

奖章背后的故事

精瘦的个子，走起路来风风火火，一看就是一个干练的人。他从一名普通的技术员，成长为项目总工，并逐步扎根铁路一线，成为其中一名建设者。他就是火车头奖章获得者、中铁建工上海公司南龙铁路站房工程Ⅱ标项目经理雷志东。

多年总工经验百炼成钢

“我成长得比较慢，但都是一步一个脚印走过来的。”1995年，雷志东参加工作。从2000年到2013年，雷志东当了十多年的项目总工。

“做技术的眼界要开阔，当总工必须要有大局观。总工就是项目管理的参谋长，总工对项目要求不严谨不行。”雷志东是这么说的，也是这么做的。他不仅有大局观，还很拼。

在南昌西站当项目总工时，雷志东就非常拼。项目生产经理曾科这样说：“我和雷志东2008年一起搭档，当时他是福州南站项目部总工，我是生产经理，那时就感觉他很敬业。最难忘的是2013年南昌西站施工，当时离交工只有一个星期的时间，雷志东硬生生在机房里呆了72个小时，吃饭、睡觉都是在机房里进行的，真的很拼。”

正是靠着拼搏的毅力，他主持的《大跨度桥式框架结构与空间钢结构逆作施工技术研究》荣获中施企协“科学技术创新成果一等奖”。雷志东也在经历多个项目的锻炼后，对不同项目的技术掌握得炉火纯青。

2013年，雷志东在厦门站担任项目经理，去年又担任南龙铁路站房工程Ⅱ标项目经理，同时负责双洋、漳平西、雁石南、龙岩北4个站房的建设，指挥着数十名职工在几百公里的战线上“战斗”。

他打造的车站经住17级台风考验

——记中铁建工上海公司南龙铁路站房工程Ⅱ标项目经理雷志东

□本报记者 马超 通讯员 张秀文/摄



施工误差不超过0.8毫米

“双曲面施工的误差不超过0.8毫米，这是我们在厦门站创造的一个杰作。”雷志东说。

当时业主提出，建设厦门站要和厦门城市形象相匹配，最终选择了设计院的白鹭展翅造型。但是业主和设计院都很担心，在10个月的时间里能否完成施工？工艺上又如何能保证双曲面铝板实现白鹭展翅的造型？

“工期紧、要求高，采用什么材料、运用什么工艺来施工，这就成为我们思考的重点。”雷志东说。

为了做好施工筹备工作，雷志东集思广益，召集设计院、施工单位、项目总工和技术员一起，集中研究了三个月。经过多次反复修改，最终拿出了施工方案：为了缩短工期，结构施工时就考虑后期装修的工作，提前把配件上好，为后期装修预留时

间。在细化方案中，雷志东甚至细化到脚手架的安放位置，精确测试后认为在确保质量情况下方便工人舒适施工才行。

此外，雷志东还组织技术人员一起三维建模，把每一个施工点模拟出来。建模时，由于白鹭展翅造型两端变化大，误差达到2毫米，导致造型无法实现预先的效果。面对困难，雷志东没有放弃，他改变了思考角度，从材料加工方面入手，与厂家沟通，铝板加工采取开槽处理措施，现场施工时再加垫片调整，并做了一个实物样板，最终经过测试误差控制在0.8毫米，能保证实现白鹭展翅造型，雷志东才放心了。

“控制0.8毫米的误差，让我们的施工质量和工艺得到甲方认可。”雷志东说。

白鹭造型经住台风考验

“厦门站经受了17级台风的考验，这也是我们用工匠精神打

造厦门站的回报。”雷志东说。

去年的一天，雷志东正在上海前往南昌的路上，接到项目电话说台风要来。在高铁上，雷志东就进行了布置，安排人员全部检查造型配件，要求对每一个焊点、每一个焊缝和每一个螺丝都进行全数检查，一个也不落下。为了防止大家马虎，雷志东还特地请来甲方监理一起参与检查，最终确认没有任何问题才放心。

此外，雷志东还安排项目人员撤离临时住房保障安全，并随时候命抢险。当天晚上，台风来临，厦门北站的造型经受住了考验，没有一片装饰材料掉落。而附近一个火车站，因为台风被卷走了多块屋面，造成候车大厅漏雨。

考虑到雷志东承建的火车站能够经受台风考验，当地政府就把抢险受灾车站的任务——紧急加工4000平方米屋面铝板交到了雷志东手中。此时，雷志东因为台风无法回到厦门，他依旧通过电话，联系协作单位，要求连夜加工铝板，并提出无论如何都要协作单位将材料和设备拉到现场加工。直到半夜，雷志东仍在追问进度。听说开始出铝板了，他才放下心来。“只有及时用铝板把屋面修补好，乘客才能不被雨淋。”雷志东说。

这次17级台风，让雷志东建设的火车站经受了考验。因为这次抢险，雷志东也让企业的信用评价得到提高。

带领团队冲锋在前

在同事的眼里，雷志东是一个敢于冲锋在前的人。

“雷志东也很能跑，有一天早上，他跑到南昌去办施工协调手续，结果半夜就回来了。”在安全生产部部长柏文强印象中，雷志东特别能吃苦。“昨天我们进行封闭施工，凌晨5点才结束，

我9点多起床到现场时，他已经出现在现场了，也就睡了两个多小时。他总是在现场盯着，一旦发现问题立即解决。”柏文强说。

雷志东很能跑，从他的微信步数里就能看出来，很多时候都在1万多步，最低几百步，那是他在办公室想问题。

雷志东说，他带团队有两个“见不得”。一是见不得别人做事敷衍，这和他当总工出身有关。另一个是见不得别人思考不严谨、没有大局观，因为他认为很多人做事考虑不顾及相关联的方面。但同时，雷志东也会鼓励年轻人，让年轻人有信心做好工作。他培养的新人也有五六人进入其他项目成为领导班子成员。

和家人视频弥补亲情

“从总工到项目经理，这么多年，家庭总是顾不上，我觉得很内疚。”雷志东说。

多年的打拼，也让雷志东有了一点积蓄，考虑到孩子要上学，雷志东和妻子商量后，2014年决定在上海买一套房子。但是由于工作太忙，妻子把所有手续办好后，他都没有去过新房。以至于他第一次回家，打车时都不知道家里小区名字，到了家门口也不知道该怎么走。

去年过年时，一个亲戚问孩子：“你喜欢爸爸还是妈妈？”孩子回答说：“喜欢妈妈，不喜欢爸爸。”在回答为什么不喜欢爸爸时，孩子说了一句：“他又不管我，一年也没有见过几次面。”听到这句话，雷志东心里很难受。过年时他还特地陪孩子玩了一会儿。

“我的弥补措施就是今后每天给家人视频，哪怕一分钟也行，这样可以增进亲情。”现在，雷志东的孩子在学校住宿，每周五回家一次，他定的规矩是每周必须给孩子打一次电话联系感情。



北京北菜园农产品产销专业合作(联合)社理事长赵玉忠：

诚信经营 带领298户农民致富

□本报记者 盛丽

赵玉忠是北京北菜园农产品产销专业合作(联合)社理事长。他以诚信为本，专注于蔬菜质量，打造出了享誉北京、全国知名的“北菜园”有机蔬菜品牌，带领延庆小丰营村的298户农民走上了持续稳定的增收致富路。

2009年在政府的支持下，小丰营村流转土地1500亩建起了设施农业大棚，村里的能人赵玉忠被推选为理事长。在管理中他大胆创新，实行农业企业化管理，蔬菜种植呈阶梯时段，让蔬菜实现滚动生产，保证每天至少30种蔬菜不断向市场供应。

为了最大限度地调动农民积极性，合作社工作人员每月有最低工资，同时实行多劳多得制度。员工种出的蔬菜合作社以保守价收购，在将蔬菜销售所得利润与农户进行“三七”(合作社三，农户

七)分成，利益平衡机制最大限度地调动了大家的积极性。大家干劲十足，设施农业也实现了当年建棚、当年见效益的良好开局。

一次市场调研中，赵玉忠发现有一种蔬菜叫有机蔬菜，市场价格要比普通的无公害、绿色蔬菜高出五六倍。回来后，赵玉忠请教农业专家，上网了解知道有机蔬菜处在蔬菜质量的顶级，但是要种出有机蔬菜可不是那么容易的。当时大家的种植观念还停留在传统农业的以量大赢得经济效益的程度。而农业本来就是投入大、见效慢的产业，发动大伙一起种植有机蔬菜成为摆在面前的现实问题。

随着人们生活条件的不断改善，人们开始越来越注重食品安全。赵玉忠看好有机蔬菜的市场，他决定发动大家走有机种植路

线。当他把这个想法拿到理事会上商量时，遭到了大家的反对。要想说服大家，事实证明是最好的办法。就这样他拿出300亩做有机蔬菜种植基地，申请有机土地转换，获得有机蔬菜种植许可。为保证蔬菜质量在种植有机蔬菜上不仅延续滚动生产，他还实行“六统一”管理，从制度上全面把握有机蔬菜质量。

种植初期，由于虫害防治中物理防治不到位，天敌又没能及时释放，基地有8亩多快要采摘的西红柿虫害严重。有人提出可以打少许化学农药即可治愈，既不影响产品的质量，又可挽回上百万元的经济损失。但赵玉忠对他的农户说：“我们种植的是有机蔬菜，不能为了减少损失而毁了我们的信誉。”他含泪带领种植户亲自销毁了所有的病害产品。种植

有机蔬菜以来，他和农户累计拔掉的秧苗上百万株，销毁蔬菜数十万公斤。“为确保品质付出了损失，却赢得了消费者信任。”他说。

2011年春节，有个长期合作的客户订购200箱有机蔬菜，但冬天北方的气温较低，西红柿和豆角无法足量供应，客户希望赵玉忠能从其他基地采购普通蔬菜，然后按照有机蔬菜包装，并承诺按照有机蔬菜价格付费，赵玉忠坚决拒绝了客户。为此，客户非常生气。但事情过去以后，客户不仅理解了赵玉忠的良苦用心，自己也受到了诚信教育。赵玉忠诚信经营的名声也远扬在外。

在赵玉忠的带领下，小丰营村设施农业从2010年的年销售额不足300万元，发展到现在年销售额突破1000万元，合作社员工年收入平均38000元。