



俯拍

地名记忆

枫溪大道

这条路曾经有很多名称

宁翔



20世纪90年代的枫溪大道(资料图)



枫溪大道

作为株洲市区南北向主干道,建设路从1954年开始分段修建,1959年全线建成,贯通城市南北。南起建宁港,北止株洲化校,全长9.484公里。

建设初期的白石港至清水塘段为泥结碎石路面,建设路许多路段依托了老株易路。建设大道湘麓处原设计是右拐走“老湘天桥”跨湘黔铁路,经冶炼厂生活区再到化校。因要经过湘天商业区,拆迁房屋量大,便改设计直行到铁路。作为贯通市内南北的第一条主干道,建设大道的南段当时修成34米宽。据说时任株洲市长的吴克敏还因此挨了省里的批评。原因是“建得太宽,贪大求洋”,不过,现在株洲人都觉得它太窄。

1994年7月,北起建宁港,南接1815线的建设南路延伸段工程开工,1995年2月完工。全长1.8公里,总投资6000万元。工程分三期进行,在报纸上由当时的市建委负责。第三期工程时,将建设南路向南再延伸1公里,接通省道1815线,打通了株洲市南北两大出口的任督二脉。

对于建设南路延伸段,老株洲爱用“1815线”这个词,比如有个人请你吃饭,你问在那个饭店,对方会说:就在1815线上。你要买房子,在报纸上看中一栋楼盘,问这个楼盘在哪里?售楼小姐告诉你:就在1815线上。如今名为枫溪大道的这条南北向道路,曾经就有以下这些名称:建设南路延伸段、省道1815线、省道S211线、太子路。

目前,枫溪大道是株洲境内最长的一条省道,区内段北起建设南路的庆云山庄,向南至曲尺乡栗塘村木山咀与株绿公路相交,再南行至绿口区公路收费站止。于1998年新建。此段于2004年因太子奶公司申请,名为“太子路”。

2017年11月2日,株洲市地名委员会召开专题会议,在充分听取汇报、认真研究讨论的基础上,一致同意将“太子路”更名为“枫溪大道”。

枫溪,是由东向西流经芦淞区南部地区注入湘江的一条小河。这条小河因为两岸枫树很多,被人们称为枫溪,又称枫溪港。株洲市区横跨湘江的第六座大桥——枫溪大桥也因此而得名。另外,以株洲大桥为界,北有神龙公园,南有枫溪山(枫溪谐音“凤栖”),取龙凤呈祥之意,寓意株洲未来更加美好。

目前,株洲市城市建设规划中的枫溪生态新城、枫溪峡谷风光带、枫溪公园等公共设施项目正在建设中。改名后的“枫溪大道”,既是株洲城区“南大门”的一条重要进出口通道,也是芦淞区的主要景观道路之一,在未来,道路等级会不断提高。作为重要的南北向主干道,该道路是进出芦淞区政府驻地的必经道路,连接了芦淞区枫溪街道与绿口区,是助推城市向南发

展的主要通道。

1998年10月1号,株洲人自建的第一条一级公路省道1815线株洲到绿口段改建公路(株绿公路)建成通车。该线的建成,不仅打开了株洲市区的南大门,改善了芦淞市场一带交通拥挤的状况,而且缩短了株洲县至株洲市区的距离,大大促进了株洲县域经济的发展。

1815线,作为一段时期内绿口通往株洲城区的唯一道路,承载了几代绿口人的记忆。它的变迁,也是绿口与株洲的变迁。

在罗泓几十年的记忆里,从绿口的县城班车到株洲城区的路途中,总有着几栋别墅。罗泓的童年,时常会乘坐班车到株洲城区购物游玩,破旧的中巴车行驶在泥泞的1815线上,两边的田野和荒地急剧后退,一栋当时还算洋气的别墅格外吸引人的注意。它是当时从绿口到株洲城区十余公里的路途中,区别于田野、树木和荒地之外的唯一事物。即便别墅早已不在,罗泓还会记得它的样子,“在那时,绿口到株洲城区的路途就只有这个建筑物”。

和童年偶尔进城的喜悦相比,如今,枫溪大道已经成为罗泓生活的一部分。原本在绿口区政府上班的他,2010年调入株洲市委某单位,每天在绿口和株洲市区往返。“现在的枫溪大道,与其说是一条省道,还不如说它是一条街道。”沿线皆是工厂、商铺、楼盘,十余公里的路段建有董家堰工业园和绿口工业园。让它更具有城市街道特质的是,绿口到株洲城区路段布着随处可见的红绿灯,指挥着络绎不绝的行人和车辆。

建设路曾是株洲沟通外界的最早主要的道路。1959年,向北延伸到清水塘时,建设路达16公里长,两旁高大、粗壮、茂密的法国梧桐树延伸,甚是壮观。1980年,建设路铺上了沥青。

“修建建设南路延伸段,打通南面向出口,是株洲人多年的心愿。轮子跳,株洲到,株洲的路是一横一纵逐步架起来的。”讲到株洲的道路,老株洲人如数家珍。“90年代初,往绿口这边还没有像样的道路,而那时候市内已经基本发展成形。外地人进株洲完全不用看路,从路的颠簸程度就知道了。”

老刘是一家市政公司工程部的老兵,说起株洲的枫溪大道,他深有感触。这几年株洲修了不少道路,他也参与了不少道路的修建工程,就包括枫溪大道。他说,道路的建设在一座城市的建设中是一个很重要的构成部分,显示出来的是这座城市的发展速度和综合实力。“株洲是一座正在成长的城,看着它就像看着自己的孩子一样,建设南路的延伸工程建设功在当代,利在千秋。”老刘这样说。

老照片

探亲

老坛

弟弟当兵的第三年春上,父亲禁不住心里的牵挂,决定前往厦门探望儿子。

少年时,弟弟有点二愣子,逃学,对课本毫无兴趣,却迷上了看小说。这个爱好一直持续到现在,除了打牌,就是看书。那时,弟弟可以在煤油灯下看书看到天亮。父亲对弟弟的“苦读”是不满乃至强烈反对的。首先,读小说没什么用;其次,浪费煤油;再则,次日起来无精打采,影响生产。弟弟本来不爱说话,父亲不停敲敲打打,越发使弟弟沉默寡言。一段时间里,父亲和弟弟的关系进入冷战期,一直到弟弟穿起了军装。

为什么弟弟当兵成为父子关系的转折点呢?这就要说到我们这个家庭的军人情结。先要从父亲开始。那年,父亲已经通过了体检,满怀一腔热血要报效国家,却突然打起摆子,病倒了,无奈与军装失之交臂。1980年,我报名参军,初检,复检,再复检,一次次合格。接兵的首长晚上到了我家,征询我父母的意见。不料,这次又流产了,大队书记以学校需要教师为由,把我“扣下”,给我的从军梦浇上了一盆冷水。

这一次,弟弟终于戴上大红花,穿上傲人的军装,实现了两代人的理想。父亲心里自然乐开了花,素来威严的脸上,绽放出难得的笑容,父子间的坚冰也开始融化。父亲不住叮嘱,要弟弟这样那样,弟弟非但没有冷漠,还“嗯嗯”频频点头,破例出演着一个乖孩子的角色。

从此,书信成为弟弟和家人的纽带。看到弟弟第一次寄回来的照片,

那么威武,那么帅气,全家人那份骄傲,溢于言表。弟弟入伍的第二年,家里建了一栋五进十间的新房,当时在本地算是豪宅。父母带领我们上山背树,挑石头挑沙,堆地基建烧砖,没日没夜,仿佛总有一股使不完的劲。弟弟高兴之余,书信频传,为不能替家人分担劳苦表示歉意。父亲则一次次告诫弟弟,要上进,要听话,要吃得苦,要向党组织靠拢。听说弟弟将分配去喂猪,父亲立即要我去信鼓励,说这是部队在考验,要服从安排,不要怕苦怕脏。父亲一生要求进步,多次写入党申请书,他多么希望儿子能替他完成这个夙愿啊!

照片拍摄于厦门鼓浪屿的日光岩。弟弟领着父亲参观了郑成功纪念馆、郑成功校兵台等景点后,来到了岛上的最高点,留下了这张照片。弟弟和父亲还看了厦门大学、南普陀寺等地。这一年,父亲48岁,生活的重负使他过早苍老,照片较之如今58岁的我,似乎长得还要“着急”。看得出来,父亲面色温和,心情怡然。儿子叛逆逆变为军人,飒爽英姿,满满的正能量,父亲油然而生愉悦之情。

三年的军旅生活,弟弟的确变化良多。开朗,大气,幽默,热爱生活,坦然面对人生的沟沟壑壑。夸张一点说,部队让弟弟脱胎换骨。

父亲从厦门回来,好像带回了一点福建特产,而我至今还记忆犹新的,则是方便面。那时方便面很少,吃起来美味无比。我带了几包到学校,同事们吃了都赞不绝口。弟弟还送了我一套军装,我穿上心仪已久的草绿色戎装,兴奋得半夜没有合眼。

职场故事

你努力的样子,真帅

卢诗婕

2020年初,一场突如其来的新冠肺炎疫情肆虐全国,武汉封城。“冰封”数月,千金药业在湖北销区的营销工作也呈“陡崖式”下落。

“疫情不是借口,湖北一定能行!”在公司2020年1—4月营销大会上发言的魏小东,眼神坚定,铿锵有力地說出这句话后,深深地鞠了一躬,现场掌声雷动。

没有什么可以阻挡

经历了巨大磨难,疫后重启的湖北,正全面恢复活力。湖北药店营销团队在总经理魏小东的带领下,开足马力,全速前进,宛如一只浴火重生的凤凰,振翅欲飞。

在湖北恩施、宜昌、十堰、荆门、襄阳、随州等地连续出差的魏小东,疲惫又兴奋,得益于驻店促销,湖北药店营销工作大有起色,他觉得,此时不能休息,一定要将宝贵经验快速复制推广。这天,他刚回到汉口火车站,还没出站,就接到一位老代表的电话:“魏总,潜江下暴雨了!好多地方被淹了!要不潜江的驻店促销取消算了!”

驻店促销是目前药店营销工作的重要之重,衡量驻店促销效果的重要指标,便是千金系列产品当天销售盒数突破百盒。目前,有15位工作人员成功参与破百,这个老代表是湖北最后一个尚未破百的。老代表心里着急,魏小东心里更急。

“不行!下刀子我也要来,帮你一起破百。”魏小东当机立断,马上买了一张火车票转潜潜江。一个多小时的车程,魏小东在火车上稍微眯着休息了一会。一出站,眼前的景象让他瞬

间无比清醒,四周全都被水淹了!

魏小东二话没说,脱鞋袜,卷裤腿,右手拎着鞋,左手拎着产品资料,小心翼翼地走在湖北销区,到处都是黄泥水,水最深的地方已经到了大腿,完全看不出哪里是道路,更看不出哪里深哪里浅。魏小东光着脚摸索着向前,一个跟路,重心不稳。

“妈呀,好大一个坑!”湿了半个身子的魏小东半开玩笑道:“人湿了没事,资料没事就好!”数百米的火车站广场,魏小东和代表硬是走了半个多小时才出来。“遇水则发,驻店促销一定成功!”

事在人为,逆境翻盘

不管天气,不管远近,魏小东带着代表,提前来到约定好开展驻店促销的连锁药店。对药店店员进行了简单的产品培训后,魏小东再亲自示范,手把手教如何精准销售。

功夫不负有心人。又一捷报传来,湖北销区驻店促销再次破百成功,药店单日营业额是平常的五倍,千金系列产品单日销售额是平常的10倍。

代表和店员兴高采烈地向魏小东道谢,他心里的满足感油然而生,嘴上却淡淡地说道:“没什么,日常工作而已,我就只是帮忙。”

湖北药店团队上月8场驻店促销破百,破百场次位列全国第五名,本月乘胜追击,开局优良。事在人为,湖北药店团队正逆境翻盘,坚韧拼搏,信心十足。相信跨越了冬藏,经历了春夏,感受过夏长,一定会有一个灿烂丰硕的秋收。



魏小东(左)对店员进行培训

Table with 4 columns: 序号, 停电时间, 停电线路, 影响区域. Lists power outage schedules for various areas in Zhuzhou.

广告接待热线 288835396