

传承石油精神 弘扬石化传统

# 胜利油田：从优良传统中汲取精神力量

□通讯员 于佳 报道  
**本报东营讯** 在秋冬交织的十一月，一场关于“传承石油精神、弘扬石化传统”的专项教育活动在胜利油田开展，给这个寒冷的冬日带来一丝温暖。  
11月4日下午，胜利油田召开“传承石油精神、弘扬石化传统”座谈会，深入学习贯彻习近平总书记重要指示精神，部署开展了“传承石油精神 弘扬石化传统”专项教育，制订下发《关于开展传承石油精神、弘扬石化传统专项教育的实施意见》（以下简称《意见》）。

《意见》中对传承石油精神、弘扬石化传统的重要意义进行了诠释，要求各单位深刻把握石油精神、石化传统的时代内涵，凝聚油田全面可持续发展的高质量精神力量。《意见》从三个层面对教育活动作出安排部署，要求油田层面深挖时代内涵、示范引领带动，二级层面丰富载体平台、整合提升基层文化，基层单位加强教育武装、狠抓作风养成，分层逐级推进此次专项教育活动。  
座谈会上，油田多家单位负责人、老石油代表路宪章、科研工作者代表王涛、青年员工代表亢嘉颖从不同层面座谈了对石油精神、石化传统时代内涵的认识理解以及践行弘扬的务实举措。

2019年6月，习近平总书记曾作出重要批示，强调石油精神是攻坚克难、夺取胜利的宝贵财富，什么时候都不能丢。同时强调要结合“两学一做”学习教育，大力弘扬以“苦干实干”“三老四严”为核心的石油精神，深挖其蕴含的时代内涵，凝聚新时期干事创业的精神力量。  
9月26日，习近平总书记在致大庆油田发现60周年的贺信中也指出，大庆精神、铁人精神已经成为中华民族伟大精神的重要组成部分。面对当前的时代要求和可持续发展

需要，胜利油田迫切需从石油精神中寻找智慧、汲取力量。在改革发展新阶段，油田迫切需要通过深入开展专项教育，将石油精神、石化传统融入中心工作、植入企业文化，激发培育党员干部对党忠诚的坚定信念、产业报国的家国情怀、改革创新的开拓精神、精细严谨的优秀品格、求真务实的科学态度，推动油田全面可持续发展。  
正是基于此，油田党委决定在全油田开展“传承石油精神、弘扬石化传统”专项教育，引导党员干部深化学习教育，唤醒传统意识，回归优良传统，自觉做石油精神、石化传统的传承者和践行者。

## 胜利油田帮扶 安徽甘肃贫困地区

□通讯员 姜克璞 马俊松 报道  
**本报东营讯** 前不久，中石化胜利油田组织了两批基层职工“扶贫公益行”活动，170余名油田职工走进贫困地区对当地居民进行帮扶。  
油田工会组织的这一公益行，分为安徽岳西和甘肃东乡两条线路。在安徽岳西扶贫行动中，职工给响肠镇石化希望小学捐赠了文体用品；参与甘肃东乡扶贫行动的职工，还给孩子们讲述胜利油田的发展历程。  
胜利油田工会组织建设工作部主任尉双跃说，油田把“扶贫公益行”这项活动作为常态化延续下去，根据职工意愿和扶贫要求开展更多批次这样的活动，用实际行动支持扶贫事业。

## 胜利石油工程公司 中标墨西哥项目

□通讯员 贾瑞法 刘青 张冀北 报道  
**本报东营讯** 墨西哥当地时间10月29日，胜利石油工程公司南美区项目部中标墨西哥DS石油公司2019-2020年EBANO油田定向井、地质录井及固井服务项目，这也是继签署CPA公司钻井一体化服务合同后，胜利石油工程公司再次获得墨西哥市场工作。  
2018年，DS石油公司与墨西哥国家石油公司PEMEX组成的联合体与墨西哥能源部油气委员会CNH签订了《EBANO油田勘探开发产量分成合同》，合同期30年。DS石油公司作为EBANO油田操作者于今年八月份就钻井相关服务对外招标，吸引了包括斯伦贝谢、哈里伯顿、威福福在内的11家墨西哥国内外知名油服公司参与，竞争异常激烈。胜利南美区项目部在综合分析竞争能力、设备状况的前提下，选择参投了定向井、地质录井、固井、泥浆及钻头等多项服务。凭借多年在墨西哥市场的操作经验，以及对成本、技术以及风险等因素的精准把握，以满分成绩通过技术标评审，定向井、录井和固井三项服务获得商务标第一名，喜获三项技术服务工作量。

## 中石化公众开放日 走进“千亩油田”

□通讯员 田承师 王辉 洪波 报道  
**本报东营讯** 百里碧波环绕，金秋盛柿飘香，绿色良田映照。11月7日上午，中国石化公众开放日走进中石化胜利油田鲁明公司济北采油管理区，媒体记者、社会公众代表共计50余人参加了本次活动。  
一直以来，济北采油管理区以打造“绿色生态济北”、保护“绿色家园”为己任，坚持绿色发展理念，引进新技术、新设备，实现“废气不上天，油污不落地，药剂不外排”。同时，他们致力于“绿色文化”建设，把绿色低碳的发展理念融入生产、生活全过程，真正做到把“千亩油田”融入“万亩良田”，实现企业绿色高效发展。  
在本次活动中，济北采油管理区还发布了企业社会责任报告，他们从“抓气体排放整治，推绿色能源利用，共享一片蓝天”“抓过程工艺管理，推循环清洁生产，共守一泓碧水”“抓依法合规治理，推绿色工艺应用，共保一方净土”等方面，介绍了企业绿色低碳发展的新成效。

# 小工种的逆袭之路

从技能竞赛看油田专业化发展红利

也正得益于这个平台，从未走出过胜利油田的潘文敏有了和全国同行同台竞技的机会。经过3天的激烈角逐，潘文敏和胜利油田团队满载而归，分别获得了1金、3银、4铜，团体项目1银1铜的好成绩。潘文敏犹如一匹黑马从48名中石化、中石油热注运行工中脱颖而出，获得金奖，展现了胜利油田热注行业的实力和水平。

### 专业化管理提升员工热情

和潘文敏一样，宫玉坤同样期盼着这场比赛多年了。  
具有多年组织技能竞赛经验的宫玉坤，清晰地记着2016年的那一场比赛胜利油田热注运行工技能竞赛，连20个人都组织不起来。  
因为人数不够，那年的热注运行工技能竞赛差点取消。“原因就在于热注运行工在采油厂内部是辅助工种，自然引起不重视。”宫玉坤道破其中原委。  
据了解，在全国范围内稠油热采业务绝大多数分布在新疆油田、辽河油田和胜利油田，每年通过热注开采的稠油达到500万吨左右，占据了胜利油田年产量的四分之一、新疆油田的一半。  
“稠油热采生产需求和热注人才培养十分

不匹配。”曾担任过多年热注运行工技能竞赛裁判和教练员的岳峰心急如焚，却无能为力。在岳峰的印象里，十几年间几乎没有集团公司层面的热注运行工技能大赛。  
改观，源自于胜利油田专业化管理。2017年以来，油田先后完成电力、天然气、油藏动态检测、注汽技术服务等15项业务专业化管理，将分散的业务、人员、装备等资源优化配置，更好地发挥专业化队伍的技术优势。  
让岳峰感触最深的是，在4月份“中国石化2019年热注运行工行业技能对抗赛”预报名时，第一天报名人数就达到69人，员工参赛的热情空前高涨。  
为了提升参赛队员的技能操作水平，油田组建了“最豪华教练团队”，首次打破行业界限，特邀油田注水泵技师杨志勇、油田电业技能大师李东波、水质化验技师周巧，分别担任柱塞泵接线、氯离子化验等科目的高级教练。  
“这在以前连想都不敢想，专业化的红利让我们首先享受到了。”胜利油田注汽技术服务中心孤岛注汽大队大队长岳峰感慨地说。

### 站到舞台中间

从赛场上回来的潘文敏，突然有些不适应，依旧按照比赛标准干活。同事们经常开玩

笑提醒她，小潘这不是比赛，放轻松。  
“比赛最大的收获，就是眼光开阔了，知道自己未来的路往哪走。”谈起参加此次比赛，潘文敏自信地说。  
其实潘文敏的路，就是小工种热注运行工未来的路。  
2018年1月，注汽技术服务中心成立，作为首个成立的注汽专业化队伍，先后整合6家分散在采油厂内部的注汽队伍，握指成拳，集中优势力量。  
“专业化改革，让很多原来边缘化的工种站在了舞台中间，有了更多的发展空间。”宫玉坤说。  
让宫玉坤更高兴的是，因为这场顶尖级的行业比赛，中石化与中石油的热力运行工比赛被当做一场常规竞赛确定下来，下一届将由胜利油田承办，这也意味着更多的“潘文敏们”，找到自己的人生目标。  
“别看热注运行工是一个小工种，但是个非常讲究的工艺，注汽的干湿度直接影响稠油开采程度，因此油田主业的发展更需要专业技术人才。”岳峰说。  
比赛之后，潘文敏给自己树立了新的小目标，就是向小改小革和CAD电子制图发展。  
未来可期，是比赛带给潘文敏最大的奖励。



□通讯员 苗振振 报道  
中石化胜利油田东胜公司河口采油管理区员工积极开动脑筋，合理利用闲置资源，通过废旧管线串联，将回收套管气传输至计量站用于加温，实现了清洁环保和提质增效同步发展。



□ 本报通讯员 李敏 安丰国  
本报记者 贾瑞君

一赛成名，潘文敏没想到她会这样成为焦点。  
2019年8月，国家人力资源和社会保障部与中国石油集团共同举办的“中国石化2019年热注运行工行业技能对抗赛”，潘文敏以优异的成绩勇夺金奖。  
从默默无闻的普通女工，到走上国家的领奖台，潘文敏的逆袭之路，其实也是小工种热注运行工的突围之路，背后折射出胜利油田专业化发展释放出的红利。

### 意想不到的金牌

8月份的克拉玛依，风景如画。环顾整座城市，明丽的色彩，新奇的外形，无不透露着这座城市的发展步伐。  
回顾三天的激烈比赛，潘文敏的心情久久不能平静，一提起138天的魔鬼集训，潘文敏的眼圈泛红，“做梦都没有想到，我居然获得了金牌。”  
潘文敏，是胜利油田注汽技术服务中心孤岛注汽大队注汽5队一名普通的热注运行工，她所在的单位主要担负着为采油厂提供高压高温蒸汽稀释稠油的职责。  
今年4月份，当得知入围“中国石化2019年热注运行工行业技能对抗赛”时，潘文敏又惊又喜，“心情很忐忑，第一次参加这样高规格的比赛。”  
带着这样的忐忑，没有任何大赛经验、从未走出过胜利油田，16名热注运行工首次代表中石化、与中石油的新疆油田、辽河油田等48名选手同台竞技，一决高低。  
只是潘文敏不知道的是，这次也是两大石油巨头的首次交锋。  
2019年，国家人力资源和社会保障部与中国石油集团共同举办“技能中国行2019—走进中国石化”活动，由中石油和中石化共同承办“中国石化2019年热注运行工行业技能对抗赛”。“近几年，国家加大油气勘探开发力度，与之相应的是对大批高素质技能人才的需求。”胜利油田人力资源处技能考评办公室高级主管宫玉坤说。  
据了解，中国石化每四年举行一次集团公司层面的热注运行工职业技能竞赛。行业的发展需求，倒逼着他们把目光聚焦在“两桶油”身上。  
“之前分属不同的集团公司，二十多年来几乎没有进行任何热注行业的技术交流。因此借着竞赛的机会，两大集团同台竞技，切磋交流。”新疆油田人力资源处马宇科长说。

# 吕恒波：永不言败的市场开拓者

□ 本报通讯员 王海标 赖健

发短信、打电话、登门拜访，吕恒波记不清被拒绝过多少次，只记得距他第一次拜访正好过去了100天。抱着试试看的念头，他推开这家公司大门。没想到，他就此敲开了北京门窗玻璃市场的大门，在这里扎下根。吕恒波是胜利石油管理局有限公司胜大分公司胜明玻璃有限公司副经理、北京项目部主任。三年带队在京城与国内一线门窗品牌“打擂台”，吕恒波过得充实、走得坚定。

### 功夫不负有心人

在胜明工作25年，吕恒波经手销售、施工、收款等全流程业务项目100多个，是同事们眼中的市场精英。但没想到的是，北京市场差点成为他的“滑铁卢”。  
“初到北京，如同上战场。”吕恒波回忆道，“那段时间，连跟家人视频的时间都没有，没白没黑地跑。”面对一家国内知名企业，吕恒波登门谈业务屡屡被拒，发了10多次

短信、打了10来个电话，想约见甲方主管，只收到一次短信回复：出差没在家。  
吕恒波清楚记得，从那年7月14日初次登门算起，他站门口、坐台阶，想办法围追堵截，100天了，这名高管就是不见。日常上下班和吕恒波擦肩而过，行色匆匆，让吕恒波的一脸希冀做了无用功。就在第100天，这名高管终于看到他，问了一句：“你怎么每天都来，找谁啊？”吕恒波简单说明情况，被请进了办公室。  
当甲方看到吕恒波拿着这100天内完成的16份国内权威部门出具的门窗和玻璃质检报告时，答应给他一张小订单。好事岂止多磨，这张小订单并非市场通行证，而是一种考验、磨砺。  
吕恒波算算账，扣除人工、运费等成本后，这张订单零利润，只能白忙活，但他深知这是北京高档门窗市场的“敲门砖”。他拿出100天内带员工一起设计出的30多套技术、施工方案。甲方看后一句话：“回去等消息吧！”功夫不负有心人，最终吕恒波拿到手的，不是那张小订单，而是项目所有的门窗生产、安装工作量。

### 保住市场提升利润

市场竞争激烈，门窗价格越来越透明，营销成本不断上涨，虽拿下订单，吕恒波却高兴不起来。  
在第一轮价格谈判中，甲方团队报价为每平方米650元，远低于胜明玻璃的生产成本。“初来乍到，可以不赚钱，但不能赔本。”他清楚，胜明玻璃要打响品牌，站稳市场。吕恒波没有直接拒绝这个价格，而是以胜明技术为样本，据理力争。在多轮谈判后，他利用大量施工现场参数，论证并修改技术参数和节能系数，把每平方米门窗价格提升了近500元。  
甲方为打造精品工程，接受了新报价。吕恒波说，门窗生产安装是为了利润，谈判中选择降低成本，生产中就会降低质量，短期内这种做法确实有用，但很快就会失去信誉、砸掉品牌，最终被淘汰。  
这几年，吕恒波不停地跑工地、跑市场、跑谈判现场，一个人扮演多个角色，“北漂路”也越漂越顺。

### 用韧劲和诚信赢得客户

吃了许多苦，受过不少委屈，但吕恒波也有骄傲的事，他经手的5亿多元工程，没有一分钱的呆坏账。  
企业要想求得更好的生存，就必须先人一步，创新求变。胜明玻璃把目光瞄向高铁市场，从时速300公里的高铁玻璃安装，到时速160公里的地铁专线玻璃技术参数、生产工艺，吕恒波都了然于胸。在与甲方联合研制时速600公里磁悬浮列车玻璃方面也积累了丰富的经验。  
年初，胜明成功中标博得公司38400片地铁玻璃。吕恒波算了算，目前国内已有95条地铁线路采用胜明玻璃。从北京地铁5号线，到印度、印度尼西亚等列车、地铁专线，胜明玻璃的市场已经遍及10多个国家。  
同事们夸赞他“屡战屡胜”，黑瘦的吕恒波谦虚地说：“那是大家没看到之前的屡败屡战，每一次成功背后都有一堆失利和焦虑铺垫。市场征战，只能用诚信为帆，用一流的质量回报客户，打造品牌。”

## 找准方法 提高稠油开采

□通讯员 刚艺璇 刘欣 报道  
**本报东营讯** 随着稠油区块进入多轮次吞吐开发阶段，怎样提高注汽的有效性，改变预处理用量来提高油井产量，成为中石化胜利油田石油开发中心胜明采油管理区技术研究重点之一。  
如果继续按部就班，没有思路和创新，别说提高产量，稳产都很难做到。WZZ411-P69井在今年5月第25周期生产时，使用高干度复合气伴注，比上一周期氮气增能转周产油量增加43.1吨。这个管理区认真对比分析，鉴于WZZ411-P13井与P69井同层且生产井段接近，决定在P13井同样实施高干度复合气伴注，达到提高周期产能的目的。  
思路转变带来了工作方法的转变，管理区技术人员根据每口井的特点，细化油井管理举措，对不同区块、不同层位、不同区域、不同类型和不同特点的油井进行分析优化，将每一口效益油井安排到最合适的转周时机。