



带领团队在危机中寻找生机,胜利十佳女工段克平:

“与其等待抱怨,不如干出样子”

何等困难,都不曾让胜利石油管理局有限公司供水分公司段克平退缩,因为她坚信,严峻的形势是挑战,也蕴含着勃勃生机,与其被动等待抱怨,不如脚踏实地干出样子。在这种信念的鼓舞下,她身先士卒攻坚克难,带出了“五星级班站”基层金牌队,保效创效“先锋队”,还创造了胜利水韵的销售神话。

本报记者 邵芳
通讯员 张学军

位,吸引了兄弟单位学习效仿。河口供水服务队创新提出的“12.5”抄表管理法和“联动”巡线管理法,都陆续在供水分公司推广。

而上,让段克平的团队在2年内陆续争取到8个项目工程,合同总额达到800多万元,成为了公司保效创效的“先锋队”。

做攻坚克难的领路人

2008年是段克平人生的一个重要的转折点。工作18年后,她由供水分公司滨河销售营业部的会计岗调整到营业部河口用水服务站当站长。

此时的用水服务站刚刚成立一年,80%的员工在专业化改革后由社区调入,专业底子“较薄”制约发展。但河口油区内,维护供水管道安全运行,保证居民用户正常供水等任务却十分艰巨。

身上千斤重担,没有压倒一向雷厉风行的段克平。她带着员工从“摸清家底”入手,熟悉每条管线的走向、每个阀门的控制区域、每个片区的用户情况,倾听来自用户的意见。

由于辖区管网老化,漏损率达40%以上。对此,段克平组织员工开展“零点行动”,全力查找藏于地下的供水“漏洞”。

河兴小区是河口地区建设较早的小区,收费数额与供水量出入明显,段克平带着男职工深夜跑现场,撬开重达200斤的下水道盖板全面检查,维修改造后日节约300方饮用水。

2009年,全队通过找漏节约用水10万方,更让段克平惊喜的是,查漏提升了全队凝聚力和价值观,队伍面貌焕然一新。

2010,油田实施水表分户改造时,曾因种种阻力推进缓慢,施工计划一拖再拖。段克平急了,每天清晨,她就和员工逐户拜访居民,解答居民的疑问。为了拉近与居民的关系,她登门拜访时,经常带着解暑茶等慰问品,还自掏腰包买过居民销售的商品,还派专人负责改造后的卫生打扫,这才使改造工程得以进展。

这一年,河口地区成为供水分公司最早完成改造任务的单

争做创效的带头人

随着经济发展,越来越多的工商业主、事业单位、居民住户成为河口用水服务站的供水用户。在日常管理中,该站只承担供水主管网的管理和总水表的抄收,各单位内部自建管网则由用户自行负责。由于这些单位缺乏专业管理人员等因素,造成区域内跑冒滴漏现象严重,水量漏失居高不下,直接导致水费收缴困难。

用水单位面临管理难题,供水单位面临效益流失。双方协商后,段克平带领员工在区域内展开为期一个月的管网排查,先后提出管网改造、计量完善、隐患整改等15项合理化建议,促使双方达成工程改造和业务承揽合同。

在该站技术骨干的努力下,先后承揽了多个大规模改造,并于2014年起,由供水员工承担地方区域抄表、巡线、维修等工作。这项合作不仅规范了辖区用水管理,还提高用户满意率,实现全部水费“颗粒归仓”。如今,该站与地方单位已经合作四年,合同额达200万,形成了互利共赢的局面。

段克平带领员工细心、耐心服务于用水客户,得到了客户的信任,同时也赢得了商机。2015年以来,在聚焦价值引领、效益创造的大形势下,段克平带领团队走上了创效的道路。

河口一小区建成后,暴管率相当于其它小区的总和。听说小区二期供水管网开始铺设,段克平跑到了现场,发现了供水管质量不合格、铺设不规范等一系列问题,段克平将这些问题统计下来,来来回回跑了10余趟与房地产商谈判,最终拿下该小区管网工程设计、施工的项目,合同额达300余万元。

不放过任何一次机会,迎难

做高端水的销售员

2016年,供水分公司发挥专业技术优势,在青岛崂山开发了胜利供水的高端饮用水-胜利水韵,成为供水分公司保效创效路上的“利剑”。胜利水韵是全国为数不多的取自地下120米深层花岗岩间隙的水,富含多种矿物质和微量元素,口感甘甜,但略高价格也造成了推广的难度。

要想让用户爱上胜利水韵,首先自己要先爱上胜利水韵。段克平就带领员工全面细致地了解胜利水韵的开发、运输、管理、优势等各方面,并要求抄表员在各自片区发放宣传单页。

起初,多数员工放不下面子,张不开嘴。段克平身先士卒,每天带着员工到学校、幼儿园、商场等客流量密集的地点进行宣传。每逢遇到用水客户,段克平就拉着人家“讲故事”。一次在旅行大巴上,主持人邀请段克平为大家表演节目。段克平接过话筒就讲起了“胜利水中贵族”-胜利水韵的故事,她的敬业感染了乘客,有两名乘客当场购买了胜利水韵。

“我们是专业的供水人,以供水常识结交更多的朋友,也体现着我们的价值。现在公司出台了相关规定鼓励多劳多得,与其天天抱怨油价低,不如靠自己干出个样子。”段克平用实际行动,带领员工迈出了创效的第一步。

2017年,河口用水服务站胜利水韵矿泉水销售额45万元,段克平个人销售额超过30万,队上还有两名职工销售额达到了万余元,创造了供水分公司的销售“神话”。

段克平深信严峻的形势既是挑战,也蕴含着发展的生机,她和她的队员坚信,寒冷的冬季过后,定会迎来春暖花开的好时节。

鲁明公司王海:

为老油田挖潜插“双翼”

他扎根一线,脚踏实地,适应环境,实现了从零基础到注采分析能手的突破;他常立志,立长志,瞄准不同阶段的目标,与地质人员携手,突破了胜利油田鲁明公司老油田精细滚动勘探的瓶颈,以地球物理多信息融合技术实现了老区隐蔽资源的精细挖潜;他就是胜利油田第三十届刘兴材地学开拓奖一等奖获得者王海,一直以来,无论遇到怎样的困难,都未曾改变他立志科研的初心。

本报记者 邵芳
通讯员 王淑梅

初出茅庐展露头角

3月13日上午,在胜利油田第30届刘兴材地学开拓奖颁奖典礼上,来自鲁明公司的王海凭借《地球物理技术助推曲堤老油田岩性油气藏勘探挖潜》项目获得了一等奖。

2012年,王海从成都理工大学固体地球物理学硕士毕业来油田工作时,却发现专业不对口,这让他一度迷茫。“在实施‘四化’前,采油工作十分艰苦,从管理区到班站骑车40分钟,每天巡井,常常风里来雨里去。”王海坦言,采油一线艰苦的工作环境超出了他的想象。

师傅常常鼓励他,王海慢慢适应了工作环境,也暗自树立目标。在鲁明公司科研所实习期间,王海利用地球物理知识对青南油田莱87块沙四上纯上6砂组储层进行精细描述及预测,他的实习论文荣获“胜利油田优秀见习论文三等奖”,他被评为“胜利油田优秀见习生”。

实习结束后,王海被分配至远在德州的临邑管理区。作为技术员,王海经常跟着老师傅巡井,渐渐掌握油井第一手资料,并根据生产状况适当调参。

2013年,王海参与和临盘厂合作的油井措施摸排工作,当年临邑公司就增产3.8%。针对资料管理的难题,他创新提出“单井精细管理卡”、“加药洗井周期管理制”等系列地质资料管理制度,促进管理区资料管理精细化标准化,多次荣获公司“科技工作先进个人”、“三位一体注采分析能手”等荣誉。

科技攻关精细挖潜

曲堤油田位于惠民凹陷临南斜坡的曲堤鼻状构造上,开发于1990年代,是鲁明公司主要勘探开发阵地。曲堤油田区域内发育各级断层接近200条,将油区分割为74个含油断块,这其中85%的砂体不足1.5米厚度,可见其勘探开发的难度。

2010年后,曲堤油田步

入勘探瓶颈期,新增储量由2010年190万吨逐年降低,这意味着仅靠构造油藏高位找油不能满足曲堤持续发展的需求,打破常规、探索新的勘探思路势在必行。

2015年,鲁明地质勘探首席专家董冬根据曲堤油田勘探开发现状、特点及前期探索,提出曲堤沙四上段主力层系“构造+岩性联合控藏模式”,指出断块中低部位应广泛发育岩性油气藏的可能性,并指导年轻人向断块中低部位滚动勘探岩性油气藏探索。

“如果将科研比作一架庞大的飞机,那么地质研究就如同机舱,不借助地球物理这个双翼是飞不起来的。”董冬说,2015年科研所增设地球物理岗,王海也有了专业对口、学以致用的机会。

事实上,他格外珍惜这个来之不易的岗位,凡是单位有相关技术培训,都少不了他的身影,努力将自己所学知识与实际应用相结合。在反复研究的一年中,他学习了JASON、SMI等一系列地震反演软件。这期间,他记不清为了其中一步操作请教过多少人、熬过多少夜,只记得当电脑中出现一个个精确的模拟三维图像时内心的喜悦与激动。这一年,他荣获油田“胜利希望奖”。

王海与同事们借助外协项目联合攻关机会,在最有利区进行地球物理融合技术与地质测井研究成果的融合探索,初步构架出一套“薄层河道砂”岩性油藏预测描述技术,并借助这套技术先后部署完钻曲104-斜508井、曲102-27井、曲104-侧326、曲104-斜627井等岩性油气藏专探井均获成功,不但新增探明储量近100万吨,而且坐实了曲堤老区岩性油气藏勘探挖潜的巨大潜力,为曲堤油田后续岩性油气藏资源挖潜奠定了技术基础,也为胜利油田广泛分布的岩性油气藏精细挖潜提供借鉴。

“这份荣誉属于我们公司整个地质团队,大家共同努力才会取得技术突破。”王海说,作为年轻的科研人,他将脚踏实地,苦练内功,争取在勘探开发方面再攀高峰。



创建廉洁示范单位

近日,胜利油田鲁胜公司在鲁源采油管理区召开廉洁示范单位创建现场交流会,通过以点带面、整体推进,推动公司廉洁建设上水平。自油田廉洁示范单位创建工作启动以来,鲁胜公司纪委以创建廉洁示范单位为抓手,健全机制、创新方式,不断深化创建工作的深度和广度。同时,他们坚持以点带面,典型示范,全面开展全方位、多层次的廉洁文化建设活动,切实打造独具鲁胜特色的廉洁示范单位,将廉洁之风吹向公司的各个角落。本报记者 邵芳 通讯员 陈军光 柴勇 摄影报道