

射孔弹领域的「行家里手」

记特能集团劳动模范李尚杰



“李师，您看解药铜粉和铝粉的配比对吗？”4月13日中午，射孔弹制造班班长小张正在为下午的射孔弹爆破试验做准备，配粉仪器上显示的数值让他一时有点拿不准。只见一个高大黝黑的身影走上前，用手捻了捻粉末便迅速做出了判断。

小张口中的李师叫李尚杰，是特能集团物华能源科技有限公司研发中心技术二组的副班组长，一名“双师”型复合人才。特能集团关键岗位带头人、西北兵工优秀共产党员、特能集团劳动模范……这一系列荣誉，是对他12载科研生涯的生动写照和最好肯定。一路走来，李尚杰把青春、智慧和汗水奉献给了热爱的研发岗位，用实际行动诠释了一名兵工人的责任和担当。

扎根一线，用实干践行初心

“昨天那批弹是供油田的高端产品，我们要将生产过程中出现的工艺问题反馈给李师，他会第一时间提出改进建议并协助我们调整。”当班负责人龚昱介绍，随着市场和技术的不断发展，用户对产品质量的要求日益提高，严控生产工艺指标是抓好产品质量的关键。

每日跟踪生产状态、分析和总结产销效率是李尚杰给自己制定的例行工作。为了让研究更贴近实际应用，他还奔波于国内各大油田交流学习，与现场工作人员同吃同住、同行同往。当别人问他为什么要起早贪黑、对工作这么如醉如痴的时候，他总是笑着说：“搞技术不能纸上谈兵，要深入一线，将技术与生产现场紧密结合，积累技术经验，才能真正发现问题、解决问题。”

过硬的技术和丰富的经验，让李尚杰逐渐成长为射孔弹领域的技术“大拿”。

他充分运用工艺技能协同创新的方式，带领团队先后优化射孔弹生产工艺20余项，年度降本增效50余万元。特别在药型罩配粉效率瓶颈时期，李尚杰创新采用混合工艺，提高配粉效率3倍以上，年度节约80余万元。他还多次被指定为“人、机、黑”项目的工艺专家，评审可行性方案，设计产品标准化、优化装药参数，为不断创新自动化连续工艺，提升重点产品质量作出了积极努力和贡献。

务实求进，用创新助力发展

反复调整材料、结构和药量，一遍又一遍试验和模拟，加班加点、工作至深夜是科研工作的常态。试验完成后，他总是让同事们先回去，自己留下继续分析数据，总结回顾，确保没有疑点、隐患。这样的日子，日复一日，年复一年，他从不抱怨。说起射孔弹的研制，他总是津津乐道，那抑制不住的嘴角上扬、喜悦欢脱的情绪，很容易打动听众。

提高科技成果转化，着力解决“卡脖子”问题，是点燃发展新质生产力的“新引擎”。多年来，李尚杰主持参与科技创新、科研试制等项目100余项，发表论文20余篇，授权专利50余项，成果多次荣获省部级科技进步奖项，并扎实运用到实际工作中。在中海油渤海千亿立方米大气田渤中19-6、四川盆地长宁—威远千亿立方米页岩气区块、我国首个大型页岩气田—年产100亿立方米的涪陵页岩气田等油气的勘探和开采中，均有李尚杰团队的技术成果和创新产品，年度创值3千余万元。团队自主研发的硬质地层射孔技术，更是成为2022年中海油深层海洋勘探开发的技术关键，创新创效达上亿元。

实践育人，用合力赋能前行

“他总是耐心细致，倾囊相授，有任何问题，只要去请教，不管多忙，他都会细心解答。”副总经理王峰说，不同于科研工作者沉稳老练的刻板印象，李尚杰有着天然的未经雕琢的亲切感。他积极发挥“传帮带”作用，数十年如一日，言传身教，带着新人一起干，敢于让新人挑担子、给新人压担子。近几年，他成功培养出3名工程师、2名技师以及多名高级工和中级工。

“李师不怕吃苦，又踏实肯钻研，他带领我们获得过先进班组、质量信得过班组、优秀党员突击队等10余项荣誉称号。”班组成员小鲁和李尚杰一起共事了快10年，提起李尚杰，语气中是掩不住的钦佩。

他坚持抓好人才的“价值变量”，多次为公司科研人员、技能人员进行授课、分享经验、传授技巧，探讨新工艺新技术，积极为企业培养高素质人才，提升人才的创新热情和创造活力，并作为工程硕士企业导师，指导工程硕士研究生2名，切实把技术研发的“含金量”转化为科研人员的“获得感”。他还坚持将军事化管理工作方式带入班组管理，要求人人做到令行禁止、遵章守纪、行为规范，把着力点放在提升班组安全管理和工作效率上，为公司生产科研平稳运行激活“动力源”，打通安全生产“最后一公里”，实现了人才链、创新链与产业链的深度融合。 □通讯员 汤爽

吴雅婷：在建筑业绽放巾帼风采



工作中的吴雅婷

“我是四公司生产科技部吴雅婷，自2017年毕业后，一直从事建筑工程一线技术工作，先后参建了258米超高层佳兆业金融大厦项目、25.8万平方米的大型省重点工程秦汉中心医院项目……”4月12日，有着一头利落短发、说话时眼睛笑眯眯的吴雅婷笑着对笔者介绍着自己。她被称为陕建六建集团四公司的95后“科技质量先锋”。

谁说女子不如男

“在大多数人的固有印象中，建筑行业是男性的‘天下’，你看起来温柔沉静，为什么会选择这个行业呢？”毕业面试时领导问。

打破砂锅问到底

2020年7月，吴雅婷担任秦汉中心医院项目外装技术负责人之初，由于对外装幕墙工程技术及现场施工管理工作经验缺乏，加之该项目建筑面积大、幕墙种类多样、造型复杂，在与建设、设计单位专业

人员沟通图纸及方案时困难重重，压力倍增，但她没有想过放弃，更没有向困难低头。通过连续多天加班加点研究图纸、参考施工方案、向具有类似外墙工程施工经验的前辈请教，与设计、分包单位积极沟通，为三家分包单位大干快上提供了坚强有力的技术保障。

“施工过程中，她只要完成技术方面的工作，就戴上安全帽去协调处理现场问题，但凡发现问题，便会‘打破砂锅问到底’并给出解决方案。”四公司生产科技部部长霍文博说，最终外幕墙工程顺利完工，赢得了各方认可，前来考察的单位纷纷为项目充分体现绿色建筑设计理念的外幕墙整体效果竖起大拇指。

在做好技术质量管理工作的同时，她注重科技创新，为解决粗面石材的胶缝质量观感不良问题，她跑现场、上吊篮，在粗面石材样板上试验打胶、刮胶。经过数十遍试验后，终于通过测量画图、改进加工出一个适合粗面石材胶缝刮胶的“凸形刮刀”，与粘胶双面胶之后的胶缝形状“凹凸契合”，成功解决了胶缝观感质量问题，获得各方一致好评。

经过过程实施、总结形成的《提高粗面石材胶缝一次验收合格率》QC成果，获得省市级一类成果、国家级三类成果。在施工过程中通过现场试验、改进的“粗面石材胶缝专用凸形刮刀”荣获2021年陕西建工控股集团有限公司职工五小成果二等奖、陕建六建集团职工五小成果一等奖。 □通讯员 柴忠铭

处处留心皆学问

施工现场，吴雅婷发现工人在空心砖搬运过程中未使用搬运工具，她通过调查发现，市场上搬运砖块的工具有多“搬砖夹”，适用于实心砖，却没有一种针对孔洞数量少、孔洞率大的空心砖特点的专用搬运工具。

“现场施工人员采用手工搬运空心砖，劳动强度大、易疲劳、效率太低。”同事陈伟说，于是吴雅婷将空心砖搬到办公室进行研究，最终加工出“一种空心砖搬运工具”。

经过现场反复应用试验，有效减少了作业人员搬运砖块过程中腰肌劳损与砖棱角对手的伤害同时，提高了空心砖搬、卸效率，且工具取材方便、制作简单、轻巧实用，具有良好应用效益及推广价值。该成果随后也荣获2022年陕建六建集团职工五小成果一等奖。

“只要留心，处处皆是学问。”吴雅婷笑着对笔者说。

除此之外，吴雅婷通过科技查新、成果总结、现场答辩的《再生料大面积地库换填施工技术研究》成果，获得陕西省科学技术进步二等奖；总结编制的《桁架结构体系百米弧形仿石铝板幕墙施工工法》获得2022年企业级工法并申报省级工法。

任重道远虽艰辛，策马扬鞭正当时。吴雅婷用花样年华诠释别样精彩，以实际行动彰显着建筑行业“她力量”，并激励更多女性在建筑领域勇敢追逐自己的梦想。 □通讯员 柴忠铭



薛越：坚持献血十七载 爱心映红山丹丹

勇敢伸出臂膀，彩绘人生美丽。在延长石油物流集团危化品运输公司有这样一名职工，17年坚持义务献血22次，单采成分血13个治疗量，全血5200毫升，共计7800毫升，约2个成年人全身血量，帮助了许多患者用血，让数个生命得以延续。同事们都说他是履职尽责的好同事、洋溢爱心的好职工、具有家国情怀的时代好青年——他就是薛越。

自参加工作以来，他勤勤恳恳、作风扎实，争做岗位行家里手，先后荣获了2020年度危化品运输分公司先进工作者、2021年度物流集团6S管理先进工作者、2022年度物流集团优秀共产党员、延安模范等荣誉称号。

生活中，薛越热心公益事业，坚持无偿献血奉献社会，他说血液里不仅流淌着自己的精彩生活，也装点了别人的美好未来。

十七年来，他始终认为献血是向社会奉献爱心的机会，每次看到无偿献血证上的“献血光荣，无私奉献”的话语时，都让他感到无比自豪和幸福。薛越通过自己的点点滴滴，向周围的人宣传无偿献血的意义，他认为帮助别人是快乐的，特别是那些正在遭受病痛折磨的人更需要大家的关心和帮助。

“如果每个人都能献出一点爱，那社会将处处充满阳光和温暖。”薛越微笑着说。

每天清晨，在小区内的晨练队伍中，总能看见薛越的身影。这些年来，他一直在坚持锻炼身体，慢跑、打球、游泳一项都不少，就是希望能有一个更好的身体。他深知，只有自己拥有了强健体魄，才能更好帮助他人，把无偿献血坚持下去。

每次遇到血液告急，薛越总是义无反顾出现在献血现场。

2020年新冠肺炎疫情暴发时，他知道血液中心和医院急需血液，便毫不犹豫地赶到献血点捐献400毫升全血。薛越说：“我的一个小举动，可能会帮助挽回一个生命，一想到这，就更加坚定了我无偿献血的决心。”

工作中，他负责公司6S管理工作，每个环节管理都井井有条、细致入微。每隔一段时间，我们都会在危运公司一楼办公室外看见他帮助大家擦玻璃的身影。他说：“我擦得快，我来。”他还时常深入车辆管理中心停车场、公共办公区域，分组有序清理各类垃圾，清除卫生死角，开展全面消杀作业，切实做到清理一处，清洁一处，靓丽一处，把6S管理工作做得细致扎实。 □通讯员 郝宝印 庞昭宇



近日，西安铁路局宝鸡供电段组织160余名接触网工，对陇海线福临堡至晁峪区间5锚段白塔沟渭河桥进行更换接触线，开展供电设备大修改造施工，全力提升供电设备质量，保障陇海铁路运输大动脉畅通。 □通讯员 刘一江 李文丰 摄

雷暴突袭，电力人打响昼夜“保电战”



“又是打雷，又是暴雨，我们村都没电了，你们快派人来修一下，晚上没电不行……”家住西安市临潼区坡张村的村民张友娃着急地打着故障报修电话。

4月13日下午，雷电交加，狂风大作，暴雨如注。国网西安供电临潼供电公司电网不同程度经受了严峻考验，突如其来的雷暴天气导致零口地区多条高压线路跳闸，直接影响6000多户客户无电可用。

故障就是命令，保电就是责任。该公司零口供电所立即启动应急预案，积极应对恶劣天气。19时，所里

组织全体人员以最快速度集合待命。该所负责人第一时间把故障情况上报公司相关部门，一方面通过微信群、朋友圈等方式对暴雨引发的供电故障进行广泛宣传解释，提醒广大用户注意用电安全，并做好停电客户安抚工作，取得客户理解。另一方面，优化抢修力量配置，将供电所全体人员分为4组，分别对鸿门变126坡张线、零口变187何寨线、庙底边127大寨线和128粉张线进行巡视查找故障原因，全力抢修。

电力调度控制中心积极行动，科学调度，合理安排电网运行方式。零口供电所快速行动，对重点受损线路组织人员进行巡视，快速隔离故障点，调配车辆、人员、抢修材料，安排应急抢修队伍奔赴现场。

雷暴雨天气给抢修人员巡线增加了难度。

抢修人员克服恶劣天气、夜间可视度不高的困难，在安全第一的情况下，对每一基电杆、每一条线路仔细排查。有的地方车辆到不了跟前，抢修人员就下车步行到故障点，泥巴沾满了双腿。为了及时找到故障点，抢修人员与时间赛跑，大家用责任与担当，上下拧成一股绳，高效完成抢修任务，实现了恶劣天气优质服务“零工单”。

经过6个多小时的奋战，于4月14日凌晨1时，零口地区6000多户客户全部恢复供电。期间，共处理客户报修故障151起，在微信服务群发布停电信息512条，没有发生一起意见工单。 □通讯员 潘世策 张靖彦

“有困难不怕，想办法解决就是了”

——记陕能售电战略客户事业部区域经理赵正文

下，要更加重视对外沟通协调，放下脸面、扑下身子，耐下性子，不厌其烦地与电力用户、发电企业沟通交易细节，为公司争取最大利益。

2022年5月，受新冠疫情等多种因素影响，公司签约的工业用户生产经营用电量大幅度下降，公司面临大额偏差考核惩罚。

赵正文认真寻找公司偏差考核电量规模激增的原因，积极与交易中心对接反映相关数据，第一时间找出可行的解决办法，配合公司领导联系省市两级发改部门，通过大量沟通与努力，为公司免去7000万千瓦时的偏差考核电量，全年减少损失210万元。

他是“冲锋手”，关键时刻能挺膺担当

“公司的U-Key呢？轮到哪个部门了？”每逢交易期，这个声音就经常在公司回荡。

按照陕西省电力交易规则要求，公司需使用唯一的U-Key登录交易平台，进行用户侧及发电侧的签约绑定，每个用户均形成“用户—售电公司—发电公司”链条，交易才算有效。

他是“业务通”，在员工中发挥示范作用

售电是一个新兴行业，随着电力改革的深入，政策不断更迭，每年的规则也在不断调整。

六年来，赵正文对省市各级部委、电力行业部门陆续出台的上百个政策文件，坚持第一时间收集整理、分析研判，转化成学习习

果，积极与身边的同事分享。

2023年，由于产业链上下游波动较大，生产成本过高，大量工业用户生产不及预期，用电量大幅下滑，售电公司偏差压力急剧增大。针对这一涉及全省售电行业的棘手问题，赵正文与同事实地走访调研榆林、咸阳、宝鸡、汉中等地60余家电力用户，同时积极配合公司领导与大唐、陕煤、榆能等十几家售电同行沟通联系，协助起草了向省发改委、交易中心的建议方案草案，并参与后期全部解释说明工作。

经过大量努力，在省发改委的认可与协调下，陕西电力交易中心对增加“批发侧回购交易”这一新的交易模式予以了确认，从政策层面解决了这一因全省全社会用电量下滑导致的市场交易风险。

多年的爱岗敬业、勇于担当，赵正文逐步成长为公司不可或缺的业务骨干。2023年11月，他被授予陕投集团首届“一线岗位标兵”荣誉称号。

“遇到工作任务多想想如何完成，有困难不怕，想办法解决就是了。”这是他经常挂在嘴边的一句话，也是如此身体力行的。 □通讯员 程志博



正在献血的薛越



4月15日23时，深夜的陕西能源售电有限责任公司(简称陕能售电)客户事业部的灯依然亮着，赵正文目不转睛地盯着电脑显示屏上数以千行的数字，仔细核对着精确到小数点后两位的交易数据。

入职六年来，赵正文一直坚守一线岗位，负责用户侧的市场营销、发电侧的协调联络以及陕西电力交易平台的操作管理工作。

他是“信息员”，为公司决策提供一手资料

公司以电力营销为主营业务，赵正文所在的事业部在承担市场营销工作的同时，更多的是与发电企业、外部管理部门保持密切联系，担负多重职责，工作琐碎繁杂。

“开发电力用户是公司业务的基石。现如今我省建立了发电企业自律联盟，统一市场价格，强化发电企业利益整体性，我们不得不被动接受统一的市场价格，开发用户更为困难。”赵正文说，在这种不利形势