



无怨无悔的“修路郎”



程义(右三)在泰顺公路开展线位踏勘

□据浙江交通集团

程义的微信昵称是一座山的名字,叫括苍山。括苍山是浙东南第一高峰,而他,就在这山脚下长大。这座大山曾一度困住程义的脚步,但也种下了他“修路造桥”的梦想。从连接温台的跨海大桥,到“浙江天路”文泰高速,从繁华的都市板块,到偏远县城的“山沟沟”,在项目一线扎根20余年,参与修建了10余条高速公路,成为一名无怨无悔的“修路郎”。

精益求精筑品质

软基施工曾是浙江交通人的一块心病。2017年腊月廿五,许多施工单位都放假了,街道上挂起了红色灯笼,大家沉浸在过节的喜庆之中,而程义却还在为软基施工问题烦恼,难道浙江公路的质量真的比别处差吗?

他不信这个邪。作为杭州绕城西复线湖州段项目建设负责人,他邀请了同济大学、河海大学、湖南大学等知名院校软基处理方面的专家来杭研讨。当时,许多专家都放假了。有人问:“就差这么几天吗?”“事关工程质量,差一天都不行!”他说。专家们齐聚杭州,研讨会整整开了一天,最终在反复斟酌后确定了处理方案。在他的带领下,通过设计、施工、评价各环节优化并首次采用数字化管控,水泥搅拌桩施工质量得到显著提升,软基沉降量不足预计的三分之一,成功解决了软基质量通病。“这次‘摘帽子’工程,终于解开了多年‘心结’。”程

义如释重负。

如今,杭州绕城西复线建成通车四年以来,路况依旧良好,得到了当地政府和沿线百姓的肯定。

山高路远见变迁

绕过一山还有一山,路的一边是峭壁,另一边是悬崖,过车需时刻当心,怕车翻到山下去……这是程义对泰顺的初印象。2020年9月,他到泰顺县人民政府挂职时,从杭州到温州坐高铁近3小时,从温州到泰顺开车还要2个多小时。

“知道泰顺远,没想到这么远!”为了熟悉情况,他经常在镇与镇、村与村之间奔波,回家似乎变成了一件“遥不可及”的事。不到3岁的小儿子经常在电话那边问,“爸爸,你什么时候回来?”“等路通了回来就方便了。”2020年12月22日,文泰高速开通,浙江进入了陆域“县县通高速”时代,而他有幸成为见证者,每次看到洪溪特大桥的照片,心中总会涌起一股难以言喻的自豪。

人物志

的版面,更是彰显行业人物的向善力量,记录生命之光的地方。人物志不仅是一个展现交通行业内特色人物的事迹、描绘先进集体形象

一心一意干工程

2003年,刚刚大学毕业的程义选择到集团所属负责交通建设的成员单位时,家里人非常不理解:跑工程不仅风里来雨里去,加班熬夜是常态,节假日周末经常不能回家,为什么不选择坐办公室的工作呢?“干工程更锻炼人!”他只留下一句话,便开启了20余年的修路生涯。

2014年6月,程义成为集团投资建设的乐清湾大桥项目的成本控制负责人。项目建设期间,他遇到一个棘手的难题:天然砂、桥梁用碎石价格飞快上涨,且质量不能保证。怎么办?他愁得头发都白了。为了妥善解决这个问题,他与指挥部的同事多番研究论证,终于找到

了解决办法——自加工高标准机制砂。可新的问题接踵而至:机制砂哪里来?机制砂的配比方案是什么?第一个问题争取地方政府支持就能解决,第二个问题却需要对机制砂应用当中的粒形、含粉量、减水剂、配合比等进行深入研究。

“逢山开路,遇水架桥”,他和项目团队成立课题组,探索出平面+塔楼制砂生产工艺,对比玉环当地所有岩石确定母料,引进当时最先进的技术塔楼式制砂机,所生产的机制砂可用于跨海大桥全系列混凝土,既控制了建设成本,又保证了工程品质。2018年9月,乐清湾大桥项目通车运营,实现了海岛人“一桥飞架东西”的梦想。

服务区“揭榜挂帅”第一人

□周佳佳 朱蕾蕾

“台州服务区作为甬台温高速上车流量较大的服务区,是有着无限潜力的。‘揭榜挂帅’最大的特征是不设限制门槛,我没有百分之百的把握做好,但是我有信心。”回忆起当时毅然“揭榜”的情景,台州服务区负责人郑如苗感慨地说,“既然选择了挑战,我就一定会全力以赴,干出个样给大家看看。”

2021年8月,浙江省交通集团下属商业集团确定台州服务区为首个“揭榜挂帅”试点服务区。经综合评估,最终郑如苗被选为台州服务区负责人。上任后,他自主组建团队,带领服务区全体员工克服不利影响,在2022年底就成功实现扭亏为盈。

自立“军令状”战鼓催征抢工期

2021年10月,新旧团队交接后,郑如苗经过多次考察,决定以“微改造”打破原有布局,在经营场所同方向新建一个卫生间,并将原先的内廊打造成一条美食街,以此来提高消费转化率。

改造项目于2021年11月30日启动,预计工期2个月。“春运是服务区创收增效的重要契机,绝不能错过。就40天,我来盯工期,一定要赶在春运开始前完成。”这是郑如苗自立的“军令状”。“那会儿我觉得压力很大,改造期间我就没有休过一天假。”作为工程总负责的郑如苗成立以他为首的“工程小队”,带头沉入现场参与电路修整、水泥、油漆等阶段施工。大到工程质量把关,小到搬运砖块、木板等建材,能自己干的脏活累活,他都亲自动手,丝毫不含糊。紧锣密鼓的工作节奏常常让他忘记时间、错过饭点,常常为一个变更方案熬到深夜。在郑如

苗随身携带的小本子上,清晰地记录着施工期间的各个重要节点,帮助他及时掌握施工进度,确保各施工流程无缝对接。

40天后,台州服务区改造项目顺利完成,在东西两区分别新建350平方米卫生间2个,重新打造1700平方米经营场所。2022年春节小长假期间,该服务区营收同比上升32%,春运40天营收同比上升22%。

争做“探路者”业态招引马蹄急

2022年,台州服务区招商工作面临“走不出去、请不进来”的困境。如何找有意向的业态线索,是摆在郑如苗面前最大的难题。服务区以食为主,他想到,如果将台州当地名小吃带进服务区,让过往司乘不下高速就能品尝到地道的台州味道,也许是一条聚人气、增营收的好路子。

有了想法,郑如苗马上投入实



郑如苗(前排左一)检查服务区食品安全情况

施。面对无资源、无人脉、无经验的现状,他没有气馁,与团队成员多次上门对接沟通,并实地走访当地网红美食集聚地,搜集各种项目信息。对于业态引进服务区有哪些优势,需要注意哪些事项、办理哪些手续等,他如数家珍。在他的全力推动下,台州特色小吃集合店顺利入驻服务区。该项目日均营收达到1.2万元,位列台州服务区小吃类第一。

以点带面,先行先试。在郑如苗的带领下,经营潜能挖掘、特色业态引进、闲置场地盘活等一系列经营举措全面铺开,服务区经营管理活力被充分激发。2023年,该服务区经营效益持续增长,再创新高,新引进项目6个,年创收220万元,利润同比上升143.71%,经营团队先后荣获全国暖心服务“司机之家”、年度示范党支部、创效先锋团队等多项荣誉。

全力打造地方名片、深化大厨工作室、加快推进服务区联动营销……郑如苗还有许多想法和目标要落地。“在台州服务区先行试点的基础上,公司目前已有6对服务区开展第二、第三批次‘揭榜挂帅’试点工作,逐步实现多点开花。我还会带领团队继续探索,力争形成一套可复制的经营管理体系,为更多‘揭榜挂帅’试点服务区送去‘台州经验’。”郑如苗说。

