邓政:当过兵的人就是不一样

■ 邱海鹰 文/图

巍巍华蓥山、滔滔渠江水,哺育出一代伟人邓小平和英勇的"华蓥山游击队",也孕育出一大批新时代的优秀儿女。"四川省优秀退役军人"称号获得者、华蓥市正大汽配有限公司总经理邓政,就是其中之一。

"人生只要不失去方向,就不会失去自己;只要奋力拼搏,就会成就自己的梦想;把青春和热血奉献给部队和家乡,我无怨无悔!"这是邓政的心声。

有着4年军旅生涯和经历战火洗礼的邓政,而今已近花甲,但他仍然保持和发扬着一个战士吃苦耐劳,冲锋陷阵,奋力拼搏的军人本色和光荣传统。

5月31日,相关媒体公布了樊建川、邓政等29名同志被四川省退役军人事务厅、中共四川省委宣传部联合授予"四川省优秀退役军人"称号。看到喜讯后,邓政既自豪,又深感压力山大。"不论是在部队,还是退伍回到地方,我所做的一切,都是为了实现人生的价值。"邓政说,"既然来到这个世界,就不能白白地占据一个空间,至少要在这个空间中有所作为!"

报效祖国,18岁的哥哥上战场

人生往往因为某种偶然而决定坐标。1978年,邓政怀参军入伍,揭开了崭新的人生篇章。换上军装,匆匆训练了两个月,邓政所在的部队就奉命上了前线,参加对越自卫还击战。

战斗打响这一天,邓政刚好满18岁。邓政所在连队主攻河口坝沙,为了攻下"103"高地,连队组成12人"敢死队"。他主动报名加入,并写下"宁愿向前倒,也不向后退,用生命和鲜血加入中国共产党"的血书。

在战斗中,邓政英勇善战,冲锋在前,与战友一道一举摧毁敌人5个暗堡,占领"103"高地,荣立三等功,并火线入党。

"邓政在部队算得上是一个传奇人物。"邓政战友王祖华说,"就在战斗打响的第六天深夜,我们连队遭到敌人攻击,邓政是连队通讯员,为了通知前哨敌情,他在送情报的途中遭到敌人炮火袭击,与我们失去了联系。"

邓政原所在连队指导员文联斌介绍说,"那场战斗结束后,我们在清理战场时,发现邓政不在,同志们都以为他牺牲了,并为他开了追悼会。但半年后,部队在云南空军医院找到了正在治疗的邓政。后来才知民兵在转移伤员时,没有对邓政的情况进行详细登记。"

光荣退役,不忘初心永葆军人品格

经过了炮火硝烟的洗礼,使邓政深深懂得了"只有奋斗拼博,才会保全自己、锻炼自己,才是创造人生价值的唯一出路。"1984年,他因身体原因退伍,被安排在华蓥山下的明光厂工作。这是一个军工企业。由于表现突出,被党委提拔到团委当干事,后被提升为团委副书记、书记,先后调整到宣传部,审计处当副部长、处长。1993年调入明华公司任副经理、经理。

原明光厂党委书记吴有先介绍说:"当时的明华公司正是国企改革的试验田,选择邓政去,就是因为他表现突出,有一种永不服输的军人本色。"

明华公司是明光厂所属一家集商业服务、子女入托和印刷机械、光学玻璃制造于一体的实体企业,有员工500余人。邓政大胆创新,打破铁饭碗,制定了"按劳取酬,效益挂钩,定岗定薪,薪随岗动"的分配制度,并坚持奖惩兑现,企业产值、员工收入年年递增,成了行业的排头兵,个人连续三年被党委评优秀党员,多次评为先进工作者。

紧跟时代,弄潮儿敢向涛头立

1998年,正当明光厂因三线兵工搬迁重庆,邓政又接到党委、厂部调任商务处长的任职书。当他仕途正旺之时,他却做出了一个大胆决定:停薪留职,自主创业。

人是留了下来,但资金、设备怎么办?离开工厂时,邓政找到了3名工人和仅有的5000块钱,买下了一台旧设备,在华蓥山下开始了自主创业的艰辛之路。

"刚开始,邓政既当工人,又跑业务,还要送货,里里外外一把手,那个时候真的很艰辛。"随邓政一同创业的何军回忆。

功夫不负有心人。邓政就是靠他那股敢于拼搏、勇于创新的闯劲,企业一步一步由小到大,滚雪球式地发展。20年来,企业持续发展,员工收入年年递增,企业生机蓬蓬。目前,邓政的企业专注于汽车灯,为上海大众通用、长安汽车等生产配套产品。为了企业提档升级,今年初,邓政投入资金3000万元,与日韩企业合作,打造一个智能化车间,把企业做强做精。

"邓政办的企业,是我们华蓥最早发展起来的民营企业之一。"华蓥市政府分管工业经济的负责人说:"通过20多年的发展,现在公司拥有固定资产近5亿元,年产值1.5亿元,每年利税达20000多万元,先后解决1000多人就业的规模型民营企业,为地方经济和社会稳定做出了突出贡献。"正因为如此,邓政先后被华蓥市授予"优秀市民"、"优秀企业家""华蓥杰出人才"等称号;被广安市授予"十大模范人物"、"光彩事业先进个人"等一系列荣誉称号。

"荣誉只能代表过去,干事创业永远在路上,我将继续不忘初心,把企业做大做强,实现自己的人生价值。"邓政的声音铿锵豪迈。

高玉清:行业唯一的"风女郎"

■ 鞠家田 吴青

"北到呼伦贝尔的茫茫草原,南到云南大理的高山峡谷,西到新疆吉木乃的闹海风,东到黄海之滨的旖旎风光,我到过国内29个省、直辖市和自治区。"一头短发、颇有些小女人样的高玉清,说她爬过高山,穿过大漠,走过草原,领略过大海的波涛汹涌。

听起来是多么的诗情画意,做起来就连一个年轻的棒小伙儿也打怵。

国内这么多家风机和零部件制造企业,从事售后服务的人有很多,但干这行的女性,只有大连市劳动模范、瓦轴集团风电轴承售后服务主管高玉清一人。

为啥?风电场,大都建在远离人烟的地方。"检查维修时,我要头戴安全帽腰系安全绳,沿着垂直的梯子双手使力攀爬到80—120米左右的风机机箱内部,然后在高空中经常一呆就是五六个小时不停地拆装,下到地面后累得上气不接下气。"高玉清说自己是真的"痛并快乐着"。

为什么高玉清成为了国内风电行业从事售后服务工作的唯一女性?

"我从事过产品工艺设计工作,对风电轴承研发制造全过程有很深的理解。咱们瓦轴刚刚开始跟客户进行新机型技术交流,我就开始关注。另外,我去过众多风场,积累了丰富的现场实践经验,为客户一次次顺利解决问题,积攒下了不错的口碑。"

对职业的坚守和热爱,使高玉清赢得了客户的信赖。很多客户在风场装机时会主动邀请她,巡查风场并指导轴承的安装、维护和保养。她的手机号成了风场风机维护人员的"110",不管认识和不认识她的,出现轴承故障就会先跟她沟通。

旷野外,骄阳下,风雪中,浪涛上,哪里的风电场有瓦轴轴承配套,哪里就可能出现高玉清的身影。面对这样一份男人都会觉得辛苦的工作,高玉清奔波了十余年。

风电技术在发展,风场的艰苦却未改变。作为瓦轴集团风电轴承售后服务主管,高玉清每年一大半时间都是在出差中。一次去新疆某风场,她先坐了两个多小时飞机,再坐12小时火车、2小时大客车、1小时出租车,才到达目的地。"这一次,我在沙漠驻地喝了十多天的苦碱水,导致消化不良坏肚子,还要爬到风机上一套套轴承检查,常常在高空一呆一整天,下来后就虚脱了。"高玉清说她的随身包里常带着治疗感冒、消化不良等必备药品,否则遇到特殊情况买都无处可买。

很多风场建在高山顶上,没有现成的路。"有时候,我只能依靠手机地图导航,经常走着走着就迷路了,连导航都无能为力,特别是有些地方连手机信号都是断断续续的。"高玉清说她曾在1月份黑龙江最北边的依兰遇到过齐腰深的大雪,跟在铲车后面顶风冒雪爬到风场。她也多次在夏季到南方风场,在风机上被40℃以上的高温"蒸"过五六个小时。一次次奔赴风场,一次次攻克各种意想不到的技术难题,她让客户认识了瓦轴的综合实力,更加信任瓦轴制造。在某客户风场,高玉清对24台风机轴承的温升故障制定了解决方案,为客户挽回了数千万元损失;她对某客户分布在4个风场的300多套轴承进行调查,为客户提供了详尽的轴承运行维护措施,得到了客户的认可,为瓦轴赢得了2000多万元的后续订单。

"国内风电行业,客户还大量采用进口轴承。瓦轴作为世界上为数不多的可生产风电全系配套轴承的企业之一,能让客户认识瓦轴、信任瓦轴,更多采用瓦轴风电系列轴承,助力国家清洁能源发展,这就是我这些年最大的收获。"高玉清笑着说。

冯学伟:一名石油巡线工的承诺

■ 丁玉萍 胡强

小时候经历的一次井喷事故让冯学伟至今回忆起来仍心有余悸。

那时井架就矗立在他家的棉花地里。1979年夏日的一天,正在棉花地边玩耍的冯学伟突然被眼前的景象惊呆了:油井喷射出几十米高的黑色液体,不一会儿就把碧绿的棉田覆盖了,结满青桃的棉树瞬间耷拉下了脑袋……像呵护孩子般细心照看这块棉花地,指望着棉花丰收后补贴家用的父母心疼得哭了。

尽管得到了补偿,地里的原油得到了清理,也换了新土,可第二年产量锐减,棉花闻上去还有股浓浓的油味。那种味道一直在冯学伟记忆中挥之不去。

今年46岁冯学伟个子1米77,貌不惊人,少言寡语,皮肤黝黑、走路飞快是他最明显的特征。他说自己和油特别有缘。1992年,冯学伟职业高中毕业后成为河南油田一名石油工人。2010年3月,冯学伟加入河南油田的西征队伍,成了西北油田采油二厂的一名巡线工。

他远离家乡亲人,日复一日、年复一年地穿梭在沙漠戈壁,用脚步丈量着管线长度,用责任守护着油井平安。闲的时候,无涯的寂寞如同疯长的草,他会对着大漠喊,对着红柳唱,倾诉心中的思念,排泄烦躁的情绪。但渐渐的,他发现,他爱上了这里的一切。

面对国家一级重点原始胡杨林保护区,面对蜿蜒流过油区的我国最长的内陆河——塔里木河,冯学伟心存敬畏。巡线的时候,他会拿一个垃圾袋,沿路捡拾废物、矿泉水瓶等垃圾,不让它们污染环境。"我最看不惯的就是随手乱扔垃圾,更痛恨的是那些见钱眼开偷偷排污的老板。"

今年5月的一天,冯学伟在TK637井巡井时发现,井场边有一大堆油污和垃圾。他跟踪追击,藏在红柳丛中蹲守,蚊虫叮了他一身包,终于发现是一家修井队排放的。他立即报告管理区。后来,这家修井队把油污、垃圾拉到了指定垃圾场,还受到了处罚。

光是和环保有关的奖励,冯学伟这两年就得过三次。

采油二厂管辖面积1187平方公里,拥有各类管线1629条,有的穿越道路,有的穿越水域,有的穿越农田。受塔里木河、克孜尔水库洪水和库车河山洪的影响,每年6月这里进入汛期。最让冯学伟担心的是,很多管道存在腐蚀和老化,一旦发生刺漏,后果不可想象。

冯学伟不敢有一丝懈怠。2018年7月4日9时,他用无人机对TH10120井周边水域进行巡查,无人机显示屏显示一处红柳丛附近冒出小水花,飞近看有黑色油渍。"不好,管线刺漏!"他立即报告。经查找是生产管线穿孔。抢险突击队及时赶到现场,在最短的时间内完成了围堵、抢修、治污综合作业。

前几天,冯学伟又获得采油二厂特殊贡献奖,再一次让人对他刮目相看。

冯学伟在巡井中发现抽油机在现场运行过程中,经常发生曲柄销子退扣事件,如果发现不及时,会造成抽油机拉翻,设备损坏,抽油机驴头、连杆,游梁从空中掉下来,砸坏井口采油树和生产管线,造成现场污染事件。他一直琢磨这个问题,终于,他在东部油田的一个微信群里发现解决这一问题的玄机。他通过和对方沟通,和采油队领导一起反复琢磨,终于找到了解决问题的办法,在冕形螺帽和压板上画上安全线,就能直观的判断曲柄销子是否退扣,可以有效预防现场抽油机拉翻、设备损坏、井口污染等事件发生。就这样简单的一道线,解决了设备损坏、井口污染大问题。今年1—5月发生抽油机曲柄销子退扣事件25台次,避免了设备重大损失和现场污染事件,还提高了油井采油生产时率,降低了巡井工劳动强度。

"不让一滴原油落地"是石油巡线人对环境的承诺,也是冯学伟对儿时那片棉花地的承诺。

老白啊,是个闯将

■ 马兰兰

了解老白的人都知道,这是一个敢作敢为、敢闯敢拼、冲锋陷阵的硬角色。

说他硬,是因为遇见困难,他从来不躲!

2017年石油石化行业遭遇极寒期,工作量呈断崖式下跌。同年3月5日,白立武被任命为中国石化石油工程建设公司河南油建华南项目管理部经理,统管公司在华南8个省市的市场开发管理工作。

寒冬之中求生存,已经是艰难至极。白立武却怎么也没想到,上任不到三天,就给了他当头一棒:华南销售框架标没中!这就意味着在整个华南销售市场500万以下的项目,他什么都还没干,就被踢出了局。

"硬骨头"他不是没啃过,调整工作思路后,他开始谋篇布局,抓大放小,没日没夜地跑市场。

屋漏偏逢连夜雨,5月27日,又一个晴天霹雳给了他重重一击。公司2011年12月施工的华南销售茂名站576#罐,罐体环形LOGO标识油漆严重褪色。业主以红头文件的形式下达"禁令":即日起,河南油建两年之内不得参与任何项目的施工。他们被开出了华南市场。

而此时,福建市场也危在旦夕。

四面楚歌的境地,一下子把他拍入了谷底。

连续几个月的奔波,也毫无起色,一股深深的无力感刹那间涌上心头。都说"男儿有泪不轻弹,只是未到伤心处"这个一米九二的硬汉子第一次流泪了。

痛到极致便感觉不到痛。"要么生,要么死!"白立武知道这场仗,他们必须赢!身后的39名员工,就是他无穷的动力。

痛定思痛,他在项目部大会上立下了军令状:拿不下华南市场,我从30楼跳下去!

"不辩解,不喊冤,不推诿。"以最快的速度、最高的质量、不惜一切代价将业主提出的问题整改到位。茂名站576#储罐防腐维修工程项目部成立了,白立武亲任项目经理。所有人吃住在工地,日夜在战斗,2个月后,不仅将业主提出的问题全部整改到位,还免费将这座3万方的储罐刷上了新的防护漆。

他们的态度、行动得到了华南销售系统内所有领导的认可,提前解除了禁令。

事情有了转机。

重回市场,白立武制定了项目部十字方针"质量、安全、进度、廉政、维稳",2019年,他们又增加了"服务和执行力",这"十五字"方针,成了华南人安身立命的根本。

"老白啊,是个闯将!"干起工作来,那也是不要命的狠角色。同事给了他这么个评价。因为压力太大,加上昼夜不停地劳累奔波,光医院他都进了好几次。他手机里有个百度导航可以记录足迹,2017年,他走过的城市多达100多个;今年更甚,半年不到,他就已经到访了107个城市。

有人说他是"疯子",这么干值得吗?

"要干干好,不干拉倒。"他说。

2017年12月25日,中科炼化一体化配套项目湛北线中标了。得知消息,白立武眼里的泪水止不住地往外流。6个月来,他北上、南下、西征、东进,拼了命的奔波操劳,终于开了花结了果。

开工仪式上,老白发了条朋友圈:"安全第一,平安至上;以质取胜,创造辉煌;忠诚用户,心正品良;河南油建,为之荣光。"

市场来之不易。他们在这里精心耕耘,全力以赴。在湛北线施工中,优秀的施工质量、主动的服务意识、高效的行动力执行力,再次征服了甲方。

"不努力就没有一席之地,我们必须拼命奔跑。"2018年年初的一天下午,正在湛北线组织施工的白立武接到了蒙自管理处领导的电话,要求就一处维修工程进行技术交底,合同额100多万元。

撂下电话,白立武开始排兵布阵,紧急联系在郑州出差的技术人员赶往南宁。他则火速从湛江驱车400公里赶往机场接应,接到人又连夜开车赶往目的地,12个小时后,已是次日8点,当他们准时出现在业主面前时,业主呆住了。"工程交给这样的队伍,我们还有什么不放心。"业主说。

2018年,他们夺回了华南框架标。随后,又相继中标了西南成品油管道长坡-曲靖反输改造工程一期、贵阳站双龙航空港经济区管道迁改工程施工三标段、福建倪浦村改线工程等14个工程项目,合同额达1.46亿元。

年底,在项目部年终总结会上,白立武这样描述过去的一年:华南陷入绝境,极度深寒,过程跌宕起伏,惊心动魄,但经过努力,我们绝境逢生,柳暗花明!

寥寥数语,道不尽其中艰辛之万一。

2019年,白立武给自己定了一个"小目标":新签合同额突破3个亿。截至目前,他们已经完成新签合同额1.407亿元,完成公司下达任务指标的117.31%。

郑志强:把每一件事都做到极致

■ 张瑜宸

2001年,秉承"情系社会,共创繁荣"的理念,劲牌有限公司在大冶刘仁八建成小曲清香酒酿造基地,一批人得以走进劲牌小曲酒生产车间。其中,一名27岁的小伙子作为第一批工人,开启了他与劲酒不得不说的故事。

他就是劲牌研究院酿造技术部中试车间蒸粮糖化班班长——郑志强。

优秀源于精益求精

湖北省十佳进城农民工、大冶市十大杰出工人、大冶市劳动模范……在这诸多省市级别的荣誉称号中,郑志强最看重的却是厂里评的生产标兵。

"生产标兵奖是颁给生产一线中最优秀的工人。几百个班组同时比拼,竞争非常激烈。因为能获奖就代表着在这些同类型的生产班组中,你是最好的。这对于一名来自生产一线的工人来说,是最大的认可和鼓励。"郑志强告诉《华夏酒报》记者说,就是这样一张奖励证书,他用了整整9年的时间。

而在这9年里,他带领的班组累计6次荣获公司先进班组称号、31次酒率优秀奖、14次现场管理明星奖、17次现场卫生管理奖及11次记录规范奖。

郑志强笑着说,"我进厂1年多就出徒了,用了不到3年的时间就成长到了一班之长,这个生产标兵我渴望了太久。"

回想起刚来劲牌公司工作的时候,郑志强坦言,很多次都想放弃。在这里,不仅要付出大量的体力劳动,还要在实践中熟悉白酒生产工艺流程,这对他来说,尤为吃力。

小曲酒基地刚建成时,生产工艺操作远不及现在的机械化操作便捷,也没有相应的流程规范说明书和工艺流程图例,大量的工作流程靠着口口相传。郑志强每天都要用铁锨搬运东西,手上磨得都是水泡,久而久之就成了厚茧子,铁锨把手都磨薄了。可就是靠这样一双布满老茧的手,郑志强硬是拿到酿制出了酒质最优、出酒率最高的成绩单。

在日复一日的坚持和总结中,郑志强慢慢摸索创造出甑沿划线定置、物理保温造霉等新方法,使得原酒品质得到有效提升。

在"发扬工匠精神,把每一件事情做到极致"的劲牌精细化管理理念影响下,郑志强不仅做到手勤,脑勤,还眼勤、体勤,精益求精。为了练好"看酒度",他每次在馏酒过程中,就趴在冷却器边反复辨别不同酒度的酒花及变化特点,久而久之,练就了一身"看酒花,辨酒度"的本领。

为了在不同季节都能掌控粮食发酵情况,他卷起铺盖、拿起纸笔和测量工具,整整一年都睡在箱场旁。凭借着实践磨练和刻苦钻研,郑志强熟练掌握了酿酒生产各道工序的操作技能,成了劲牌酿酒的技术能手。

因为专注所以极致

到如今,郑志强已经在劲牌公司工作18年了,劲牌对于他已经不再仅仅是一个工作单位,而是温暖、包容的大家庭。劲牌见证了郑志强从青涩到成熟,而他也亲历了劲牌在生产经营中处处发扬的工匠精神,其精髓就是确保每一道工序的质量"严谨认真、一丝不苟",但这并不意味着劲牌人死板教条、固步自封。

说到这,郑志强有些不好意思地告诉《华夏酒报》记者,那时候因为蒸粮前需要洗两次粮,工作量十分繁重,所以他总是琢磨怎么样才能事半功倍。后来,他悄悄"偷懒"起来,在充分调查了解和实验后,在一次生产过程中,郑志强决定只洗一次粮,经过实践,这样酿造出来的酒质和产量都更好,于是他大起胆子,带着班组就洗一次粮。

对于他不按制作流程办事,生产主管部门并没有简单地对他进行处罚,而是经过反复确定后,最终更改了生产工艺流程。郑志强说,这点让他很感触,劲牌公司一直秉承"快乐工作,幸福生活"的人文理念,只要你能把事情做好,公司鼓励大家创新。

人常说,师傅领进门,修行在个人。从郑志强的身上,记者看到了他骨子里的坚持和刻苦,另一方面,他也是幸运的,毕竟劲牌给了他施展能力的舞台和不断试错的机会,并将"树正气、有担当、可持续"的精神深深烙印在每一个劲牌人的身上。

从2006年开始,劲牌将传统酿造工艺与现代先进技术相融合,自主研发了小曲酒酿造新工艺,实现了原酒酿造的机械化、自动化、信息化和智能化,提高了原酒优级率,使原酒品质明显提升。不仅如此,劲牌坚持按做药的标准生产酒,不断创新技术,先在保健酒的生产工艺中引入中药现代化技术,确立了以数字提取为核心的中药数字化制造平台,把中药提取由传统的浸泡技术、渗漉技术革新到现代化的数字提取技术。公司与北京大学、武汉大学、华中科技大学等院校合作,率先建立了中药材指纹图谱库……这些成绩的背后,正是像郑志强这样一批又一批劲牌工匠们的不懈努力。

假如时光可以倒流,郑志强说,他想回到2004年。因为那个时候他刚当班长,这一路走来,虽砥砺前行,但当初的筚路蓝缕,始终难忘。