

### 新疆油田公司新港公司职工(劳模)创新工作室领衔人李海军——

# 做技能创新领头雁

本报记者 耿丹丹



李海军(中)带领新员工开展创新研究。 蒋 剑摄(中经视觉)

非物质文化遗产是中华优秀传统文化的重要组成部分,是中华民族宝贵的财富,也是中华文明绵延传承的生动见证。日前,“中国传统制茶技艺及其相关习俗”申遗成功。

我国在传承和弘扬非遗方面不断取得新进展,离不开一代又一代非遗传承人的坚守和努力。正是他们始终坚持以人为本、活态传承,非遗才得以世代相传、亘古绵延。近年来,在非遗传承中,一些问题逐渐显现,比如,有的非遗传统技艺缺乏创新、逐渐萎缩,有的非遗技艺遭遇老龄化困境、后继乏人。这就需要非遗传承人承担起非遗延续与发展的重任,进一步挖掘和创新非遗之美,将非遗融入现代生活、展现当代价值,吸引更多的年轻人加入传承队伍。

非遗传承人要守住初心,勇担传承使命。传承性是非物质文化遗产保护的独有原则,非遗传承人应顺应时代,坚守传统,守护匠心,诚信经营,这既是责任,也是义务。应以工匠精神、精益求精传承非遗之美,讲好非遗故事;通过开设培训班、巡讲等多种形式,使得更多非遗文化爱好者有机会参与并学习传统制作技艺,让非遗传统文化赓续相传。

非遗传承人要不断突破,持续开拓创新。不断开辟新领域新赛道,才能不断塑造发展新动能新优势。非遗传承人应不断优化设计、增加个性化方案,将传统手工艺逐步融入现代设计理念;把非遗元素与新潮联动,探索发展新风尚,为消费注入新活力新动力,助力文化创意产业发展;在充分尊重中国传统文化的基础上,与国际设计师开展合作,推动我国更多非遗走向国际舞台。

非遗传承人要探索方式,拓展传播渠道。非遗的表现形式日益多样,要想获得更多受众尤其是年轻群体的关注,需要非遗传承人熟练掌握融媒体传播技术和手段,通过制作具有吸引力的短视频等年轻人喜闻乐见的方式,充分利用各种融媒体平台进行推广传播,提高与年轻受众的互动能力。

非遗文化的传承和创新应有时代的烙印。走入新时代,非遗传承人要使出初劲、稳劲与拼劲,努力让非物质文化遗产绽放出更加迷人的光彩。

温济聪



李海军(左)给参加职业技能大赛的员工进行培训。 张羽琦摄(中经视觉)

复‘深蹲起’,套扣稳定达标时,我已经不记得练了多久,累得腰都直不起来了。”

李海军说,参加竞赛是他个人能力提升最快的几年。“技能竞赛是学科的延伸,更是对技术水平的提升。通过比赛,才能看到自己和别人的差距,才能明确努力方向。”

#### 认真刻苦磨技能

#### 踏实钻研搞创新

“应用开瓶器的原理,我们研制出拆装曲柄泵密封填料装置。”李海军说,这个看似不起眼的发明,让原本需要好几个人花费1个多小时完成的工作,最终一个人15分钟就能搞定,这个发明获得中国创新方法大赛新疆赛区一等奖。

由于工作总是围绕着设备进行,很多设备的配件都需要经常性维修维护。李海军常常边操作边思考:怎么能更好地挖潜增效,提高利用率?

回收清洗润滑滑蜡闸门,在重新加装高压盘根后使旧闸门获得新生,重复利用后,每年可节约5万元;发明可拆卸式抽油机二次止动装置,消除了刹车失灵的安全隐患;采用双向可调节的方法研制成功可调式减震支撑器,降低了输油泵管振动幅度,提高了泵的使用寿命……一个个小而实用的发明创造,给公司和行业带来了新的变化。

为了培养更多的技术骨干,引导更多员工参与到技术创新中来,2013年,李海军领衔成立了新港公司创新工作室。有了工作室,开展技术培训、难题攻关,公司的创新氛围越来越浓。2016年,该工作室被评为自治区级职工(劳模)创新工作室。

在工作室,李海军向记者展示着他设计的“油井套压释放装置”。“这个装置不仅保证了稠油油井密闭安全环保生产,避免直接外排释放套压造成的井口污染,还杜绝了有毒气体对员工造成的伤害。”2021年,“油井套压释放装置”设计获得国家发明专利。

克拉玛依油田生产的稠油是一种非常规状态的原油,在技术工艺和生产工具等方面有着特殊要求,因此也被称为“原油中的黄金”。早在2006年,李海军在工作时发现,抽油机在采油过程中,套管压力过大会导致油井产量大幅下降,这就需要人工把闸门打开,把气排掉。“我们有3000多口井,每天都要人工去排放套管气,一口井就需要花费半个小时以上,噪音和有毒有害气体也会影响

员工身体健康。”李海军说。

如何让稠油的开发成本降下来?李海军说,围绕这个目标,他跑遍现场搜集大量井口套管压力数据,研究压力释放机理。最终,李海军研发的装置完全解决了人工再去排放套压的问题。

去年,公司在300多口井推广应用该装置,在节能减排方面发挥了巨大作用,单台创造效益超10万元。“今年,我们还将继续对装置进行改进,希望能应用于更多油井,提高不同生产状态下的泵效。”李海军说。

经过多年钻研探索,李海军累计获得国家专利41项、推广操作技巧15项、完成成果88项,解决了生产现场的众多难题。

#### 精益求精带队伍

李海军也从来没有忘记带动和培养更多的技能人才。“油田的沃土培养造就了我,我也想把技术和成果教给更多的人。看到大家进步,我觉得更充实!”

滴水不成海,独木难成林。2015年,为更好地推广创新工作方法,李海军组建了创新兴趣小组,利用业余时间,每周组织公司新分配大学生及在各类竞赛中脱颖而出年轻员工,以现场难题为例,手把手教会他们运用创新工具。面对生产现场出现的诸多难点问题,李海军也常常带领大家深入一线班组,进行难题会诊,提出合理化建议。

多年来,创新工作室16名核心成员,累计获国家专利局授权的发明专利3项、实用新型专利22项,其中10项推广投入到生产现场,节能增效2600余万元。李海军以导师带徒的形式,收下了一大批徒弟,毫无保留地传授自己积累的技术、经验。

2015年,刚从设备维修调岗到生产运行的朱星源与其他几位年轻人接到了备战2016年油田公司技能大赛的任务,认识了师父李海军。

“我们都是转岗的‘新兵’,练习中工具打滑、操作不规范的情况时常出现。”朱星源说,李海军为了让他们在起步阶段就记住规范,每次都上前示范。他经常鼓励大家:“我刚开始工作时也什么都会,但是熟能生巧,你们只要坚持努力,一定能超过我。”

训练场上,李海军非常严格,但在生活中,他对大家非常关心。朱星源告诉记者,李海军记得每个徒弟的生日,训练期间还会给大家过生日。“在油田公司技能大赛前一周,我因为生病在医院治疗。师父打电话询问病情,放下电话不到10分钟就赶到病房看望,当时既意外又感动。”朱星源说。

在李海军的训练下,新港公司“新手团”在2016年油田公司技能大赛上崭露头角,获得1枚银牌、2枚铜牌。如今已是一名技师的朱星源说:“现在我在工作中遇到问题还会请教师父。他是我的工作榜样,更是我的人生导师。”

如今,李海军的徒弟中有8人成长为中国石油集团公司技能专家,12人获得新疆油田公司“技术能手”称号,36人获中央企业、集团公司、油田公司级职业技能竞赛奖励。李海军以“传承精益求精的工匠精神,打造卓越不凡的技能团队”为宗旨,为公司打造出一支“有技能、有体能、有智能、有品能”的高技能人才队伍。

“作为一名有16年党龄的党员,我会继续发挥技能创新‘领头雁’的作用,引领众多高技能人才在基础技能、疑难问题诊断、创新方法普及、一线创新成果推广、后备技能梯队培养方面发挥光和热。”李海军说。

### 返乡创业青年葛群修——

# 致富路上,带着村民一起走

本报记者 刘 成

入冬后,山东青岛莱西市20多万亩花生进入销售旺季。在莱西市夏格庄镇“夏农惠”农业联合直播直播间内,正在直播的花生带货很受欢迎:每天两个小时直播,平均订单量2000单至3000单。“通过直播平台,花生年销售量达到1000多吨。”直播平台的创建者“90后”年轻人葛群修告诉记者。

和许多同龄人留在城市就业不同,葛群修大学毕业后选择了回乡创业。“依托原产地优势,莱西的花生很有名气。我父亲一直在做花生收购代加工的生意,但因为自己没有形成自己的品牌,长期停留在价值链低端,利润并不高。看着父亲奔波的身影,我产生了一个念头:为什么不建立自己的品牌呢?”谈起创业初衷,葛群修这样说。

为摸清市场门道,葛群修跟着父亲收购了一年多花生。在这个过程中,他发现越来越多的人开始注重电子商务平

台销售,线上市场日渐火爆。于是,他萌生了利用电商平台创建品牌、把花生卖到全国的想法。

电商销售平台上,卖花生的商家众多,怎样才能从激烈的竞争中脱颖而出呢?葛群修的答案是:要有自己的特色产品。

“每个人喜好不同。我注意到,有些人不喜欢那些个头大、饱满的花生米,觉得有些油腻,反而专挑干瘪的小花生当零食,甜丝丝的,很有嚼头。并且,市场上卖大花生的商户居多,我如果另辟蹊径,从干瘪花生入手,应该能较快打开销路。”反复琢磨后,葛群修确定了自己的经营方向。

2017年7月,葛群修成立了青岛壹斗粮食品有限公司,开起了网店。白天,他跟着父亲收购花生;晚上,自己手工挑拣花生、运营网店,每天都干到深夜。创业并不是件容易的事情,葛群修

用“内外交困”形容当时的处境:“最初订单量很少,经常连续几天都没有一个订单,多的时候一天也就二三十单,除去成本根本不挣钱。家里人也不支持,觉得我不务正业,让我老老实实跟着父亲收购花生。”最艰难的时候,夏格庄镇政府向葛群修伸出援手。“镇政府把我作为乡土创业人才予以扶持,并邀请我参加当地‘红枫节’农副产品销售,免费提供展位,帮助宣传推介。”葛群修说,“现场销售和推介的效果很好,店铺的流量上来了,访问量、下单率、好评率都稳步上升。”

脱壳、分级、色选、人工挑拣,再到发货、发货,葛群修一丝不苟地盯着每一个环节,不管忙到多晚,都会认真浏览买家的评价,并进行回复。随着网店信用评分越来越高,花生销量也越来越高。为了进一步把控产品质量、带动周

边农民增收,葛群修组织成立了花生种植专业合作社,采取“公司+农户”的订单农业模式,统一种植管理,统一收购,吸引了周边村镇120多个花生种植户加入,花生种植基地面积达到2000余亩,带动当地花生年销量增加3000余吨,帮助群众增收上千万。

一人富不是富,一起富才算富。去年,葛群修与夏格庄镇政府成立镇级共富公司——青岛夏农鲜礼现代农业发展有限公司,成为一名乡村振兴红色合伙人,统筹域内各村农产品的初加工、销售、运输、贮藏等,依托销售渠道优势,为当地农产品销售插上电商“翅膀”,撑起了农民和村集体双增收的“钱袋子”。

“农村是一片广阔天地,大有可为。我要一直扎根农村,不负青春年华,带动大伙共同富裕。”葛群修信心满满地说。



葛群修在进行花生直播带货。 魏 康摄(中经视觉)

本版编辑 刘 佳 张苇杭 美 编 夏 祎