

一次特殊的送餐任务

●梁峥括

喜从天降。我正在电脑前工作，收到公司党支部书记杨米柱的微信消息：“叫一下张婕。”我到办公室给张婕传了话后继续工作。接着杨米柱又发来消息：“你也来一下。”

我上楼到了杨米柱办公室，在张婕旁边坐下。杨米柱说：“为帮助非洲抗击疫情，中国政府为莫桑比克援助捐赠了一批防疫物资，由中国空军运输，后天抵达。”“为祖国点赞，为空军点赞。”我一边听着，一边这么想着。

“大使馆武官处通知我们给机组人员送一餐饭，这项任务由你们俩人负责。”给军机送餐！那就是说两天后就可以近距离一睹中国军机的风采了！一听到这消息，我立时心花怒放。杨米柱又交代与大使馆武官处联络、注意送餐防疫细节等，我与张婕连声应答，欣喜地走出了办公室。

给我们的空军送餐，是多么光荣事情啊！“饭菜”好是关键。按照杨米柱的交代，我接通了驻莫大使馆武官处电话，请示送餐菜品如何安排，得到的指示是：不要特别，公司食堂吃什么，就送什么；菜不要带汤，送有汤的菜不方便。

人民子弟兵不讲特殊是本色，但我们要拿出特色的饭菜表达我们对空军的热爱。张婕与食堂董师傅反复商量，菜谱很快就定下来了：五香排骨、清炒虾仁、肉炒豆角、素炒青菜；肉有红又白，菜荤素搭配，味道浓郁清香兼有，主食是公司万宝农业项目种植的好味道大米饭，每份饭再配一盒新鲜果汁。

菜谱定下来了，如何才能将饭菜热乎乎地送到飞机

上呢？要是保温箱就好了！这个问题很快就被办公室的夏海军解决了，神通广大的夏海军弄来了里外雪白的泡沫保温箱。我把保温箱里外酒精消毒，通风晾干，如此反复三遍方罢。

我从大使馆武官处领受了送餐的时间和路线，但是路线我不熟悉，于是我找到了张贤军，他手持国际驾照，在当地行走自如。张贤军对我说：“放心，没有问题。”

我一阵忙活，祖国军机来莫桑比克的消息已经在公司传开了，同事们交口不绝地为祖国点赞，脸上都泛着自豪和荣光。我向食堂董师傅宣扬这次做的饭菜要上大席面啦，大家也都鼓励董师傅好好露一手，董师傅说：“没麻哒。”

到了那天，张婕和董师傅早早将饭菜准备停当，公司几位同事都不约而同地到食堂来，洗手，戴口罩，戴卫生手套，搭手装菜装饭，通过送出一份份盒饭传递对祖国空军的热爱。

张贤军把车里三遍外三遍地做了防疫消杀，在大家的帮助下，满满腾腾的饭菜装上了车。张贤军开车，杨米柱和我跟随。拥军的队伍出发啦！一路上，饭菜的香味飘散在车里，车里的人兴高采烈地交谈着，我心里不觉地升起那首老歌来“正月里来是新春，赶上那猪羊出呀门，猪呀羊呀送到那里去，送给咱英勇的八路军……”。

我们准时与武官处人员汇合，一起进了机场，车停在一处，为了安全，人员不能下车，在车内等候飞机。我多么想看看中国军机从天而降那激动人心的一刻！坐

在车里，我只能用耳朵听着飞机降落了。过了一会儿，地勤示意我们可以下车了，我下车向停机坪眺望，嗬！好威武的军机，比电影里的还要气派！只见飞机的后翼高高耸立，上面的五星红旗在蓝天白云下格外耀眼，鲜艳得让人眩晕。

地勤引导我们接近飞机，武官处领导与机组首长会面，向机组首长介绍杨米柱，杨米柱向机组首长介绍了我们中铁二十局的军旅传承，表达了我们对中国空军的热爱。这时候，我和张贤军一身防疫装备早已穿戴整齐，用激动的手把装饭菜的保温箱送上了飞机。

饭菜递送完毕，我们一直等到飞机腾空而起，飞向云天之外，才离开机场。

在回来的路上，杨米柱意犹未尽，讲起公司慰问中国海军第32次亚丁湾护航舰队的拥军故事。中国海军去年9月份访问莫桑比克，公司董事长郭炜、书记杨米柱登上西安舰，为舰队官兵送上了公司赛赛农业项目自种的大米、自养的猪肉，在东部非洲的海岸边演绎了一场浓浓的鱼水情深。

军舰、军机，展示了祖国维护世界和平的强大力量，我们为之自豪。“一带一路”“海外优先”，促进世界共同发展，我们充满自信。追求“品质铁建”，我们更加自觉。

作者单位：莫桑比克公司

“中铁二十局工会杯”
职工散文大赛征文

炙热工地

●郭琴

在三公司成都轨道交通17号线项目施工现场，有一群“成都人”的滚烫人生正在上演。

张谦，他为安全生产终日巡查，烈日炙烤又何妨。“藿香正气液、人丹、清凉油，人人都有，大家拿到后一定要喝……”

“西瓜、绿豆汤也都是防暑降温的好物品……”在施工现场，安全员张谦一边发放防暑物品，一边不停的给工人传授防暑降温知识。

张谦主要负责的是该项目厂北路站现场安全，该站毗邻万达广场，车流量较大。加之，该站管线分布复杂，点多面广，现场作业丝毫不敢松懈。

为保证现场安全，张谦坚持每天巡查，由于经常在太阳底下奔走，他的脸已经晒得黑中发紫，前额被安全帽压出了一道深深的印子，脖子后也晒得脱了一层皮。

“掉皮掉肉不掉队。只要保证现场安全，掉层皮不算什么。”望着大干中的施工现场，张谦坚毅地说。

苏公厚，他挥舞着手臂，掘平施工道路。“正午的时候，这个驾驶室就跟蒸过一样，屁股都能烫出泡。”挖掘机驾驶员苏公厚开玩笑似的说着。

现在正值项目“百日大干”的关键时期，二仙桥站3台旋挖钻坚持24小时不间断作业，为保证现场进度，给钻机提供出作业面，挖机作业必不可少。

在这炎炎夏季，一个2升大的水壶是苏公厚的工作伴侣。为保证身体所需，一天下来苏公厚要喝掉2-3壶水。“这些水也没在身体里长待，都化成汗水流掉了，上一天班下来，衣服都被洗了几遍。”正说着，汗水已经顺着脸颊流进了眼睛，苏公厚用脖子上的毛巾抹了一把汗，又继续挥舞着铲斗开始清理现场。

万洪金，他的坚守，让现场施工不从不停歇。

如果38度的天气停了电，一般人都会想没有空调该怎么办？万洪金满脑子想却是切割机、打磨机、空压机……这些工地机械一旦没有电，就无法运转。

万洪金是项目电工，主要负责二仙桥站现场及项目施工驻地的临时用电管理、线路铺设与维护以及所有配电箱的巡查。无论刮风下雨还是炎炎烈日，每日巡查已经成为他必不可少的习惯。一圈巡查下来，万洪金的蓝色工服常常会被汗水浸湿变色，他也顾不上换，他说：“现场用电丝毫不能马虎，经常检查才能保证现场正常运转。”

是不是哪里短路？是不是哪里接触不良？带着这些问题，万洪金戴上安全帽，背上电工包一头扎进了线路检修工作中。

连续多日的高温，工地现场已经超过天气预报的显示。但“百日大干”已经拉开号角，这些“成都人”毅然战斗在酷热的岗位，用汗水，换效益；用坚守，战高温，这里没有难耐的酷暑，只有滚烫的工地情怀。

作者单位：三公司



国画《五立清塘》王希岳作



品质铁建，功成有我 旭刚 摄

“小洪，厨房蒸箱坏了，米饭还没煮熟，快派人过来维修一下。”看着厨师匆匆地推开办公室的门，我一看时间，11时20分，我心里犯了嘀咕：“马上12点了，这可咋办？几十号人等着吃饭。”赶紧打电话给维修师傅，可是对方下午才能过来维修。着急的我，只能抱着试一试的心态，拨通了项目部电工康录贵的电话。“好的，我马上过来。”康录贵二话没说，就赶紧从工地赶回来，还没顾不上擦脸上的汗，就背着电工包，冲进了“桑拿”般的厨房。

排除其它故障，找准故障源，检测交流接触器……看着康录贵娴熟的动作，这里查查，那里看看，不一会儿，蒸箱底下就开始冒起了热气，温度也在逐渐升高，我心里悬着的石头终于落地了。心想项目还真是少不了康录贵这样又有经验又不怕吃苦的老员工！

一日，看康录贵从办公室门口经过，和他拉起了家常。原来在1982年，18岁的康录贵就加入了铁道兵第十师。当时的他，梦想着一定要在部队里好好锻炼锻炼。谁曾想，当兵不到两年，铁道兵集体转业并入铁道部，康录贵也开始了一生四海为家的筑路生涯。

提起人生中做过最后悔的一件事，平时话不多的康录贵，却好像变了个人，脸上洋溢着少有的笑容：“和我一起当兵的战友们，早都改行了，只有我把这门技术干了一辈子。”从他激情慷慨的话语里，感受到了他对从事电这一行业的热爱，执着与专一。

每日天蒙蒙亮，康录贵就开始整理他的“百宝箱”。拿出来一看，却是一个有点泛白的老式的军绿色帆布包。仔细观察，由于长时间佩戴摩擦，肩带已经发毛变色，包的四个角早已被磨出了好几个小洞，而里面的工具却是锃亮锃亮：电笔、扳手、老虎钳、电工刀等工具整整齐齐摆放着，犹如一个即将奔赴战场的“勇士”，精神十足。

由于六公司前海市政VI标项目部属于集团公司I级高风险项目，临时用电的管理是安全风险管控的重中之重。施工现场的切割机、空压机、调直机、塔吊等都需要大功率的电量才能保

证正常作业，而康录贵的工作就是每天在工地排查临时用电的各种安全隐患，督促施工队整改落实。烈日当头的一天，我去工地拍摄照片，远远就看见康录贵正弯着腰在检查配电箱的接电装置。他边检查边拿出一个巡查记录本，在上面密密麻麻记录着一条条需要整改的问题。不会功夫，他又出现在了5号冷站的基坑底下，原来他正在给工人进行临时用电安全教育。“这个保护接地有问题，你们得整改。”“这个电缆不能拖地，容易受潮。”他指着机械旁边的电缆线，严肃地对工人说道。工人有时不耐烦，他就一遍一遍地说，直至他们虚心接受。

在工作上从不马虎的康录贵，遇到项目部突发的大大小小事情，比如需要维修的水管、热水器、蒸箱、灯管之类的事情，他

●洪敏

还是那个兵

从来都是有求必应。

“项目部热水器坏了，这可怎么洗澡？”一向任劳任怨的康录贵，听到同事的抱怨，一骨碌从床上爬起来，他只有一个念头，哪怕自己睡晚点，也要保证大家从工地回来可以洗个热水澡。只见他一手拿着手电筒，扛起电工包往热水器的方向疾步跑过去。

某天，时针都指向了下午一点，厨师看着大家都吃得差不多了，准备收拾餐厅。这个时候，康录贵才满头大汗地跑到餐厅：“稍等一下，我才忙完。”一打听才知道，由于项目部水管在施工时不小心被人挖断，为了不影响大家用水，康录贵二话不说就跑到工地查看情况而耽误了饭点。

谈到自己是项目部的“维修达人”，康录贵总是笑着摆手说：“这是我作为一名电工应该做的。”但是他忽然清了清嗓子，声音洪亮地补充了一句：“虽然我剩几年就退休了，身体也不如前，但是只要一来到这个让我奋斗了一辈子的‘战场’，我浑身又充满了激情和斗志，我还是曾经那个意气风发、不畏艰险、敢打硬仗的铁道兵。”

作者单位：六公司

傍晚，二公司崇礼铁路项目党支部书记曲志忠匆匆走进办公室，放下安全帽，擦了擦额前的汗，聚精会神地读起了《求是》。

“这一期刊登了习近平总书记的最新文章《团结合作是国际社会战胜疫情最有力武器》，今天刚拿到杂志，所以在现场拍摄完照片，我就立刻回来了。”作为一名有着26年党龄的老党员，曲志忠明白：思想理论学习是一刻也不能放松的，所以他在完成各项日常工作的同时，总是第一时间关注党中央的最新理论和方针。正如他所说“只有我自己学好了，吃透了，深入理解了，才能当好老师，给其他党员和职工以正确的思想引导。”

曲志忠参加工作的二十年，先后参建了遂玉铁路、杭新景高速、襄渝二线、兰新高铁等多个项目的建设，无论在什么岗位，他总是一个一个脚印。也许正是因为他脚踏实地，2017年，曲志忠被调到崇礼铁路项目任党支部书记一职。崇礼铁路项目作为2022年北京冬奥会配套交通工程，是中国高铁建设的标杆工程，面对建设标准高、工期紧、外部环境复杂的建设环境，曲志忠深感压力巨大，不断强化工作作风，提升班子合力，在大家的共同努力下，项目在2017年创造了“年产值达12.6亿元”的记录。

在崇礼项目驻地建设初期，他就亲自规划设计项目驻地文化建设，党员活动室、职工书屋和职工活动室。他严守主责、严抓主业，积极开展党内活动，第一时间宣传党的思想路线。建立流动红旗评选制度，推行党员示范岗制度，狠抓“三会一课”制度建设，建立党员发展量化考核及答辩制度，努力把党员锻造成骨干，把骨干培养成党员。打造团结有力、奋发实干的项目团队，擦亮一线党建品牌。同时他还坚持谈心谈话，时刻掌握项目职工的心理动态，真正做项目职工的“贴心人”和“忘年交”。

熟悉的人都知道，曲志忠是闲不下来的。崇礼铁路项目建设之初职工人数达110人，农民工更是达到700余人，由于施工线路长达52公里，奋战在一线职工和工人們的食粮基本都是在河北张家口当地购买，运送距离长导致蔬菜不新鲜不说，每月的采购也是花费巨大。注重成本管理的曲志忠，在看到项目驻地附近的一大块空地之时，起了“心思”。在和班子成员协商之后，他大手一挥，建职工菜园，从自己培育菜苗，到划分部门责任地，再到项目鸡舍的建立，曲志忠冲在最前，干在最前。而后，食堂餐食的口味也是曲志忠关注的一点。每个月，曲志忠总会询问职工们对于项目食堂的意见，不断更新口味确保大家吃到家乡的味道，感受到大家庭的温暖。

作为工作20年的老政工，曲志忠凭借着新闻报道的热爱，认真钻研摄影和写作技巧，紧跟时代潮流，苦练无人机航拍技术。在项目建设期间，他抢抓施工节点，持续对外宣传项目建设实况，在中央级、省部级等主流媒体发表新闻报道多篇。他满腔的热血和扎实的工作，让崇礼铁路项目斩获多项荣誉。“陕西省青年文明号”“科技创新优胜单位”“宣传报道先进单位”“先进基层党组织”一个个荣誉，是对崇礼铁路项目的肯定，也是对项目“大管家”曲志忠的认可。

作者单位：二公司

做走在最前列的人

●杨娟 胡蝶

我叫胡蝶，来自四川大足，我有很多“身份”，比如女儿、妻子、川妹子，但最让我骄傲和自豪的，是刚刚获得不久的新身份——“中国铁建·东林道”项目半年销冠。

2015年，我“半路出家”进入楼盘销售行业，曾在大型开发企业做过置业顾问，但铁打的营盘流水的兵，干我们这行的，很少能在一个楼盘长久地待下去，遇上业绩兑现不及时、开发进度跟不上等，我都会尽早“撤退”，直到了咱“中国铁建·东林道”项目，我却再也不想“挪窝”了。因为在这里，我不仅能通过自己的努力，获得丰厚的业绩回报，还时刻感受着作为央企一员的责任感和使命感。

2018年12月12日，我正式加入“中国铁建·东林道”项目销售团队，我清楚地记得，参加面试的时候，销售团队负责人告诉我，咱们项目实行“末位淘汰制”，如果实力不够格，业绩不达标，我将被淘汰出局。这给了我压力，也激起了我的斗志，我充满信心地告诉她，我一定会成为走在最前列的人！

入职，我就发现“中国铁建·东林道”和其他楼盘不一样，这里很注重对于员工能力和素质的培养，在帮助我们成长过程中下了“大力气”。不仅通过日常的业务培训和交流提升我们的专业水平，还会定期举办“每月两课”廉洁教育学习会，来提升我们的职业素养，对员工负责、有担当，是我对这里的第一印象。

在销售行业，想“拔尖”就必然要吃得苦受得累。记得今年3月28日，我们项目二期开盘入市，因为提前蓄客充分，开盘当天有很多客户预约看房，我和同事们从早上七点多就早早赶到营销中心，当天客人很多，我们也异常忙碌，从早上到凌晨一点多，我穿着高跟鞋全程站了将近20个小时，嗓子哑了，脚尖生疼，直到回家，我才想起，从早到晚没顾上吃一顿饭。但天道酬勤，有努力才会有回报，那一天，我卖出了12套房！

我从来不会因为休息放下工作。就在前两天，好不容易排到休息，我收拾好准备回趟老家，就在临出门时，收到一位意向客户的信息，想要我带他到营销中心看一看。虽然这位客户并没有明确表达买房需求，我还是立即改变回家的行程，赶到营销中心。作为置业顾问，要做好客户维护，需要时刻保持对客户的热情周到，在“中国铁建·东林道”项目，我维系过最长的一位客户，差不多有一年多的时间，从项目一期直陪着他看到了二期，我相信只要我们的项目够出色，我的服务足够赢得客户信赖，不管犹豫多久，客户一定会都“下叉”的。所以，对于我而言，成为销售的秘诀，不过是多一份勤奋、多一份热情。

在项目的日子，我感觉充实而快乐，因为这个团队如同“大家庭”般。我们有时候在夜间进行顾客盘点、外摆、夜拓等活动，团队领导会心疼我们加班辛苦，为我们买来饮料和夜宵；每当遇上旬，加推等重要销售节点，会有我们置业顾问“冲锋陷阵”，而在看不见的后方，项目的每一位成员都会行动起来，为确保销售尽着最大的努力。也正是因为我们有这样一个充满力量的团队，项目才不断取得“冠军楼盘”的销售佳绩。

“销冠”给予我自豪，也激励着我继续前进，接下来，我将做好长期职业规划，保持不懈怠的激情，继续做“走在前列的人”！

作者单位：房地产公司