

我不是名人，但我在乎人生留下的重要印记

我不是收藏家，但在我书房的抽屉里，分门别类地保存着我不能随便丢弃的物品

春 晓◎著

让美梦飞翔

RANG MEI MENG FEI XIANG



中国文联出版社

<http://www.clapnet.cn>

我不是名人，但我在乎人生留下的重要印记

我不是收藏家，但在我书房的抽屉里，分门别类地保存着我不能随便丢弃的物品

春 晓◎著

让美梦飞翔

RANG MEI MENG FEI XIANG



中国文联出版社

<http://www.clapnet.cn>

图书在版编目 (CIP) 数据

让美梦飞翔 / 春晓著. -- 北京: 中国文联出版社,
2015. 8

ISBN 978 - 7 - 5190 - 0244 - 2

I. ①让… II. ①春… III. ①中国文学—当代文学—
作品综合集 IV. ①I217. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 214874 号

让美梦飞翔

作 者: 春 晓

出 版 人: 朱 庆

终 审 人: 奚耀华

复 审 人: 蒋爱民

责任编辑: 胡 笋

责任校对: 傅泉泽

封面设计: 中联华文

责任印制: 陈 晨

出版发行: 中国文联出版社

地 址: 北京市朝阳区农展馆南里 10 号, 100125

电 话: 010 - 65389148 (咨询) 65067803 (发行) 65389150 (邮购)

传 真: 010 - 65933115 (总编室), 010 - 65033859 (发行部)

网 址: <http://www.clapenet.cn>

E - mail: clap@clapnet.cn hus@clapnet.cn

印 刷: 北京天正元印务有限公司

装 订: 北京天正元印务有限公司

法律顾问: 北京市天驰洪范律师事务所徐波律师

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 366 千字 印 张: 21

版 次: 2015 年 10 月第 1 版 印 次: 2015 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5190 - 0244 - 2

定 价: 48.00 元

版权所有 翻印必究

目 录

CONTENTS

纪实文学	1
走向朝阳	3
铸就西南桥头堡	11
重归陇塬著华章	16
在考验中彰显形象和价值	20
豫淮双雄	28
由“精细化”带来的……	32
礼赞邕城“造梦人”	36
英雄花开别样红	42
燕赵大地谱壮歌	56
新领域里建奇功	63
听富腾讲述吉图珲的故事	68
特殊的战斗	71
奏出“苏州评弹”新篇章	77
水托起的丰碑	82
树誉鹏城	91
时代印记	96
十号线上“重庆人”	101
让美梦飞翔	104
抢占先机潮头立	109

破茧成蝶舞翩跹	115
巨型枢纽的“收官”之战	121
后来居上争一流	132
杭长“故事汇”	138
海阔天高任所之	143
滚滚向前的“源动力”	148
根河,流淌出“扬”曲子	156
戈壁高铁新丝路	160
芙蓉城里著华章	174
“战舰”起于巢湖畔	178
当代“粮草官”	181
昌九线上三好“生”	190
彩云之南添彩人	193
宝塔山下故事多	203
百天大战	206
“加我,深圳!”	210

小 说 213

山岗上,有座衣冠冢	215
怨,但更心疼	218
老 伴	220
追 风	222
无法拨出的号码	224
蓝 眉	226
第10个电话	228
毕业证	230
擒 贼	232
昌民疯之谜	234

散 文 273

- 榆 钱 275
- 阳台,我心灵的栖息地 277
- 学会走 279
- 我把青春献给了你,四局 280
- 听 雪 283
- 人生“三做” 我重“做事” 285
- 你把美丽带给人间 287
- 看你最后一眼 289
- 母本善良 291
- 理解父亲 293
- 良师益友 295
- 遛狗女孩 298
- 老中医的“酒后话” 299
- 关于“年下”的那点事儿 301
- 饭菜票里的故事 303
- “刘劳模”诞生记 306
- 冬天里的记忆 309
- 出游过个阳光年 311
- 成长的烦恼与喜悦 313
- 差强人意年夜饭 315
- 爱上读书 317

群口快板 319

- 九说“中铁四局好” 321

后 记 325

01

| 纪实文学 |

走向朝阳

——中铁四局房地产开发创业纪实

十年磨一剑。中铁四局房地产业从无到有。至今,在科技之城合肥,已建成的“吟春园”小区高耸于新站经济开发区,完全交由正规的物业公司进行市场化的规范管理;在素有“煤都”之称的淮南,占地 229 亩、分三期建设的“淮南阳光国际城”,一、二期 998 套可销售商品房被订购 996 套,其中签订合同的 988 套,签约率 99.2%;在包公故里肥东,房地产公司出资 1.4 亿元购置的 423 亩 FDX03 地块,一个大规模、高品质、现代化人文社区的蓝图令过往行人驻足侧目,“中铁置业·彩虹新城”于一个月前举行了隆重的开工典礼……这些房地产业像一座座丰碑,记录着房地产公司曲折而又辉煌的创业史。

“第一桶金”

中铁四局房地产开发工作启动,说起来有点偶然性甚至戏剧性。

1998 年 5 月中铁四局成立房地产管理处,对外还有一块牌子,叫“铁四局房地产开发公司”。当时,在全国、特别是改革程度较高的南方,房地产开发作为一种新兴产业已经势如破竹,搞得红红火火,但在局机关所处的安徽合肥却还处于酝酿和起步阶段。因此,张朝鲁——这位从上海铁道大学毕业后担任过电气化处施工队长、段长、副处长,上任局房地产开发公司总经理时,公司只是一个空壳,既没有在当地工商机构注册,更没有注入启动资金。

细心而又执着的张朝鲁经过 13 个月的市场调查,向局领导建言:房地产作为一个新兴产业,被经济学家和业内人士誉为“朝阳产业”,具有非常广阔的开发前景和相当大的利润空间。四局从“大京九”下来后任务无着落,各子(分)公司到处找米下锅。房地产公司应该借助四局这块响当当的招牌,立足安徽,面向全国,

尽快打入这个市场,开辟一条新的经营渠道,为局分忧。

张朝鲁的观点得到局领导的认同。1999年6月18日,经过在合肥工商机构注册登记的“安徽铁四局房地产开发有限责任公司”在鞭炮声中宣告成立,具有房地产开发二级资质,注册资金1000万元。

阿基米德有句名言:“给我一根杠杆,我可以撬动地球”。但对张朝鲁来说,机构成立容易,但要用1000万元的资金启动四局的房地产业,其艰难程度可想而知。就在张朝鲁左冲右突、上下求索的时候,局领导透露的一条信息给他带来了希望的曙光:我局垫资承建合肥五里墩立交桥,尚有3050万元的垫资款没有收回。最近合肥市政府决定,按等值原则,把这些垫资款折合成土地,在新火车站开发区给我局划拨68亩土地,以加快新站开发区的建设。局已决定,此地块交由房地产公司进行商品房开发。

这真是“雪中送炭”!张朝鲁兴奋得几天几夜睡不着觉,马上着手各种手续的申请、报批和规划设计及施工准备工作。从此,学铁路电气化专业的张朝鲁把房地产开发当成了自己终生为之不懈努力和奋斗的崇高事业。

2000年11月,也就是铁四局与铁道部脱钩、改制为中铁四局集团有限公司5个月后,由第一任总经理李中庸亲自命名的我局第一个商品房项目——占地4.53万平方米、设计建筑面积近10万平方米的“吟春园”小区开工建设,并首创合肥市小高层住宅群房型的先例。

房地产开发作为中铁四局的一个新兴产业由此正式起步。按照当时局领导的思路和设想:眼光要放远。现在我们开发建设“春园”,以后我们还要开发建设“夏园”、“秋园”、“冬园”……

为了实现局领导提出的设想和目标,房地产公司的员工们鼓足勇气,树立信心,谨慎运作。没有开发建设方面的经历,他们就把“吟春园”作为创业的起点;没有规划设计专门人才,他们委托安徽省城乡规划设计院和南京一家设计公司共同设计,聘请安徽省建设厅专家审议、评标;没有公共关系和操作经验,他们依照国家和当地政府的有关文件要求,规规矩矩地办理各种审批手续,对规划、建筑、监理等公开招标;聘请专业营销策划机构费用太高而公司的家底薄,张朝鲁等公司领导 and 有关部门负责人亲自上阵开展项目营销,并动员局机关和本公司的下岗、待岗职工去推销;项目管理制度不尽完善,他们随时对运作过程遇到的各类不足和问题进行补充和整改。

2003年初,随着“吟春园”小区一期工程交付业主入住及二期工程开工,中铁四局的房地产开发及物业管理进入一个全新的、关键的时期,局党委从胶济铁路

建设工地调严伟潮(时任局胶济工指党工委书记、副指挥长)到房地产公司任党委书记、副总经理。从此,房地产公司如虎添翼,各项工作步入快车道。作为党委书记,严伟潮着手组建公司党组织班子,建立党内“三会一课”、重大问题集体决策等制度,要求充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用;作为副总经理,严伟潮竭力当好总经理的参谋和后盾,重点借助“吟春园”小区住宅楼项目和道路、绿化及小区文化等配套设施建设的平台,轰轰烈烈地开展劳动竞赛和创先争优活动。

2004年可谓中国的“房地产政策年”,国家从资金、土地供应两方面严格控制,央行也严格限制开发企业贷款,加之已经实施的《物业管理条例》和最高人民法院颁布实施的《关于审理商品房买卖合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》等,使得房地产开发企业面临诸多新的困难和压力。面对这些,房地产公司领导以高度的政治责任感和使命感达成共识:企业的生产发展必须要有一套完整、科学的管理制度做支撑。房地产公司按照《公司法》要求,进一步建立完善了法人治理结构,搭建起以张河川为董事长,陈月东、严伟潮、张朝鲁等为董事的决策机构;按照公司章程,初步建立了公司股东会、董事会、总经理办公会、党政联席会制度等决策和执行秩序,使得公司法人治理结构逐步规范化,协商决策过程逐步程序化,职责权利义务逐步明确化。

此外,陆续出台了《业务招待费管理办法》、《招标管理办法》、《工作督办管理办法》、《突发事件处理管理办法》等一系列管理文件,以此作为企业员工的行为准则,规定了员工在共同工作中应当执行的工作内容、程序和方法。

2005年10月,江淮大地稻穗金黄、瓜果飘香,对中铁四局房地产公司来说也是一个丰收季节:随着高05#住宅楼竣工交验,历时5年、共20栋房屋(其中小高层12栋、多层8栋)、总建筑面积为9.79万平方米的“吟春园”小区全部建成,质量验收合格率、市场销售率、交付使用率均为100%,住宅入住总户达685户,销售收入1.98亿元,上缴税收1567万元,实现净利润1200万元。

也就在这一年,中铁四局房地产公司成为安徽省房地产业协会常务理事省直单位,并荣获“安徽省房地产开发诚信企业”称号。

“北上”与“东进”

如果说“吟春园”小区建设对房地产公司是一场前所未有的实战,那么,在这场实战中,不仅锻炼了四局首批房地产业的从业人员,更重要的是干部员工转变

了传统的思想观念,从业观、道德观、价值观都发生了质的变化,走出了一条成功的创业之路、奋斗之路、实现梦想与价值之路,为中铁四局房地产业的发展壮大奠定了良好的思想基础、创造了一定的物质条件。

成功是企业的目的,但重要的是持续,不断发展壮大才是硬道理。房地产公司紧紧围绕以市场为导向、效益为中心、开发为重点、质量为本、管理为动力的经营理念,立足长远发展需要,制定出四局房地产业中长期发展战略规划,明确提出房地产业与铁路一样,应当成为中铁四局经济的“大盘子”,成为建筑业中几大板块的重要组成部分,并决心在较短时期内把它培育成四局新的经济增长点。

张朝鲁、严伟潮和全公司的员工们义无反顾,勇往直前。

既眼睛向内——投入人力物力,对全局,尤其是对局机关大院的房地产现状进行调研分析,按照功能分区、整体规划、分期改造的思路,提出了短期改造建设及中长期规划目标;参与对全局所属成员单位的闲置土地进行摸底,提出了对有开发价值的土地资源进行开发的时间表;积极参与一公司“栖霞山庄”集资房项目的合作和建设,出面协调与地方政府各部门的关系,同时为指导全局闲置土地的盘活利用发挥积极作用。

又眼睛向外——着重于对社会房地产市场进行调研,赴京、沪、津和沿海经济发达地区参观取经;先后到中铁二局、中铁五局观摩学习,对芜湖、上海、北京、合肥等地的房地产开发项目进行实地考察;到北京、广州、杭州等地寻求合作开发项目,并一一进行了筛选和科学论证。

找寻目标,主动出击,使房地产公司很快捕捉到了市场先机。2004年,通过国有企业控股民营企业的新型开发模式,房地产公司投资700万元回购原“淮南阳光城”项目70%的股权,从而获取了229亩土地资源。为了防范合同协议中的法律风险,他们聘请全程法律顾问,要求由转让方提供所有债务包干(含拆迁)担保,董事长、总经理、财务负责人等管理人员由我方派任,转让方的收益视开发情况逐步支付。之后,在完成市场调研、土地确权、资产负债审计后,双方签订了股权转让协议。

“吟春园”开发的实践,使房地产公司的领导层和操作层共同认识到,房地产开发是一个复杂的系统工程,环节多且复杂,涉及的主体多、时间长、内容广、投资大、法律关系复杂,牵涉到许多行业和部门。开发商在人力资源方面尚未拥有经验丰富、层次较高专业人才团队的情况下,仅仅依靠自身的条件和能力,根本不可能高效率、高质量、高品位地完成一个项目的开发,因此需要与社会相关专业机构建立紧密的合作伙伴关系,借他们的专业优势资源为我所用,从而提高开发的效

率,保证产品的质量。于是公司决定,聘请专业策划公司对项目进行指导,以实现项目的最优定位。

与此同时,他们与淮南市政府有关部门积极沟通协调,使得“淮南阳光城”项目的修建性详细规划与淮南泉(山)大(通)地区的控制性规划修编调整同时进行,把项目的“小规划”最大程度地融入了“大规划”,大大缩短了规划报批时间,方案总体规划设计很快通过了初、复审并经过了专家评审,共有 39 栋房屋,总户数 2200 户,总建筑面积 30 万平方米,是“吟春园”的 3 倍还多,分三期开发。

2006 年 8 月,“淮南阳光城”正式开工建设。为确保“国庆”黄金周期间成功开盘,公司制定下达了进度安排和考核指标,开展了“大干 50 天”活动。张朝鲁、严伟潮等公司领导深入一线、靠前指挥,每天总有一名公司主要领导在施工现场;各职能部门全力支持、通力协作;阳光城公司员工更是放弃所有的双休日、节假日,晴天一身汗,雨天一身泥,在工地穿梭督促协调,及时解决出现的困难和问题,确保工期、质量、安全以及配套工程规划设计、预售许可证申办和物业公司招标工作按计划推进。

在“淮南阳光城”开发建设和房屋销售中,与“吟春园”运作迥异的是,房地产公司采取了六项全新的、与市场经济规律接轨的“品牌营销”、“规模营销”方略:

——借用外脑为“我”服务,聘请专业的策划和营销公司对项目进行前期策划、定位及包装,以保证项目的总体规划符合预期销售目标,最大限度地创造经济利益;

——以四局在建筑市场的威望和声誉,大打“中铁四局”品牌,特别是借助我局投资开发淮南“山南新城”项目的契机,提升“阳光城”品牌形象;

——成立淮南“阳光置业会”,全面集聚当地人气,当年自 5 月 1 日开始到 9 月 30 日开盘前,共吸收贵宾会员 600 余人;

——以 9 月 15 日集传统文化与招商引资洽谈于一体的淮南市“豆腐节”为平台,举办房展会,进行销售预热;

——在“中秋节”前夕召开“阳光城”产品解析会,将销售预热推向高潮,淮南各家媒体称之为“淮南市房屋销售空前盛况”;

——综合多种因素进行合适的价格定位,保证了产品营销的综合收益。

2006 年“十一”黄金周尚未来临。从 9 月 27 日开始,一些抢购者便在“淮南阳光城”一期“雅典城”售楼部前冒雨排队,有的是全家老小轮流,有的是购房者花钱雇人,而且是昼夜不间断地守候。时值深秋,昼夜温差大。张朝鲁、严伟潮等公司领导巡视时看到此情景,当即让售楼部工作人员租来大客车,供排队的人日间

遮风避雨、夜晚靠座休息。10月1日当天,“雅典城”9#—16#楼342套住宅就被认购210个房号。黄金周七天里被买受人订购261套,占总套数的76.3%,到年底全部销售一空。

此后,逐渐走向成熟的房地产公司,以兑现对业主的承诺为己任,全力做好一期建筑施工、下一阶段拆迁和二期开发前期工作。他们举办以“阳光、生态、国际、文明”为主题的高品质产品解析会,组织参加淮南市房产局主办的年度房展会,广泛开展“大干100天”和“党旗高扬阳光城”党建主题活动,确保各节点任务按期完成,于春节前圆满实现了一期8栋楼全面封顶、二期工程开工。

2007年4月8日,建筑面积为5.1万平方米、共418套住宅的“阳光城”二期开盘,当天就被订购300套,占总套数的72%;10月1日,二期B组团开盘仅半天,推出的4栋共238套住宅全被抢购一空,创造了淮南市房地产市场销售的奇迹。到年底,“阳光城”小区可销售商品房共计998套被订购996套,占总数的99.8%,签订合同数量988套,签约率99.2%,合同累计金额2.88亿元。

如果说,四局以合肥为中心的房地产业“北上”战略业绩可圈可点的话,那么,2007年底“东进”战略也迈出了实质性的一步:肥东新城 FDX03 地块可行性研究报告付诸实施,“中铁置业·彩虹新城”作为中国中铁置业集团的首批品牌试点项目,于12月30日隆重奠基,2008年2月26日正式开工。

肥东新城 FDX03 地块位于肥东新城开发区,地处合肥141城市发展战略东部组团区域,距离合肥市中心约12公里,占地面积393亩,规划总建筑面积44.6万平方米。为了确保该项目适应市场最新的形势和需求,房地产公司推翻了最初的“中低档产品”的定位,聘请了三家专业营销策划公司对该项目进行重新定位研究。经过周密的市场调研和董事会的集思广益,最终确定了“中高档产品价值感,主流产品价格”这一独具特色的项目定位。紧接着,在设计总体规划方案时提前组织对单体户型方案进行研究,设计出本企业的标准通用单体户型产品方案。这样,一方面便于“彩虹新城”项目的标准化施工和规范化管理,另一方面有利于保证产品质量,降低产品成本,打造企业品牌,促进整个项目的销售。此外,还在合肥地区住宅开发中首次采用地源热泵技术,提升了小区的品质。

正是凭着以上这些骄人的销售业绩,房地产公司荣获了“安徽省质量服务信誉AAA级优秀房地产公司”称号,公司领导班子被局党委授予全局“好班子”,淮南阳光国际城被淮南市房地产管理局评为“2006—2007年度淮南商品房销售10强楼盘”并列第一,项目部被评为局“红旗项目部”和“创建思想政治工作示范点达标单位”、“三工建设标兵单位”。

“做大做强做持久”才是硬道理

如果说“吟春园”、“阳光城”和“彩虹新城”等“一园二城”的成功开发,向人们证明着中铁四局房地产业步入了健康稳步发展的轨道,那么,按照“品牌拉动、快进快出和永续发展”的目标,把房地产业做大做强做持久,则是许宝成、张河川等局领导独到的智慧和谋略。刚刚闭幕的2008年局“三会”明确这一工作要求,进一步厘清了张朝鲁总经理、严伟潮书记等房地产公司领导层的思路,更加坚定了全公司员工的信念,以更加旺盛的精力和斗志投入到战略性的经营开发和集约化的精耕细作。

一时的兴盛说明不了什么,只有从战略的层面才能解决可持续发展的问题。为适应做大做强做持久房地产业的需要,推进企业制度化管理,早在2005年3月,中铁四局房地产公司就按照局精细化管理的要求,成立了由党委书记严伟潮任组长的“加快推进企业制度化建设工作小组”,经过读书学习、思路交流、拟订提纲、考察调研、调整提纲、分工撰写、统稿整理等环节,形成了《中铁四局集团房地产开发有限公司发展战略规划》和《房地产开发规范化运作文件汇编(讨论稿)》。其中,前者已经公司董事会审议并成为局发展战略的重要组成部分,后者通过公司网发送,以下载阅读和文件传阅会签的方式,面向公司全体管理人员征求意见,并组织专人对讨论稿逐条进行集中研讨和修改。

从优化企业职能分工布局入手,借鉴一些大型房地产公司比较成熟的管理模式,按照房地产开发流程,以顾客为导向,房地产公司重新理顺各部门关系,编制出公司的主导业务流程图,形成公司本部与项目公司(项目部)职能分工新格局:公司本部负责项目调研、定位策划、规划设计、招标、营销决策、技术支持、融资等策划、管理、协调工作,项目公司(项目部)负责执行、落实公司本部方案,加强与当地政府部门、相关机构的联系,办理与项目开发建设相关的事项,做好项目管理与协调工作等具体业务。

根据四局“到2010年房地产开发规模要达到10个亿元”的战略目标要求,房地产公司成立了“品牌建设工作小组”,加入了中铁置业协会,依托中铁置业集团和中铁四局的雄厚实力,共同打造“中铁置业”品牌。新建项目“肥东彩虹新城”作为中铁置业集团的五个试点项目之一,直接参与“中铁置业”企业品牌标识的研究与应用。

为了打造有企业特色的产品,四局房地产公司颠覆了规划设计先做整体再做

单体的传统顺序,以标准化户型单体设计为先,或与整体设计同时进行,避免了单体设计在实施过程中易变而造成整体设计变动的弊端。与此同时,针对国家近年来强制执行的70/90政策,重点攻关70/90标准户型。通过大范围的征求意见和反复修改,确定了多个功能明确、细节关怀、适宜居住的主打户型方案,将产品打上了企业的烙印,为即将到来的企业规模扩张提供可以复制推广的范本。为了推进现场管理规范化,他们采用了“样板先行”的新的管理模式,经过充分研究、论证,并在反复征求多方意见,不断整改完善的实体样板房,作为施工现场管理中的图纸理解、材料选配、施工工艺、质量要求等方面的实体标准,使之成为协调建设方、设计方、监理方、施工方关系的基本依据,使各方在施工现场管理中有据可依,各司其职,共同做出令客户满意的产品。

教育和引导公司员工克服房屋卖出去了、工作就算完成了的错误观念,高度重视业主的房屋质量维修,不断完善售后维修服务体系,建立一套人性化的质量维修体系,避免由此产生的房屋质量纠纷,让业主真正感觉到买得放心,增强业主对四局品牌的忠诚度。

创业有起点,事业无止境。“要把四局房地产业做大做强做持久,我们还有许多工作要做,还有许多新的路子需要探寻,还有许多管理模式需要摸索。”张朝鲁、严伟潮在接受采访时不止一次地说,那目光充满希冀,那神情充满信心,那志气像当年依然飞扬。

铸就西南桥头堡

成(都)绵(阳)乐(山)铁路客运专线起于成都,向北经德阳、绵阳至江油,向南经眉山、峨眉山市至乐山,是四川修建的第一条铁路客运专线,也是整个西南地区第一条铁路客运专线。我局施工的 CMLZQ—3 标段穿越成都、广汉两市,全长 24.9 公里,有特大桥、小桥和框架桥 16 座,占全管段总长度的 75%,另有站场 2 处,制架箱梁 498 片,预制 CRTSI 型轨道板 2.2 万块,铺设无砟轨道 49.1 公里。开工日期 2009 年 7 月 1 日,竣工日期 2011 年 11 月 30 日,合同造价 15.78 亿元,合同工期 28 个月。去年 6 月进点至今年 6 月 30 日,由五公司代局指已累计完成产值 7.45 亿元,实现安全生产 366 天。承建的路基试验段、新都立交特大桥、鸭子河特大桥水中墩等工程被业主评为“样板工程”;四项目队被评为“优秀项目部”,广汉轨板厂被评为全线“优秀轨板厂”;先后有 45 人次获得业主表彰,指挥部获评业主甲类施工单位、2009 年度和今年上半年信用评价综合评比第二名;指挥部还被铁道部确定为成绵乐客运专线标准化管理八大试点单位之一。

标准成习惯

沿着由脚手架搭起的爬梯登上成绵乐客运专线跨成绵高速公路立交桥的 0 号台,七八名作业工人有的绑扎钢筋,有的在焊接,还有两个头戴白色安全帽的人把图纸展开给一个应该是领工头的人讲述着什么。随行的五公司成绵乐项目四队书记谭志明告诉我:“那个个子高一点的叫阚剑峰,是我们队的工程部长。”原来,下一步就要立内模了,阚剑峰与另一名技术员一大早就到工地进行工序和技术交底。

在局成绵乐工程指挥部的任何一个工点,每当一道工序结束或进入下一道工序,项目队的技术人员都要到现场进行这样的交底,这已成为必做的“规定动作”。