

职工故事

线索征集邮箱：ldwbgh@126.com

“维修工作做到了99.9%，那也可能是不及格哟。”在华润三九（南昌）药业有限公司从事设备维护工作的辜升杰表示，干工作一定要精益求精，一丝不苟。常年与冰冷的机器设备为伴的辜升杰，曾有机会进入科室走上管理岗，但他选择了在一线与机器相伴，选择用过硬的技术为企业创造价值。

2003年，带着做飞行员的梦想，20岁的辜升杰阴差阳错走进了华润三九（南昌）药业有限公司。当时，公司尚处于创立之初，生产、经营、销售等方面遇到重重困难，个别月份甚至连员工的基本工资都难以保障。有人选择了离开，他不言放弃，留了下来。用他自己的话说，这是他第一份工作，也是职业梦想开始的地方。他不相信企业永远会是这样，他愿意留下来做一个坚守者。

工人行与不行,技艺是“硬通货”

公司很快发现了辜升杰身上独有的韧劲，在自身经营困难的情况下，选派他和几位员工到江西省电大学习，随后又派他们参加了高级维修电工技能等级培训。在那里他和同事们不仅学习了机械专业技能，还学习怎样有效沟通、怎样分析问题、怎样解决问题等。辜升杰特别珍惜这些学习机会，以优异的成绩完成了培训。

技能成才之路，没有一蹴而就的成功，也不会总是一帆风顺。2010年，企业形势有了很大的变化，生产、经营、销售有了根本性的好转，积蓄起力量的公司来了一次大翻身，车间轰轰烈烈兴起大规模技术改造。经过几年的培养和历练，此时的辜升杰已经是机械维修师了。

当时，企业生产的强力枇杷露销量快速上升，为了保证市场供应，需要提高包装效率。但是，新引进的一台高速包装机刚刚装好调试完毕就出问题了。作为车间维修人员的辜升杰仔细地检查了机器的所有部件，完全没有问题。他又把关键控制零部件



拆卸下来，重新安装一遍，问题还是没有得到解决。

连续几小时的拆装，消耗了辜升杰大量体力，虽然室内温度不超过10摄氏度，可他头上豆大的汗珠还是不停地往外冒，满手油污的辜升杰第一次遇上了大难题，迫不得已的状况下请了对方厂家的工程师。这位工程师通过检查，很快找到了原因，原来是一颗直径不到1毫米的控制螺丝安装精度不够所致。

这次挫折给了辜升杰很大的刺激，他认识到，在工厂里，技艺就是“硬通货”，维修工作做到了99.9%，那也可能是不及格。所以，干工作一定要精益求精，做到一丝不苟。

用“笨”办法征服每一台机器

在这以后，辜升杰给自己提出了更高的要求，苦练技艺勤学技术成为他工作的主旋律，同时，他变被动为主动，把工作关口往前移。

2013年起，华润三九（南昌）药业有限公司发展步入快车道，各部门各车间都积极行动起来。在工作中，辜升杰发现机器出现问题再维修太被动。机器维修带来的“长尾效应”，常常会造成生产不能正常进行，影响生产

员工的工作效率和完成生产任务。如果要把问题消灭在出现问题之前，就需要对机器工作状况进行客观评价，对可能发生的变化做出科学预见。为了做到这一点，他向机器下达了“战书”。

一连半年，辜升杰天天拿着各种设备的说明书，在机器轰鸣的车间来回行走，仔细观察每一台机器的运行，记录下每个可能出现问题的疑点，随时写下改进的设想。笔记记下了厚厚的一大本，而这还只是他开始收集机器数据的阶段。

在现场观察机器运行情况，辜升杰常常十几分钟盯在一个岗位不眨眼，同事开玩笑说他像一只盯住猎物的青蛙。他从枯燥的数据中找出了故障的原因，找出了可以改进的方法，找出了需要改造升级的对策。

在以后的两个月时间里，辜升杰开始上手亲自操作设备，验证自己每一项改良改造设想，然后，根据实际情况提出设备进一步改造方案。一台机器设备，往往忙上个一两年，才能真正找到它运行的规律，了解它的“脾气”。就是靠着这样的“笨”办法，他把厂里每一台机器都征服了。

2015年，糖浆225生产线设备故障频发，岗位操作人员劳动强度过大、产品批量生产时间过长，出现了生产任务无法完成的

情况。辜升杰迎难而上，经过3个月的艰苦攻关，解决了这一生产上的难题。采取新的工艺方法，此生产线节省了3台转运设备，设备故障时间由1860分钟/月降低至70分钟/月，缩减产线操作人员5名，生产时间缩短近60%。辜升杰的改进方案实现设备生产能力翻了一番，每年可为公司节约生产成本40多万元。

近3年来，在公司推行的精益管理中，辜升杰共提出了上百条合理化建议，大幅降低了维修成本、人工成本、能源消耗和生产费用，为公司创造经济效益200万至300万元。

精益求精，“咬住”故障不松口

严谨、一丝不苟的态度是精益求精的前提。刚来厂里维修岗位的小万，第一次和辜升杰合作调试监管码分料自动装盒机，就领教了他的厉害。

那是冬季里的一个寒夜，窗外漆黑一片，车间内灯火通明。小万和辜升杰穿着单衣，聚精会神地观察着一台机器，不时做着各种记录。两小时后，他们把这台机器装好。小万伸了个懒腰，准备收拾工具，离开工作现场。这时辜升杰说：“慢着，开机试试。”这一试，果然有问题，监管码的分料机构不能把小盒分开。辜升杰毫不犹豫地说：“可能是压缩板太松，拆了重装。”

又是两小时，机器再一次装好。小万站起来揉着酥麻的小腿，主动说开机试试。结果小盒分开了，但分料又不均匀了。小万用求饶的眼光望着辜升杰，辜升杰却没有任何商量的摇摇头说：“不行，还得拆了重装。”

第三遍，自动装盒机下盒不成功，推料失败，说明书无法入盒。辜升杰只有两个字：“重来。”第四遍，终于都合格了。辜升杰又自言自语说了一句：“这个传动装置是不是还可以改良一下？”听到这句话，大汗淋漓、瘫坐在地的小万张大嘴，一句话都说不出来，只剩下喘着粗气的声音。

生活很“将就”，工作极“较真”

作为一名追求工匠精神的技术人员，辜升杰的性格里有着两种极端表现。有人说他内向，在办公室里，他可以一坐一整天，安静地、专注地阅读各种专业技术书籍。也有人说他话痨，在安装调试现场，如果有人提出问题，他可以一个人一讲就是半个小时不停歇，直到对方听懂为止。然而，妻子对他的印象是太随意。身上的外套可以三五年不换新的，带他去逛商场买衣服，问他意见，他永远是那句话“还可以吧，随便了”。可团队里的辜升杰却是最挑剔的，安装维修现场，谁要是哪个螺丝没拧到位，都会被他很骂一顿，必须重新纠正。

辜升杰离不开生产一线，他对机器设备有很深的感情。2015年，公司领导准备将他提拔到科室做设备部的主管，可他却一口拒绝了。有升职的机会不要，别人都替他惋惜。辜升杰却像没事人一样，每天依旧泡在车间的机器旁，摸摸这个、弄弄那个，就像是照顾自己心爱的孩子一样不厌其烦。同事们说，只要一说到车间，一来到机器旁，他的眼睛就开始放光。他觉得一个企业的技术人员就应该在最能发挥技术的岗位，把技术做到最好。

辜升杰在基层默默无闻、甘于奉献，因为表现优异，年年被评为年度优秀员工，多次获得金点子创新奖项，还被华润集团评为青年岗位能手。提及这些荣誉的时候，辜升杰总是说这些都是团队的功劳，他不过是侥幸被选为了其中的代表罢了，他之所以能取得今天的成绩，全是公司、领导和同事们给予的。

如今的辜升杰，不仅承担着车间最难的设备维修工作，而且又开始新的自我超越。对于未来，他满怀希望，希望企业发展得更好，希望技术更精进。他还希望企业涌现更多技术人才，能够和他一起给企业发展添砖加瓦。他说他愿意做一颗有技术含量的“螺丝钉”。

一次握手 三年坚持

——北京德辰创梦农副产品有限公司董事长邓小荣的扶贫情结

□本报记者 周美玉 通讯员 孙靖



还得从2017年她第一次接触扶贫工作说起。

2017年，邓小荣和几位同事到太仆寺旗考察农产品市场，经历了一路的颠簸后，一行人风尘仆仆到达当地一农户的地头，却看到农作物因没有销路而烂在地里。“我当时真的特别心疼，既心疼农户，也心疼那些农作物。”邓小荣回忆说。她当即表示要收购该农户的全部农作物。听到这句话的农户一脸激动，立即上前紧紧握住邓小荣的双手不愿放开，她一下就被触动了。也就是从那一刻起，邓小荣决定把扶贫工作坚持下去。

2017年，邓小荣带领公司主动申请加入昌平区工商联，并积极参加昌平区工商联组织的各种精准扶贫活动，先后多次到阿鲁

科尔沁旗、太仆寺旗、尚义县进行深度对接帮扶。2019年，在昌平区政府帮助下，她与太仆寺旗签订协议，开通了北京至太仆寺旗的蔬菜直通车，将北京的新鲜绿叶蔬菜输送到当地，同时，把当地的土豆、杂粮、肉类等特色农产品带回昌平。

如今，邓小荣已在昌平区设立1家扶贫产品专卖店、7家直营店，配备20多辆蔬菜直通车。“在一定程度上解决了太仆寺旗群众‘买菜难、买菜贵’的问题，特别是能让当地的建档立卡贫困户以低价购买到优质果蔬。”邓小荣说。

今年，受新冠肺炎疫情的影响，两地出现农产品滞销，昌平

居民也出现买菜难的问题。邓小荣看在眼里、急在心上。她决定优先采购受帮扶地区产品，将200余吨农产品以低于市场的价格送到昌平区的35个社区，以实际行动担起抗疫、扶贫责任。

“蔬菜低于市场价销售，会觉得心疼吗？”面对记者的询问，邓小荣回答，成本上肯定会有损失，但让群众吃上放心菜是更重要的事儿。

“良心经营、互利互惠，帮助更多人尽早脱贫。”这是邓小荣的目标，也是她的原则。她说，扶贫之路虽不平坦却始终充满动力，这份动力来自群众，也来自身为一名企业家的社会责任感。

一副黑框眼镜，镜片后的双眼透出果敢和坚毅；一袭深红色连衣裙，衬托出企业家的风姿和气度……初次见到北京德辰创梦农副产品有限公司创始人、董事长邓小荣，她便给记者留下了深刻印象。邓小荣2017年开始接触扶贫工作，3年来，她多次到内蒙古自治区赤峰市阿鲁科尔沁旗、锡林郭勒盟太仆寺旗和河北省尚义县进行对接帮扶。截至目前，该公司已在农产品助销方面累计投入300余万元，受益贫困户达上万人。

今年9月初，在昌平区扶贫农产品集散中心专卖店里，记者见到了正在忙碌的邓小荣。“这批从太仆寺旗运来的农产品凌晨才抵达北京，米面两吨多、食用油50多箱、鸡蛋50多箱。”邓小荣一边动作娴熟地盘点货物一边欣喜地向记者介绍说，“这些土特产都是昌平老百姓很喜欢的。”

邓小荣是怎么开始专注扶贫农产品的？为何要舟车劳顿大费周折地到那么远的地方采购？这