

# Z世代 备战 2021年春运：守护中国铁路 我们能行



25岁的牡丹江客运段列车长王晓雨正在为旅客指引车厢位置。



近期受寒潮影响，京包铁路卓资山段最低气温一度逼近-40。为保证铁路运输安全，中铁呼和浩特局集宁工务段卓资东线路车间的95后女子质检组每天冒着严寒推行轨道检查仪，步行7公里检查钢轨状态。图为22岁的线路工尹婕正在检查线路。 韩宗豫/摄



2021年春运即将来临，铁路车辆部门积极备战做好车辆检修工作，全力保障春运铁路运输安全。1月20日，福州东车辆段95后青工袁鹏宇正在检修车辆。 吴鑫珏 向 帅/摄

班列数居全国第一。  
24岁的涂和旭从小就看着火车长大：父亲涂新建早在1990年阿拉山口站刚建站时就来到车站从事货运工作，是阿拉山口第一代国门人。在父亲老涂的言传身教之下，涂和旭打小就随国门铁路有着特殊的感情。大学毕业后追随父亲的脚步来到阿拉山口站，成为车站的一名连结员，负责中欧班列的编组、解体等工作。阿拉山口全年8级以上大风天160余天，是全国四大风口之一，冬季严寒、夏季酷暑、狂风肆虐，老涂一度担心儿子吃不了这个苦，但犟脾气的小涂凭着凭着一副手套、一根安全绳，在这个艰苦的岗位上扎下了根。

## 00后哈尼族火车司机：最大的梦想是家人坐上我开的火车

1月19日凌晨5点多，整座春城还在沉睡，而位于昆明市东郊的三级六场却已是一派繁忙，南来北往的货物列车在这里装载、牵引、出发，把年货送到万千家庭。

在昆明机务段凉亭运用车间出乘大厅里，00后哈尼族青年、电力机车副司机李彦国正在与师傅李福友一同作出乘前的准备，核对手账、出勤传达、面部识别、酒精测试，李彦国早已十分娴熟。

从小我就喜欢火车，每次在电视里看到火车飞驰而过，总是会不自觉地向前探头。李彦国说。因为这个原因，李彦国选择了铁路相关专业，2019年7月进入昆明机务段工作。

由于家乡普洱不通铁路，李彦国的父母和乡亲对火车不太了解。有一次我回家，寨子里的阿伯们问我，开火车是不是和开汽车一样，我告诉他们不是的，火车没有方向盘。李彦国笑着说。

我最大的梦想就是家人坐上我开的火车。李彦国表示，家乡交通闭塞，父母出行多以大巴为主，让他们感受一下平稳舒适的出行方式。

我们这一代人很幸运，从小就没吃过什么苦，常常被冠上任性、娇气的标签，有的人一听我是00后，就会露出怀疑的目光。李彦国说，自己从不争论，只是暗自下决心，要以实际行动来证明自己：规章记不住，就利用下班时间多背诵；作业标准不掌握，就随时向师傅们请教；低压试验发现问题处置不了，就一遍遍对照电路图排查。短短几个月时间，李彦国就成长为专业知识、小能手。2019年11月，李彦国以6门考试平均90分以上的优异成绩，成功考上了电力机车副司机，原本持怀疑态度的人也纷纷向他竖起了大拇指。

李彦国的偶像是自己的师傅，安全行车近60万公里的李福友，从事火车司机职业30多年，局管内所有线路上，哪里需要特别注意，哪个区间需要提几级手柄，李福友都了然于心。

李福友说，这个小徒弟跟着他踏踏实实干就是一年多，早已成为同批副司机里的业务骨干，今年3月有望报名参加电力机车司机考试，顺利接过自己的接力棒。看见他就像看见自己的孩子，感觉自己奋斗了一辈子的事业后继有人。李福友说。

有人说，春运不仅是一年中最高峰的出行高峰，也是观察社会经济发展和人民生活水平最佳窗口。

今年春运，中国铁路肩负了比以往更加复杂的任务，但在既有更加智能化、信息化服务人们的出行，也有年轻的Z世代坚守各自岗位，用行动守护2021年春运，为旅客提供更好的出行服务。

要特别留心，绝对不能掉下去任何东西。为了确保万无一失，除了作业时要铺上防护布，他们登高测温时的衣服，也没有任何拉链和纽扣。参加工作后，我就再也没穿过高跟鞋，就连平时逛街买衣服，也习惯挑选没有零件的样式。李睿曼说。

除了上天，李睿曼有的时候还要入地。检测站下方12米深处的电缆沟。由于南方潮湿，降雨量大，电缆沟内长期积水，刚进沟，李睿曼的高筒鞋和雨裤，就灌满了刺骨的冷水。我从小怕黑，一开始根本本不愿进来，但后来想到自己的头顶上站着等车的旅客，也就不害怕了。李睿曼一边涉水前行，一边笑着说。

19时28分，天色已暗，寒风呼啸，明亮的南昌西站四个大字在冬夜熠熠生辉。李睿曼和工友结束工作，穿过候车大厅，返回工区。

有人说，我们00后是吃不了苦的一代，但我觉得我可以。今年春运，李睿曼换了身衣服，学着师傅们的样子，穿梭在黑暗中守护旅客出行，每次工作结束，看到旅客在温暖明亮的大厅候车，我都感到无比自豪。

## 坚守在中国冷极的95后线路工：维护好家乡的铁路就是坚持的理由

1月6日早上7点，内蒙古自治区根河市得耳布镇被浓浓的冰雾笼罩着，能见度不足30米，人们露在口罩上方的眼眉间就能结上白色的冰晶。作为中国冷极，根河市是中国最冷的城市，这里年度平均气温-5.3℃，历史记载最低温度达-58℃。

虽然已经在这里工作了4个年头了，但推开工区办公楼房门的一瞬间，24岁的李国臣还是不禁打了个寒战。他快步走向工区院内存放工机具的库房，开始准备今天作业所需要的机具和材料。

李国臣是海拉尔工务段根河线路车间得耳布工区的一名青年班长，大学毕业后分配到这里，与工区12名工友负责这条林区深处45公里潮乌线铁路的养护维修任务。这里每天只通一对往返于海拉尔站至潮乌线尽头站莫尔道嘎的慢火车，冬季大雪封山后，这条交通线对于沿线居民出行至关重要。

将今天需要使用的工机具整齐地摆放在靠库门的位置后，李国臣又拿起一个编织袋开始挑拣不同厚度的冻害垫板。最近这几天平均气温都在零下30摄氏度以下，线路冻害变化大，提前准备好了，用的时候不慌。李国臣说。

早交班后，李国臣带领6名工友乘坐轻型轨道车驶向大兴安岭深处。到达作业地点后，有着30多年工龄的那战红提醒李国臣说：内燃捣镐一会儿用的时候再拿下来吧！今天太冷，机具长时间放在外面容易发动不起来。话音未落，史作立和刘晓宇已经拿着铁锹清理线路上的积雪，那战红也开始按照指示画圈。接近零下40摄氏度的天气里，一会儿他们的帽子、脖套和手套上就挂满了冰霜。

我们作业人员还能活动保持热量，防护员老胡大哥得站在线路上为我们进行安全防护，一站就是两三个小时。回去的路上手脚在车上一缓，钻心的刺挠。李国臣说。

这几天降温，穿得再厚到现场不到一个小时就冻透了，干起活来还不感觉冷，就是晚上睡觉时一躺下就感觉胳膊腿不是自己的了，膝盖直冒凉风。55岁的史作立在这里工作了30多年，还有几个月就要退休了，李国臣想给他安排一些相对轻松点的工作，但他却总是放不下这份干了半辈子的的工作。

李国臣说，艰苦的作业环境并不是最难克服的，这里的荒凉却曾让他有过放弃

# 二次创业 提挡加速 一汽丰田剑指年销百万

2020年，新冠肺炎疫情对中国汽车行业造成了巨大冲击，从人员安全保障、物流运输、产业链运转等多个维度为行业带来了严峻挑战。

无论是积极复产复工复市，还是尽力帮助下游企业克服危机，国内不少汽车企业都展现了中国汽车产业的强劲韧性和实力，爆发出了巨大的战疫能量。

为了和时间赛跑，2月下旬，一汽丰田第一时间复工复产，并及时调整了零部件采购及物流状况。快速的应变反应能力和一如既往的口碑加持，让一汽丰田力挽狂澜，跑赢大势。

## 新年销量逆势上扬 一汽丰田再设百万辆小目标

日前，一汽丰田正式公布了2020年销售成绩，新车销量达到80万台，同比增长9%。市场分额提升到4.3%。相比早前设定的销售目标，一汽丰田超额完成既定目标的105%。TNGA架构和新技术的应用，让它尽享属于自己的高光时刻。

从盈利层面来看，一汽丰田的盈利店铺占比达到91%，而目前行业的平均水平大约在60%。可以说，在整个市场中来看，一汽丰田无疑是其中的佼佼者。

作为合资品牌的代表之一，一汽丰田在这场没有硝烟的战争中，顶住压力，化危为机。尽管在中国市场取得了令人瞩目的销量和不错的口碑，但善于学习和总结的一汽丰田还是在不断寻求新的增长点。

广州车展上，一汽丰田宣布了一个关于未来的小目标：到2022年，一汽丰田将成为年销百万辆、客户超千万、营业收入过千亿的汽车企业。为了达成这个小目标，一汽丰田正式启动了以用户为中心，数字化为支撑的企业升级战略，踏上了二次创业的新征程。

## 二次创业 再出发 一汽丰田要在三个方面加速进阶

一个人所共知的事实是，因为开发周期长、验证周期长、投资回报周期长，汽车企业转型注定不能一蹴而就，而是一个漫长过程。对于汽车来

说，敢于提出二次创业，其背后是转型的巨大决心和勇气。

二次创业，正是优等生一汽丰田居安思危、面向未来提出的战略升级，也折射出了管理团队的深谋远虑。

一汽丰田的二次创业新征程，将会从三个方面加速进阶、快速转型。

首先，产品层面。未来两年，一汽丰田将推出涵盖燃油、混合动力、插电式混合动力、纯电动、氢能源5种驱动形式的12款全新车型，全面满足主流细分市场人群的购车需求。很大程度上，丰田不仅是中国混动汽车市场的先行者，同样也是氢燃料驱动技术市场的引领者。如今的一汽丰田，已经拥有非常完善的产品线，覆盖燃油到纯电车型，同时，混动车型在全线产品中的占比不断增长。

面向未来，一汽丰田还在以全球化的视角，精准定位国内各细分市场用户的购车需求，不断开拓产品类别，从未未来两年新品导入规划，足以看出其作为国内新能源汽车领域开拓者与引领者的决心。

在企业层面，一汽丰田正加速从产品服务型向用户运营型企业转型。具体来说，一汽丰田将通过经营方式的升级，打通内外部资源，融合线上线下业务，加速客户端、渠道端、区域端、本部端的四端数字化转型升级，全面打造全时段、全领域的高品质用户服务体验。客户在哪里，我们的服务就跟到哪里。除了保客感恩政策、店头活动



节点政策，一汽丰田还通过诚信服务、5Q服务体系、服务六大保障等举措，从售前到售后，保障了用户购车全生命周期的服务。

在品牌层面，如今的汽车市场用户不再局限于品牌或是产品，日趋年轻化的他们希望产品有温度，品牌有共鸣。在这一点上，一汽丰田也给出了自己的解释：与用户深度互动，让一汽丰田的专业感、期待感、高级感成为用户自发的心理认同，让一汽丰田的品牌形象有温度、有深度、更年轻、更向上。可以预见，未来一汽丰田将继续围绕“致真至极”的品牌初心，重构新时代、新圈层下的品牌价值，做最懂中国用户的汽车品牌。

未来汽车企业的生存环境极其复杂，面对新势力造车的冲击、智能网联和移动出行的崛起、互联网催生的新商业模式等等，必须审时度势、居安思危。传统的发展模式已经不适应现在市场的发展需要，改变也成了必须。在最冷的市场环境下，做出最热烈的发展期望，看似反周期运作，背后折射出的是一汽丰田对企业定位战略调整以及对自身实力的自信。

一个年销量百万的小目标，从三个方面加速开启二次创业新征程。在国内汽车消费市场的逐步进化和升级下，一汽丰田此次的年度报告展现出了它积极转变传统思维，通过全球化产品、中国化产品的引入与开发，不断完善自身在国内汽车消费市场的全新定位与立场。



25岁的济南工务机械段防护员李红光用对讲机进行实时联控，以确保施工安全。 李校山/摄



郑州客运段把旅客列车常态化疫情防控作为重中之重的工作。图为23岁的北京一队K180次列车车长张艺洁在车内喷洒消毒液。 孟 帅/摄



23岁的南宁电务段信号工张梦云利用凌晨天窗点，对管内信号设备进行检修，确保信号设备运行良好，保障春运安全。 钟彼雨/摄



今年春运，中国铁路肩负了比以往更加复杂的任务。25岁的北京西站036客运员宋文慧正在帮扶重点旅客。 马老池/摄