

职工故事

线索征集邮箱: ldwbgh@126.com

中建二局武汉智能网联汽车测试场项目经理李纪昕:

深耕27年,用匠心浇筑中国建造

□本报记者 马超 通讯员 余海艳

中建二局武汉智能网联汽车测试场项目经理李纪昕深耕建筑行业一线27年,从上海森茂大厦到武汉智能网联汽车测试场,从传统房建到基础设施建设,从房地产行业到汽车行业,他辗转多座城市,见证了一座座地标拔地而起。勇于攻坚克难、传承工匠精神是他不懈的追求,这也让他收获“中国建筑劳动模范”称号。

从“零”开始转型建设测试场

2010年,李纪昕被公司派遣到武汉。彼时的他,已经从一名小小的施工员成长为项目经理,一路走来,丰富的工程经验也如同高楼大厦一般,一点点拔地而起。

来到武汉之后,他带领项目团队先后参与武汉中央文化区项目、汉秀剧场项目、武汉环球贸易中心项目以及武汉雅居乐项目,为中建二局开拓湖北业务版图立下了汗马功劳。

武汉智能网联汽车测试场项目是中建二局向市政工程领域迈步,突破壁垒的一次大胆试水。站在公司转型升级的当口,正值中壮年的李纪昕再次勇担重任,扛起转型升级的大旗。

“最开始我们只有三个人,但想要转型的决心却很坚定。”回忆起刚接触这个项目的情景时,李纪昕总是会感叹“太不容易了”,刚开始什么都没有,没有团队,没有经验,甚至没有成型的项目,当时的他也不知道未来自己会建成一个什么样的项目,心中只有一个信念——踏实



李纪昕(右)

肯干准是没错的。

没有团队怎么办?李纪昕先是从之前带领的武汉市汉阳区老关村项目团队里抽调出核心骨干,再从湖北区域的其他项目中选取出一批中坚力量,最后再向社会招聘一批专业人才,保证团队的人员结构合理,为后期建设提供支撑。

没有经验怎么办?李纪昕要求从施工员到项目经理全部“归零”,一起从头开始学习,除了请专家讲解理论知识外,还组织赛道负责团队先后前往宁波、株洲、西安、上海以及盐城进行“取经”,实地感受赛道建造的工艺与特色。

没有成型的项目怎么办?李

纪昕一边组建项目团队,一边对接各方领导,细化项目方案,整合各方资源,初步构建起完整的项目框架。

在他的坚持与不懈努力下,一支178人的项目团队成功组建了起来,这些刚刚汲取完丰富施工知识的团队成员们,迫不及待地要将书本上学到的理论知识运用到实践中,用自己的力量摸索“理论与现实”的距离。

创新管理方法做好“大家长”

不同于传统的市政工程,武汉智能网联汽车测试场项目业态极其丰富,既有普通的房建,还有高等级市政道路、大型城市高

架、国际标准赛道以及钢结构多功能仓。多种新型业态构建起了功能性与智能化都处于世界一流水平的智能网联测试场,也给项目团队的建设难度“层层加码”。

测试场项目占地面积1312亩,可组合形成130余种测试场景。为了保证施工效率,李纪昕一改传统的“纵向管理”为“平面管理”,十大功能区同时开始施工,高峰期工人超4000人,700台机械同时工作,单日进出车次超3000次。

为了做好上千人的“大家长”,他先后经过了多次尝试,从传统的管理体系到项目量身定制“片区管理”模式,他创新出“兵团作战”管理方法,根据功能分区设置片区经理,缩小人均管理面积、消减管理链条,大大提升管理通畅度。

体量巨大的项目除了人员管理难度大,材料需求量也是一个难以解决但必须要解决的问题。整个项目所需材料数量巨大,仅涉及黄土土源需求就达到100万方,除了省内的供应商,李纪昕总会做好两手准备,他跟着团队成员一起前往全国各地选材,掌握多重货源,确保材料供应源源不断。

酷暑、疫情、洪涝、技术难点……在困境中,李纪昕带领着全项目克服重重磨难,日夜赶工,紧抓进度。

星光不负赶路人,武汉智能网联汽车测试场项目如约完成各大工程节点,现已整体全面竣工,中部地区首个国际赛车场投入运营指日可待。

项目遇困难总是冲锋一线

提到李纪昕,项目团队成员总是尊敬和敬佩的,在他的团队中成长的中坚力量也有不少成为了企业的核心骨干,为企业的发展培养了坚实的后备力量。

李纪昕总说,他要做的就是让团队中的每个人都具备独立思考的能力,不管在哪一方面都能独当一面,这是他作为“当家人”的使命与责任。

在他眼里,给予员工正能量是一件非常重要的事情。当大家对做赛道都没信心的时候,他就带着行业顶尖专家入驻项目,每天带头学习理论知识,学习专业技术;当大家有所松懈标准不严的时候,他就每天下现场做研究,一次次的实验直到达到最精确的标准要求;当大家施工效率低下时,他就带领团队成员攻坚技术难点,采用“3D摊铺”“泡沫轻质土”等新型工艺,节省人力成本的同时提高工作效率。

4.79万根桩基、1231节点、大雪封路,作为项目经理,李纪昕坚持每天去现场了解情况,经常彻夜讨论解决方案,誓将不可为一点点细化为无数的可为。

如今,47岁的李纪昕带着眼镜,常年穿着工装,时而看起来像个儒雅学者,时而看起来像个一线工人,只要项目遇到困难,他总是化身能力者,冲在第一线。他说,“像我这样的一线建设者还有很多,只要企业和社会需要,一定义不容辞。”

北京莱鲜园水果种植专业合作社理事长李柏生:

带头致富的“农业好把式”

□本报记者 王路曼 文/摄

“原味一号”西红柿怎么种?农业大棚如何科学管理?产品销路如何打开?对于这些农业发展核心竞争力,北京莱鲜园水果种植专业合作社理事长李柏生从不把它当作核心机密,而是作为技术知识分享给村里其他农户,“一个人富裕只能说是势单力薄,一个村都富裕才算得上是真正的致富。”李柏生说。

近年来,密云区巨各庄镇后焦家坞村把种植“原味一号”西红柿作为农业农民增收的一条新途径来抓。经过几年的资金扶持、典型引导、技术服务等措施,该农业园区已初具规模。身为受益者的李柏生在这过程中迅速从一位普普通通的农民成为一名“京郊农业好把式”。

李柏生好学习,敢开拓。2014年,在密云区统战部的牵线下,九三学社北京市委帮助村里引进了“原味一号”水果西红柿种苗。李柏生便开始紧锣密鼓地研究起西红柿的种植技术和方法。“‘原味一号’西红柿和普通西红柿最大的区别是个头小但是味道十分浓郁,满满的童年味道,也正是这样的特点使得它种



植起来也相对困难、复杂。”李柏生告诉记者,与其他西红柿相比,“原味一号”西红柿抗病性较差、存活率低,这就意味着种植“原味一号”西红柿要付出更多的心血。

“品种虽然引进来了,但是种种原因使得村民们一时间不敢去尝试新品种的种植。”李柏生回忆,经过了解和学习,他决定冲在最前线,尝试种植这一新品种。经过三个多月几近不眠不休

的精心培育,第一批果实终于成熟了。

“当时还是喜忧参半的,一边沉浸在果实丰收的喜悦中,但也为销路犯起了愁。”李柏生说,“原味一号”西红柿的特点必然使得它的价格相比普通西红柿要高,但大部分人之前并未了解过这个品种,对它的价格秉持着怀疑的心态,难以接受。眼看着日渐成熟的西红柿有滞销的可能,李柏生亲自跑起了销路。

“与其让西红柿烂在地里还不如让更多的人先知道、了解这个品种。”带着这样信念,李柏生第二天早早准备了一车的西红柿,驾车几十公里到北京市区,一连几天守在各个小区、公园门口让市民免费品尝,有人觉得好吃他便趁机对这个品种进行讲解介绍。功夫不负有心人,慢慢地李柏生也有了“回头客”,这让他对自己的品种坚定了信心,也对这些日子的辛苦付出感到了欣慰,满身疲惫烟消云散。

接下来的日子里,李柏生依然穿梭在北京大大小小的社区和街道上,买西红柿的人也越来越多。有一些顾客加了李柏生的微信,李柏生就通过发快递的方式把西红柿送到顾客手中。还有一些顾客打听了大棚的位置,利用周末的时间来采摘。“优秀的品种经得住时间的考验,渐渐地一传十、十传百,了解并接受这个品种的人越来越多,我的生意也逐渐踏上正轨繁忙了起来。”李柏生笑着说。

当然,在搞好个人经营的同时,身为致富能手的李柏生也把目光瞄准了村里的其他农户,他

致力于帮助村民脱贫增收,把自己摸索到的经验和学到的知识传授给其他种植户。从购买种子、育苗及种植,他挨家挨户进行指导,热情地向种植户们传授蔬菜实用技术、管理经验和生产技能,帮助他们种植西红柿。哪家有技术上的疑惑,也都会向他咨询。

李柏生还经常与种植户沟通交流,听说谁的大棚内有了问题他都要去看看。利用闲暇时间,他还组织种植户到各家的大棚里互相对比,看谁的果实长势好,总结交流经验,保证了每一份西红柿收量和高品质口感。如今,村子里已经有50余户人家专业种植“原味一号”西红柿。

凭借勤劳与努力,密云区巨各庄镇后焦家坞村西红柿种植产业发展也愈发顺利,李柏生和他种植的“原味一号”西红柿也名声大噪。2017年,李柏生被评为“京郊农业好把式”。2022年在密云区总工会开展的“当好主力军、建功新密云”十佳工会组织和百名行业标兵表彰活动中,他又被评为致富带头标兵,与其他百名行业标兵一起接受表彰。看着胸前的绶带和手中的证书,他倍感自豪。

“这些荣誉的取得不仅仅是一个称号,更是对我和北京莱鲜园水果种植专业合作社的肯定。”李柏生说,他将继续引领和帮助村民立足本村农业发展,走上共同富裕之路。