

本报天津讯(通讯员叶永强)9月21日,公司党委书记、董事长王洪涛拜访河北建设投资集团党委书记、董事长李连平。新天绿色能源公司董事长梅春晓,公司副总经理姜松,国内市场部、一公司相关负责人参加会议。

李连平介绍了河北建设投资集团的发展规划、生产运营、项目筹备等情况,希望与一航局强强联合,在铁路、房地产开发、新能源等领域进行更深层次合作。梅春晓高度评价了一航局承建的河北乐亭风电项目。

王洪涛介绍了一航局的发展历史、改革发展情况及参加“一带一路”建设情况等。他表示,一航局一直以来积极投身河北发展建设,公司愿意集聚优势资源,双方在工程项目建设、投融资领域开展深入合作,并以央企的责任担当为河北建设投资集团发展做出更大贡献。

河北建设投资集团是以能源、交通、水务、城镇化等基础设施及战略性新兴产业为主的投融资、建设平台公司。拓宽与河北建投集团的合作,对公司加快“三转”步伐,推动企业高质量发展意义重大。

主办:中交第一航务工程局有限公司 津内部资料性准印证第2017036号(对开四版) 邮箱:zhugangbao@cccyhj.com

首次在江浙地区成立实体公司 首次以混合所有制模式设立新组织

中交一航局河海工程有限公司揭牌

泰兴市委书记张育林,公司党委书记、董事长王洪涛出席揭牌仪式

本报泰兴讯(记者孙一鸣)9月29日,中交一航局河海工程有限公司在江苏省泰兴市正式揭牌成立。泰兴市委书记张育林,泰州市水利局长胡正平,泰兴市人大常委会主任孙云,市委常委、常务副市长刘荣华,市委常委、高新区党工委书记顾刚,副市长焦国庆,高新区党工委书记、管委会主任陈斌,中国交建华东区域总部总经理唐志俊,中交港航疏浚事业部总工程师滕爱国,公司领导王洪涛、由广君、金义、黄健仓,河海科技工程集团有限公司董事长俞建国出席。揭牌仪式由公司总经理由广君主持。

唐志俊在致辞中对河海工程有限公司的成立表示热烈祝贺。他表示,河海工程有限公司作为混合所有制企业,要敢于突破、创新发展,为央企探索混改提供新经验;要抢抓机遇,坚持市场化方向,落实好党中央供给侧改革的政策导向,以及“补短板”的具体要求,以点带面地发挥好中国交建作为世界最大港口、路桥企业的底蕴和优势;作为一航局在江苏省成立的首个实体工程公司,河海工程有限公司要坚持共赢共享,让泰兴市政府与中国交建从物理的“河海相依”升华到精神、文化、情感的“河海相依”。

刘荣华介绍了泰兴市基本情况,并表示河海集团是泰兴市水利水电工程建设领域的资深民营企业,与一航局牵手合作,走“高位嫁接”发展之路,符合双方共同利益,是双方共同的战略选择,对提高泰兴高新区产业发展水平、活跃地方经济将起到积极的推动作用。他希望,河海集团以新公司成立为契机,坚持走创新转型跨越发展之路,重点在科技创新、管理提升、质量效益、人才建设上下功夫,全力打造市场国际化、经营资本化、企业规模化的现代企业。泰兴高新区和泰兴市各有关部门要发扬“店小二”精神,以更加优质高效的服务支持企业的建设和发展。



公司党委书记、董事长王洪涛在讲话中指出,河海工程有限公司是一航局首次在江浙地区成立实体公司,也是首次采用混合所有制的模式成立新组织。他表示,一航局将竭尽全力支持新公司发展,选派最优人才、调配最优资源,并以河海工程公司为支点,为地方政府提供港工、路桥、水利水电、环保、投资等品类丰富的高质量产品和服务。他希望,河海工程公司新任领导

班子做深文化融合、做细情感融合、做实业务融合,以华东市场为突破口,内修外联,逐步拓展辐射面,实现稳步发展。讲话最后,他宣布,中交一航局河海工程有限公司成立。

俞建国对河海工程有限公司成立表示祝贺,他指出河海集团将全力支持新公司经营班子团队工作,发挥特色、打出品牌、展示实力,打造出能够体现合股公

司管理特色的全新发展理念。河海工程有限公司总经理刘杰作了表态发言。

随后,张育林、王洪涛共同为河海工程有限公司揭牌。揭牌仪式后,中国交建华东区域总部、港航疏浚事业部等相关单位负责人及公司领导与泰兴市政府进行了战略合作座谈,就进一步深化合作进行了交流。

河海工程有限公司的前身是河海科技工程集团有限公司的全资子公司——江苏河海科技工程有限公司,持有水利水电一级资质。该公司为混合所有制企业,一航局持股70%,河海科技工程集团有限公司持股30%。揭牌成立后,对一航局优化经营业务和区域布局,丰富资质体系,提升水利水电等新兴市场开拓能力,加速转型升级,助推企业实现高质量发展具有重要战略意义。

短评

公司首次在江浙地区成立的实体公司、首次以混合所有制模式成立的新组织……河海工程有限公司的揭牌成立,对公司影响深远、意义重大。

公司当前正处于转型升级、爬坡过坎的关键期,大力推进属地化经营策略,形成区域深耕和持续开拓的属地化发展局面,是落实“五商定位”的重要一环。当今是一个合作共赢的时代,要在激烈的市场中有所作为,必须有与之匹配的资质、业绩和人才作为支撑。河海工程有限公司的成立,即是公司“投标枪”式经营策略的又一落地举措。它的成立,不仅意味着公司水利水电资质体系的丰富、经营布局的优化,也承担着公司开拓新兴市场、创新发展模式的探索与尝试。

河海相依,生生不息。新征程已经启程,经营标杆已然落地,在华东这片沃土上,只要拥抱变化、锐意创新,公司属地化经营的种子定能发芽结果、茁壮成长,公司转型升级、高质量发展的脚步定会愈行愈远!



畅通企业运行的“血液”

——基于四公司“三金”压减工作的思考

刘志温 吕治霖

资金,是维持企业运转的“血液”。企业一旦“贫血”,将直接影响资金周转的效率,削弱抵御风险的“免疫力”。据调查,目前我国企业应收账款总量达5.5万亿元,约占企业总资产的30%。多数中小企业资产价值的六成以上为应收账款,“缺血”,是诸多企业面临的困窘难题。

应收账款,同样是掣肘公司转型发展的关键因素。2011年,公司首次针对应收账款工作召开大规模专题会议。时至今日,5年以上的历史旧账,已过诉讼时效的工程欠款,以及部分胜诉却难以执行的欠款等,增加了公司的融资和管理成本,成为制约公司轻装前行的瓶颈。公司领导多次强调,切实做到奖罚分明、有规必依,为公司的“三金”问题事关企业生存,必须予以高度重视和解决。

一场“咬紧目标,决战决胜”的资金攻坚战正在紧锣密鼓地推进中。在此过程中,四公司摸索了一些有效的做法和经验,具有启示和借鉴意义。

“功成必定在我”,清晰的职责界定与严格的责任落实,是做好应收账款工作的首要前提

责任分层,是企业管理基本的思路和方法。区分好不同层级、不同责任类型的边界,形成责任具体、环环相扣的“责任链”,是做好应收账款工作的首要前提。作为公司唯一连续两年完成应收账款指标的单位,四公司将应收账款与责任制度、奖惩体系、绩效考核相挂钩,对各级责任进行了明确界定。明确的责任和落实,成为工作的重要“法宝”。

“项目经理,是四公司压减工作的第一责任人。每月,我们会定期召开结算、收款会议,各单位负责人‘真刀真枪’地交流收款计划落实情况;若计划未完成,必须给出明确分析与解释。同时,将应收账款完成情况直接与项目经理收入挂钩,切实做到奖罚分明、有规必依。”四公司总会计师曾名华介绍,“通俗一点讲,领导重视是做好应收账款的首要前提。看似很常规的做法,但其背后要求明确的职责区分和实打实的责任落实。”

为更好地捋顺职责流程,2012年四公司对项目经理的职责进行了调整。“取消了项目经理开拓市场职责,只负责项目管理。”四公司经营部经理杜振龙解释道。随后又于2016年成立专门的应收账款清算小组,构建了项目经理、领导班子和商务经理明确的责任人—执行人框架,清晰界定了各岗位人员的催收责任。

今年8月23日,四公司召开“压减三金提质增效”专题会,根据下半年“三金”目标任务逐一分解,并将相关责任明确落实到具体单位和部门。会后不久,四公司党委书记张光浦与曾名华召集各单位负责人逐一约谈。“我们和项目经理坐在一起,一点一点地梳理每个工程情况。谈话内容十分细致,有时一天只能谈两家,全公司项目梳理完要花一个月时间。”曾名华说。

应收账款催收的核心,在于有能力、有动力地将职责要求落在实处。近两年,公司经多轮调研、反复酝酿,根据各单位实际情况,为每家单位制定“一企一策”,方案,突出实效。“为将工作做到实处,四公司根据多年经

验总结出,应收账款难的问题往往出现在有缺陷的项目上。所以在投标及合同管理等开始阶段,就要加强合同谈判与策划,尽量将不利因素消灭在萌芽。”杜振龙说。从最初的项目成本策划出发,四公司探索形成了全过程、动态化的成本管控制度,“标前策划制定商务报价时,也要制定成本策划;项目中标后,要摸清现场情况,做好标后预算;实施过程中,要以标后预算为预警限,加强成本监控。”目前,这种覆盖项目全过程的成本控制方法,已用在中交汇通横琴广场、南沙邮轮母港、襄阳樊城柿铺片区棚户区改造等十几个重点项目中。

“打通源头活水”:开拓思路、创新方法,以最大努力、最广泛动员发挥资金最大效能,是做好应收账款工作的关键

由于诸多项目前期投入大、工期长等特点,良性的资金循环是企业生存发展的基本条件,是企业的“活水”。如何有效扩大资金存量,形成稳定的现金流,对施工企业至关重要。从长远来看,企业建立自己的信用风险体系是一个有效的尝试。

2017年3月,四公司职代会上,有职工代表提出以合格供应商入库的方式构建资金池的建议。“通过这种方式,既构建了双方的信任约束机制,客观上也增加了资金来源。”曾名华说,相关部门历时一个月研发出相关系统,“截至今年9月中旬累计收款6500余万元,经试点后在全局进行了推广。”此外公司近年来多种方式构建了资金池,有效缓解了资金压力。

在资金的管理效率上,盘活存量 and 扩大增量同等重要。2015年起,四公司制定了专项管理办法,对中层干部月度预发收入与应收账款完成情况进行过程考核。“我们从营业额、利润、上缴管理费和应收账款完成情况等四个指标对项目经理班子进行考核。并根据指标完成情况,与其当月收入挂钩,实行动态奖惩。”曾名华说,今年四公司对原有办法进行了修订,从侧重于完成率调整为完成率、贡献度并重。“如此一来,避免了个别单位完成率好但贡献小,对公司支撑力度不大的问题,导向更为科学。”

为提高员工责任意识,四公司将应收账款管理目标作为各项工作内容的一部分。“我们以新入职员工培训、日常工作灌输、项目经理交流等多种方式,将应收账款催收转化为一项持续性、常态化工作,在源头上把好关、过程中跟踪好。”曾名华说,并从营业额和利润两个指标为考核依据,与员工月度奖金挂钩。

“从2016年开始,除了传统的纯计量收款方式,还采用三方抵账、保理、保函替代以及置换等多元化的收款方式,取得良好效果,优化了报表质量。”四公司财务部常务副经理毛杰介绍。为盘活资金使用情况,财务部每天会对资金情况进行盘点并汇总收款信息,每月对下月应收账款情况进行预估,并印发情况通报。“及时梳理工程状态、更新大客户资金往来情况,统计存在的问题与困难,是我们必须跟踪的几项日常工作。”

通过持续有效跟进,近几年,四公司资金集中度都

保持在80%以上,有效提升了存量资金的使用效率。“四公司实行大经营部门制,部门间的良性沟通,也是及时掌握资金来源的重要途径。在应收账款管理上将源头、过程控制、结算三个环节紧密结合在一起,处理好收与支、干与算的关系,资金管理取得有效进展。”杜振龙说。

“守好最后防线”:打破观念束缚,坚守底线、敢于亮剑,运用法律手段是账款催收创造价值的利器 and 保障

今年8月,经过持续努力,四公司营口大路网6个工程项目的3亿元欠款取得重大突破,成功收回欠款1亿元。“这笔陈年旧款有望收回,法律武器在其中发挥了巨大的作用。”四公司法律事务部常务副经理马海侠说。截至9月中旬,四公司通过法律诉讼收回近8000万元。法律,是应收账款催收的最后一道有效屏障。

在严峻的市场环境下,公司自去年发起应收账款法律清欠攻坚战,深挖法律创造价值的空间。受乙方地位年积累的弱势惯性,以及思维定势影响,施工单位很少敢于拿起法律武器维护权益。但近年来,随着国家法制环境完善以及市场企业法律意识的觉醒,法律催收途径越来越受到重视。四公司的很多欠款项目,如山西太原景观桥工程、大连海昌项目等都是通过法律途径解决了资金拖欠问题。

运用法律武器,首先要转变思维方式,提高维护公司权益的决心和信心。“我们通常采用谈判、发律师函以及起诉等多种方式并用的方法,审时度势地推动工作。”马海侠说。从长远来看,合作是双向选择的过程。即便诉诸法律途径,但有格局有胸襟的业主单位在被起诉后会主动找我方谈判,且合作情谊在。

诉讼,是由被动变为主动的重要方式。但做好诉讼工作,必须保持信息敏感性,做到诉前谋划周全、诉讼中策略得当,在关键时刻把握好时机。四公司年初完成的唐山陶瓷项目,用半年多的时间进行准备,抓住对方单位破产重组的关键时点提起诉讼,查封800余亩土地作为财产保全,成为以法律手段促进价值创造的典型案例。

以法律武器作为催收手段,可有效拓展企业生存空间,但更关键的在于要从源头上做好法律风险防范。如新项目落地前,要做好资信及风险防范调查等系列风险评估,避免不必要的法律风险;在工程收尾过程中避免新拖欠,杜绝边清边欠现象。运用好法律手段,首先要转变对于法律的认知,在签合同等经济往来过程中,时刻牢记法律这根弦。这也是四公司近两年持续开展“送法律进项目”活动的原因。

“三金”难题,是企业改革转型的沉重包袱。但压减应收账款、降低存货,进而不断提高项目盈利能力,也为提升公司运行质量,规范和提升管理水平提供了良好契机。精准化管理、变革中提升,将外在压力转化为转型的内生动力,将应尽的责任视为必尽的义务,发挥最大可能克服困难和障碍,就会实现理想目标。

新领域再有新斩获

公司中标多个项目

本报综合消息(通讯员李楠 孙国军 于晨 吴永强)近日,公司在房建与水环境治理领域分别中标多个工程,累计中标额度逾18亿元。

9月27日,公司与中建设计集团有限公司联合中标湖北金控大厦设计施工总承包项目(下图),工期1189日历天。该工程位于湖北省武汉市,是武汉金融核心区地标性建筑,项目建筑面积约13.5万平方米,包括地下3层,地上40层,建筑高度180米,主体采用“内筒外钢”混合结构,该中标,为公司进一步稳固拓展华中市场奠定了坚实基础,也对公司后续业绩提升、房建资质晋级有着重要意义。

9月18日,公司携手北控水务集团、南京市市政设计研究院组成联合体,成功中标江苏省盱眙县维桥河流域水环境综合治理PPP项目。该项目是公司中标的第三个水环境治理项目。项目整体合作期30年,建设内容包括两部分,分别为:盱眙县第二污水处理厂提标改造及湿地净化工程,建设期1年,运营期29年;开发区污水管网泵站和雨水管网新建及修复工程以及龙王山干渠改道工程,建设期2年,运营期10年。本项目是公司投资业务在水环境治理领域深耕和拓展方面取得的又一硕果,加快了公司进军水环境综合治理投资建设领域的步伐,为进一步开拓江苏市场打下了坚实基础。

近日,公司中标银川市建成区水体清污分流工程EPC总承包项目一标段,工期108日历天。主要建设内容包括:管道工程、泵站工程及配套附属工程等。本项目中标为公司积累了在水环境治理施工方面的经验和业绩,为后续类似项目的经营承揽奠定了基础。



二公司湖州项目部是一支专业化路桥施工团队,自2013年组建以来,项目部以务实高效、优质履约的施工管理在南浔地区实现滚动经营,逐步扎根当地,建设了南浔大桥改建工程、318国道绿化工程、农村公路提升工程、三高连接线等一批优质项目,受到业主的高度认可。多年深耕市场的背后,自主施工是其制胜法宝,在项目发展过程中探索出一条优势之路。

自主施工干出“比较优势”

肖华光



乡村公路也能做的这么漂亮!湖州地区质检站百人观摩团刚下车,不少人就拿出手机拍照,有的细细研究路面压实度,有的询问这边边坡到底怎么做出来的,七嘴八舌开始“品头论足”。负责项目农村公路这段路基施工的现场调度朱庆强“藏”在一边,露出自信的微笑。

料,挖机干到几点,一笔笔账记得清清楚楚。细细算下来,这条路开工比别的路晚,进度却快了一大截,成本也省了十几万。现在朱庆强俨然是项目一线施工的“大拿”。

说起来,这都是项目“自主施工”的功劳,更是自主施工的“比较优势”。

让进度质量“高”出一头

路基自主施工,朱庆强心里很有底。农村公路中标单价偏低,材料却大幅度上涨,利润低了,个别施工队伍组织不善,积极性也受到影响,自主施工的优势一下子显现出来。

自主施工不仅进度快,朱庆强还和技术主办刘江波一起,向业主提出了很多提高施工质量的点子;增加了钢塑格栅,对桥梁进行优化,统一安全施工标准。在别人眼里,农村公路是三级公路标准,但在他眼里,标准低不代表施工质量低、形象差。

目前,湖州项目部承建的三高

连接线项目部分路基,以及南浔大桥项目全部路基均为自主施工,项目部两个搅拌站、一个大型预制场也全是自主施工。搅拌站混凝土班组,人数不多,拌合站站长李占彬带着几个小伙子,经常歇人不歇机,24小时倒班,保障了多个工点连续混凝土供应。紧张有序的施工,靠的是自主施工、自主自控。

自主施工关键就是“自主可控”。项目部预制场采用全部包清工的模式,项目控制所有的主要材料,而有些设备自行购置,随时拉的出。2017年年底,针对业主安排的一项急难险重的场地填筑任务,项目部坚决拒绝了一些队伍的分包要求,成立自主施工“小分队”,业主评价说用“不可思议”的速度完成了“几乎不可能完成的任务”。

把经济效益“留”在项目

先算后干,在算中干,在干中算,是我们企业的好传统。自主施工的另一大优势,是把分包效益留

在了项目上。

在项目灌注桩施工中,项目部充分做好前期策划,购置钢筋笼滚焊机3台,成立了专门的加工班组,相比传统工艺节省10余万元。此外,还自行采购混凝土罐车、装载机,与租赁模式相比,节流可观。

项目管理在自主施工中深入到各个工序。项目自主优化设计的钢筋绑扎胎具及矮T梁钢制台座,提高了工效,节省了费用;面对一航局首次承建的悬索桥项目,项目部坚持各工序自主自控,通过全方位的桥梁建设方案优化,大大节省了成本;该项目自主施工的路基,在材料涨价不调差的情况下,显著减少了成本。在南浔大桥老桥拆除时,项目部充分发挥自主施工优势,积极推动技术经济,深入各工序挖潜增效,研发拆桥专用吊具,本来5天才能拆完,缩短到2天,节省了三分之二的封航费用;优化施工的倒塌法施工,相比支架施工,安全简单,大幅减少材料使用,

效益不算自明。

目前,项目一些设备已经摊销完毕并用于后续承揽的项目。通过深入挖掘各工序效益,把该拿的赢利点留住,把可能的亏损点控住,自主施工让项目真正尝到了“甜头”。

给职工能力“飞”般成长

说一百遍,不如实践一遍,自主施工为项目培养青年人才开辟了一方新空间。项目年轻职工占比80%以上,大部分技术主办是三年以内毕业的,能力成了根本问题。

项目技术主办最佳特,刚刚毕业两年多,却已经是项目的干将,预制场的许多优化的方案,均由他亲自设计。两年前,刚刚毕业来到预制场,他从梁板绑钢筋、上模板、张拉等各个工序一个一个盯,从“怎么做”到“为什么这么做”,再到敢于提出“原来的做法不好”,逐渐成为项目预制场的“专家”。他自行优化设计的喷淋装置、梁板吊装装置、水循环系统均被项目采纳,协

助项目部打造了一个南方多雨地区标准化预制场,成为对外形象展示的窗口。

学中干,干中学,自主施工逼职工手勤脚勤。项目很多像最佳特这样的主办,他们盯在施工一线,学在施工一线,更在一线知其然知其所以然。在南浔大桥施工中,项目抽调了7名青年人才,专门负责悬索桥施工。面对陌生复杂工艺,他们跟着项目外聘的专家学,到兄弟单位一线学,和同济大学教授成立联合攻关小组,在新桥建设方案编写中先后修改6次。针对一线施工中的问题,提出设计变更6份,优化方案7套,从别人眼中的“生瓜蛋子”成长为“青年骨干”,已经锻炼成为二公司在复杂桥梁建设领域的精英小分队。

以自主施工为抓手,湖州项目已经打造了多支路基、路面、复杂桥梁施工多层面专业人才。磨快了“金钢钻”,提升的是项目核心竞争力,展示的是一支有战斗力的一航团队。

天津港一码头工程开工

本报天津讯(通讯员 单苍建)9月28日,一公司承建的天津港大港区液体化工码头工程在天津大港区西港池举行开工仪式,全面进入现场施工。

天津港大港区渤化液体化工码头一期工程设计施工总承包项目一标段,由一公司与一航院组成的联合体承建。项目位于大港区西港池南端石化作业区,拟建设3个液体化工泊位,包括1个10万吨级液体化工泊位,1个5万吨级液化石油气泊位和1个5万吨级

液体化工泊位,其中5万吨级液体化工泊位可同时兼靠2艘5000吨级化工品船舶,项目占用岸线总长度910米,使用海域面积17万平方米。该项目总体建设目标为2019年8月具备码头上部设施安装条件,总合同额2.06亿元。

项目设计年吞吐量780万吨,建成后将在服务于天津渤化南港码头仓储有限公司使用的同时,兼顾天津周边地区市场液体化工品码头机械及仓储服务,助力天津“两化”搬迁项目。

工程速览

■9月22日,二公司承建的武汉电力管廊工程明挖段主线隧道主体结构通过验收,为后续工序施工提供了条件,为工程竣工验收奠定了良好的基础。(沈争)

■近日,四公司承建的上海虹桥国际机场T1航站楼改造工程顺利通过行业竣工验收,正式启用。(李栋栋)

■9月24日,五公司第一项目部负责施工的贵港高速公路A01标段主线桥梁架架架全部完成。(张帅 王海宇)

■近日,四公司承建的上海虹桥国际机场T1航站楼改造工程顺利通过行业竣工验收,正式启用。(李栋栋)



9月20日,一公司承建的中天津生态城航母公园回廊景观及周边道路景观工程主体完工。赵润宇 摄影报道



日前,二公司承建的霞浦核电示范快堆海工工程II标段大件码头工程全部完工,具备靠船条件。侯晓雨 摄影报道



近日,四公司承建的庐州南沙安置区小学幼儿园项目正式投入使用。陆涛 摄影报道



9月24日,五公司印尼项目部承建的印尼爪哇7号煤码头泊位现浇面层和引提工程带带机基础提前业主要求35天完成。樊朝雨 摄影报道

“不行,这节钢筋笼坚决不能用。”在大连湾海底隧道工程干坞子项工程咬合桩、灌注桩施工现场,三公司第十项目部质量监督部部长李乃霖语气强硬地说。

“李工,我们也没办法啊。你看,截完前面的钢筋笼,剩下的就是一些1米、2米左右的余料,还不能浪费,我们只好把剩余的钢筋笼根据长度拼接在一起。”负责钢筋加工的工人满腹委屈地辩解。

“拼接的段数过多导致钢筋笼变形,这会严重影响工程质量的。”虽然理解,但是该坚持的质量原则李乃霖分毫不动摇。

原来咬合桩、灌注桩的长度是根据现场桩基岩标高计算,由于地势起伏,岩面标高不一致,再加上桩的入岩深度根据其作用、受力部位不同也各有要求,导致钢筋笼无法提前预制。项目部目前采取的加工方法是制作12米钢筋笼,待笼长确定后进行切割,剩余节段再按长使用,但这样会造成大量处于



“钢筋笼”变身记

唐艳娟

1米长短的钢筋笼无法接长利用。“一定有既保证质量又省钱的办法。”李乃霖立刻把这个情况跟项目部总工周松勤汇报。

周松勤是典型的“行动派”,发现问题立马解决。于是,他赶紧把“三金协作小组”人员召集到现场研究对策,一场关于钢筋笼的“头脑风暴”就此展开。

“要是钢筋笼是无限长的,可以根据需要任意截取就好了。”在讨论的过程中,大家的提案经过论证后一一被否决后,李乃霖带着憧憬的语气感慨了一句。

“钢筋笼是死的,但人是活的。它不会自己变长,但是我们可以自己无限接长啊。”李乃霖的一句话

打破了大家的思维桎梏,周松勤更是一语中的,说到了点子上。

既然“先截后接”效果不理想,那么就改变思路,“先接后截”。经过现场实地勘察,再加上大家的核算,最终决定在钢筋笼存储场准备40米台座,钢筋加工厂预制12米钢筋笼,再把每3节钢筋笼焊接为一根,后现场所需钢筋笼按尺寸切割,切割后剩余部分继续接长12米钢筋笼。按照这个方法投入使用后,不但钢筋笼加工的速度提高了,而且再也没有出现过钢筋笼变形的情况。

“鑫河,鑫河,15米钢筋笼一根。”咬合桩施工中,现场工人钻到岩面,立马联系钢筋加工负责人,

等到入岩孔钻好后,截好的钢筋笼刚好送到,配合的“天衣无缝”。

“好消息还不止这些,工程部核算了一下,每根钢筋笼依照剩余1米无法使用计算,桩基施工共需约1150根钢筋笼,每延米单重为131.6公斤,按照原方法施工,共有151.34吨钢筋需按废旧钢筋处理。执行新方法后,短头钢筋笼得到充分利用,无剩余。我们按照市场价计算了一下,大概可以省下14万元。”在周例会上,李乃霖汇报完工程进展情况后,着重提了一下钢筋笼的加工情况。

“太好了,省时省力省钱,这钢筋笼接的好,截的准!”周松勤的话让会议室的气氛热烈起来。

项目协调管理“势”在必行

韩纪亮

线性工程的特点是战线长,自然环境及社会环境复杂,涉及政府行政主管部门多,征地拆迁、跨越施工、交叉施工等矛盾问题突出,这些都对项目的协调管理能力提出了极高的要求,如此才能为施工顺利开展创造良好的外部环境。

目前,随着公司线性工程项目越来越多,面临的协调挑战层出不穷,而经过兰渝铁路、鹤大高速,以及目前正在施工的玉湛高速等项目的摸索实践,线性工程项目施工经验也逐渐成熟。这些经验教训,因工程项目特点多聚焦在山区线性工程,笔者针对协调管理的一些心得可为公司今后的同类型项目达到少交学费、少走弯路的目的提

供一些参考。

山区线性工程项目协调工作定义为有组织、有计划、有目的的与除项目内部各层级组织之外所有单位、部门与个人进行的协调联络工作,包括征地拆迁、协调沟通周边单位、对接联络政府部门、维稳等工作,对项目顺利开展起着至关重要的作用。

协调工作的主要原则围绕“势”字展开,“势”既是形势,也是势力,即外部大环境和内部资源。通过“明势、造势、借势、顺势”,做到因势而动,达到顺势而为的效果。

“明势”,即通过与当地主管领导畅通沟通渠道,了解掌握本地政府部门政策、对工程推动力度、当

地民情等外部的大环境,同时明晰项目自身所掌握资源,由此制定对外协调策略。

“造势”,即为达成项目既定协调决策目标,通过项目本身资源展现、宣传及沟通工作,营造有利形势,使得政府或相关单位不得不配合、不得不支持项目的正常推进,在一定程度上影响当地政府的决策,从而获得一定的政策倾斜。

“借势”,即借助自然条件、政策、关键时间节点及当地政府各级主管领导的力量,并充分发挥利用项目拥有的资源,更快、更好的推动项目开展。尤其在项目受重点关注时期,最大化的借用外部大环境的力量解决沉积矛盾问题。

“顺势”,即顺应当地政府及政策等外部大环境的形势,尤其是以工期时间为大趋势,倒排协调工作时间节点,制定对项目发展有利的协调工作计划及决策。

协调工作做得好不好从来不是考量某一个人可以做多少事情的标准,而是看一个人、一个项目可以调动多少外部资源为项目整体推动进行顺畅地配合服务。为达到项目顺利开展、运行、收尾,我们还需要在协调工作上继续探索、总结。以铜、史、人为镜,这是明势;鱼腹丹书、天降异象,都是造势;挟天子以令诸侯,为的是借势;周公吐哺,天下归心,即为顺势。所以,掌握利用好一个“势”字,就可以把协调管理工作达到举重若轻、运筹帷幄的效果。



与暴雨的8次周旋

肖丰发 刘子健

让“获得感”落地

邱传海

今年北京的天气真是难以捉摸，时不时地就会来一个风云突变。一场暴雨过后，“看海”的新闻必定稳占头条。正是这捉摸不透的天气，迫使京张项目部近几个月接连转移了8次。

转移快速有序

地处昌平南麓山区的京张高铁施工现场，附近河道狭窄，沟壑纵横，小到中雨尚能应付，若遇到持续暴雨，山洪发生的概率便会大大增加。300余名工人和60余名管理者的生命安全，成为挂在项目领导班子心上的头等大事。

天刚蒙蒙亮，班子里便响了起来。“小杜，今天政府有没有预警通知？”身为安全总监的杜翠园密切关注着预警信息。一旦收到预警，项目部将立刻召集班子扩大会议，安质部启动应急预案、工程部统筹协调、综合部保障后勤、物设部保障物资，便集中管理，安排大家到各自宿舍休息。一日三餐，矿泉水、面包、泡面、热水箱，各种必需品均正常供应。

4天后，预警解除，大家终于回到了熟悉的项目部。可炕头还没烟

热，雷雨橙色预警又来了……

热，雷雨橙色预警又来了……

安置成了难题

第二次撤离时，安置却成了难题。

“齐工，上次你们走后，我费了好长时间才打扫干净。而且，你们有些人，吃饭时光着膀子，我这里有好多女娃在参加暑期培训，你让我这生意还怎么做？”管事老何说什么也不同意把场地租给项目部作撤离安置点。齐安碰了一鼻子灰，忙不迭道歉，并承诺这次一定注意。

老何看齐安一脸诚恳便略显松口，但接着又抛出了第二个问题：“现在是暑假高峰期，旅游的人多，中小学生学习培训的也多，景点都涨价了，要不然你就给涨点钱吧？”

项目部联系的安置点在昌平区励志国防教育基地，第一车人员已顺利抵达。早早在此等候的后勤保障组以班组为单位，对宿舍进行编排，方便集中管理，安排大家到各自宿舍休息。一日三餐，矿泉水、面包、泡面、热水箱，各种必需品均正常供应。

4天后，预警解除，大家终于回到了熟悉的项目部。可炕头还没烟

热，雷雨橙色预警又来了……

热，雷雨橙色预警又来了……

热，雷雨橙色预警又来了……

在淅淅沥沥的雨声中项目部顺利完成了第二次撤离。

“人心都是肉长的”

短短两个月，项目部已接连转移了8次。换个地方住，总会有各种不便。国防教育基地的空调只在白天开放，大家闲着无事也无聊。办公室一方面与基地沟通，将空调开放时间变成了24小时；一方面购置西瓜、风扇、绿豆、藿香正气液等防暑降温用品给工人们消暑。大家白天可以到基地的健身房、羽毛球馆、篮球场和台球馆锻炼身体，晚上可以到项目部开设的临时性农民工业校观看施工事故分析片，有空集中观看《厉害了，我的国》，感受自己的建设成果。办公室还与基地食堂沟通，特意制定菜谱，并联系附近的清真拉面馆，定时给少数民族员工送外卖。

转移期间，昌平区委副书记、区长前来慰问，见大家精神饱满，称赞道：“项目党支部组织过硬，有战斗力。前后撤离了2000余人次，没出一点纰漏。一航局办事有水平！”

磨了半小时嘴皮子，齐安终于谈妥了。

磨了半小时嘴皮子，齐安终于谈妥了。

“本期话题是‘如何凝聚团队力量’，大家都结合自己的工作聊一聊。”在室外的草坪上，物资员黄原野鼓励大家积极发言。

这是巴新项目部团支部从五月份开办的青年论坛，让团员青年自发组织，选择有温度的话题，抒发自己对项目管理的看法。

“论坛的主旨是让自己的工作思路得到认同。”支团书记殷少军说，“这种方式改变了以往‘干巴巴’的说教方式，大伙乐于参与，看似各抒己见，实则是自我完善。”

黄原野便是受益者之一，他的苦恼来自于物料管理。为了达到精细化管理的目的，他几乎喊破了嗓子，可身边的同事总是疏忽，“其实都是些小问题，可总是会上强调若干遍，会下虐我千百遍，大家能够坚持的事情就是时常不坚持。”

在一次青年论坛结束后，人们突然有了“将心比心”的转变，黄原野的手机顿时忙碌起来，总会收到“这里有散落的钢筋、那里的模板用完没刷油保养”等信息，好像一下子长出了好多双“眼睛”，物料管理也有了质的提升。

可渐渐地，黄原野的“不满足”再次占据了他的苦恼，这种“多一句嘴”的管理方式实则是停留在“发现问题”的阶段，见招拆招的做法，让人有种疲于应付的无力感。

“书记，下一期论坛活动我想插个队，有些心里话想和大家提前聊聊。”黄原野主动请缨，并拿出了自己准备已久的讨论方案，这就是文章开头提到的话题。他从如何打好工作的“提前量”出发，与小伙伴们分享预控的思路，引导人们从“多一句嘴”向“多伸一把手”转变。

第二天，黄原野的手机收到了许多图片，内容大致都是人们引用安全班前会的做法，提前交底与强调当天的工作，并留言：“哥们儿，我可按照你的想法落实了啊，想着请我吃饭啊。”虽然有着开玩笑的成分，但看着暖乎乎的画面，黄原野觉得值了。

青年论坛至今已成功举办七期，由于话题接地气，总能说到心窝里，还能帮助大家打开工作思路，现在青年论坛已然成了大家眼中的“香饽饽”，纷纷争抢着要参加。通过这个平台，原本没有工作交集的人们也能坐在一起交流，大家谈心的机会也增多了。

“我们日常虽然吃住在一起，但缺乏深度交流，总有种‘最熟悉的陌生人’的感觉，使得相互配合上缺乏一些默契。青年论坛就是让大家走到一起，消除我们注意不到的界限，共同发力，让每个人的‘获得感’都能落地。”殷少军在一次总结会上语重心长地说。

张电的成长经

孙长树 董俊杰

“张电，监控室的控制设备有点问题，麻烦过来看一下……”

“我们办公室打印机漏电，麻烦帮忙修一修。”

“张电”全名张鸿云，是港珠澳大桥西人工岛的电工，毕业后就来到了港珠澳大桥西人工岛施工现场。3年多来，师父潘小山把实实在在的为人处世风格，精益求精的业务技能，都毫无保留地传授给徒弟张鸿云，因此张鸿云在工作中获得大家的一致好评，在西岛项目部一提起张电，大家都会说有什么师父就有什么徒弟，伸出大拇指点赞。

只要岛上“机电”出了问题，大家都会找张电，他总是随叫随到，很快就能找到故障所在，拿出工具摆弄几下就能把问题解决。可当初刚毕业到工地时，张鸿云并没有这么厉害，他是在师父的帮助下才慢慢成长起来的。

“要做事，先做人，做人一定要实在”，张电一直把师父对他说的这句话记在心里。

张电上班第一天，就挨了班长“当头一棒”。当时西人工岛现场正在大干，班长安排他去现场维修发电机。信心满满的他以为在学校接触过发电机，这活儿就是“手到擒来”。可上手了才知道，现场和学校时的“纸上谈兵”完全不是一回事，他费了“九牛二虎之力”才找到问题所在，直到中午才修好，还弄得满身油渍。

可当他兴高采烈地向班长展示自己的“作品”时，班长只看了一眼，就把他辛辛苦苦完成的工作成果给拆了，还当着众人的面批评他不专业，零线和火线有接反的，有的线路短路了。

“当时感觉班长是鸡蛋里挑骨头，心里特别委屈。”便沮丧地去找师父寻求帮助，师父把他带到设备前，手把手教他改造。在师父潘小山的手里，整个发电机被整得活灵活活，一会儿功夫就修理完毕。当时他就

明白了，要干好这份工作，必须熟悉各种电器运转原理，在最短的时间内找到故障所在，用最扎实的技术保障施工现场各类电器运转。之后，张电下决心跟师父好好学，恶补实践业务知识，只要是师父去现场维修设备，他都会跟着师父，有时躺在床上也不忘向师父请教，师徒二人经常讨论问题到凌晨。

2017年，张电接手港珠澳大桥西人工岛清水混凝土拌和站的用电管理，混凝土一旦打起来就一刻都不能停，需要机电设备高速运转，之前都是跟着师父干，有问题找师父解决，这次自己挑大梁，张电还是有很大压力。

清水混凝土拌和站的机电设备维护要求高，一个细节把握不好，所有环节都要重新开始，拌和的混凝土都要重新来。张电心想这次只能成功，不许失败，心里憋着劲，认准目标，卯足了劲一定要干好。

在拌和站现场，他利用工作间隙给自己“充电”，不懂就向师父请教或用手机上网查阅相关资料，用了五天时间，基本掌握了清水混凝土拌和站的工作原理，以及各种故障处理方法。

“要想人前显贵，必须人后受罪”，张电逐步能够准确判断清水混凝土拌和站机电的故障，也能在第一时间进行维修，有效保障了世纪工程施工，顺利完成了港珠澳西岛清水混凝土建筑浇筑任务。

在师父的指导和帮助下，张电荣获2017年度集团总项目部港珠澳大桥“先进个人”荣誉称号。张电从师父身上学习到凡事要亲力亲为。“港珠澳大桥作为世纪工程，事情再小也是大事，干得多学的多，学会的技能一辈子受用。更何况‘机电’可不是谁想动就动的，稍不留神就可能酿成大祸。”这是张电的回答。

现在张电每天晚上跟师父一起交流机电设备管理维护的知识和经验，他想把港珠澳大桥建设中的机电设备管理经验积累好，传承好，努力争做新时代的大国工匠。

基层党支部选举换届有序推进

本报综合消息(记者杨鹏)近日，公司多家单位落实应建必建、应换必换要求，进行了支部选举换届，为进一步加强基层党组织建设，规范党内政治生活，充分发挥战斗堡垒作用打下坚实基础。按照党章和党内有关规定，公司各总支、支部每届任期3年，任期届满应召开党员大会或党员代表大会进行换届选举。图为部分单位基层支部选举换届现场。



“小萌新”的入党申请书

柳眉

的脸颊瞬间飞上两朵红云，刚才声音还挺响亮，此时却结巴起来：“呃……我……我想了解一下入党的有关事项。”

分公司党支部副书记田树雷一听，高兴地连声说：“好好好！这样吧，过几天我抽时间专门给大家仔细讲讲入党的程序。”

尽管手里工作千头万绪，但一向雷厉风行的田书记几天后就在新员工们召集起来上了一堂党课，从中国共产党百年轰轰烈烈的历史讲起，又分享起自己当年入党的经历，回忆自己怎样从一名普通群众成为入党积极分子，以及怎样通过组织考察，最终成为党员的心路历程。

程，借自己的亲身经历详细介绍了入党的程序。没想到芦运强也是个雷厉风行的脾气，党课后的第二天，他就敲开了田书记办公室的门，恭恭敬敬地递上入党申请书。

“小芦，来坐下谈谈你的心得体会，是什么时候开始萌发出入党这个念头的？”

芦运强从自己的大学生活说起，说到大一的新鲜感、毛躁、冒失，大二开始对自我的寻找、内心逐步的沉淀，以及大三几次短暂的实习经历，包括在道桥检测单位和工地现场打工，甚至为了丰富社会阅历到餐馆做服务员等等，直到后来应聘进入三公司。

“书记，我想在三公司好好干下去，所以方方面面都在认真考虑，比如考建造师、入党，等等。”

田书记笑着点头赞许：“难得啊！年纪轻轻就知道追求进步，积极向上，规划自己的未来，太难得了！”

听到田书记夸奖，芦运强更来了精神：“其实，我们这批新来的员工中，准备写入党申请书的还有好几个呢。”

田书记一听，高兴得站起来握住芦运强的手，连声说：“好好好！分公司党支部的这扇门一直向你们敞开。”

递交入党申请书，芦运强激动不已，感觉自己有很多事情要做，他感觉自己快点进步，尽快得到组织认可，早日成为正式党员。

递交入党申请书是入党程序的第一步，更是他追求进步、追求人生目标的重要一步。

赢得太后好感，成功获封贵人，实现人生又一次质的飞跃。

这一点很值得我们借鉴。建筑市场瞬息万变，机遇与挑战并存，企业如果战略不清、目标不明，抑或不能敏锐察觉、深刻洞悉，即使机遇来临也会视而不见擦肩而过，错失良机。是主动融入，迎接挑战，还是被动等待，错失良机？答案显而易见。企业及其领导人要结合自身实际，明确发展战略和目标，才能“拧成一股绳”，劲往一处使；同时，要对市场形势做出正确分析和研判，善于把握机遇，拿出逢山开路、遇水架桥的干事创业的毅力和魄力，惟其如此，才能劈波斩浪，行稳致远。



人生“开挂”非偶然

吕治霖

近期，清宫剧《延禧攻略》热播，成为大家茶余饭后的热门话题。其中，女主角魏璎珞的个人“奋斗史”引起的讨论最多。

魏璎珞从绣坊的一名绣女，最终蜕变成主宰后宫、襄助乾隆的皇贵妃。这种“开挂”般的人生履历让人质疑其难免失真，但笔者认为，魏璎珞的成功绝非偶然。

魏璎珞“逆袭”凭的是自身过硬的真本事。甫一入宫，她就以冠绝后宫的绣技在一众宫女中鹤立鸡群，赢得了掌事嬷嬷的青睐，并争得了为皇后绣“凤袍”的难得机

遇，成功晋级为皇后心腹，完成了从宫女到官女子的蜕变。

清楚并倾力打造自己的核心优势，是迈向成功的关键。当下，建筑市场竞争白热化，我们如何在强手如林的市场中脱颖而出，占据一席之地？笔者认为，强练内功才是关键和根本。“没有金刚钻，不揽瓷器活”，企业的“金刚钻”就是自己的核心优势、比较优势。企业寻求长远发展，首先必须找准自身定位，明晰自身优势，清楚自己能干什么、擅长什么。那么如何才能站稳市场，立于不败之地呢？就是要

将优势发挥到极致，说直白一点，就是把活儿干好，干出亮点和特色，凭借高效的履约、过硬的产品、优质的服务，赢得业主青睐，真正让业主难以割舍。

绣活做得好，魏璎珞也许一生只能止步于一名出色的绣女。而她成功的另一件法宝就是目标明确，成功的另一件法宝就是目标明确，敢干敢拼，敢于直面挑战。剧中，魏璎珞的目标非常明确，要成为“人上人”，为了达成目标，她瞄准了皇上为太后在圆明园贺寿讨太后欢心的难得机遇，巧费心思打造出来“凤凰呈祥”、“锦鲤献寿”的奇观，



9月27日，五公司在秦皇岛举办“情系港湾偕连理 爱定鹊桥结良缘”大型集体婚礼，11对新人带着大家的祝福走进婚姻殿堂。截至今年，该活动已连续举办11届，成为公司关爱员工的一项品牌活动。何宏 邱逸芬 摄影报道



戊戌金秋,我们迎来了祖国69周年生日。

感叹新中国发展历程铿锵,也感叹祖国基建事业蓬勃发展。从无到有、由弱到强,每一名中华儿女都无比骄傲和自豪,一航人也在用自己的行动为祖国的繁荣发展贡献力量。一架架横跨天堑的桥梁,一座座屹立东方的港口,一条条穿山越岭的公路,一栋栋拔地而起的高楼,这些都见证了一航人坚守奋战的汗水,这些都凝结着一航人铁骨铮铮的信念。

在企业改革升级、高质量发展的关键当口,今年职代会上,公司提出了打造工程承包商、项目投资商、海外发展商、地产开发商、资产运营商的“五商定位”发展战略,这既是对集团战略的承接,又是对公司以往战略的升级和完善。明确方向、坚定信心,公司上下在“五商定位”战略引领下,凝心聚力、砥砺前行,在这个“大干快上”的黄金施工季节里,吹响决战全年目标的号角。

本期撷选部分在建工程图片,展示一航风采的同时,也向奋战在一线的广大员工致以崇高的敬意。



北京新机场 高英楠 摄



鲁南高速铁路 袁凯峰 摄



中交汇通横琴广场 陈留石 摄



青岛地铁13号线 吴景本 摄



迪拜哈斯彦清洁燃煤电站 曹阳阳 摄



广东石化产品码头 李戈 摄



广西玉湛高速塘背大桥 薛健 摄



贵隆高速公路 翟超 摄



中远2号舢装码头 许惠鑫 摄



武汉光谷中心城综合管廊 郑一柳 摄



广东玉湛东海岛大桥 邓佳楠 摄

逐梦征程 共谱华章