

《驼铃》选粹

报告文学卷
BAOGAOWENXUEJUAN

众志成城开新局

《驼铃》选粹编委会 编

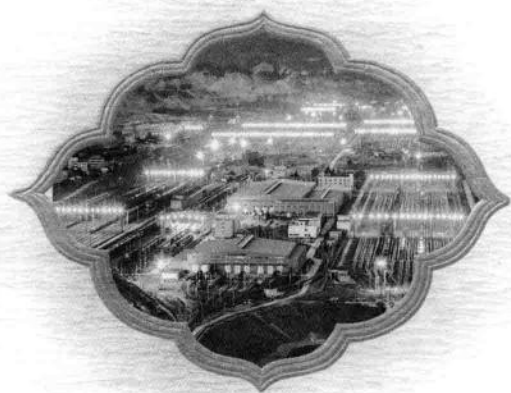


《驼铃》选粹

报告文学卷
BAOGAOWENXUEJUAN

众志成城开新局

《驼铃》选粹编委会 编



图书在版编目 (CIP) 数据

《驼铃》选粹 / 《驼铃》选粹编委会编. —兰州:
甘肃人民出版社, 2013. 10
ISBN 978-7-226-04505-3

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第238225号

责任编辑: 马晓燕

封面设计: 万谨高

《驼铃》选粹

《驼铃》选粹编委会 编

甘肃人民出版社出版发行

(730030 兰州市读者大道568号)

甘肃兴方正彩色数码快印有限公司

开本 787毫米×1092毫米 1/16 印张 44 插页 4 字数 611千

2013年11月第1版 2013年11月第1次印刷

印数: 1~1000

ISBN 978-7-226-04505-3 定价 (共4册): 100.00元



序

千里铁道，绽放梦想。伴随着兰州铁路局的改革发展进程，《驼铃》文艺杂志迄今已出版110期，编辑出版了大量贴近一线、贴近职工、贴近生活的优秀作品。我们从近几年发表的精品力作中，按照报告文学、小说、散文、诗歌的序列，精选编辑了四卷本《驼铃选粹》系列作品。这些作品中有对历史的记忆、有对发展的讴歌、有对梦想的追求、有对安全的警示，呈现给大家的是一套思想深刻、内容丰富、健康向上的精神文化大餐。这既是对兰州铁路局文化建设成果的一次展示，也是对新一代兰铁人工作、生活、思想、情感的真实反映。

兰州铁路局路网横贯甘、宁两省区，这里是中华民族重要的发祥地，也是华夏文明重要的传承地，在这片神奇的土地上，形成了朴实无华、甘于清贫、淡泊名利、无私奉献的黄土地精神，和志存高远、自强不息、百折不挠、勇往直前的黄河精神，“两黄精神”中蕴含的责任意识、担当意识、奉献精神和家国情怀已深深地融入兰铁人的血脉，并折射在兰铁人的文艺创作之中。《驼铃》的作者群，主要是兰州铁路局干部职工中的文艺爱好者，他们多数身处生产一线，扎根戈壁，从火热的铁路工作和生活中汲取养分，用朴素的文字，生动的画面，高扬主旋律，凝聚正能量，尽情抒发对西北铁路深深眷恋的情怀，讴歌全局科学发展、和谐发展、安全发展的建设成果，为繁荣路局的文化建设做出了重要贡献。

文化是民族的血脉，是职工的精神家园。我们期望通过这套文学丛书的发行，进一步推动兰州铁路局的安全生产文化、服务文化、经营文化建设，同时发挥文化独特的感化教育作用，引领和激发全局广大干部职工投身铁路安全、改革、建设、经营实践，牢固树立危机意识、发展意识、市场意识、效益意识，聚合起推动全局科学发展的强大力量，为推动兰州铁路局各项工作全面发展进步做出新的更大贡献。

《驼铃》选粹编委会

目 录

CONTENTS

众志成城开新局

——兰州局推进货运组织改革纪实

..... 杨 军 胡皓臻 高 翔 张俊峰 (001)

春运战场党旗红

——兰州铁路局党委“攻坚春运,展现风采”主题活动纪实

..... 司学翔 (010)

架起连心桥 共圆铁路梦

——对兰州铁路局建立落实民情民意恳谈会制度的调查

..... 王剑平 (018)

抢通生命线

——兰州局干部职工抗击陇海铁路水害纪实 杨 军 (023)

兰州枢纽 凤凰展翅

——来自兰州铁路枢纽工程的报道(上篇) 冯国伟 (028)

书写传奇 镌刻丰碑

——来自兰州铁路枢纽工程的报道(中篇) 姜金沂 (034)

从南到北:迈入枢纽新时代

——来自兰州铁路枢纽工程的报道(下篇)

..... 李 璿 袁嘉旺 (039)

雷锋精神驰骋大漠铁路二十四载

——记迎水桥机务段“雷锋号”机车 金树桐 (043)

腾格里的奇迹

——中卫工务段中卫固沙林场治理沙漠 54 年纪实 金树桐 (047)

安全文化撑起一片蓝天

——兰州西机务段安全文化建设纪实 杨 军 (050)

培育安全文化 打造和谐团队	唐万喜 (059)
大磴沟,与市场零距离对接	高翔 (063)
念好“心”经闯市场	
——记银川货运中心惠农营业部负责人杨淑英	胡皓臻 (066)
仰望星空的人	
——记局信息技术处提高待遇工程师吴毅	曾志 (069)
大山的嘱托	曾志 (093)
负责任的“加法”	
——记兰州客运段广州车车队长尹佩荃	曾志 (118)
“小榔头”敲出大精彩	
——记兰州西车辆段检车员、铁道部劳动 模范王铁林	苏芝侠 (144)
永远的奔跑者	
——记兰州供水段管道工卢向虎	李璨 (158)



众志成城开新局

——兰州局推进货运组织改革纪实

杨 军 胡皓臻 高 翔 张俊峰

火热的夏天，无穷的干劲。从渭水河畔的天水站到“丝路重镇”的嘉峪关站，从黄河之滨的颍川堡站到贺兰山腹地的呼鲁斯太站，兰州铁路局干部职工奋战在货运生产一线，深入厂矿企业调查货源，开展营销，协助客户办理运输手续，组织装车挂运……到处都是热火朝天的繁忙景象。

共识：在“铁路走向市场”大讨论中凝聚

“铁路为什么要走向市场？当前生产经营面临怎样的严峻形势？货运组织改革给我们提出了什么要求？”在兰州局“铁路走向市场”大讨论巡回宣讲报告会上，宣讲人开门见山、直奔主题，引起了一线干部职工的强烈共鸣。

兰州局两个巡回宣讲团深入 10 个较大站区开展货运组织改革宣讲。10 余场紧贴实际、深入浅出的宣讲报告，开启了兰州局干部职工解放思想、转变观念的“破冰”之旅。

实施货运组织改革，推进铁路走向市场，兰州局站在了改革发展的关键节点上。

货运如何改？市场怎样走？由于矛盾多、困难多，所有解决矛盾、破解难题的选择聚焦在了一点：转变思想观念。

一场以货运组织改革为主要内容的“铁路走向市场”大讨论活动



在全局上下轰轰烈烈地展开了。

在兰州局领导班子专题学习讨论会上，局长吴云天对兰州局发展现状和难点的判断一语中的：“从兰州局来看，货运总量较小，品类相对单一，对煤炭、石油、化工等大宗稳定物资运输的依赖度较高，零散‘白货’物资运输所占市场份额较小，市场竞争力相对较弱，迫切需要通过货运组织改革打通走向市场的瓶颈，全面提高市场竞争力。”

兰州局党委书记王忠玉说：“货运组织改革箭在弦上，没有退路，不改不行。铁路走向市场，必须坚定不移地推进货运组织改革。统一思想、凝聚共识、集中民智，大讨论活动是推进货运组织改革的必要铺垫。”

围绕货运组织改革中的热点、难点问题，兰州局 13 名领导班子成员深入 3 个货运中心、10 个车务站段，参加领导班子专题讨论会，和生产一线“指战员”讨论交流，分析突出问题，理清工作思路，激发改革动力，完善工作措施。

围绕“铁路为什么走向市场、如何走向市场”这一主题，参加兰州局领导干部培训班的 500 多名处级干部展开了激烈的讨论，思想的交流碰撞促进了观念转变，形成了“两步并作一步走”、加快推进货运组织改革、加快走向市场的思想共识。

围绕中国铁路总公司“四个转变”的要求，兰州局两级领导班子成员深入一线调研攻关，破解货运组织改革难题，撰写体会文章 214 篇，并在局内媒体开辟“铁路走向市场”大家谈专栏交流 71 篇，有效凝聚了解放思想、转变观念、推进改革的思想共识。

针对“前店”和“后厂”结合部问题，兰州局党委组织局机关 40 名处室负责人以及兰州、银川地区 27 名站段班子成员、82 名专业管理人员召开 4 场专题座谈讨论会，现场解答、解决存在的突出问题，形成了“前店”围绕市场转，“后厂”围绕“前店”干的共识。

在一线干部职工当中，兰州局货运系统职工围绕“我们的市场在哪里、用什么争市场、拿什么保市场”等话题展开讨论，行车系统职工围绕“安全与效益、安全与铁路走向市场、我们的工资收入从哪里来”



等话题展开讨论，客运系统职工围绕“如何巩固和发展客运改革成果、提升服务质量、打造服务品牌”等话题展开讨论，非运输单位职工围绕“如何在闯市场、抢市场、占市场中实现多元化发展”等话题展开讨论……

全局一盘棋、一条心、一股劲推进货运组织改革的共识植根于兰州局干部职工的思想深处，落实在具体行动中。

活力：在“前店”与“后厂”的融合中迸发

4月26日，按照“职责明确、精干高效、管理科学”的要求，兰州局组建成立了货运营销处。

5月29日，兰州局对车务站段、物流企业、装搬中心、集装箱公司、快运公司等单位相关业务、资产及人员进行整合，成立了兰州、嘉峪关、银川3个货运中心，初步实现了接取送达、仓储装卸、综合服务的全程物流功能。

方向既定，路径找准，一场推进货运组织改革的战役全面打响。

兰州局3名党群领导带队进驻兰州、嘉峪关、银川货运中心，包保推进货运中心组建和人员安置工作；成立了运力、安全、规范收费、队伍稳定、宣传舆论等10个专业保障组，10名铁路局领导班子成员牵头抓好10个方面的重点工作；建立周交班会制度和日解决问题碰头制度，及时协调解决改革中出现的问题，确保了货运组织改革顺利推进、安全生产有序、职工队伍稳定。

兰州局明确了“前店、后厂”的职责分工，在生产和安全上实现有序衔接。44项货运组织改革配套制度，确保了改革后的货运组织工作有章可循、平稳过渡、无缝衔接。

兰州局《货运结合部管理办法》对货运中心、车务站段的结合部问题进行了界定、明确，有效消除了工作中的盲区、死角；《货运月计划编制管理办法》、《货运旬计划编制管理办法》、《装车日计划编制管



理办法》、《特快、快速班列运输组织办法》等，实现了“前店”和“后厂”的有序衔接、高度融合，运输效能不断提高；建立了调度所、车务站段和货运中心协调沟通机制，严格按照货运计划下达的订单落实配空车质量和数量，对每日落空车情况进行分析、总结、整改；实行车务站段与货运中心联挂考核，提高了旬日计划兑现率。

按照“劳有所得，鼓励营销”的原则，兰州局建立了工资分配与营销挂钩的激励约束机制，对3个货运中心月度货运收入及货物发送量进行考核奖罚，对开辟新增“实货”的单位和做出突出贡献的营销人员给予一次性奖励，干部职工增收创效的积极性空前高涨。

人是运输生产中的核心因素。新形势、新机制迫切需要建立一支训练有素、精干高效的营销队伍，提高营销服务能力，提升市场竞争能力。

兰州局连续举办4期货运骨干培训班，主管副局长和业务处室负责人亲自授课辅导，对简化货运办理手续、“一口价”收费、“实货制”运输、电子商务平台操作等重点内容进行专题培训，促使货运一线骨干尽快掌握业务知识、工作流程和服务标准，提高营销技能。

兰州货运中心编印的《货运营业部客服受理应知应会拔萃》，成了生产一线干部职工争相传看的“香饽饽”，清晰实用的内容帮助干部职工在短时间里熟悉了货运业务新要求。

嘉峪关货运中心为职工配备“业务素质套餐”，开展“每班一试问、每月一考试、每季一演练”活动，全力打造业务精、服务好、能力强的客服队伍，着力塑造“专业、敬业、专注、温馨、便捷”的服务形象。

市场：在抢占滩头推进营销中开拓

“要让人人有动力，个个想市场，货运组织改革的发展前景才会更美好！”兰州局货运营销处负责人说。

兰州局认真定位运输市场，梳理管理流程，建立了铁路局、货运中



心、货运营业部三级营销网络，全力打造素质过硬的营销队伍，明确职责分工，共享网络资源，把营销压力传递给每一名职工。

“开动脑子想办法，迈开步子闯市场，扑下身子抓落实。”干部职工从思想意识到具体行动都在快速转变。

兰州局党政主要领导多次深入货运中心和营业部，和干部职工一起探讨“前店”如何走向市场、立足市场、拓展市场；如何到运输市场开展营销，广揽货源；如何到周边的厂矿企业跑业务、找订单；如何按市场区分客户需求，提供个性化服务，延伸铁路运输的物流服务链，争取市场份额最大化。

兰州局货运营销处主动融入市场，及时掌握国家、地方经济政策及产业调整政策，准确把握宏观经济形势及省区市经济发展动向，了解管内重点行业、企业运行情况及市场需求，有针对性地确定了“稳黑争白、稳大争小、稳老争新”的营销策略。

一批批流失的货源不断回流，一位位新增的客户接踵而至。

走出去，天高海阔。兰州局货运营销处和3个货运中心选配273名业务骨干成立了31个营销小组，深入宁煤、酒钢集团等330多家企业开展市场营销，对企业生产经营状况、经营品类、发运去向等进行全面摸底调查，制定有针对性的营销措施。兰州局与祁连山水泥、中铝经贸等69家企业签订了运输协议，有效稳定了大宗货运业务。

6月下旬，第19届中国兰州投资贸易洽谈会在甘肃国际会展中心举行。兰州局抓住这一客商云集的大好时机，精心布置客户服务展台，大张旗鼓地开展营销宣传，现场发放2万册《兰州铁路局货运指南》和5000份宣传资料，全面介绍铁路货运5种便捷受理渠道以及“淘宝式”货运服务，并现场演示业务办理流程，扩大了铁路货运组织改革的辐射面和影响力，吸引了7家中小企业来铁路发货。

兰州局发挥“世界旅游文化小姐”中国总决赛冠军兰州客运段职工陈晓雪的影响力，组建“大拇指”营销服务宣传队，深入兰州站、金轮广场、东方红广场等宣传服务举措，展示铁路形象。



郝锡礼，兰州货运中心颖川堡营业部负责人。他设身处地帮助企业制订“省钱运输方案”，赢得了客户的信赖。营业部先后与中石油西北管道公司、中石油兰州润滑油厂等企业签订了 29 万吨的大宗物资运输协议，增加“白货”运输量 35 车。

杨淑英，银川货运中心惠农营业部负责人，是工作 30 多年的“老货运”。她带领营销人员“挨家挨户”搞“公关”，拉回了近年来淡出铁路的年产聚氯乙烯 24 万吨的宁夏英力特化工有限责任公司。从 7 月开始，这家公司每天组织发货 7 车到 8 车。杨淑英和营业部员工再接再厉，先后谈成“白货”运输项目 13 个。

甘肃金昌市嘉丰化工有限公司 8 月第一批产品下线，将有 1 万吨磷肥外运。得知这一信息后，嘉峪关货运中心立即派人前去洽谈。该公司工作人员对铁路运输成本高、办理手续繁杂、两次装卸等问题存在疑问。嘉峪关货运中心营销人员当场测算铁路运费，精心制订装车方案，做出协助办理运输手续、开展“门到门”运输等服务承诺，成功签订“门到门”运输协议，包揽了该公司全部产品运输工作。

服务：在零距离贴心交流中升华

用优质服务吸引客户、留住客户、争取货源，是货运组织改革实现长远发展的重要基础。兰州局注重从细微处入手，改进服务方式，提升服务质量。

按照“前店、后厂”模式，兰州局进一步理顺运输组织、市场营销、服务保障等有关单位间的管理关系，优化生产流程控制，实现接取送达、仓储装卸、综合服务的全程物流功能；积极推进电子商务平台整合、改造和升级，以网上受理、“实货制”运输和全程物流服务为重点，全面提升运输服务质量。

为了方便货主拨打各营业部的客服电话，兰州局货运营销处把 32 个营业部的电话更改为较有规律、容易被客户记忆的号码，并通过报



纸、广播、电视、网络等向社会公布；规范全局货运受理流程、作业标准、客服用语，狠抓服务标准落实，真正做到“语言上温暖，行为上贴心，程序上简单，操作上快捷”，确保业务受理渠道畅通，服务质量不断提升。

沟通无障碍，5种方式敞开办理货运业务。兰州局充分发挥电子商务平台和铁路局营销网络作用，引导客户采取最直接、最简便的方式发货。12306网站受理平台保持每天16小时稳定运行，12306电话24小时保持畅通，全局33个营业部保证每天10小时的营业时间内电话畅通，随时为客户提供服务。

兰州局各货运中心积极整合社会车辆，不断提升上门装卸能力，为客户量身制订个性化的运输方案，实行全方位服务，逐步扩大“门到门”运输的比重，使客户足不出户就能办理货物运输。

“以前铁路发货手续很多，要跑好多次。所以，虽然汽车运输价格高，我们也不愿通过铁路发货。现在好了，我都不用亲自去，打个电话、动动鼠标就能轻松搞定。目前，我们90%的货物都是通过铁路运输。”白银市平川区种子公司经理杜承泽深有感触地说。

6月20日，银川货运中心惠农营业部工作人员接到电话，了解到客户有70吨水泥要发往新疆阿克苏站，希望尽快发运。该营业部立即联系协调，当天下午办好运输手续，第二天组织装车发运。简便快捷的服务让客户看到了铁路货运组织改革的效果。客户高兴地说：“铁路货运组织改革以后，手续简便，服务周到，下次我还来铁路发货。”在这名客户的宣传带动下，13名中小货主先后来惠农营业部发送零散“白货”。

作为：在攻坚克难示范引领中彰显

“您好！我是‘阳光五星’导服员，请问我能为您做些什么？”

走进银川货运中心银川南营业部大厅，记者一眼就看到了“阳光五星”导服台，导服员正在热情地与客户交流。



银川货运中心党委以“专业化服务、数字化服务、亲情化服务、透明化服务、全程化服务”为目标，全面推行“十六字”服务语言，广泛开展“阳光五星”服务明星评选活动，积极打造“阳光五星”货运服务品牌，着力为货主提供贴心、周到、无缝隙的服务。

在“阳光五星”货运服务品牌的引领下，“前店”单位各级党组织按照“创建一个品牌、锤炼一支队伍、推动一项工作、赢得一片市场”的要求，着力打造银川货运中心“大磴沟党员营销队”、嘉峪关货运中心“付全营销示范岗”等一批党内优质品牌。

“后厂”单位各级党组织把服务货运组织改革作为品牌建设的主攻方向，创建了迎水桥站“宏武运输组织五点工作法”、银川车务段“张晓光调车示范岗”、嘉峪关机务段“机车故障120信息台”等一大批党建品牌，在确保安全、快捷、高效的货物运输中发挥了良好的示范带动作用。

团结就是力量，拼搏才能胜利。兰州局各级党组织带领广大党员积极投身“增运增收五带头”主题实践活动，成立党员营销队51个、党员突击队23个，开展营销宣传150余次，组织快装快卸会战30余次。货运一线党员想货主之想、急货主之急，努力提高服务质量，赢得了市场，在货运组织改革中树起了一面面先锋旗帜。

6月19日，银川货运中心大武口营业部大磴沟站台上，货主任柯文看着2列86节满载着5418吨煤炭的列车整装待发，满意地竖起了大拇指，由衷称赞道：“铁路运输不但手续便捷、服务热情、工作高效，而且运量大、成本低。我们来得有点晚。”货运组织改革以来，“大磴沟党员营销队”共签订运输合同15份，完成经营收入8902万元。

兰州局工会把货运组织改革的内容编排成相声、小品等节目，组织20多名文艺骨干到兰州北、中卫等16个站区“送文化下基层”，把货运组织改革的要求具体化、生动化，便于职工接受。

各级工会组织大力开展“争当营销状元”立功竞赛活动，通过评选“服务明星”“营销达人”“安全标兵”“节支能手”，引导干部职工增



运增收、节支降耗；通过“民情民意恳谈会”以及“金点子”活动，征集合理化建议 935 条，不断完善货运组织改革服务措施；加快货运系统车间、班组、网点配套设施建设，为职工创造良好的生产生活条件。

各级共青团组织广泛开展“我为改革做贡献”活动，开展辩论、演讲、征文活动，引导广大团员青年积极投身改革、参与改革，在货运组织改革中发挥生力军和突击队作用。

短短一个月，兰州局货运组织改革实现了快速转型，得到了社会的广泛认可，同时也吸引了更多潜在客户的关注。

人民日报、新华社、中央电视台、《人民铁道》报等 30 多家媒体，对兰州局货运组织改革情况进行了深入采访报道。其中，《新货运模式凸显铁路运输优势》、《新的铁路货运办理方式像“淘宝”一样方便快捷》等报道在社会上引起强烈反响，扩大了铁路货运组织改革的影响力。

短短一个月，兰州局大宗货物运量稳中有升，“白货”运量逐日回升，有效遏制了运量下滑趋势，实现了装车数的探底回升。

自 6 月 15 日实施货运组织改革以来，兰州局日均发送货物 3806 车，大宗稳定货物日均发送量较改革前增长 3.5%，煤、焦炭、金属矿石、钢铁发送量均有所增长。其中，兰州局日均发送“白货” 554 车，零散“白货”总发送量的比重较改革前上升了 1 个百分点，货运组织改革的效果初步显现。





春运战场党旗红

——兰州铁路局党委“攻坚春运，展现风采” 主题活动纪实

司学翔

在 2013 年春运中，兰州局党委认真贯彻落实部党组的总体部署，紧扣“确保安全，突出重点，平稳有序，便民利民”的春运目标，充分发挥党组织的战斗堡垒和广大党员的先锋模范作用，深入开展“攻坚春运，展现风采”主题活动，引领全局 8 万余名干部职工，在服务春运的大潮中描绘了一幅幅待旅客如亲人的感人画卷。

攻坚春运，我是党员我带头

“我承诺：牢记待旅客如亲人的理念，真诚服务、热情服务、微笑服务，决不发生一起旅客投诉和不良反映……”

1 月 25 日，是进入 2013 年春运倒计时的最后一天。兰州客运段担当 T75/76 次亲情示范品牌列车的 25 名党员佩戴着熠熠生辉的党徽，面对党旗作出庄严承诺。

1 月 25 日，银川车务段惠农车站党总支召开春运誓师大会，65 名党员郑重地在“我带头我攻坚，我服务我奉献……”的承诺书上签下了自己的名字。

1 月 26 日，春运第一天。正在给旅客列车上水的银川站客运车间三班上水组组长赵东，面对多家媒体记者的现场采访，代表班组 21 名党员、职工，通过宁夏电视台等新闻媒体向旅客作出“趟趟列车上满水，保证旅客用上水”的公开承诺。

.....



这些，仅仅是兰州局广大党员、职工坚定攻坚春运信心的一个个缩影。

从直接服务旅客的站、车系统，到为春运保驾护航的机、工、供、电、辆系统；从 32 个运输生产站段，到 6 个运输辅助站段和 9 个非运输企业；从兰州、银川特等客运大站到偏远山区的 5 等小站；从窗口的售票员、列车员，到后勤的上水工、锅炉工。全局 1170 余个一线党支部和 24500 余名党员纷纷围绕实现春运目标，结合专业特点和岗位实际，通过党员大会、党务公开栏、站车公示栏等形式向全局干部职工和社会各界作出公开承诺，全部佩戴党徽上岗，带头亮身份、亮承诺，在全局迅速掀起攻坚春运，展现风采的滚滚热潮。

为坚决打赢党的十八大后第一个春运攻坚战，兰州局各级党组织紧扣春运安全、设备质量、运输秩序、服务质量、路风稳定、后勤保障等重点任务，结合本系统、本单位实际，精心设计实践载体，细化实施方案，分层有序推进，全面落实春运工作要求。

兰州局各单位党委先后组成 130 余个宣讲组，下车间、进班组、到岗位，开展“攻坚春运，展现风采”宣传教育和组织动员工作，把春运要求和党内主题实践活动的目的意义、目标任务、总体要求传达给每一名党员、职工。同时，积极开展送温暖和慰问活动，坚持做到当班职工看到岗、特困职工走到户、慰问物品送到手，凝聚合力，增强了广大党员、职工在春运工作中的责任感，激发了党员、职工奋战春运的工作热情。

全局各党支部围绕“我为春运做什么”、“假如我是一名旅客”、“旅途中最需要什么”、“我难忘的一次春运经历”等主题，组织开展大谈心、大讨论，进一步引导干部职工明确铁路在春运工作中肩负的光荣使命和艰巨任务，强化“春运无小事”的政治责任感。

兰州局党委在局报社、电视台开辟“平安春运”、“党旗飘飘”“春运最美职工”、“聚焦春运一线”、“攻坚春运，展现风采”、“和谐新曲”等专栏，把镜头对准春运一线，大力宣传和弘扬春运中一线党