

段天豪:科研是我生命的组成部分

本报通讯员 杨绮羽

从毛头小子到总经理、从设计师到助理工程师,他始终心系科研,主持和参与的研究先后获得国家实用新型专利9项、外观专利15项。他就是万盛经开区重庆晖速智能通信有限公司总经理段天豪。

成功研发“杆塔一体化天线”

今年39岁的段天豪,2004年从西南科技大学工业设计专业毕业后,先后进入国家地质科学院、广东京信通信公司从事地质研究、通信技术研究等工作;2008年,入职广东晖速通信技术股份有限公司,从最基层的科研工作开始,慢慢进入到“外观与实用新型产品”专业研究中。

“那时候,我全身心都扑在研究上,最让我满意的作品是‘杆塔一体化天线’,整整耗时5年。”段天豪介绍,“杆塔一体化天线”指的是将具有不同功能的天线经过外罩一体化设计等系列处理后,使其同时具备通信、照明、监控等多项系统功能。

谈及研发过程,段天豪充满感慨。作为项目负责人,他带领20余名研究员废寝忘食地工作,当时国内还未有这样的先例,所有的工作都是从“零”开始。

“最困难的部分就是协调软件和硬件,这其中的操作系统十分复杂。”段天豪说。团队里都是年轻人,大家干劲十足,常常工作到深夜,累了就睡在研究室,一有灵感就马上提出来共同研究,攻克了无数难题,但操作系统问题却迟迟没有解决。后来,他向公司软件部门求援,请来相关的技术专家,共同研究。

功夫不负有心人。经过5年的努力,2018年,“杆塔一体化天线”终于“闪亮登场”,刚一上市,就成了“香饽饽”,成功申请到国家实用新型专利,为公司带来了巨大收益。目前,“杆塔一体化天线”一年的市场

获利规模可达上亿元。

自2008年以来,段天豪主持和参与移动通信天线产品研究共获得国家实用新型专利9项、外观专利15项,专利创造市场销售价值约5000万元。

从技术员到管理者

2016年,广东晖速通信技术股份有限公司决定在万盛建立子公司,指派段天豪为子公司负责人。

最初一年多的时间里,段天豪根据公司要求来到万盛,在熟悉环境的同时,继续做科研。一年后,总公司决定在万盛投资建厂,从事天线、射频及微波器件、钢结构、通信铁塔、电力铁塔的生产、销售及其相关技术开发、转让、租赁等业务。

从厂房选址到招聘人手,从机械设备的购买到生产系统的组建,段天豪和他的团队亲力亲为,成功打下一片天地,建立了重庆晖速智能通讯有限公司。

重庆晖速智能通讯有限公司建立以后,总公司任命段天豪为总经理。“从总公司的科研负责人成为子公司负责人,我最初不太愿意,一想到要离开热爱的岗位就十分不舍。”段天豪说。

如今,站上了领导岗位的段天豪依然热爱科研,一有时间就到生产线上查看公司研发制造的各项产品。



段天豪在实验室。

“无论我在什么岗位,都会尽自己所能为科研贡献力量。”段天豪说。

边学边钻研边“传帮带”

智能通信领域是知识更新换代比较快的领域,为了让自己的思想和知识储备不落伍,段天豪会抓住与同行业公司交流沟通的机会。“我们这个领域有产业联盟,我们也是成员之一,工作交流就是大家互相学习。”他说。

“希望我能带出不一样的团队,更希望自己带的人能够在该领域青出于蓝,只有技术人才辈出,公司才会可持续发展。”段天豪有着自己的志愿。除了走出去与移动、联动、电信等下属的研究院进行交流,段天豪还把培养新人作为自己责任。

针对新员工,段天豪都会定期对他们进行培训,并从中认真观察,“通信领域,尤其是制造天线等产品,科研的过程是十分枯燥的,我就希望带有上进心、静下心搞钻研、能够有效沟通的人。我带过的员工中,有一个已经是广东东莞市工匠代表了。”段天豪说。在企业当好技术工人、科研人员及管理者的角色不是这么容易的,面对未来,段天豪说:“技术创新是公司发展的命脉,有良好的营商环境,我对公司在万盛的发展十分有信心。”



王泽喜,在盛古镇经营秤杆店,用传统方法制作秤杆。近年来,巴南区引入社会资本,按照“修旧如旧、适度开发”的原则对丰盛古镇进行保护性修缮和景区化打造,让古镇在保留原有历史人文风貌的同时,焕发新活力。
新华社记者 王全超 摄



含氟材料是生命工程,是国家未来必须做的工程,只要能打破国外的长期垄断和围追堵截,生产自己的氟硅材料,让中国的氯碱行业拥有堂堂正正的“中国心”。

东岳从建设初期的无人才、无技术、无资金走到今天,靠的就是追求卓越、自强不息、能打硬仗、能打胜仗、能克服一切困难的精神。在这个领域,我们如果能为国家打破垄断,实现本土化配套,为我们的国防、军工、前沿工业做出我们这一代企业家的贡献,做出我们行业的贡献,那么我作为一个企业家来讲,是最自豪、最欣慰的。想把企业做大做强,为国家做出贡献,就一定要有创新整合思维,一定要把我们擅长的行业作为主战场,将我国建设成氟硅材料强国。

——张建宏

(张建宏,东岳集团董事局主席)

过去我们买空调、冰箱都是通过代理商或电商平台,厂家不知道自己的消费者具体是谁,也看不到直接的反馈。现在有了移动互联网、大数据、人工智能等技术,我们完全可以将制造端和购买端连接起来,消费者扫个二维码,就能与企业售后服务绑定。厂家知道用户的精准信息,什么人买我的产品,有什么评价,一目了然。

——史彦泽

(史彦泽,销售易创始人)

山城疏浚工邹文华:让城市“血管”更通畅

新华社记者 周闻轲

盛夏时节,烈日烘烤着山城重庆,街道上人影稀疏。邹文华的脚步在江北区东升门路边的一处窨井旁停下,准备开始一天的工作——作为区城镇排水事务中心的一名疏浚工,他需要24小时待命,与34名同事一道,确保604公里城市地下“血管”的通畅。

套上一身工作服,麻利地系上安全带,再用铁钩撬开窨井盖,邹文华沿着井壁缓缓下爬,不一会儿便来到深约2.5米的井底。他开始借助铲子等工具清掏这里的灰黑色淤泥,装进铁桶,再由守在上方的同事拉至地面。为确保安全,约20分钟作业后,邹文华需要返回地面休息一下,这时他身上的工作服早已湿透。

“夏季室外作业期间,温度一般超过35摄氏度,有时井里通风不好,待在里面就像快被蒸熟的米饭一样。但管道疏通等不得,大家的正常生活更耽误不得。”邹文

华擦了擦脸上留下的泥沙污迹,一口气灌下半瓶矿泉水后,又一次下了井。

在高温下工作,疏浚工们遇到的挑战之一是对皮肤的伤害。地下管网线路复杂,尽管身着工作服,但依然容易被擦伤;长期泡在污水环境中,更需要他们常备皮肤类药物。

一旦遭遇强降雨,地下管网超负荷运转,邹文华的神经便始终处于紧绷状态。7月以来,重庆主城区连续遭遇多轮暴雨袭击,一些路段积水过深,他和同事们的手机全天候开机,微信也一直在线,只要接到抢险通知,便立即出动,奔赴一个个抢险现场。随行的工作车上常备着方便面、面包等食物,但大家还是经常忘记吃饭。

今年恰好是邹文华入行的第10年。在他看来,疏浚工作的强度和危险性需要一颗坚韧的心去面对,虽然辛苦,但也值得。“我要尽自己所能,继续做好工作。”