

必须打赢的催款“拉锯战”

梁德辉

“瑞华，天津港南疆港区南港东路工程一标段的工程款已到帐。”四公司财务部工作人员在QQ上给四公司第六项目部计合科主管侯瑞华留言。看似一笔很普通的业务往来，却把侯瑞华心头积压已久的郁闷一扫而光。她坐在屏幕前长呼了一口气，一场持续了五年的催款拉锯战终于尘埃落定。

努力=曙光

车子刚刚驶进项目部的院里，还未停稳，项目经理张滨已经迈出了车门，大步流星地来到侯瑞华的办公室门前：“侯姐，赶紧召集办公室人员，咱们开个碰头会。”

侯瑞华带着大伙来到了经理办公室。“侯姐，会后赶紧跟业主相关部门联系，按照业主要求重新梳理结算件。”她快速地将张滨要求的时间点记下。

“小杨，你具体负责这个活儿的结算工作，有困难及时跟我反映，这个事不能再拖了，越拖越麻烦！”张滨嘱咐着预算员杨艳杰。主管施工员张超气喘吁吁推开门快步走了进来，不等他站稳，张滨赶忙吩咐：“张超，你作为南港东路的主管施工员，一定要把主要精力分配好，不是光把活干好就行了，会干活更得会要钱。配合好侯姐和小杨的工作，该翻图纸的翻图纸，该核量的核量。大家听清楚了就分头去准备吧。”

当大伙都退出办公室后，张滨倚靠在办公椅上，微闭双目，整理脑海中的千头万绪。南港东路一标段2012年10月完工，结算一直进展缓慢。

为了催要这笔工程款，张经理吃不下饭睡不着觉，整天琢磨这件事。擒贼先擒王，想要推动结算进程，必须和业主单位的主管领导说上话。张滨变成了“祥林嫂”，材料商、分包队伍、技术咨询商，只要有合作关系的，他逢人就问，见人说，每到一处就打听，托同学托老乡托邻居，几经周折，终于在主管领导众多需要处理的事项中，把项目部的结算文件往前“挪了挪”，总算看到了曙光。

耐心=认可

项目部采取“双管齐下，多线程进攻”的策略。一边张滨从领导层使力，一次次地拜访业主单位的相关领导；一边是侯瑞华、张超和杨艳杰埋头苦干，按照业主要求努力修改结算资料。

由于结算的时间拖得太久，业主单位的相关部门也更换了经办人员，在报送结算件的过程中出现了许多意想不到的麻烦。

一次，结算件在计财部进行审核时，他们提出图纸上1号路没有井和电杆，所以这一项不能承认。当时正值炎热的夏季，侯瑞华带着测量员顶着37度的高温，去南港

东路进行实地查勘，走在晒得滚烫的柏油马路上，一段一段地测量、排查，通过对比实物之间的距离，最终确定灯杆的位置。因为一开始经办人员不愿意和我们一起去实地勘查，侯瑞华就拍了各个位置的照片。在实证面前，业主单位只得承认了这项变更。

还有一次，在专题会议上，业主单位问是否做了管道基础碎石垫层，另一家施工单位当场就表示没有做，当我们说做了的时候，业主不相信，要我们第二天把相关资料送过去。当夜，预算、施工、试验、资料，所有参建的部门人员都动员起来，连夜核验资料，试验员朱秀雨怀着孕挺个大肚子也来加夜班。挖土方、碎石垫层、辅管、回填、平整，所有涉及这项工序的报验资料填写规范、衔接紧密、无一疏漏。最终业主认可了这笔结算件的所有款项。

正是这样，一件件棘手的难题，都被大伙耐心细致的工作一一攻克了。

功夫=圆满

整个结算小组一直被欣喜与失望交替折磨着，眼看着结算件马上就要送外审了，又一次被全部推翻，重新回到原点，推进结算工作真的是非常折磨人。每当大伙被折磨得没有信心的时候，张滨就给大家鼓劲。

“领导，整套结算资料2800多页，又给退回来了，这回的要求又变了，咱这改到什么时候是头儿呀？”侯瑞华向张滨倾诉一肚子的委屈。“侯姐，我看这是好事儿，总算是有人管了不是？想想2015年都没人搭理这茬。我觉得这事有戏，再坚持坚持。”张滨按捺着同样焦急的心情给侯瑞华鼓励。

时间临近2016年底，杨艳杰的预算工作日志上密密麻麻地记录着胜利时刻的到来。11月4日会签完毕交设施中心，15日报审计部……那段时间是催款的关键时期，她每天紧盯在业主单位，有时连早饭都顾不得吃就蹲守在业主领导办公室门口。对于业主提出的问题，她马上按业主要求改。今天说的不合理项，明天一早改好的资料就能送到相关部门的案头。女儿也顾不上管了，别说是给女儿做饭、检查作业，有时女儿都睡着了，她这个当妈的都没顾上听女儿说句话。那段时间因为休息不好，精神又处在高度紧张状态，有一次她觉得眼前一阵眩晕，竟倒在办公桌上，把同事吓了一跳，差点拨打了120。

功夫不负有心人，历经五年的结算终于在2017年春节前画上了一个圆满的句号。在上级单位及职工们的齐心协力下，2017年5月份收回了全部工程尾款共计1600余万元，赢得了这场催收拉锯战的最终胜利。

找回做党员的感觉

陈灵

深入开展“两学一做”学习教育

“这是项目部第六次开展党日主题活动，我一次都没缺过席。”老党员田喜芳正想说点什么的时候，却被旁边的任永给抢了话：“说真的，过去的党员活动对我们这些老同志来说纯是听天书，没完没了的理论学习，长篇大论的工作总结，我们都认为与其在这坐着打瞌睡，还不如在现场多干点活儿……可现在不同了，项目部主题党日活动让我找回了做党员的感觉！”

三公司第一项目部党支部共有38名党员，其中有一半超过40岁，每次党员大会、支部大会或者组织上党课，总有一些要请假的，要么说现场忙得脱不开身，要么说家里有事离不开人。每每如此，都让项目部年轻书记唐艳愁眉不展、倍感艰难。自项目部党支部启动党日主题活动以来，第一项目部党支部算是迎来了一次重要机遇。

主题党日活动怎么开？项目部党支部首先决定固定时间、地点和流程。固定在每月第二个周五召开主题党日活动，除因重大事项需要顺延或提前召开外，雷打不动。翻开会议记录本，会发现会议流程也有固定的几项：重温入党誓词、分章节诵读《中国共产党章程》、支部书记讲党课、党员代表讲故事……最重要的是，每次主题党日活动都会有“民主议事”环节，涉及党务公开、探讨支部大事等等。

“主题党日活动最吸引我的地方就是：项目部全体职工最关心的，涉及职工切身利益的大事都对我们党员公开了，党员能发言、建



剪纸 做合格党员 秦福亮

议、做主了！”党员裴国辉说。自从党员身份有了“含金量”后，每期支部主题党日活动党员都积极参加，党员每月平均参与率近90%。这党员作用一旦被发挥出来，效果就是惊人的。

“原来我总觉得事不关己、高高挂起，不惹事就是对项目部最大的帮助了。现在，我竟成了项目部里最爱管闲事的人。比如前几天我在现场看见小伙伴安全帽没系带，本来也不归我管的事儿，但我不知不觉得给人拉住了……”党员周晓军回忆道。

近期，项目部正在对《党员管理手册》进行考评，本以为党员们又会拖拖拉拉、互相抄袭。但是现在多数党员都是准时上交，并且月度写实都能够结合自身工作实际，最重要的是还把对支部工作开展的意见和建议详细列出，俨然成了支部的“主人”。

夏日里的“幸福驿站”

公司工会为一线职工发放遮阳伞

本报天津讯（通讯员韩文）“坐在这里凉快多了，终于不用参加‘高烤’了”。连日高温，四公司南京海科新寓项目部周师傅的脸上却堆满了笑容。8月份以来，全国各地连续发布黄色、红色高温预警，持续高温酷暑天气直接影响到一线工作的职工们。公司工会为助力一线职工迎战高温，给基层项目部发放遮阳伞，积极营造“夏有清凉”的爱心环境。

公司工会不断创新工作思路，探索更多样、更有效的职工群众服

务途径和方法，升级版的遮阳伞遍地开花。除了南京海科新寓项目部，188把蓝色的“幸福版”遮阳伞已经盛开在全国19个省市的94个项目工地上，成为了一线职工夏日里的“幸福驿站”，筑起了避暑休息的温馨港湾。

坐在周师傅对面的小崔一边休息一边感慨：“以往夏天，空荡荡的工地压根儿找不到一块阴凉地。现在有了‘幸福版’遮阳伞，又便携又实用，再也不用去晒日头了。”



四公司南京海科新寓项目部

幸福驿站落户蒙华项目部路基施工现场



“直播大咖”助力导师带徒再升级

弓长江 周泉

“集合啦，‘大咖直播’马上就要开始了！”话音刚落，一公司巴新项目仍在国内的14名新员工围坐在留守组的电脑前，满脸期待着直播开始。“今天我们邀请质量控制‘大咖’刘胜带大家到西高地公路一起学习公路施工质量管理。”随着镜头移动，巴新项目西高地公路现场施工情况映入眼帘。

“这个有点意思哈，生动的画面代替了枯燥的书本，不能全懂，多看两眼也是学习啊！”90后新人职员刘对项目今年创新的导师带徒措施很是认可。

原来，由于签证原因每年巴新项目新人职员总需要在国内留守三到六个月才能到达施工现场。怎样让新员工在国内高效率地利用时间尽快熟悉项目情况，曾是项目部的一大难题。

“刚开始就是通过QQ来聊天、传送学习文件，后来微信出来后稍微方便了一点。”职工孙文红已经带过两个徒弟，虽说是熟悉的“网友”，但未见面前感觉还是有点生疏。

与此同时，曾出现的个别新员工在国内完成学习计划效果不佳、到工地后情感上不适应的情况也摆在了项目部面前。“给新员工安排‘双导师’！”几经讨论后，项目班子决定在原有导师带徒基础上，结合骨干职工休假情况给新员工安排业务和情感双导师，在“线上沟通”的同时，要求休假骨干职工回国后，首先到国内留守处同新员工进行为期两天的情感沟通。

“其实聊开了之后，话题已经不仅仅限于工作了，项目施工情况、当地风土人情、休息休假等等都在聊。”回忆起做情感导师的经历，张奎敏感觉很快活。虽然解决了新员工学习效果和情感疏导的大部分问题，但是由于巴新项目承建项目分散，不同区域的职工对其他施工项目情况不了解，往往无法提供权威性的解答，导致有时新员工对各个区域施工生产存在一知半解的情况。

为了解决这个问题，项目部曾要求各个区域录制视频后上传QQ群供新员工学习，但自主学习的效果却并不明显。“缺了现场感，压抑了交流欲！”苦思冥想近一个月后，项目书记殷少军总算赶在新员工入职前找到了问题的症结。

“再多的视频教学也不如直播画面更吸引人，之前描绘不清楚的仪器设备现在把镜头转过去就可以搞定，而且还增强了对我们管理过程的监督。”谈起直播体验，第一次做“主播”的安全员白坤鹏依旧兴奋。

“看到了就会好奇，很自然就感兴趣了嘛。”新员工孙伟对直播的学习方式也很是认同。在发现新员工的学习热情和效果明显提高后，项目部精心挑选各个业务岗位的精英制定了直播计划，同时还进行“直播大咖”评选活动来激励业务骨干在直播中多互动、多展示。“通过直播方式将施工现场变成生动课堂，将传统的‘网友互动’变成看得见的言传身教。”殷少军总结道。

第一次见到刘队时，他正在维修现场。锃亮的脑门，黧黑的脸庞，矮胖的身影在颠簸的皮带机上穿梭自如。几个箭步就从扶梯上一跃而下，笑着伸出一只指缝浸满煤灰的手，声如洪钟：“你好，我是刘俊。”

刘俊是安装公司中煤华能煤码头运维服务部的维修队长，人称“刘队”。在他的悉心“照料”下，码头设备健康运行，吞吐量连续两年创造历史新高。然而两年前，刘队还是港口运维业务的门外汉。

刘队的本职工作是司机，从入职那天起，一开就是二十多年。“汽车、吊车、铲车，都会开。”说起车技，刘俊津津乐道，“不光开，还能修，车坏了自己修，慢慢地厂里机器设备坏了也找我，机械都是相通的。”

能开善修，刘俊的名号越来越响。2014年底，老领导的一通电话，刘俊被请到服务部帮忙。



弘扬工匠精神

“说是请过来的，不如说是骗过来的。说让我做司机，到了才知道让我来修门机。司机、门机一字之差，差得可远了！”

刘俊所说的门机，全名叫门座式起重机，是散货码头一种可移动的装卸设备。

“服务部共有8台门机，它们的作业能力占码头六成以上。但此前的港口运维业务咱们从来没接触过门机的维护。经验不足、人手不够，才把刘俊找来，看重的就是他机械修理的经验 and 天赋。”服务部经理闫永辉道出了真相。

2014年12月一个冬夜，1号门机B-B轴承机损，服务部入驻第

“门外汉”刘队

潘祚声 刘柯吉

一个月就迎来首次大修考验。刘队登上维修平台，掀开轴承盖板，凭着多年的机械维修经验以及一个月来对门机图纸的学习开始摸索修理。

“没想到这大家伙这么精细复杂！”刘队前后左右来回打探，手里拿着扳子翻来覆去，一蹲就是两个多小时。寒冬深夜里，豆大的汗珠顺着刘队脸颊往下流，在抢修灯光的照耀下格外显眼。

“咱修不了！通知业主找厂家吧。”刘队埋头离开了现场。

“确实不会修，要是硬来，把整个轴弄断了，后果更严重。”门机的修理难度远超刘队想象，“光看

图纸不好使，光凭经验也不行，必须实战，把每一个部件都倒腾明白才行！”

暗下决心刘队跟在厂商身后，像小学生一样，手里攥着小本子，问题一个接一个，从机械构造到维修要点再到日常保养无不涉及，陪着笑脸，端着递烟，跟“老师”搞好关系；技工修理时，他又跟着爬上维修平台，探着脑袋使劲儿往前钻，一边观察一边记笔记，生怕漏过哪个细节；晚上回到宿舍，再把门机上拆下来的损坏部件拿出来，一边拆，一边画，研究构造。那阵子刘队常常熬到深夜，第二天一大早就跟打了鸡血似的活跃在现



工匠精神理解：全身心投入，把一件事做好！

场，忙前跑后。

“连着好几个大活儿都是厂家来修的，业主多花钱，咱脸上也挂不住。原本开朗的刘队沉默寡言，

家也不回了，就在服务部研究门机，笔记、图画做了好几本。”闫永辉对刘队心生敬佩。

三个月后的一个深夜，2号门机转车减速机轴突然断裂。由于生产任务重又事发深夜，业主抱着让服务部试一试的心态，拨通了刘队的电话。

刘队闻讯，强压着内心喜悦，迅速组织抢修。查原因、定方案，仅用3个小时就将损坏部件拆除。吊车就位，又用两个多小时完成了新轴更换。当门机顺利投入生产时，业主不禁竖起了大拇指：“刘队现在还真不是门外汉！”

抢修成功给了服务部很大信心，也赢得了业主的信任。“门机大修咱再也不怵了！”刘队露出了欣慰的笑容，“之后我们又创造了8个月门机在线零故障的记录，这在港口运维史上都是一个奇迹。现在我也算是运维业务的内行人了！”