

江苏鼎胜新材装备动力部主任工程师江敏——

从学徒工到技术能手

本报记者 蒋波

江苏鼎胜新能源材料股份有限公司(以下简称“鼎胜新材”)车间里的铝箔轧机高速转动,纤薄如丝的铝箔从机器一端飞速而出。鼎胜新材装备动力部主任工程师江敏穿梭在各台机器中间,察看轧机仪表数据、倾听机器响声,对轧机“望闻问切”,判断是否存在故障。

“工作态度严谨认真,工作追求实干创新”,这是江敏从业十多年来始终践行的信条。他好学笃行、实干创新,攻克多项铝箔轧机改造难题,助力企业降本增效超过千万元。2023年,江敏获得全国五一劳动奖章荣誉称号。

精益求精创佳绩

在铝箔轧机车间里走一圈,需要两个小时。“为了‘照顾’到每台机器,我几乎每天都走一遍,不知不觉已经16年了。”江敏笑着说,这样做的目的是坚决不让机器带病生产。

从普通工人到技术能手,江敏靠的是脚踏实地。

2007年,江敏从技校毕业后,进入鼎胜新材工作。他被安排参与新引进的铝箔轧机设备安装调试项目。

安装并维护铝箔轧机正常运转看似简单,背后却大有学问。这项工作对于仅有技校学历的江敏来说,是个严峻挑战。在困难面前,他没有退缩,而是迎难而上。

江敏告诉记者,机器是原装进口的,国外厂商在进行安装指导时,总是对技术有所保留。“虽然我当时还是一名学徒工,但已经下定决心,要摸清学透机器的设计和运行原理。”他说。

在研究机器设备的过程中,英文翻译是最大障碍。“上班没时间,我就把单词抄下来,晚上回家挨个查。”江敏拿出5个笔记本,上面密密麻麻记录着铝箔轧机各类专业名词的中英文解释。

作为铝箔轧机维修工,江敏既要保障机器正常运转,又要研究其中的结构、元件和运行原理。“白天机器不能停,必须等下班后,才能对拆解下来的零部件进行研究。”江敏说,那几年,为了吃透机器的结构,加班是家常便饭。

“修理铝箔轧机时,经常会遇到‘疑难杂症’。我们通过购买专业书籍、上网查资料、求助同行工程师,千方百计破解难题。”江敏说。

为了系统研究铝箔轧机,江敏和团队还建立了铝箔轧机测厚仪、板形仪等进口设备台账,编写进口设备管理体系和作业流程图,制定设备突发故障应急响应机制等,有效保障设备的安全使用和管护。

始于热爱,成于坚守,这是工友们对江敏的一致评价。

江敏长期工作在生产第一线,积极投身于急、难、险、新的项目中。无论是遇到技术难题,还是面对新技术新方法,江敏都全身心地钻研,逐渐练就一身“真本事”,成长为一名经验丰富、技术

精湛、工艺掌握全面的全能型技术工。

勇挑重任谋创新

近年来,随着新能源汽车产业快速发展,鼎胜新材决定转型生产应用于新能源汽车的电池铝箔。

“原有冷轧机已无法满足生产需求,江敏带领团队扛起技改重任。”鼎胜新材镇江基地副总经理刘佩说,当时公司已排定生产任务,给出的改造时间只有一周。时间紧、任务重,但江敏顶住压力,成功进行技术改造。

“巨大的挑战让我既紧张又兴奋。”江敏坦言,自己的本职工作是铝箔轧机的电气维护,转岗改造机器设备,感觉压力很大。但基于多年的技术积累,他有信心完成任务。

“办法总比困难多,一定会有更好的解决方案。”江敏广泛查阅资料,借鉴其他设备生产企业的经验,经过反复试验,最终提出解决方案。

“真是累并快乐着。”江敏说,为了尽快完成任务,他和团队奋战在技术改造一线,按照各自分工加班加点,有条不紊地高效开展工作。在大家共同努力下,改造后的机器能够满足生产新能源动力电池铝箔的要求。

这次技术改造成功,给了江敏极大的信心。2022年,企业要求继续提高产能,江敏带领团队对7台老式铝箔轧机进行提速改造,将机器的设计速度从每分钟1000米提升到1500米。仅新能源汽车电池铝箔技改项目,一年就为企业节约成本100多万元。

江敏说,创新无大小,创新无止境。“用最小的成本消除工作中的难点,解决生产过程中的难题,能为公司降本增效作出贡献就是创新。”他说。

测厚仪是铝箔轧机的关键核心零部件。“我们在实际使用中发现,测厚仪经常发生厚度漂移,造成铝箔厚度不均匀,每个月损失的加工费就有100多万元。”江敏说。

江敏和团队围绕测厚仪的厚度漂移问题进行技术攻关。“6个月时间里,我们用了100卷铝箔材料,进行几百次全道次轧制试验,终于找到问题根源,研发出辅助设备,彻底解决厚度漂移难题。”江敏说。

近5年来,江敏出色地完成多台设备的升级改造,攻克了轧机带头带尾超差、张力不稳定等多个技术难关。

传承技术带团队

江敏一直在一线岗位工作,积累了大量

实战经验。他常说:

“练就过硬本领的路上,没有捷径。只有耐得住寂寞、下得了苦功,才会离成功更近一步。”

每修好一件机械,江敏都会总结经验,并详细记录下来,平时一有时间就研究相关知识,写读书笔记,和同事们一起讨论研究。

“铝箔生产允许有一定误差,但江敏特别较真,哪怕误差已经控制在很小范围内,他还是要反复试验,争取零误差。”鼎胜新材板带三分厂设备副厂长孙峰说。

江敏认为,搞技术创新,来不得半点马虎。哪怕是0.1微米误差,也不能放过,必须精益求精,做到极致。

“一人强,不是强;团队强,才真强”,这是江敏常说的一句话。他知道,要按时高效地完成工作任务,及时处理各种疑难问题,仅靠一个人的力量是远远不够的,必须培养出更多的技术能手。

如今,在鼎胜新材,江敏劳模创新工作室已经成为一块响亮品牌。在江敏的感召下,已经有10名技术人员加入工作室,组成装备动力工程师组。

右上图 鼎胜新材空调箔产品生产线。(资料照片)

上图 鼎胜新材装备动力部主任工程师江敏。(资料照片)

随着我国经济的持续发展和产业结构的转型升级,新蓝领劳动者群体不断壮大。新蓝领劳动者主要指生活在一定规模城市、以服务业为主、为城市日常运转贡献力量

的工作者,比如,快递员、外卖员、餐饮服务人员、美容美发师、保安保洁、房产经纪人等。新蓝领新在哪?一方面,他们大多是青年人,成长于互联网蓬勃发展的时代,具备较高专业能力、有技能有想法,正逐渐打破社会对传统蓝领的固有印象。另一方面,新蓝领已经成为经济社会发展中的重要力量,他们发光发热、求知上进,坚信技能可以改变生活。

随着人们择业观念的转变以及新蓝领职业薪酬的提升,越来越多求职者加入新蓝领群体。中国新经济形态研究中心发布的《2023中国蓝领群体就业研究报告》显示,蓝领群体平均月收入显著提升,由2012年的2684元增至2023年的6043元。

与此同时,新蓝领劳动者也受到国家的高度重视。发展职业教育、技能人才培训、职称评定等政策的相继出台,不断增强新蓝领劳动者的职业荣誉感、认同感,拓宽职业发展的上升通道,为成长成才提供良好环境。

海阔凭鱼跃,天高任鸟飞。随着产业结构调整和优化升级,新蓝领劳动者在就业门路更宽、择业场景更丰富的同时,也需要进一步提升技能水平。

要学习新知识,适应新形势。当前,产业数字化、数字产业化对新蓝领的能力提出更高要求,既要掌握生产运营技术,也要掌握人工智能、大数据等数字技术。例如,物流行业不再是传统的肩挑手扛式分拣,需要劳动者熟悉操作产线上的自动分拣设备。新蓝领要专注技能提升,主动融入数字化、智能化等场景,做到因时而进,丰富知识储备,掌握更多看家本领,以适应行业日新月异的发展变化。

要有滴水穿石的韧劲。学好学精一门乃至数门技能,离不开持之以恒、孜孜不倦地苦学苦练、练硬功夫。要拿出精益求精、滴水穿石的韧劲与钻劲,凭着对技术的不懈追求和对职业的热爱,立足岗位成长成才。

迈上新征程,新蓝领劳动者施展才干的舞台无比广阔,要秉持把工作做到极致的敬业态度,做一名职业技能的“追光者”、敬业爱岗的奋斗者,在全面建设社会主义现代化国家的伟大实践中创造精彩人生。

徐达

活跃乡里的“土豆CEO”

本报记者 董庆森 柳洁

湖北省恩施土家族苗族自治州出产的富硒小土豆深受消费者喜爱。一颗土豆不仅带火了乡村游,也催生出一个新职业——土豆经纪人,他们在种植户与消费者之间架起桥梁,为村民带来经济效益,为消费者送去地道美食。

恩施州咸丰县小村乡田坝村村民席印海就是一名土豆经纪人。他大学毕业工作一年后辞职返乡创业,种植过有机蔬菜,做过电商和直播带货。尝试过多种行当后,他最终将目光聚焦在土豆上,即恩施人俗称的“洋芋”。

在席印海看来,土豆经纪人就是“土豆CEO”——他们负责在村子里发展土豆种植业,一头不断拓宽销路和市场,一头带着农民不断提升田间管理水平。

恩施土壤肥沃、富硒,独特的生态环境造就了以“马尔科”品种为代表的恩施土豆“绵而不糊,粉而不化”的品质。但受制于交通及销售渠道等因素,恩施土豆曾一度“身在深闺无人识”。

席印海说:“我从小就跟着长辈们种土豆。我想把这个‘土疙瘩’运出山,让

更多人品尝它的美味,也让种植土豆的父老乡亲有一笔稳定的收入。”

自2019年4月起,席印海开始在咸丰、利川等地的村村寨寨收土豆。4年多时间,他走过的国道、省道、乡道、村道不下50万公里。“收购来的土豆集中运送到武汉市的仓库里,按照大小、品质进行分级后,推向武汉的各个商超。”席印海说。

土豆经纪人这个职业,并不简单轻松。对土豆进行分级的环节,席印海就摸索了大半年,刚开始他拿不准土豆的重量和品质。为了练习眼力,席印海坐在土豆堆里,一个土豆一个土豆地称。那段时间,他每天大约过手5000多个土豆。

经过历练,席印海分拣土豆的技能越来越娴熟。“现在摆在我面前一堆恩施土豆,我一眼就能分出是什么品种、属于哪个等级。”席印海说。

“看、闻、掂、切,每一个看似普通的动作都是经验的累积:一亩方田,一次展会,一个平台,每一个细小的环节都暗藏着商机。”席印海说,一名合格的土豆经

理人既要有眼力也要有眼光。

为了发展土豆产业,席印海带领村民建立种薯繁殖基地、发展万余亩种植基地,申报“富硒土豆”认证。“从2023年初开始,我们通过‘公司+村集体+农户’模式发展壮大土豆种植业。”席印海说。

如今,土豆经纪人已经成为带动农民致富的重要力量。他们活跃在种植户身边,发挥着连接生产与市场的纽带作用,提高了抵御市场风险的能力。

为确保农民种植的土豆能够及时销售出去,席印海带着团队寻找新的销售渠道,比如,生鲜超市、电商平台等。“我们种植的土豆先后在昆明、青岛等19个城市的生鲜商超上架。”席印海说,他们还在上海、杭州等地建立了仓库。

独木不成林。多年来,席印海先后带动恩施市沙地乡柳池村土豆种植大户柯兴敏夫妇、建始县高坪镇大堰塘村党支部书记王德炎等10余人也都成为土豆经纪人。

“与席印海合作后,土豆的销售更旺了。”王德炎说。

一提起土豆,柯兴敏夫妇就喜不自胜:“种植土豆10多年,价格从一斤5角到最高时一斤3元,土豆身价倍增,我们的收入也跟着倍增。”

“作为土豆经纪人,不能只看见一个土豆,得看得见一条产业链。”席印海认为,土豆经纪人的任务远不止把土豆卖好,更大的职责是带着村民把土豆卖得更长久。

新春刚过,席印海又敲定了新的任务单——与科研院所等合作研发土豆加工、去皮、保鲜工艺,打破“土豆只能在6至10月购买”的时间局限,让消费者全年都能吃上新鲜高质的有机土豆。

席印海还有一个更大的目标。“希望通过旅游发展,带动村里其他产业,创造更多就业、创业机会,吸引更多年轻人回村。”他说。

席印海表示,未来,随着乡村振兴战略的深入推进,我国农业规模化、标准化、产业化程度将不断提升,对经营管理人才的需求也将持续提升。他坚信,像他这样的经纪人将迎来更加广阔的职业前景。



恩施州咸丰县小村乡田坝村村民席印海在田间挑选土豆。(资料照片)