

天注阳光100 “感动东营·十佳人物”评选

“感动东营·十佳人物”候选人张金海：

环卫一线的发明家

本报记者 崔立慧

发明智能节水器 公厕也有了红外线技术

46岁的张金海是东营市市容环境卫生处的一名职工。在他22年的工作经历中，他先后做过垃圾清运工、道路清扫工、市容管理员、公厕管理员、生活垃圾处理等一线岗位。此外，他先后建设改造了30多座国家一类冲水式公厕，进行环卫技术革新和项目改造60余项。

1992年，张金海从部队转业来到市环卫处。看到环卫工人艰苦的作业条件和原始的操作方式，他决心用自学的专业知识和维修技术改进环卫工作条件。

1996年，张金海被安排做公厕管理员，用他自己的话说“成了管厕所的”。不久，他的第一个发明专利诞生了。为了解决公厕用水浪费的问题，他制造了能根据如厕人员多少来智能冲洗便池的节水控制器——智能数控式节水器的控制电路。此后，又有了无线红外厕所水箱便槽节水控制装置。“那时候靠管理人员人工关阀门控制用水，我做的改进就是用红外感应自动控制，有人来上厕所就冲水，没人就不冲水。”

2003年，正值东营市创建“国家卫生城”和“国家环境保护模范城市”。张金海提出建设国家一类城市公厕，并建议在内部使用红外线自动感应冲洗设备。施工期间，他一心扑在工程建设和新技术、新设备应用安装上，组织施工队伍加班加点，连夜奋战，短短3个月的时间就改造和建成了31座高标准的国家一类水冲式公厕。这批公厕外形美观、自动化程度高，节水率达65%，成为城市环卫工作的亮点。

这时，又出现了新的问题。2004年春节前，东营-14℃的低温冻坏了十几处感应器，直接导致公厕无法正常冲水。这可急坏了张金海。他带领全家上阵，用吹风机一个个的吹感应器，从年二十八忙活到年三十，总算暂时解决了问题。这时，一个想法冒出来，如果把感应装置和工作装置分开，把感应器放在暖和的地方不就冻不着了吗？很快，他的新发明分体式红外感应便池冲洗器问世了。



图中人物为张金海。（图片由受访者提供）

组织成立创新工作室 改进设备处理垃圾渗滤液

2008年，张金海挑起了改建扩建东营市生活垃圾处理场的重担。整整半年时间里，他冒酷暑、顶风雨，连续奋战在污水横流、恶臭熏天、蚊蝇高度密集的垃圾填埋区域，最后圆满完成任务。垃圾处理场改建扩建工程竣工后，尽快处理完成垃圾处理场多年积存的垃圾渗滤液，并保障处理设备在冬季正常运行是个大问题。通过分析研究，张金海在原水罐中加入了提升垃圾渗滤液水温的热交换系统，把进水水温从零下2℃提升到零上17℃。这套设备成为当时长江以北地区唯一一台能够在冬季处理垃圾渗滤液的设备，省内外同行、业内专家纷纷前来参观和进行电话咨询。

为了鼓励职工发明创造，张金海组织成立了创新工作室，以吸收10多名骨干成员，健全运行制度，并定期开展技术技能培训、科研技术交流和创新成果展示。先后组织职工技术培训60余批次，培训人员2800余人次。创新工作室成为环卫职工学知识、比技术、搞科研的崭新平台。

“其实一开始我也没想到自己能有多项发明，只不过是工作中不断遇到问题，就想着怎么去解决它。随着问题一个个解决，才有了这些发明成果。”看着工作室里一项项发明成果，张金海平静地说。他说自己没有什么特殊的才能，更谈不上是什么“发明家”，只是在工作中多用心了些。如今，工作之余，张金海会去北京接受培训，将来把更广博的知识和更精湛的技艺奉献给环卫事业。

“感动东营·十佳人物”候选人付长标：

心有多大，舞台就有多大

本报记者 段学虎

成立自己的广告传媒

2001年，付长标刚刚大学毕业，刚来到东营发展时，他的第一份工作是月薪1000元的保安队长。

“在2001年的时候，这个工资是非常可观的。”付长标记忆犹新。

后来，一次机缘巧合，付长标遇上了人生中的一个引路人。虽然对方只是一个普通的业务员，却引导他进入了广告这一行业。“虽然当时这份新工作的工资只有300元，跟之前的工资完全没法比。但我觉得，这个工作所给我带来的机遇是无法用钱来衡量的，它让我走进了一个新的领域，这是我之后发展的基础。”付长标说。

2003年，经过了几年的积累，付长标创立了正大广告，这也是他十年筑梦的开始。现在正大广告已经发展为东营首屈一指的高端广告制作公司。东营的大街小巷，都能看到正大广告的广告牌。

心有多大，舞台就有多大。2008年，付长标与他的团队将一个广告制作公司发展到一个广告传媒的阶段。付长标说：“这个跨越提升了公司的高度，让我们有了自己的话语权。”

2011年底，付长标正式成立了东营第一家活动策划公司——正兴盛美。



图中人物为付长标。（图片由受访者提供）

打造属于自己的电商平台

从刚到东营的一名保安队长，成为东营广告业的一位翘楚。付长标只花了10年的时间，但是付长标选择的是再度出发。

2013年，付长标毅然决定放弃已经经营的十分成熟的新浪乐居，转而接下整个山东省的网易房产代理。在这一期间，无论是家人还是一起奋斗了很久的同事都提出了反对意见。因为他们都很清楚，公司的资金、人员配备都不允许代理网易房产。但是，付长标依然选择将这个不可能变为现实。

2013年年底，凭借对网络媒体的敏锐触觉，他又做了一个大胆的决定，研发自己的网络平台。“无论是新浪乐居，还是网易房产，我们都是代理别人的产品。而我想要的是我自己的一个产品，一个脱离了新浪和网易后，我能展示给人们的全新的属于自己的东西。”

之后半年内，优卖网这一全新的专业社区经纪人导购平台便正式上线了。山东省内覆盖16个城市，并且逐步覆盖了广西、湖北、江苏……

2015年，当“互联网+”的风潮席卷全国的时候，付长标的“优买优家”已经遍布东营的大街小巷了，“每个人都有自己的梦想，但能否坚持如一，大部分人却很难做到，我只是坚持下来并取得了一定成绩中的一位。”付长标谈到这些年的经历，“如果能给年轻人一个启迪，那将会起到更好的带动作用。”

