

不善言辞的“销冠”

作为客户经理,朱勋帅不善言辞,跟客户聊天总接不上几句话。可就是这么一个人,转岗9个月的时间就拿了云南石油客户经理考核第一。



朱勋帅在检查加油机。

代泽万 骆冬梅/文 虎良华/图

在云南石油客户经理的圈子里,不善言辞的朱勋帅有些“另类”。

他不像传统印象中口才一流的客户经理,跟客户聊天总接不上几句话。可就是这么一个人,从加能站转岗客户经理9个月,就在客户经理考核综合排名中位列省公司第一。

今年1月16日,清晨的阳光刚漫过昭通石油花果山加能站,朱勋帅就已经站在加油机前。这天是他在加能站的最后一班岗。副站经理这个他干了多年的岗位,即将成为过去。

“你这闷性子,跑业务能行?”交接完工作,同事拍着他的肩膀叹气,语气里满是不舍与担忧。朱勋帅没多解释,只是笑了笑。走出加能站的那一刻,他抬头望了望远处的路——从此,不再是三尺加油岛,整个昭通的用油需求,都是他要攻克의“新战场”。

“客户在哪?”刚转岗那阵子,这个问题总在朱勋帅脑子里打转。他已经多次碰壁,有客户听到他说“中国石化”,直接摆手:“你们大品牌,价格肯定贵。”有客户耐着性子听他讲政策,最后却只说一句“再对比对比”,就没了下文。朋友劝他:“你得会吹,把优惠往大了说,先让单签下来再说。”可他偏不:“客户要的是实在,不是假话。”

4月29日那天,跑完两个县城的客户后,导航里一个陌生的标记让朱勋帅停住了车,那是一座刚开业还没稳定供油的社会加油站。

没有犹豫,他当即掉头,停稳车后下意识拽了拽工装领口,让胸前的“中国石化”标志更显眼些。走进站里,他没直接找老板,而是先跟正在擦加油机的员工问好:“这天这么热,喝瓶水再忙。”递过去的矿泉水,让对方放下了戒备,主动帮他联系了老板曾先生。

见到曾先生时,朱勋帅的语气依旧温和又诚恳。聊了没两句,曾先生就忍不住倒起了苦水:“刚开业没经验,找一个靠谱的供油商难啊,还有设备的采购、安装和维护。”聊到客源,曾先生更头疼了:“每天光想着怎么维持就头大。”朱勋帅只是静静地听着,偶尔点头应一声“确实不容易”,把曾先生说的难处都默默记在了心里。可聊到具体合作时,对方却还是犹豫了:“你们的政策还不太熟,再等等吧。”换作别人,或许会急着推销政策、算优惠账,朱勋帅却只是笑着掏出手机:“没关系,先加个微信。以后想了解价格、提油,随时找我。”

之后的十几天,他没提过“合作”两个字。油价涨了,发一句“最近油价上行,您要是库存,可以先缓一缓”;知道曾先生的站里缺洗车设备,还帮他打听了靠谱的供应商。

直到5月7日,曾先生突然发来消息:“要50吨油,你帮我安排吧。”之后的4个月,合作从未间断。

朱勋帅的客户名单里,有个特别的名字——家住农村的张叔。这位客户每月只用4吨柴油,全供家里那台耕地的小型农机,是旁人眼里“不值得跑一趟”的零散客户。但对朱勋帅来说,张叔的订单,和大客户的百吨订单一样重要。

第一次见张叔,是在朱勋帅走村串户做市场调研时。闲聊间得知,之前用油,张叔每次得跑30多公里外的加能站用铁桶装回来,遇上雨天路滑更是折腾。朱勋帅没急着推销,先帮着检查农机的油箱,又拍着胸脯说:“叔,要是选我们,我每月给你送到家,价格更优惠。”这句话,让张叔成了他的客户。

有人劝他,这么小的客户,没必要维护得这么勤。朱勋帅却不这么想:“量再小,也是我的客户。”

“客户的圈子就像涟漪,维护好一个,就能圈住一群人。”这是朱勋帅总结出的生意经。而他的客户名单,也真的像涟漪一样,一圈圈扩大。到9月底,朱勋帅服务的直分销客户已经超过100个,新客户留存率100%。

朱勋帅还是那个不善言辞的人,跟客户聊天时,依旧接不上两句话。但他知道,自己靠“把客户的事当自家事”的实在,靠“记着每一件小事”的用心,就足够在这条路上走得稳、走得远。

“水”博士的百变“魔法”

浑浊乌黑产出水变清澈透亮,还能“淘”出99.4%纯度碳酸锂。中原油田水务分公司技术专家苏三宝,以硬核技术破解水处理难题,上演着让人称奇的“水魔法”。

于银花 张素军/文 王 峰/图

一波三折地攻关

产出水,是油气开采过程中的副产物,因地质条件不同,产出水性质也不同。如普光气田天然气高含硫化氢,产出水就含硫化物,这种水腐蚀性极强,处理起来非常棘手。

2019年,苏三宝长江大学博士毕业,当时普光气田正面临着产出水的困扰。气田连续开发十几年,产出水越来越多,水质越来越复杂,常规水处理手段已无力应对。产出水并非一弃了之,处理后还要回注地下,因腐蚀速率过大,回注井管柱穿孔、减薄现象加剧,成为影响气田生产的“卡脖子”问题。

苏三宝学的是石油开发工程,读博时跟导师做过几个油田水处理项目,自信对这个领域并不陌生。当年6月,刚入职中原油田水务分公司的他被派往普光气田参与产出水治理攻关。当时普光气田已云集了各路精英,专业水处理公司、高校专家教授等相继出招,各显身手,无奈招数用尽,无一取胜。半年过去,人马散尽,最后只剩下了苏三宝和他的团队。

接下来怎么办?苏三宝心里也没底,不过遭遇过多次失败的他“至少知道哪些路走不通”。理论上讲,将双氧水作为氧化剂加入水中,与硫化物反应,生成硫单质,即可达到除硫目的。但若想反应彻底,双氧水必须过量,如此又导致溶解氧残留,腐蚀问题依然存在。

一筹莫展之际,转机悄然出现。一天,苏三宝到另一座水站监测水质,这座水站用的氧化剂是次氯酸钠。按理说双氧水会导致溶解氧残留,次氯酸钠也会导致氯残留,但实际情况并非如此,水中氯残留时有时无。苏三宝觉得奇怪,于是反复进行实验,最终确认残留的氯与水中其他还原性物质又发生了二次反应,氯残留就这样消失了。“原来我们之前的失败是因为忽视了水中还有其他还原性物质!”

这是个意外发现。随后苏三宝率团队又针对氧化剂怎么加、加多少等问题继续实验,终于在氧化硫化物与残留氧化剂之间找到了平衡,产出水腐蚀问题迎刃而解。“没想到这么戏剧!”从希望破灭到重燃希望,整个过程峰回路转,一波三折。

初战告捷,苏三宝信心倍增,人们也认识了这位学石油的“水”博士。

又打了一场漂亮仗

2021年12月,中原油田启动首批揭榜挂帅项目,诚邀各路专家为油田攻坚克难

劳模风采

苏三宝,中原油田水务分公司技术专家,集团公司劳动模范。

苏三宝博士进行采油污水游离态二氧化碳水质分析。



让地层喝上“纯净水”

难。苏三宝大胆揭榜,率团队主攻东濮采出水处理项目。东濮采出水pH值低,管网腐蚀严重,一直是油田的心病,采用石灰乳酸碱中和,又导致成本高、残渣多、工作量大等副作用。

攻关仍从实验入手。实验中有一个令人费解的现象:采出水pH值并非呈线性变化,而是一个上升下降又上升的过程。也就是说,并非石灰乳加得越多pH值就越高,但这不符合亨德森方程理论——亨德森方程是关于酸碱平衡的经典方程,专门用来描述pH值变化。苏三宝到其他处理站水罐采样,一连采了六七个罐,结果无一例外。如此看来,传统治理酸性水的路子走不通了,必须另辟蹊径。

随后,苏三宝将目光投向了残渣。残渣主要成分是氢氧化钙,钙容易沉淀结垢,但如果把石灰乳换成氢氧化钠,残渣是否会减少呢?实验证明,变化不大,这条路也走不通。接下来的实验中,水中的碳酸氢根离子闯入了实验者的视线。原来,采出水中伴有游离的二氧化碳,它与石灰乳反应生成碳酸钙,这才是残渣产生的主控因素。

“捋清了反应链,逻辑也通了。”苏三宝说,“亨德森方程是描述理想状态下纯水中的CO₂与pH值状况,但采出水水质复杂,因此出现了偏差。”找到了病根便对症下药,苏三宝团队又与公司技师自控团队联手攻关,实现了pH值在线检测,并根据检测结果自动加药,将pH精准控制在6.7±0.1。

成果推广应用后,东濮采出水处理成本下降了20%,水质达标率100%,石灰乳单耗下降28%,残渣量下降35%。整个作业过程自动化,减轻了员工工作量。

苏三宝高兴地说:“我们又打了一场漂亮仗!”

沙漠里有一支“混成旅”

李学仁 图/文

刘廷涛总是最后一个离开现场。挨个检查闸阀的开关状态,把散落在现场的扳手、检测仪归拢到工具箱,这活儿从他当学徒时就开始做,一做就是31年。

这里是塔克拉玛干深处的西北油田顺北油气田,刘廷涛所在的维护班,22个人承担着这里3座大型站库、20多个闸阀、100多口油气井的日常维护。

如今已是维护班班长的他,完全可以把这收尾的活儿交给年轻人,但他总说:“多看看放心。”

在顺北油气田,采油岗、集输岗、设备岗、电仪岗等,都有清晰的职责规定,唯独维护班的职责很难简单界定。“阀门漏了找维护班,管线堵了找维护班,药剂没了、设备卡了,哪怕是突发的抢险抢修,喊一声维护班准到。”刘廷涛笑着概括,“一句话,哪里需要,我们就扎在哪里。”

53岁的刘廷涛,老家在河南濮阳,却称自己是“老新疆”。1994年首赴宝浪油田,2008年转战塔河,2018年扎根顺北。作为班长,他技术全面,也负责传帮带。“我要在新疆干到退休。”他说这话时,眼神专注。

刘寿华是维护班的安全监护,甘肃人,在油田干了十几年。电焊、吊装、现场作业,他都会。别人夸他,他就说:“都是师傅教的。”他不穿监护服时,站在人群里不显眼,一穿上,就成了现场最较真的人。在他监护下,班员没出过一起违章。

李月杰是个90后,新疆本地人,大学毕业后在外工作了几年,来到顺北油气田后才算扎下根。扳阀门、轮管钳、加盲板,这些活儿他都干。跟着刘廷涛学技术,李月杰不懂就问。现在在工地,师傅一个眼神,他就知道该做什么。

党支部书记记虎文彬说,维护班就是顺北油气田一支无所不能的“混成旅”。这种“无所不能”就藏在这些最朴素的日常里。

这片承载着国家深地能源开发重任的区域,高温高压高含硫化氢的挑战始终存在,维护班守着这里的油气装置,一年又一年。

图片人物



维护班与岗位人员在联合站检查设备。



维护班在井口进行油嘴更换维护作业。

稠油开发的“战士”

稠油开发是块硬骨头,而胜利油田滨南采油厂地质所副所长战菲偏偏喜欢啃硬骨头。就像她常对徒弟们说的:“油稠?人可不能愁!”

刘 薇 许庆勇/文 于茂华/图

在胜利油田滨南采油厂,提起战菲的名字,同事们总会这样评价她:“能打胜仗的战士。”

2011年夏天,东北石油大学硕士毕业的战菲来到滨南采油厂采油三矿采油303队的班站门口,心里直打鼓。“以为能搞高大上的研究,结果每天跟着师傅拎油桶、测电流。”回忆起刚到基层的日子,她觉得仿佛是昨天的光景,历历在目。

这份落差在一个月后彻底扭转。当时采油队的稠油井频繁躺井,传统方法难以预判故障,这时的战菲一度迷茫:“学了一肚子稀油理论,稠油开发却近乎空白。”

战菲白天跟着师傅巡检并取样,晚上翻资料查文献,最终发现稠油井温度、电流变化对故障反应最敏感。基于这一发现,她绘制出《稠油井故障诊断流程图》,将处置效率提升40%。这次成功让她明白,基层经历是技术人员成长的必经之路。“脚底沾泥,才能心中有数。”她说。

2014年,战菲调入地质研究所,开始接触建模数模技术。这项技术是油藏开发的“透视眼”,取得高级资质通常要6年时间。战菲不服输,白天跟着专家学,晚上在机房反复调试参数,硬是用3年取得了高级资质。最终,她主导建成的单家寺油田单6块三维可视化模型,让布井精准度提高了20%,推动低效单元日增油55吨。



战菲在现场落实新井投产情况。

稠油开发是块硬骨头,而战菲偏偏喜欢啃硬骨头。2017年,她接单2块稠油单元时,这个开发了30多年的老区块已被判“死刑”,开井仅剩8口。传统观点认为,全面水淹的油藏没有潜力可挖,但战菲偏不信这个“权威结论”。

她翻遍300多口老井的测井曲线,在浩如烟海的数据中逐层比对,硬是从“水窝子”里识别出3个潜力韵律层。对17口长停井实施精准措施,让“废弃”区块重获新生,年增油1.5万吨。

2022年,战菲担任地质所副所长,面临更严峻的挑战:滨南稠油产量连续滑坡,占全厂1/3的产量却消耗2/3的成本。

当时,行业内普遍采用“多层合注”式笼统注汽,效益低下。她大胆推行“单层精准注汽”新思路,却遭到质疑:“只采一个层,产量能稳住吗?”首口试验井选定后,她守在井场,实时调整参数。

当该井日增油5.2吨、注汽量反降1100吨的结果出炉时,整个团队沸腾了。这条新路径顺畅打通了,2024年推动稠油产量逆势增长4.8万吨,占油田东部稠油增量的半壁江山。

“技术突破不是单打独斗,必须攥指成拳。”战菲深知团队协作的重要性。她牵头建立地质、工艺、管理区“旬碰头、月总结、井并复盘”一体化机制,打破专业壁垒,做到油藏开发目标同向,实现了“1+1>2”的效果。

地质研究所稠油开发三室的年轻技术员邱结提起战菲时眼睛发亮:“我刚从稀油转岗时连‘转周’是啥都不懂,她用一周就帮我打通‘任督二脉’。”

在邱结眼中,战菲就像老班长带新兵,既给枪又教战术。她常带着团队在开发方案里摸爬滚打,从建模数模到井网优化,每个技术环节都掰开了揉碎了教,毫无保留。

这种“带着战友练打仗”的拼劲,最终化作了亮眼的效益数据:2024年,采油厂稠油措施经济有效率提高10%,油气比从0.36跃升至0.43,吨油操作成本直降624元/吨。

今年5月,战菲走上党总支书记岗位,但她依然保持着技术人员的执着。每天雷打不动下井跟踪措施效果;手机里安装着PCS随时关注着油井工况图,随时调取分析。

从稠油“小白”到专家,从科研尖兵到团队领头雁,战菲用14年证明了一个道理:只要肯干,就没有攻不下的山头。就像她常对徒弟们说的:“油稠?人可不能愁!”