



奖章背后的故事

自2006年参加工作至今,王再伟一直在施工一线从事技术和管理工作,共参与了上海地铁2号线、神朔公司扩能改造工程等八个项目的建设,涵盖国铁站后四电工程的“电力、牵引供电”等全部专业。9年来,王再伟从技术员开始,一步一个脚印,逐渐成长为项目总工、项目经理,期间他“务实勤奋”的品质,得到公司领导和同事们的充分肯定。同事们都说:“他的‘进步’是靠自己拼出来的。”而他自己则说,作为一名共产党员,就应该勤奋务实、冲锋在前。

白天实地测量晚上绘图 提前完成神朔扩能项目

“工作踏实,善于创新”,走访中,这是同事们对王再伟评价最多的一句话。“有一次,在一个项目改造工程中,事前没有施工图纸,他竟然白天实地测量,晚上无一划地自己绘图送去总部。”这则自测自绘施工图纸的故事,在同事们中早已不是秘密,它也成了王再伟干活踏实的佐证。

其实这事发生在神朔扩能改造项目中。当时,由于没有施工图纸,他白天必须到每个车站、每个区间、每座桥、每个隧道进行一米一米的测量,晚上再根据测量的数据一笔笔绘出施工图纸,然后再传给设计院审核,并最终提前完成了改造工程。

期间,最艰难的是两座既有变电所的改造及其区间电力工程,在没有变电所二次图的情况下,他经过认真仔细的研究,和工人一起吃、住在变电所,完成了极其艰巨的变电所改造工程,并一次性送电成功,取得了业主的认可和好评,提升了公司的信誉。

仨月迁改35KV线路10处 扫清沪昆项目土建障碍

担任沪昆项目部经理期间,王再伟的主要任务是服务于三个土建项目部,为每一个施工点提供电力保障服务,施工战线达60

- 施工前没有图纸 他就白天实地测量晚上连夜绘图
- 运设备没有道路 他沿着放牛小道满山遍野勘线路
- 他就是中铁22局电气化工程公司项目经理、优秀共产党员王再伟

王再伟:创新迁改“三电” 一个项目增利200万

□本报特约记者 孙洋



王再伟(左)指导新员工安装设备



人物档案

王再伟,2006年7月毕业于兰州交通大学电气工程及其自动化专业,中共党员,现任中铁22局电气化公司沪昆项目经理、铜玉铁路项目经理及公司总经理助理。多次被评为集团公司、电气化公司先进生产者和优秀共产党员。

余公里,施工地点位于云贵高原的贵州省盘县境内,群山围绕,由于项目前期只能确定每个施工点的位置,没有进去的路,都是当地人的放牛小道,架线所需的电杆和设备根本无法运输到位,又遇上了贵州50年一遇的冰冻,每天都是阴雨连绵,真应了当地的一句话“地无三尺平,天无三日晴”。

为了确保每个施工点开工时都能用上电,由于项目部职工只有三人,他必须每个施工点四周的路都亲自走一遍以便找到能够运输电杆和设备的路,每天下来都是满身的泥巴,白天满山遍野

的找路、勘探线路,晚上和工队开会布置任务、写物资材料计划,最终按局指的工期安排完成了供电任务,为局指全面开展施工提供了条件。

同时,沪昆公司主动把其他单位完成不了的35KV线路迁改共10处,总计产值1003万的工程交给了他,他立即申请组织产权单位勘探每处的迁改方案并与之进行谈判,经过艰难谈判达成了一个迁改最小方案并迅速予以签字实施,用不到3个月的时间提前完成了35KV线路10处的迁改任务,为公司取得良好

效益,同时也为局指沪昆项目部土建施工扫除了障碍,达到了“三赢”。

冬雨天完成“三电”迁改 一个项目增利润200万

2014年至今王再伟担任铜玉项目部经理,铜玉项目部不仅承建中铁22局标段内的临时用电及“三电”迁改工程(“三电”是指铁路建设路外的通信线路、广播电视线路、电力线路的迁改),同时也承揽了另一个标段的临时用电及“三电”迁改工程,经过

创新施工,他们使项目产值由1700万增加到3400多万,利润增加200多万。铜玉铁路施工战线达80余公里,工期紧,任务重期间又赶上贵州的冬雨天气,任务极其艰巨,他坚定信念,咬紧牙关,克服种种困难,如期完成了供电任务,为局指全面开展施工提供了条件。

作为电气化公司青年技术干部的代表,王再伟一直坚持在工作中学习来弥补不足,不仅在工作中表现很出色,生活中也经常团结其他年轻人一起相互交流工作经验、取长补短。

■首都工会人



怀柔区雁栖经济开发区工会服务站站长刘玉发

时常推出新招儿“啃”骨头

□本报记者 崔欣/文 彭程/摄

刚刚早上7点多,刘玉发就和服务站的小伙子们来到了开发区一家还未建会的私企门口。每当有这家企业的职工来上班,他们就向职工宣传建会,并发放宣传品。“只要职工了解并有了建会的愿望,再找企业的老总去谈,就会事半功倍。”原来,这又是刘玉发想到的一招儿“啃”骨头的新招儿。

要说刘玉发,可是个老工会了,也可以说是怀柔区促建会的“点子王”。提起建会难问题,他说道:“我在建会时,总会遇到‘三难两办法’。说白了,就是门难进、脸难看、领导难见,对不会建会或不交会费的,工会服务

站没办法。可不管怎么样,我们也得解决呀。所以,我就根据这么多年的建会经验,想出一个个点子。”

在从事工会工作之前,刘玉发曾经干过销售工作,掌握着很多与人沟通的技巧,同时他还有着在企业担当领导的经历。这些经历也让他很快找出建会的突破口:“要打开建会的局面首先要与企业建立感情联系。”为了赢得企业老板的信任,刘玉发带领服务站人员不止一次地登门拜访,“一次不行就去两次,两次不行就去三次……工作中难免会碰壁,但那绝不是退缩的理由。”渐渐地,刘玉发不仅摸索出了独

特的工作方法,还建立了庞大的感情网。

除了建立联系,刘玉发还想了一些其他办法:“我总会想办法收集一些像红螺绿缘谷免费年票之类的优惠券,在与企业沟通时,用这些实打实的东西来吸引他们,以达到加深感情最终建会的目的。”对于不交会费的,刘玉发也有一招儿——“算账”。“我告诉一企业负责人,你交的会费免税,还要返回60%,相当于企业每人只交8毛钱。如果企业有了困难职工,工会还会发放救助金。企业搞活动,工会也要给予补助。这么算,企业肯定是受益方。所以,许多企业都自觉

地交费了。”

刘玉发总说,开展工会工作不能仅仅依靠感情维系,还要用丰富多彩的活动吸引企业和职工。1月慰问困难职工、2月举办招聘会、3月进行女职工培训、4月评选“十佳劳动之星”……“每开展一次活动,我们与企业和职工之间的距离拉近了一些。尤其是工会服务站开展的‘十佳劳动之星’评选活动在职工中产生了不小的影响,很多职工都电话咨询活动什么时候开始。”

如今的雁栖经济开发区,建会工作有了起色,两年就建会30多家企业。