

从“技术小白”到“技能大师”，衢州红五环技术创新办主任徐建雄—— 在不断解题中练成“全能手”

本报记者 梅玲玲

才兴之江

“您每天都这么早到工厂吗?”“时间不够用,再有几个月就要退休了,能多做一点是一点。”上午7时许,记者来到位于衢州东港工业园区的红五环岩矿分公司时,偌大的生产车间里,一台台数控机床还未开启,红五环集团股份有限公司技术创新办公室主任徐建雄已开始对前一天傍晚生产的产品进行检查,检查产品是否合格,设备是否需要进一步改造提升。

爱找问题,总有颗闲不住的心。今年59岁的徐建雄,18岁就开始接触机床,从车间学徒工到技能大师,他一直在机床旁不断改造、创新,一干就是40余年。

近年来,徐建雄为企业解决了100多项技术研发难题,光成本就节约了1000余万元。因为善于找问题并总能想办法解难题,在同事们眼中,他是一个“全能手”,大家都亲切地称他为“徐大师”。

不服输,练就多项“绝活”

临近上班时,车间工人陆续到岗。此时,徐建雄从最后一批还未检查过的产品部件筐里,随手捡起一个查看。“产品光洁度不够。”手心传来的触感,让他顿时感到了不对劲。他立即掏出老花眼镜,把零件拿到眼前仔细查看,对一旁的工人说:“车床中的刀具可能有磨损。”

打开机床设备,果然正如徐建雄所言,“徐大师真是火眼金睛。”工人不禁钦佩不已。“等你这行做多做久了,多留点心,自然会摸家出门道。”临走前,徐建雄不忘叮嘱他,用金刚石磨片对刀具进行修整。

别看现在对设备产品“问诊找茬”手到擒来,徐建雄说,初中毕业后应聘进入第一家公司浙江煤矿机械厂工作时,他对机床完全不懂,纯粹就是一个“技术小白”。

徐建雄是一个不会轻易就认输的人。“读书没读好,未考进高中,干技术,可就要干出个名堂来。”于是,在当学徒的第一年,他站在机床旁看师傅怎么做,

人物名片

徐建雄 高级技师,国家级技能大师工作室领办人,红五环集团股份有限公司技术创新办公室主任。曾获全国技术能手、全国五一劳动奖章、浙江省钱江技能大奖等荣誉,享受国务院政府特殊津贴。长期从事企业一线技术改造工作,为企业解决了100多项技术难题。

师傅教的听不懂的地方,他就记在本子里,晚上去上夜校学习相关专业知识,睡前再在脑海中复习一遍一天所学的内容。

徐建雄印象深刻,当学徒时第一次尝试做铜螺母,因为技能水平不够,结果做废了。那时,一个铜螺母的价格相当于他半年的工资。徐建雄说,当时他既心疼,也感到难为情,但更多的是激起了他那股不服输的劲儿。他暗下决心:“学技术,要学就要学精学透;做产品,要就一定要做到最好。”

白天一有空闲时间,徐建雄就跑到各生产点上“偷师”,看着熟练工人怎么操作。别人休息时,他就主动替上,做完了,还要拉着人家问:“这样对不对?”冲着他这股认真劲,大家都愿意教他点“绝活”。

晚上下班到家,徐建雄吃好晚饭就直奔夜校,一星期6个晚上的课时安排,他一次没落下。很快掌握了比较全面的专业知识,他工作起来如虎添翼。

当学徒原本要学满三年,结果因为工作表现出色,徐建雄被奖励提前半年出师。为提高技艺,车间里凡有难做或者费时的活,他都主动揽下来做。在不断钻研摸索中,徐建雄练就多项绝活,让同行望尘莫及。其中,他能用普通车床手工钻出0.3毫米的气阀孔,而如此细如发丝的微孔,一般的车工是难以做到的。

“做技术工人,只有持之以恒,才会做到极致,实现自己的人生价值。”徐建雄说,这是他一路成长总结出来的经验,也是他常对工友说的话。

善创新,成为解题“达人”

跟着徐建雄从车间来到他所负责的



徐建雄在机床旁加工产品。



徐建雄(左二)跟技能大师工作室的组员讨论技术问题。

红五环技术创新工作室,只见工作室的门口墙上,挂着“高技能人才创新工作室”“浙江省高技能人才(劳模)创新工作室”“浙江省职工高技能人才创新工作室”等各种牌匾。

刚到位置上坐下,徐建雄的手机就传来微信“叮咚叮咚”的提示音。“这是购买我们公司最先研发生产的高风压冲击

器的客户,向我们反映使用情况。”他解释,冲击器主要用在钻机上,作为凿岩矿山专用钻具,徐建雄和同事今年研发生产的第一批高风压冲击器,使用寿命从初期实验的3000米已提升至1万米。

但1万米并不是徐建雄的研发目标,他想把冲击器的使用寿命延长到1.5万米甚至更长。“冲击器属于耗材,让它

的寿命变长,不仅能给公司带来效益,也能为客户减少成本。”为此,他每天跟踪该产品的使用情况,根据情况进行不断改良,以求实现突破。

“徐大师这人对产品的使用性能、安全保障及经济效益这些方面自我要求极高,所以他就会带领我们大家不断去创新。”看到徐建雄忙着和客户了解冲击器的使用情况,一旁的同事韩春霖搭话说,徐建雄是一个研发解难“达人”,光技术研发难题就为企业解决了100多项。韩春霖指着放置在办公室一角的钻机钻杆接头铣削工装介绍,之前工人一次只能铣削一个产品,徐建雄对工装进行创新改进后,如今一次能加工10件,不但生产效率大幅提高,而且大大降低了工人的劳动强度。

徐建雄善于创新、善于解难成为业内都知道的事。之前,衢州市总工会牵头成立一支衢州市金蓝领技术协作创新团队,义务为中小企业解决技术难题,团队成员都是各路技术能手,徐建雄被推选为队长。有一次,徐建雄接到一家企业求助,希望帮忙解决“绕片机”从手工向自动化转变的难题,这是他从以前没

接触过的项目。不过他并没有畏难,而是与团队成员一次又一次的研究,向专家请教,从重新设计到产出成品,前后忙碌了整整两年,终于攻关成功。诸如这样的难题,近年来,他带领他的团队,已为中小企业解决了200余件。

“做机械设备不仅要做得精做细,还要有创新思维和解决能力,才能提高产品的竞争力和降低制造成本。”徐建雄在工作中一直秉承这样的信念。

乐传道,带出众多“小匠”

进入退休“倒计时”,徐建雄反倒比之前还要忙。除了进行技能攻关,技术创新,他更乐于传道。

“师傅没有藏私,完全是手把手教导,倾囊相授。”2019年进入红五环集团工作的黄晓元是徐建雄的徒弟。在徐建雄的督导教学下,34岁的黄晓元已成为车间数控铣床的工段长。今年参加首届四省边际高技能人才竞赛交流活动,黄晓元荣获数控铣工项目一等奖,成为青年职工中的佼佼者。

徐建雄没统计自己带过多少徒弟,但在日常交往中,他了解到如今很多徒弟都已经成长为该领域企业里的技术骨干。“这个成为省首席技师,那个是衢州市首席技师……”他大致估摸了下,自己为企业培养的高技能人才就有近百人。

“技术变革无时无刻不在发生。”在传帮带中,不光有技艺传授,徐建雄每年还会针对不同工种,举行车工、铣工等各类赛事,选拔优秀的选手参加全国、省、市、县(市区)的比赛,以赛促训,以此掌握行业内最新的动态。

“提升中国制造离不开技能型蓝领工人。”为此,徐建雄与衢州中专、衢州技师学院、衢州学院等合作,分别建立技能大师工作室,培养技能人才。据统计,校企合作已共同培养了500多名“红五环班”学员,毕业后进入该公司工作。

从“技术小白”成长为“技能大师”,徐建雄十分明白学习的重要性。在剩下的几个月工作时间内,这位一头白发的老工匠丝毫不敢懈怠,甚至有些“贪心”,他不仅想多攻克些技术难题,还想培养更多的技能人才。

从外贸公司老板到农场主,嘉兴海归胡晓海—— “菜鸟”起步,拓展农业版图

本报记者 李茸 共享联盟·南湖七星街道 汪燕鸣 王佳萱

“不好意思,今年我们的橘子已经卖完了。”马上要到“红美人”柑橘收获的季节了,农场主胡晓海最近对前来咨询的客户说得最多的是这句话。

53岁的胡晓海是浙江新理想农业开发有限公司的创始人,也是嘉兴市南湖湘家荡区域(七星街道)700亩农场的农场主。

从湘家荡的星架路拐进一条乡间小路,再穿过一整片果园后,眼前的景致突然变了:篱笆围起来的一小块菜地里种着西红柿、辣椒,石头砌出的小鱼池里,几尾锦鲤晃悠悠悠,旁边还有一间造型别致的玻璃房,胡晓海正一边对着电脑工作一边品茶,透过玻璃还能看到附近的河道、果树。

这是胡晓海给自己打造的一方小天地。从小生活在城市,对农业技术一窍不通,12年前,胡晓海突然转换赛道,当起了农场主。

“人到中年以菜鸟身份从头开始,勇气可嘉”

“我这片农场三面环水,总共700亩,东边是400亩的翠冠梨,西边是200亩‘红美人’柑橘,剩下100亩种了雪菜等蔬菜。”胡晓海介绍。

站在果园里一座3米多高的瞭望台上,他穿着蓝色休闲衫和蓝色休闲鞋,仿佛是一位来田园度假的企业家。

胡晓海的经历,也印证了记者的感觉。他毕业于浙江大学,30岁出头就创办了自己的外贸工厂,并在美国办了贸易公司并定居。一次偶然的机会,他接触到美国的农场主,对农业产生了浓厚兴趣。

“在外多年,越来越羡慕农场主的田园生活,所以我回来了。”2012年,41岁的胡晓海回到家乡嘉兴,创办了浙江新理想农业开发有限公司,并注册了商标“菜鸟”。

“得知他给公司和商标取的名字,朋友们都很羡慕,人到中年还能以菜鸟的身份从头开始,勇气可嘉。”胡晓海是胡晓海的多年好友,后来可来到七星街道工作,见证了胡晓海这些年的发展,对他十



胡晓海(左一)在农展会上推介产品(资料照片)。

分佩服:“他从小很聪明,学东西快,做事踏实,真的很厉害。”

走在果园里,记者发现,胡晓海的大棚和普通的农场不一样,外观特别高大,梨树间距达1米多。

在胡晓海看来,不管做工业还是农业,前期都要打好基础,否则后面容易出大问题。那几年,不少农创客选择了价格高、市场好的新奇特品种,而胡晓海几经考察后却选择了翠冠梨和“红美人”柑橘。“和风靡一时的新奇特品种相比,大众化的水果才可能做到标准化,从而实现大规模生产,做到薄利多销。”

此外,胡晓海发现本地梨农的大棚普遍偏小,于是,他借鉴了美国和日本现代农业技术,用CAD制图软件自己重新设计、定制了大棚,能更好地满足梨树的光照和通风需求,也方便后续机械化采摘、植保。这在当时非常少见。

胡晓海还给果园超规格配置了7座水泵房,建起1000立方米的储水池,构建了一个小型水利系统。这些年,不管梅雨季、台风天下雨多么厉害,这片果园始终没有受灾。

“管果园和管理企业一样,只是时间要更长,需要更多耐心”

踏入其中一个大棚,记者感觉到地面高低不平,遍布杂草,还有苍蝇飞来飞去。

胡晓海解释说,最近刚施过一轮有机肥,吸引了不少苍蝇。“杂草”其实是光叶苕子和黑麦草,等枯萎后变成绿肥能提升土壤的有机质含量。“肥沃的土壤才能结出硕果,高品质的水果才能在市场上占有一席之地。”

“管果园和管理企业一样,只是时间要更长,需要更多耐心”

踏入其中一个大棚,记者感觉到地面高低不平,遍布杂草,还有苍蝇飞来飞去。

胡晓海解释说,最近刚施过一轮有机肥,吸引了不少苍蝇。“杂草”其实是光叶苕子和黑麦草,等枯萎后变成绿肥能提升土壤的有机质含量。“肥沃的土壤才能结出硕果,高品质的水果才能在市场上占有一席之地。”

“要种出高品质的水果,一定要走绿色、有机的路子。”这是俞美良经常挂在嘴边的话,他是果园的3位农技专家之一。

俞美良在海宁种了30年梨,还担任长三角多家梨园的技术指导。和胡晓海



胡晓海在大棚里查看“红美人”长势。

打了多年交道,在俞美良印象中,胡晓海是一个善于倾听行家意见、做事思路特别清晰的人。

跟着俞美良等农技专家,胡晓海从农业的门外汉,逐渐摸出了门道。要在市场上占据一席之地,一定要有核心竞争力,工业如此,农业也一样。而翠冠梨在嘉兴已经有30多年的种植历史,怎么办?

经过前期调研、评估,胡晓海给出的答案是:培养能持续、大量提供高品质的梨和柑橘的能力,通俗地说,就是品质高的产量没有我们大,而且不稳定,量大的没有我们品质好。

对于靠天吃饭的农业来说,这一点其实并不容易。

普通梨园使用化肥,土壤肥力逐年下降,容易遭遇土壤板结、梨品质下降等问题。而在胡晓海这儿,每年每亩地里光有机肥的成本就高达1000元,用于采购传统粪肥发酵、牛羊粪以及“杂草”等,几乎不用化肥。

另外,梨园里不使用植物生长调节

激素来“催熟”,而是开花后挂果满110天再采摘,让梨自然生长。这样种出来的翠冠梨,糖度高,含水量超过81%,皮薄肉嫩、口感清脆,各方面均远超普通梨。

去年,胡晓海的梨在嘉兴市梨王争霸赛中获得金奖,这也是新理想首次获金奖,从种下第一棵梨树苗开始,这一步走了10年。今年,新理想更是走出嘉兴,在省农业农村厅举行的“2024浙江好梨”推选活动中获得金奖。

“管果园和管理企业一样,做好精细化的日常田间管理,只是时间要更长,需要更多耐心!”胡晓海表示。

“只要踏踏实实做下去,这片土地一定会给你回馈”

高品质的产品永远不缺市场。这几年,胡晓海最头疼的问题,从如何种出高品质的水果,变成了水果供不应求。

由于品质好、产量稳定,胡晓海的水

果成了“香饽饽”,眼下主要通过大型连锁超市卖往全国。近两年,每年翠冠梨产量约150万斤,每斤售价约3.5元,柑橘产量30万斤左右,每斤售价七八元。2022年,胡晓海前期投入的3000万元回本了。

今年夏天,受天气影响,翠冠梨的产量和品质比往年差了一些,但得益于良好的田间管理,新理想的翠冠梨受影响不大,一家客户之前订购了30万斤翠冠梨,价格也谈妥了。没想到上市后卖得太好,这家客户在原本合同的基础上主动提出加价10%,希望能在明年的订购中占得先机。

然而,新理想的梨和柑橘一年就一季,700亩的面积就这么大,其中的梨园已经是浙江最大的成片梨园之一了,如何能创造更多价值?

请专业人员设计品牌形象和包装、进行无公害产地和绿色食品认证、建起果品专业分拣生产线和包装车间……胡晓海继续在精细化管理上下功夫,根据梨和柑橘的大小和外观光滑程度,在专业分拣线上把产品分成A、B、C三个档次出售,提升整体收益。

胡晓海发现,嘉兴人喜欢吃雪菜,而新理想所在的这片区域种植和腌渍雪菜的技艺已有300多年,在嘉兴地区小有名气。于是,他在果园里种了一些雪菜,并制作成真空包装的腌渍雪菜出售。李博文是新理想的“元老”,多年来一直负责公司的日常管理。在他的眼中,胡晓海是一个眼光独到、很有远见而且特别务实的“老板”,雪菜这一块就是一个很好的例子。

不仅仅是雪菜,眼下,胡晓海正在努力拓展自己的农业版图,计划将这片700亩的土地打造一个集农业生产、科普教学、旅游观光、农事体验为一体的现代科技农业基地,继续向自己的“新理想”进发。

回顾这些年的风风雨雨,胡晓海说:“只要踏踏实实做下去,这片土地一定会给你回馈。”

