系统集成企业营销管理的基本思路和方法

从行业用户特性分析来看,相比其他产品和服务,系统集成行业的用户需要与系统集成企业进行更加广泛、深入的沟通和互动,在对企业的服务能力进行全面评估并建立充分信任的基础上才能够作出购买决策。但是,与用户发展“关系”又不是仅仅靠营销人员个人的能力就能够实现的,而是需要企业作为一个有机的整体,通过技术、服务、品牌等全方位的协同配合去实现。所以,系统集成企业要建立全员公关意识,从企业的高层领导、中层管理者到基层员工都要致力于和社会各类公众比如政府、供应商、行业公众、客户甚至竞争者建立良好的关系。因为系统集成行业的特点,政府主管部门、行业协会、技术咨询单位、行业专家等都对企业业务产生直接或间接影响,所以企业可以从以下几个方面入手开展营销管理工作。首先,要做好营销管理,企业就必须持续加强与政府主管部门或行业协会的联系。由于系统集成业务不面对普通消费者,其服务的对象是企业、政府机关和事业单位。这些单位往往具

有一定的行业属性,有对口的行业主管部门或者上级管理机构。系统集成企业可以根据其提供产品或服务所属的细分市场范畴,与该领域的主管单位或者部门进行充分沟通,从而在相关政策或者标准层面紧贴行业需要。然而,良好的政府关系和行业关系也会更容易让用户产生信任,更易达成合作关系。其次,企业应与行业内的设计院所建立紧密联系。系统集成项目由于其技术复杂,投资规模较大,用户为了降低决策的技术风险,往往需要寻找设计单位进行集成方案的设计和评审。如果系统集成企业能够与设计单位保持紧密联系和互动,使设计单位充分了解其产品特点和优势,从而作出有利于集成企业的设计方案,企业在招投标中也会处于有利的位置,更易达成合作意向。第三,企业需要与行业内知名专家学者保持紧密联系,形成自己的智力专家库。在系统集成行业内,某些知名专家对用户的决策能够起到很大的影响作用;对于那些参与过有关标准制定的专家学者而言,更是如此。使他们了解企业提供集成服务的特点和能力,获得他们的支持,就能利用专家权威的影响力有效地促进企业销售工作的开展。最后,借助信息化技术手段,提高企业客户管理和服务能力。一般来说,借助信息化手段可以高效地实现客户基础信息管理、客户需求管理、客户偏好管理、服务质量管理、销售管理、市场营销管理等多项功能。由于系统集成项目的用户规模一般较大,其建设和使用过程中的服务需求比较多,依靠简单的人工方式对用户信息进行管理难免手忙脚乱、顾此失彼,通过信息化技术手段不仅能够有效弥补人工管理方式存在的不足,而且可以实现对现有客户、目标客户、政府主管部门、设计院所、专家学者等基本信息的管理和动态跟踪,能够预测行业发展的前沿技术,捕捉到客户的需求变化,提高营销工作的准确性和可控性。除此之外,企业也需要在其所从事的行业内开展适当的宣传推广活动。积极参加、组织和赞助行业会议或讲座,利用各种平台扩大企业在行业内外影响力,塑造良好的企业品牌,获得广泛的知名度和美誉度,增加客户好感。

五、物联网对系统集成企业营销管理工作带来的变革

市场风云变幻莫测,企业要想在激烈的市场竞争中占有一定的优势,就需要引进系统论的观点,将企业置身于社会经济的大环境来考察企业的市场营销活动,密切关注与自己有关的各个要素的情况,无论是顾客,还是供应商、竞争者、分销商、内部员工、政府机构和公众,管理者都需要采取相应的措施做好沟通交流,以使这些利益相关方以企业为核心实现协同,从而实现企业的效益最大化。在传统的条件下,企业要实现与这些利益相关方的良好沟通和互动,就必须投入大量的人力物力。随着企业规模的扩大,销售渠道的延伸,顾客群体的增加,企业用于沟通协调的成本将急剧增大并最终抵消由此而带来的收益,从而导致企业出现规模边界或者增长的极限。而信息技术的迅速发展为企业解决这些问题提供了可能。例如,为了增强与顾客的沟通和交流,企业建立了客户关系管理系统(crm:customerrelationman-agement);为了实现物料供应系统、销售系统和企业生产系统的紧密结合,实现零库存管理,企业建立起了非常复杂的企业资源计划(erp:enterpriseresourceplan-ning)系统;为了加强与内部员工沟通,企业建立起人力资源管理和绩效考核系统;为了使领导层聚焦于重要战略决策,企业建立起决策支持系统;为了打通各个部门之间的信息孤岛,企业建立起数据中心和综合业务平台;为了加强宣传推广和公众互动,企业建立起互联网门户;为了加强与政府沟通,企业积极加入政府各类行业管理系统并密切跟踪其变化……。如果没有信息系统的支持,那么要高效完成上述这些工作是不可想象的。可以这么说,正是因为信息技术的快速发展,才使得企业跨国生产和经营成为可能,才使得全球化成为不可阻挡的时代潮流。(图略)该系统集成企业已经建立了较为完备的信息化系统。通过综合信息平台,公司可以实现与顾客、供应商、内部员工、政府部门等的实时信息交换和互动沟通。并且,综合平台还通过数据中心实现了各个系统之间的数据融合,从而能够为企业管理层经营决策提供有力的支持。例如,管理者可以从售后服务管理系统、销售管理系统、客户关系管理系统中提取与用户需求有关的内容用于支持新产品的研发和市场推广。通过信息化,企业的管理效率和管理精细化水平都可以得到显著提高。物联网技术

依托企业信息化平台提供的技术支撑,将智能感知的触角深入到产品整个生命周期的管理中,实时采集用户使用产品的情况,并及时将这些信息反馈到企业相关部门,为企业的新产品开发、制造工艺改良、供应商评价、服务质量监督等提供客观真实的依据。同时,物联网技术的发展,为企业和国家质量监督管理部门打击假冒伪劣产品提供了可靠的技术手段。除此之外,随着社会生产和服务分工的日益专业化和细化,企业生存的外部环境日益复杂,竞争日趋激烈,企业与消费者之间的联系和互动变得更加重要。针对系统集成行业的产品和服务特点及用户特性,不难发现,系统集成企业往往需要用系统论的观念来看待和解决问题,要不断地创造、沟通与传送价值给顾客,要注重经营顾客关系以便让企业与其关系人受益。当今社会已经进入到关系营销时代,企业要想生存和发展,就必须与顾客、内部员工、供应商、政府,甚至竞争者进行充分的沟通和互动,并实现相互之间的利益平衡。系统集成企业在制定营销方案的设计时候必须从传统的4ps转向以消费者为核心的4cs,从强调产品转向关注用户的需求,从关注价格转向关注用户的成本,从分销转向强调用户消费和使用的便利,从促销转向强调和用户的全方位沟通,物联网技术的出现和蓬勃发展为系统集成企业实现上述转变创造了机会和可能。物联网技术普及后无处不在的智能感知系统将会主动监测用户的使用情况,跟踪用户的需求动态,推动企业向主动服务和精确营销方向迈进。

六、物联网技术在系统集成企业营销管理中的应用举例

物联网技术的发展为关系营销工作的开展起到了基础性的支撑作用,并使很多沟通互动,特别是与顾客及供应商的沟通交流得以低成本地完成。这里有一个经典的例子。在纽约,顾客打电话到必胜客订购一份披萨,远在印度的呼叫中心员工接受了顾客的订单并将订单派送到纽约的一家餐厅制作并配送。但是,依靠传统的信息化手段,企业依然无法实现对其提供的产品实现从备料到生产、销售、配送和使用的全过程跟踪。而物联网技术的发展为其提供了可能。同时,物联网技术的发展也为企业生产和销售的产品提供了智能化的管理单元,通过

该智能化单元,企业员工、用户、供应商等都可以从中获取其所需要的信息,并使企业在协调这些关系时效率更高。

七、物联网技术应用于系统集成企业营销的价值分析

费用管控措施和方案篇四

近年来,中国的铁路建设事业飞速发展,各大城市每年均有铁路开通运营。在铁路建设过程中,应用“四电”工程的方案,推动了铁路建设“四电”重要施工系统和“四电”集成系统的进一步发展,架起了一个适应中国环境的“四电”工程技术的桥梁,对“四电”工程中各个技术的发展,各个技术之间的配合,与列车、土地建设、外部技术的协调,及其安全性、可靠性提出了更高层次的要求。本文通过研究个别工程的案例,对“四电”工程质量的安全性进行分析。

1探讨铁路建设项目“四电”工程质量安全管控中出现的问题

1.1线路接触的施工问题

在线路改造的过程中,经常遇到线路改移,车站的改建等问题。锚段使用的线路架成设置完毕之后,需要接触悬挂调节的标准,线路必须运用加大补偿伸缩力或者超拉试验,然后静候12~16d才能开始接触悬挂调节。但许多施工单位为了减少麻烦或加快施工进度,在发现有补偿性坠砣串落地的情况下,依旧持续进行接触悬挂行调节建设工作。更有甚者,某些单位压根就没有使用线路超拉式试验或者加大补偿伸缩力,亦或是没有共同确认水准点并复核水准点是否偏高,包括基点编号、位置、特征等。这就形成锚段两边伸缩力的不同,产生力的不均衡从而导致中锚压腕臂支架的变形。只有接触网密切配合,才可以确保铁路运输秩序不受大的影响。

1.2铁路建设电力施工中的常见问题

在铁路建设电力施工的过程中，由于少许施工人员的专业素养不高，安全意识淡薄导致在施工中，出现一些不应该的施工问题：例如施工人员没有按照规定正确安装配电箱和接线盒；电缆柱子内部的盒子没有放牢固的放整齐，当出现震动时，导致位置的偏差；还有灯光的位置以及吊扇的安置有较大的偏差问题。以及铁路电力电缆的敷设问题，在普通的铁路路基区域，某些电力施工并没有沿着轨道两侧预留的槽进行敷设，在穿过轨道的时候也没有在电缆外套上钢管进行维护。在铁路桥梁区域，电力电缆没有将引出的. 电缆敷设在桥墩上的电缆架桥梁上。在铁路站场区域，有些高压低压的线路没有全部采用电力电缆，部分地段也没有加钢管保护的直接敷设。

1.3 铁路通信信号建设施工出现的问题

为保证铁路整个运营的安全，通信光缆必须具有高可靠性和寿命长的特点，因此对通信光缆的要求必须选择合理、技术成熟的光缆，不仅如此，对于通信光缆还必须具备抗拉力、抗侧压力和绝缘性，否则被拉长的通信光纤施工过程中长期处于受力状态，寿命降低，在潮湿地区绝缘性可以确保通信光缆的安全使用。若是没有合理的选择光纤路径，不仅会导致在部分山区、沼泽、湖泊等地通信网络的受阻，还会因为自然灾害如泥石流、洪水危害、水土流失而造成光纤电路的崩溃。

费用管控措施和方案篇五

目前国际上流行的设备故障预防性维修工作，是优化维修制度的一种方法，它的基本思路是：对设备进行功能与故障分析；明确设备故障的后果；用规范化的逻辑决定方法，确定各故障的预防性维修对策；通过现场故障数据的统计、评估等手段，在保障设备完好的前提下，以维修停机损失最小为目标，对设备的维修策略进行优化。结合实际情况、科学、高效、合理的制定出维修计划，合理降低维修成本把好第一关。其

具体做法如下：

第一、安排维修工、操作员加强设备的按时保养工作，防止误保，杜绝漏保。由于保养不当是造成设备故障的主要原因之一。保养工作必须强制执行。设备管理员要按照机械保养使用说明书制定切实有效的保养计划，并与操作员进行技术交底，随时督导保养的落实情况。同时建立奖惩机制，奖优罚劣，充分调动维修工、操作员的责任心和积极性。搞好设备保养工作，保证设备的正常高效运行，延长设备使用寿命，减少故障发生次数，缩小故障规模，节约维修成本。因此保养工作要从源头抓起，防止以修带养。

第二、提高维修、操作人员的技术水平，加强设备的日常检查工作。

(1) 维修、操作人员对机械设备性能和原理不了解，不熟悉往往是造成机械事故的原因。因此，降低维修成本首先要加强对操作人员技能培训，使他们掌握设备的结构、性能和工作原理。设备管理、操作人员要实行竞聘上岗，挑选爱岗敬业的优秀人才。

(2) 对机械的日常检查工作是必不可少的。检查结果应详细记录，不但要包含以往的维修保养记录、换件记录，而且要包含日常使用情况和工作量的记录(运转记录)。以便分析、判断机械故障，及时而准确地消除故障隐患。

第三、加强对人、机的管理

人、机的管理、使用、维修、保养是保证设备实现完好施工的重要一环，

管理方法如下：

1、对设备及操作员的管理，实行“四定一必须”即：定人、

定机、定操作规程、定管理制度和必须先培训后上岗。根据施工现场条件培训工作由有经验的主管领导或操作员负责，条件许可时可以到生产厂家学习。

2、注重安全管理。操作员不允许擅自更改控制系统，防止发生触电和设备损坏事故。维修人员必须佩带安全帽，穿紧身衣服；维修时必须悬挂警视牌；总电源必须断电、锁闭；旋转运动机械维修时必须设置卡死装置防止设备转动造成事故。

第四、建立健全必要的技术档案

为了加强对搅拌设备的管理、使用、维修、保养，应建立“三档”。“三档”即设备随机档案、技术维护档案、运转记录档案。这项工作要由设备管理员和操作员来做，做到及时搜集有关资料，认真准确填写各种数据。

第五、在实际的机械维修保养过程中，应继续提高机械维修质量和维修工素质。因机械修理质量不过关而出现的二次修理以及修理材料、工时的浪费现象很普遍，导致了机械维修费用居高不下，甚至超过该配件的原值。对于现场人员解决不了的问题，我们应当联系专业厂家来提供优良的售后服务和技术支持。对于机械内部修理应做到维修规范化，引进和探索新的维修工艺，杜绝浪费与延时。其次要提高机械维修人员的技术水平和责任心，必要时进行业务培训和考核，建立一支有战斗力的机械维修队伍。

第六，公司加强与施工工地的联系和沟通。杜绝“重使用，轻维护”现象。目前的工程管理人员一般对机械性能了解较少，认为只要机械可以工作，就让机械满负荷运转。甚至24小时连续作业，不给停机、保养的时间。停机保养被认为是浪费时间、拖延了施工进度、降低了生产效益，但这样做给机械发生大的故障埋下隐患。孰不知发生一次大的机械故障所耗费的时间和金钱远大于保养的时间和费用。

在市场经济机制的不断推动下，降低机械维修成本已成为各施工企业研究、讨论的热点问题之一。随着科学技术的进步，机械的自动化、智能化逐步趋于完善。同样，我们的机械维修成本应合理而有效的得到降低。在注重效益的今天，效益是企业能否顺利发展的决定因素之一。