

以大商务管理促项目效益提升的有效途径

——以广州地铁7号线西延段轨道项目经理部为例

李蕊

中铁一局集团新运工程有限公司

摘要：大商务管理是一种全新的商务管理理念和方法，其主要面向企业的商业战略和经营管理方面，旨在提升企业的核心竞争力和市场竞争能力。在项目管理领域中，大商务管理也逐渐被应用，并取得了显著的效果。大商务管理的出现为企业的发展带来了新的思路和方法，改变之前的项目管理思维，有助于提高项目效益。本文以广州地铁7号线西延段轨道项目经理部为例，介绍了如何通过大商务管理来提升项目效益，希望能提供一些有益的启示和参考。

关键词：大商务管理；项目收益；降低成本

【DOI】10.12254/j.issn.2096-6539.2022.20.052

引言

大商务管理是一种全新的商务管理理念和方法，其以开放性的商业模式和合作伙伴关系为核心，强调创新性和创造性思维，注重企业的社会责任和品牌形象，目前在项目管理领域中逐渐受到重视并得到应用。所以在项目管理中，应该思考怎样通过大商务管理提高项目经济效益，探索大商务管理实践途径，有助于在树立良好企业品牌的基础上提高项目管理效率和施工建设质量。

一、大商务管理对项目效益的影响

（一）提高项目经理部的营运效率

（1）大商务管理强调的是开放性的商业模式和合作伙伴关系，可以帮助项目经理部更好地利用各种资源和渠道，提高项目的运作效率。比如，项目经理部在进行项目的过程中，需要不断与供应商、客户和合作伙伴进行沟通和协作，以确保项目的顺利运作^[1]。通过大商务管理，可以建立起更加灵活、高效和透明的供应链管理，降低采购成本，提高项目执行效率和供应商的服务水平。

（2）大商务管理注重创新性和创造性思维，可以帮助项目经理部更好地进行项目管理规划和决策，提高项目管理的成功率。通过大商务管理，可以积极推动项目管理的数字化和智能化，采用先进的技术和工具，利用数据分析和人工智能技术，提高项目管理的决策和执行效率，确保项目实现预期目标。

（3）大商务管理还注重企业的社会责任和品牌形象，可以帮助项目经理部更好地提高企业的社会认可度和形象，进而提高运作效率。通过大商务管理，在项目管理中要注重社会公益和环保意识，积极履行企业的社会责任，建立起可持续发展的商业模式和价值链，从而提高企业的社会声誉和竞争优势。

（二）降低项目成本

第一，大商务管理强调的是合作伙伴关系的建立和合作模式的优化，可以帮助项目经理部降低采购成本和人力成本。比如，通过与供应商的长期合作和优化供应链管理，可以实现采购成本的降低；通过合理配置项目资源和优化工作流程，可以实现人力成本的降低^[2]。同时，大商务管理还通过技术和工具的应用，实现了部分工作的自动化，也可以减少人力成本，降低项目的运营成本。

第二，大商务管理强调的是生产性服务的提供，可以帮助项目经理部降低项目服务成本。生产性服务是指为了提高客户满意度和忠诚度，对客户提供的—种高品质、高效率服务。通过生产性服务，可以将服务成本和客户关系成本最小化，提高客户的价值和效益^[3]。生产性服务对于项目经理部来说，可以通过提供优质的项目服务和咨询服务，增加客户的信任度和购买意愿，从而降低项目成本。

第三，大商务管理注重企业的社会责任和品牌形象，可以帮助项目经理部降低企业的风险成本和管理成本。企业的社会责任和品牌形象，是企业与社会和客户之间建立关系的重要基础。通过注重企业的社会责任和品牌形象，可以降低因企业形象受损而带来的管理成本和风险成本，提高客户的满意度和忠诚度，从而降低项目成本。

（三）增加项目收益

大商务管理是一种将商业策略和管理理念应用于项目管理的方法，旨在实现项目管理的效率和效果，提高项目的收益。

1) 大商务管理可以通过对项目进行全面规划和资源配置，帮助项目达成商业目标^[4]。大商务管理能够对项目进行战略规划，分析市场和竞争环境，制定出更好的商业策略，同时也能够对项目的资源进行全面配置，确保项目的成功实施。通过大商务管理的方法，项目经理可以更好地理解顾客需求，提高项目的市场价值和盈利能力。

2) 大商务管理能够提高项目管理效率和质量，降低项目的成本。通过对项目的流程、技术和组织进行优化，大商务管理可以帮助项目快速高效地完成，提高项目的成功率，减少项目风险，从而降低项目的总成本。总之，大商务管理是一种全面、系统的管理方法，通过对项目的商业目标、资源、流程等方面进行优化，来提高项目的收益。在日益激烈的市场竞争中，只有不断提

升项目管理效率和效果，才能实现项目的成功和收益的最大化。

二、大商务管理的现状分析

（一）大商务管理存在的问题和挑战

随着全球经济的不断发展和进步，商务管理也面临了越来越多的问题和挑战。在大商务管理中，存在以下几个主要问题：

（1）管理效率低下：随着企业规模的扩大，业务量的增加，管理层面也变得更加繁琐复杂。在人力、物力和信息资源等方面的管理效率不高，导致企业运营效益下降。

（2）信息化建设滞后：现代商务管理离不开信息化技术支持，但是在实践中，并非所有企业都能够充分利用信息化技术来提高效益和竞争力。一些中小型企业缺乏必要资金和技术投入，造成其信息化建设滞后。

（3）人才紧缺：随着企业规模的扩大和经济飞速发展，越来越多的人才被吸引到大城市或跨国公司工作，导致中小型企业人才紧缺^[5]。这对于大商务管理来说是一个严重的问题。

（4）行业竞争激烈：在当今市场环境下，任何行业都面临着激烈竞争。市场份额有限、客户需求多样化、产品同质化等问题都使企业之间的竞争异常激烈。

（二）大商务管理的发展趋势和前景

随着市场经济的发展和竞争的加剧，大商务管理作为一种先进的项目管理方法，越来越受到业界的关注和重视。

第一，随着新科技的不断出现和推广，大商务管理将会更加智能化、数字化和自动化^[6]。例如，人工智能、大数据分析、物联网等技术的应用，都将有助于提高大商务管理的效率和效果，为企业带来更多的商业价值。

第二，全球化的进程也给大商务管理带来了新的挑战。由于不同国家和地区的商业文化、法律法规以及市场环境的差异，大商务管理在跨国项目管理方面面临着较大的困难。因此，大商务管理需要更加注重跨文化沟通和团队合作，以适应越来越多元化的市场环境。

第三，大商务管理也需要更加注重可持续发展和社会责任。随着全球环境变化和气候变暖的日益严重，企业需要更加注重环保、节能和减排。大商务管理需要通过创新的项目管理方法来满足企业的社会责任和环保需求，同时也为企业带来更多的商业价值。

总之，大商务管理作为一种先进的项目管理方法，具有广阔的发展前景。未来，大商务管理需要不断创新和改进，以应对市场的变化和挑战，为企业带来更多的商业价值，并在可持续发展和社会责任方面起到积极作用。

三、基于项目效益提升的大商务管理路径

本文围绕广州地铁7号线西延段轨道项目经理部开展大商务管理的实践，从提高大商务管理效率的目标出发，提出以下几个管理路径。

（一）紧盯市场拓宽思路，不断扩大“轨道+”市场储备

（1）需要通过市场分析和竞争研究，深刻了解市场需求和竞争环境，制定出更加符合市场需求和趋势的商业策略。项目经理部从管理创新、科技创新、经营模式创新三方面入手，成立了前期策划管理、BIM工作站、标前策划小组等专业队伍，储备专业人才，为公司发展精准发力。同时，需要注重市场的拓展和储备。通过与其他行业的合作和创新，可以为企业带来更多的商业机会和市场储备。

（2）需要注重品牌和形象的营销和推广。通过良好的品牌形象和口碑，可以吸引更多潜在客户和合作伙伴的关注和信任，进而提高产品的市场竞争力和用户体验。项目经理部以“干好手中好 树立好口碑”的思路引领，自我加压，自我调整，不断积累资源和施工经验。在一次次急难险重任务面前，精心组织、科学安排、真抓实干，用实际行动彰显了“召之即来、来之能战、战之能胜”的“铁军”风采，以“实力”打响一局“轨道”品牌。这样赢得了业主信任，扩大了社会效益，并成功中标南海新交通轨道设备委外维保项目及佛山地铁二号线维保项目，顺利打开了佛山维保市场，实现了城市轨道交通维保市场新的突破。

（3）需要注重项目管理的效率和质量。通过全面规划和资源配置，优化项目流程和组织，可以提高项目的成功率和收益水平，为企业带来更多的商业价值。为了提高项目中标率，项目经理部对项目日后发生问题的预测以及应对处理方法等问题，进行了充分的准备。在跟标、投标工作展示出了公司丰富的施工经验、良好企业信誉、优秀的施工方案等综合实力，成功中标了广州地铁13号线官湖车辆段及上盖地块项目减振降噪工程及钢结构工程。

（二）区域项目集群管理，不断提升聚焦项目综合效益

区域项目集群管理是一种将多个项目进行协调和整合的管理方法，旨在提高项目的综合效益，实现社会资源的最优配置。运用大商务管理提升项目收益，应该开展区域项目集群管理，不断提升聚焦项目综合效益。

第一，区域项目集群管理需要统筹协调多个项目的规划和实施，避免重复建设和资源浪费，提高项目的整体效益^[7]。通过对多个项目进行联动和协作，可以更好地实现资源共享、信息互通和风险分担，从而提高项目的整体效益和社会效益。

第二，区域项目集群管理需要注重风险管理和问题解决。通过对多个项目的风险进行综合评估和处理，可以减少项目的风险和问题，并且提高项目的成功率和收益水平。项目部在安全管理上，针对安全事故在施工班组多发的特性，项目部找准关键人群，创新培训方式，通过“一看、二学、三讲”，充分利用多媒体工具箱、安全质量教育培训微课堂云平台将特殊工种培训、临时用电、轨行区安全教育、事故案例警示教育等内容对作

业班组进行反复培训，确保安全教育、交底、培训内容入脑、入心、入行。

第三，区域项目集群管理需要注重项目管理的效率和质量。通过全面规划和资源配置，优化项目流程和组织，可以提高项目的成功率和收益水平，为企业带来更多的商业价值。例如，项目经理部开展广州市3条地铁轨道工程施工及多条地铁养护及大修管理时，统筹考虑3个项目施工进度要求，将作业队、周转模板、施工设备及机具计划细化到每日、每个工点，通过资源同城共享，最大限度减少施工资源闲置。

（三）以技术创新为吸引点，不断与业主展开深度合作

随着科技的不断发展和应用，技术创新成为各个领域引领市场的主要力量。尤其在商务管理领域，技术创新也成了各企业拓展市场、提升竞争力的重要方式。因此，在开展大商务管理时，以技术创新为吸引点，不断与业主展开深度合作，是提升商业价值和实现双赢的关键。具体来讲，开展大商务管理时可以采取以下做法：

（1）充分利用新型技术，实现管理模式革新^[8]。在商业管理中，充分利用新型技术，结合实际业务需求，实现管理模式的革新，是非常必要的。例如，在项目管理方面，可以采用云计算、人工智能等技术，设计出更为科学、高效的管理体系，让项目更快地实现目标并提升效益。

（2）打造专业化技术团队，提供一流的商业服务。在技术创新方面，最重要的当属技术人才。因此，大商务管理需要打造一支专业化的技术团队，把握市场趋势，研究用户需求，提供不断优化的商业服务。这些技术人才可以为项目的技术开发、数据分析、技术支持等方面提供精准且高效的支持，进而为客户提供一流的商业服务。针对运营线路遗漏工器具的风险，参与研发了专用于地铁运营线路的“地铁养护工器具防分离系统”，利用数字化电子设备手段，将工器具绑定清点。既确保工器具不遗漏在现场保证运营安全，也缩短了清点工器具时间，为现场作业留足充裕的作业时间。

（3）与业主展开深度合作，不断优化服务质量。在大商务管理中，与业主的合作是至关重要的。只有通过深度合作，才能更好地了解业主的需求和问题，并根据这些问题和需求实现更为精准的商业服务。此外，在与业主的合作中，也可以通过与业主共同探讨市场趋势、技术创新和业务流程等方面，不断优化服务质量，提升客户满意度。

（四）细化层级管理责任体系，强化后台督导帮扶力度

随着市场经济的不断发展和企业竞争的日益激烈，商务管理的重要性愈发显著，尤其对于项目来说，商务管理的意义更为重要，毕竟项目的成功与否与其收益息息相关。因此，为了提升项目收益，必须运用大商务管理，尤其是在细化层级管理责任体系和强化后台督导帮扶力度方面下功夫。

（1）在层级管理责任体系方面，必须建立科学的机构与职能分配体系，明确每一个层级的职责与权力，确保管理能够顺畅，责任明确。这一点对于提升项目收益十分关键，因为如果管理混乱，责任不明确，就会导致各方面的资源浪费和错失机会，从而影响项目收益。因此，必须加大对于层级管理责任体系的重视，制定相应的职能分配和流程规范，确保管理的高效性和透明度。

（2）在后台督导帮扶力度方面，必须加强对于项目的后期运营和管理，注重细节和流程，确保项目收益不受任何损失。这一点尤其需要强调，因为在项目实施过程中，很多细节问题可能被忽视或者被误解，导致后期出现不必要的损失，甚至会危及项目的顺利开展。因此，必须对项目运营各个方面进行细致认真的跟踪和管理，加强对于人员的培训和引导，减少风险和错误的出现。项目经理部在项目收尾阶段全面归类梳理二次经营项目，从编制依据、现场数量签认、支持性文件、费用报告等成套索赔资料进行逐一梳理、编制并按统一格式装订成册，用以指导项目与设计院和建设单位进行索赔对接。

综上所述，要想提升项目收益，大商务管理是必不可少的，而在层级管理责任体系和后台督导帮扶力度方面下功夫，则是必须做出的两个方面工作。只有在这两个方面下足功夫，才能真正实现项目收益的最大化。

结语

本文以广州地铁7号线西延段轨道项目经理部为例，介绍了大商务管理对项目效益提升的有效途径。首先，分析了大商务管理对项目效益的影响，认为大商务管理可以提高项目经理部的营运效率、降低成本，并增加项目的收益。接着，分析了当前大商务管理的现状，发现仍存在一些问题和不足。最后，结合项目实践，提出了几点基于项目效益提升的大商务管理路径，希望能给项目管理提供有益的参考。

参考文献

- [1] 练达，谢晓玲，刘萍萍. 服务于农村经济的电商管理系统设计[J]. 自动化技术与应用. 2020, (12).
- [2] 宋为. ZT公司电子商务经营战略研究[D]. 2021.
- [3] 侯俊潮. “三步曲”推进大商务管理落地[J]. 施工企业管理, 2022, 16(09): 100.
- [4] 赵柯. 大数据时代建筑企业商务管理的现状及发展趋势研究[J]. 居舍, 2019(17): 22.
- [5] 胡凯，刘科. “五大举措”推进大商务管理[J]. 施工企业管理, 2022, 19(06): 102.
- [6] 李芳. 国有大型建筑施工企业商务管理表单化、流程化应用实践[J]. 商讯, 2020, 14(27): 115-116.
- [7] 赵柯. 大数据时代建筑企业商务管理的现状及发展趋势研究[J]. 居舍, 2019, 20(17): 22.
- [8] 屈永可. 构建大商务管理，提升项目创效能力[J]. 国际商务财会, 2018, 12(03): 31-34.