

胜利油田探索高技能人才流动

油田“牵红线”，大师“出嫁”了

近日，在胜利油田地面工程维修中心技术研发中心院内，油田技能大师贾学志正忙着“无人焊接机”的研发工作，这是他来到新岗位的第一个攻关项目。三个月前，贾学志从海洋采油厂调到地面工程维修中心，从事队伍培训和技术攻关工作。令人意外的是，这次看似普通的调动，却开启了油田技能大师优化流动暨高技能人才对口提升工程。或许连他自己也没想到，他的到来不仅满足了专业化单位对高技能人才的需求，也成为油田畅通高技能人才流动的开端。

本报记者 顾松
通讯员 于佳 李敏

促成“好姻缘”

参加工作25年后，贾学志从海洋走向陆地。1995年参加工作的他，此前一直在海洋采油厂从事海上维修工作，2018年成为油田电气焊技能大师。如果不是因为这次调动，他打算把自己的职业生涯奉献给他熟悉的海洋。

三个月前，大师“出嫁”了。去到距离“娘家”百公里外的另一家单位——地面工程维修中心。这是一家于两年前成立的油田专业化单位，以管网维修和机泵修理为主营业务。

由于出身同一专业，陌生的环境和面孔没有给贾学志带来太多不适感，相反很快就适应了新岗位，而且在他熟悉的电焊领域“如鱼得水”。

贾学志的到来，让地面工程维修中心副经理杨卫国如获至宝。“迫切需要这种拔尖人才帮助我们提高专业化水平，也帮助我们提升市场品牌地位。”能够引进这样高水平的技能人才，是他们之前连想也不敢想的。

“偶然中的必然。”作为一手促成这桩“姻缘”的胜利油田人力资源部副经理杨万山介绍，随着企业在市场中的竞争加剧，油田专业化队伍对高技能人才的需求越来越迫切。贾学志的流转可以说恰逢其时，因为油田已经具备了让高技能人才流动起来的土壤。

被束缚的脚步

走还是留？这个问题，贾学志思考过很久。

在20多年油田海上建设中，他所在的海洋采油厂维修大队发挥了重要作用。他熟悉海上的每一座平台，甚至到每一台设备的声音。随着油田专业化改革，以原油生产为主的海洋厂逐步

把维修业务交给专业化单位，维修大队的生存空间变得越来越小。

另一边，成立不久的地面工程维修中心又刚好拥有广阔的电气焊舞台。面对专业化单位伸出的“橄榄枝”，一种担忧也随之而来，这个担忧就是“单位能否放人”。

贾学志的这番苦恼不是没有原因。“培养一个高技能人才前期要花费大量人力、物力和财力，特别是在市场竞争没有完全放开的年代，各单位培养出来的人只为本单位所用，很难舍得拱手让人。”杨卫国说，他曾在采油厂工作多年，对人力资源管理方面有着自己的看法。

由于培养人才的标准和力度不一，加上人才之间缺少流动和沟通，造成技能人才在油田分布不均衡，出现“高技能人才在老牌采油厂扎堆，年轻的油公司和专业化单位青黄不接”的尴尬现象。即使到了2017年，油田在推进专业化单位整合后，这种供需失衡的矛盾更为凸显。

造成人才发展不均衡还有一个重要的原因，就是“本土”观念问题。早在2012年，现河采油厂和石油开发中心就曾在高技能人才对口提升方面尝试过探索，但那次合作最终不了了之，原因是没有人愿意离开采油厂。在当时情况下，传统采油厂设施装备和成长空间相对较好，而油公司各方面环境还不完善，造就了大家对采油厂的依赖，也间接影响到人才流动。

一直以来，胜利油田对技能人才的培养非常重视，不仅通过搭建练兵平台提升队伍实力，还不断完善技术等级和成长通道，培养出一大批技能型人才。截至目前，油田有首席技师、技能大师31名，技能拔尖人才2500余名，技能操作人员5万多名。

在杨万山看来，油田缺的不是高技能人才，而是一个让人才流动起来的通道。

修渠放水

6月1日这天，在东辛采油厂工作26年的王刚，走上新岗位——东胜公司信远采油管理区，开始为期一年的驻岗生活。

就在贾学志调动的当天，油田启动了高技能人才对口提升工程，东辛采油厂辛三管理区高级技师王刚，也被采油厂作为高技能人才与油公司进行人才对口提升交流。和他一同交流出去的，还有胜利采油厂、现河采油厂、孤岛采油厂的3名油田技能大师，分别前往对口帮扶的另外三家油公司。

在日益激烈的市场竞争中，人才是推动企业发展的核心竞争力，只有打破单位之间的壁垒，把人才放到油田这个平台上统筹安排，才能把高技能人放到合适的位置真正为油田所用。

2017年油田与东营市在技能人才成长和交流方面建立了外部合作，两年多时间把近200名高技能人才输送出去，为油田塑造了良好的品牌效应。

今年年初，油田党委扩大会报告再次释放信号：引导人才向生产科研一线、核心岗位、核心业务流动。贾学志的调动看似普通，实则是打破油田高技能人才流动不起来的一道催化剂，拆除“人才自养自用”这堵墙，给了高技能人才更多创造价值的沃土。

虽然痛失了爱将，但是海洋采油厂副厂长王世秋却并不觉得可惜。在人才资源优化这一新机遇下，他们对培养和寻找到更多贾学志也充满了信心。如今海洋厂与电力总公司在人力资源方面建立了又一次合作，希望借此提升油田海上电力工作的质量。

离开海洋厂的那天，贾学志在海边默默抽了三根烟，所有的思绪都化成思念飘向大海深处。虽然早已习惯了大海的味道，但他更期盼着用焊枪为油田创造更多效益。

胜利发电厂： 从废弃物中“淘金”

本报8月27日讯(记者
顾松 通讯员 孙育
涛) 今年前7个月，胜利发电厂粉煤灰销售额突破2000万元大关，而2017年全年销售量还不足100万元。从100万元猛增到2000万元，是胜利发电厂持续攻坚创效，狠抓精益管理的结果。

据了解，发电生产中，煤粉经锅炉燃烧后，一部分成为烟气，经过除尘后被捕获，称为粉煤灰；另一部分燃烧后形成废渣，由管线输送到储灰场，渣和灰在贮灰场混合形成灰渣。

胜利发电厂储灰场占地面积100万平方米，建厂30年来累积的固体废弃物已经填充灰场的四分之三，达到370万立方米，接近储灰场容量上限。大量堆积的湿灰渣不仅造成扬尘和废水外排等环保隐患，而且在暴雨天气存在发生溃坝的安全隐患。

如何既能彻底消化库存粉煤灰和灰渣，化解储灰场潜在的安全环保风险，又能充分利用好灰渣资源创造效益？胜利发电厂厂长谈晓辉认为：“要实现持续攻坚创效目标，就要把精益管理理念渗入到经营管理的每一个环节，用最少的投入，产生最大的效益。”

电厂经营管理科和灰水部在深入市场考察后，将目光聚焦在粉煤灰的销售环节上。“前几年，粉煤灰作为重要建材，销售渠道基本被周边客户垄断，按照每吨粉煤灰售价5—10元，年销售额不足百万

元。”经营管理科科长张辉说，去年以来，胜利发电厂发动干部职工主动找市场、找客户，在粉煤灰销售方面推出了招标竞价机制。首次招标会上，参与投标的16家单位纷纷加价抢购，竞标价格一度超过了每吨百元大关，即便是销售淡季竞标价格也达到每吨93元。

目前，电厂充足优质的粉煤灰和优良的服务得到更多客户的认可，销售旺季粉煤灰销售部门一天要接上百个联系购买粉煤灰业务的电话。“粉煤灰从发电固体废弃物变成有市场、有价格的好资源，得益于电厂积极转变观念，围着市场转、围着客户转，实现效益最大化。”胜利发电厂党委书记李祖勤说。

在市场调研中，电厂发现随着粉煤灰价格攀升，有的商家盯上了灰渣的研磨深加工代替粉煤灰，这是一个消化灰渣库存并创造效益的好机遇。

他们瞄准粉煤灰市场需求量旺盛的有利时机，进一步开拓市场，组织储灰场“湿灰”销售公开招标。竞标价格由底价翻了10多倍，这不仅减少了电厂在固废处理和环保治理方面的人力物力投入，还保护了灰场环境，提升了储灰场安全环保可靠性。

空余出来的灰场，也有新用途。胜利发电厂灰场26MW光伏发电项目正在有序推进，项目投产后每年可节约标准煤3740吨，减少二氧化碳排放量3.2万吨，相当于植树175万棵。

管具技术服务中心： 南疆市场佳音频传

本报8月27日讯(记者
邵芳 通讯员 郑志能
卜进晓) 近日，胜利石
油工程公司管具技术服务
中心管具一队成功进入中
石油市场，中标西部钻探
巴州分公司2020年井控装
备检维修服务项目。据了
解，这是中石化启动持续
攻坚创效行动以来，管具
一队中标的第五个项目。

受疫情防控等因素影
响，在新疆施工的管具一
队面临着市场开拓、经营
结算等多重考验。围绕持
续攻坚创效目标，这个队
安排专人每天查阅中石
化、中石油等招投标网站，
采取“云模式”捕捉市场信
息，牢牢占据市场开拓先
机。

按照能投尽投、能中
尽中的原则，管具一队积
极参与井控、钻具、顶驱、

特殊井下工具、提速提效
工具等各项业务的投标，
全力扩大南疆市场管具业
务范围和市场占有率。

为提高投标成功率，
他们成立工作专班，认真
对招标文件、技术质量进
行研究分析，仔细敲定成
本测算、商务报价、施工工
艺、现场服务等各环节，高
质高效完成投标文件编
制、现场竞标等任务。在江
汉钻井取芯筒检维修及大
尺寸钻具服务和西部钻
探的井控装备检维修服务
2个项目评标中，技术标均
交出了满分的成绩。

今年前7个月，管具一
队钻工具及井控设备租
赁、井控技术服务、钻具检
修、特殊工具检维修等业
务中，市场占有率达到攀
升，已签订的25份合同共
创造产值2024万元。



全员学法促清正廉洁

近日，胜利油田鲁明公司党委理论学习中心组集中学习《中华人民共和国公职人员政务处分法》。增强严格依法依纪依规履职尽责能力，永葆清正廉洁政治本色。据了解，油田组织开展“守法纪、强作风、促发展”反腐倡廉教育月活动以来，鲁明公司各党支部通过“三会一课”、主题党日等形式组织全体党员学习习近平总书记关于纪律和作风建设的重要论述、《中华人民共和国公职人员政务处分法》等党纪法规，营造了学法知法、遵纪守法、反腐倡廉的浓厚氛围。

本报记者 邵芳 通讯员 孔继发 摄影报道