

新春走基层

# 14名“油井女医生”助力油田增产

本报记者 刘立彬

2月10日8时许,例行生产早会一结束,金海采油厂采油作业二区女子地质技术队的14名队员就迅速进入状态,在各自的工作岗位上忙碌起来。

资料室内,吕娜、赵洁把一早送来的上百份油井报表数据分门别类地整理好,录入电脑存档;化验室里,刘莹、孙文亭头戴防毒面罩,通过智能测定仪,对80份稠油样本进行含水数据化验;地质员霍静,曾荣来到两公里外的注5站井场,查看24口油井的井口压力、出井温度,对数据产生变化的油井,细致采取油样并分析掺油合理性;地质技术队长杜梅则认真查看生产日报以及3个小组的单井综合记录,了解昨天夜间的生产情况,并对异常井进行分析、安排测试、制定措施……金海采油厂是辽河油田唯一一

家集陆、滩、海、岛开发于一体的采油生产单位,下设采油作业区4个。采油作业二区地质技术队成立于2000年,14名成员清一色是女工,担负着535口油井的资料统计、地质分析、作业质量监督等任务。

“这工作是个技术活儿,需要精益求精,善于发现问题、总结规律,心越细越好,所以女同志占一定优势。”工作间隙,杜梅笑着解释,“地质是采油龙头,找到油、多产油是采油的关键所在。地质工作就是研究地下的油水分布规律,通过综合分析各类数据资料,把地层里的油找到,再想办法采出来。”

采油作业二区副区长王佳告诉记者,地质开发贯穿原油生产各个环节,这就要求地质技术人员坐下来能研究,站起来能讲解、走出去懂生产、巡井、取样、化验,现场监督样

样精通,“她们个个都练出了内外兼修的硬功夫。”

近年来,随着油田开发的不断深入,开发难度逐年加大。杜梅带领的地质技术队通过对300多口油井的2400多个实测示功图进行分类分析、总结规律,形成了《稠油示功图分析实用手册》,准确及时地分析出深井泵的工作状况,最大限度地发挥油井潜能。蒸汽吞吐是金海特稠油区块的主要开采方式之一,经团队不懈攻关完成的《蒸汽吞吐配产配注工作流程图》,使辖区130口“服役”十多年的老井实现了持续稳产。

“一口油井得到认真看护,就能实现更高日产,所以丝毫马虎不得!”杜梅说。为保障每一口油井正常运转,“就得让它一刻都不能出现问题。”因此,这个春节,地质技术队

的14名“油井女医生”像往年一样,每人3天轮着休假,岗上永远有人值守,随时待命。

几年来,在地质技术队的努力下,金海采油厂采油作业二区恢复停产井72口,助力辽河油田“加油增气”。杜梅说,每当看到抽油机重新上下运转,带出汩汩原油,“就是姐妹们最怦然心动的时刻。”

光阴荏苒,平均年龄45.6岁的地质技术队女工们走过青春,步入中年。杜梅深情地说,姐妹们眼角的皱纹、鬓角的白发,都变成了上万个动态的数据曲线,刻录在“油稠人不愁,进步不止步”的攻坚路上。

2020年2月,杜梅带领的地质技术队作为我省推荐的十个集体之一,获得中华全国总工会颁发的“全国五一巾帼标兵岗”殊荣。

## “云推广”拓宽瓦轴海外市场

鞠家田 本报记者 杨丽娟

春节前后,瓦轴集团RCEP销售大区销售部部长董玉卓成了“电脑控”,每天大部分时间都守在电脑旁。董玉卓既不追剧,也不打游戏,而是给客户发邮件或是和客户开电话及视频会议。靠“云约会”“云推广”,刚从欧洲市场开发岗位调到新岗位,她就成功开发了一个日本知名客户的新项目,打开了新市场。

在因新冠肺炎疫情限制无法走进客户端的情况下,瓦轴进出口公司在营销管理上实施“区域互嵌式”开发策略,鼓励所有人员利用一切渠道和信息,充分发掘全球客户资源,激活沉默资源,有效快速做大出口市场。

瓦轴进出口公司总经理陈英生告诉记者,2021年,公司紧盯“一带一路”沿线国家市场,积极布局深化合作,“一带一路”沿线国家出口额大幅增长,占总出口额的64%。

欧洲一家世界知名钢铁设备制造企业的合作项目推进缓慢,瓦

轴营销人员“原地倒时差”,配合客户时间,在20时到23时联系客户商讨业务,客户从对瓦轴不信任到签订战略合作协议,让瓦轴的营销市场不断扩大。印巴地区一个合作多年的终端客户受疫情影响,年产量大幅缩水至原来份额的2/3。瓦轴营销人员通过邮件拜访、电话会议等线上方式,加强与客户的沟通交流,最终拿到该客户的订单,实现了逆势增长。

把握“一带一路”发展机遇,瓦轴集团不断优化海外市场布局,针对重点市场、重点客户有的放矢“出海”。风电轴承板块,大兆瓦轴承格外走俏;汽车轴承板块,从北美地区到欧洲地区,再到亚太地区,从为汽车分动箱、车桥再到齿轮箱等核心部件配套,市场销售稳步增长;工业装备轴承板块,与世界知名企业的合作从总部延伸到世界各地分公司。2021年,瓦轴集团海外市场收入比2020年增长15%。

## 村村有产业 致富有门路

本报记者 王晓波

冬季本是万物萧索的季节,但在铁岭市昌图县泉头镇石虎子村,田地里却一点也不荒凉,上面依旧种着成片的深棕色作物。“这是去年铁岭达江中草药有限公司在咱村种植的黄芩,今年秋天即将迎来收获。”石虎子村党总支书记刘振东告诉记者。

“别看这作物不起眼,可是咱村的‘摇钱树’呢!”指着眼前成片的黄芩,刘振东显得有些兴奋。铁岭达江中草药有限公司是去年镇里招商引资的企业,石虎子村第一次有了支柱产业,村民的致富热情空前高涨。

“俺家去年七亩地都流转给了这家公司,俺在这片地打工,从开春整地、播种,到夏季浇水、除草,短短几个月赚了6000多元,再加上租地收入4000多元,1万多元轻松挣到手。”村民侯杰笑着说。在石虎子村,去年有120多户村民将土地流转给这家公司,在家门口实现就业。

和石虎子村一样,因为项目落户,联合村也有了带领村民致富的新出路。“去年,为给镇里招商引资的辽宁德威纤维制品有限公司做配套,在镇党委、政府的支持下,咱村成立了裕泉服装厂,目前,服装厂已经开始正式运转,近20名村

民实现了家门口打工赚‘月薪’。”联合村党支部书记李刚表示,等服装厂全部达产后,全村有劳动能力的留守妇女都有希望来厂里打工。乡村振兴,产业先行。近年来,泉头镇坚持将产业发展与乡村振兴工作深度融合,以产业发展引领乡村振兴,以乡村振兴助力产业发展。目前,全镇10个行政村村村都有不同的乡村振兴模式。

“为了带领全镇群众过上幸福生活,泉头镇不仅通过招商引资带动产业发展,还深挖本土资源,形成了以野生平榛、果菜采摘、山林溜达鸡、满族剪纸、乡村旅游为主的富民产业。”泉头镇党委书记龚平说。

项目带动产业让村民在家门口就业,深挖本土资源则让泉头镇百姓更加幸福。马家村立足山区优势,发展寒富苹果种植,办采摘节、寻找合作单位、开通线上销售渠道,每年销售苹果30万斤,百余户农民因此走上致富路;农林村不仅建起高标准大棚卖新鲜的山野菜,还深挖野生杜仲花资源,办起极具特色的赏花节,吸引了八方来客;大苇子、黄顶子等村成立榛子种植专业合作社,吸引全镇一半以上农民加入,榛子林变成了致富的“绿色银行”……



## 变废为宝 提质增效

2月8日,阜新泰山石膏建材有限公司的生产车间一派繁忙景象,工人在各自的岗位上有条不紊地忙碌着,一片片石膏板源源不断地从自动化生产线上生产出来。

5年来,阜新泰山石膏建材有限公司累计投入2000余万元,建成封闭式钢结构石膏存放大棚,新增高压静电除尘和脱硫、脱硝系

统,更换了在线监测设备,确保各项监测数据满足最新的环保要求。目前,公司每年可消耗发电企业产生的废弃料工业副产石膏25万吨,有效减少了对环境的二次污染和对土地资源的占用。

2021年,公司实现产值2.4亿元,并成功通过省级绿色工厂审核。今年,公司将继

加大投入,对生产线进行提质扩能改造,为推动阜新高质量发展贡献力量。

图①为石膏板打包生产线上的一派繁忙。

图②为工人在检查板材。

图③为石膏板生产线上以发电企业产生的废弃料为原料,实现了变废为宝。

本报特约记者 朱学著 摄

## 坐上网红公交车,乘客纷纷点赞

本报记者 崔治

“车上的口罩和坐垫有温度,小伙子真是好样的!”2月9日,锦州市民赵玉梅刚登上环路公交车,就笑着对司机邱师说。

连日来,邱师驾驶环路公交的照片在锦州市民的朋友圈被多次转发,这辆温馨公交车成为网红公交车,乘客纷纷为其点赞。

“乘客们,欢迎您乘坐环路公交车……”2月9日上午,一辆整洁的环路公交车缓缓驶入辽沈战役纪念馆北门站。车还未停稳,车窗上那带有虎年标志的红色窗花就映入眼帘。

车门打开,投币机旁挂着便民服务袋,里面有口罩、速效救心丸、塑料袋、针线包……各种物品一应俱全。每个座位上都铺着干净的坐垫,车厢顶部挂满灯笼和“福”字,连

安全锤上都挂上了精美的装饰花。车上,地面干净,车窗和扶手整洁,整个车厢显得特别温馨。

赵玉梅经常乘坐环路公交车,她告诉记者:“小邱的公交车我特别爱坐。有一次买菜回家,我的口罩不知道掉哪了,一上车,小邱就从便民服务袋里给我拿了一个新的。你再看这车厢,布置得像家一样。”

司机邱师是个帅气的80后,他告诉记者,这些物品都是他自费购买的,主要是想让乘客的体验感更好,也能够帮助到有需要的乘客。

中午时分,结束一趟行程后,邱师把车厢里里外外都清洁干净了才去休息。他说:“我喜欢开司机这个职业,我相信只要用心服务,就能让乘客满意。”

## 改种高原苗 每亩多收三五万

本报记者 杨少明

育半年后,再通过冷链车将草莓苗运回大连交给农民栽植。这也是大连贯彻落实东西部扶贫协作要求,以草莓种苗繁育为依托,与六盘水市加强交流合作的一项创新成果。

花芽分化是草莓结果的必经环节。辽南地区因气候原因,草莓花芽分化期较迟,导致草莓成熟晚,上市期短。六盘水市的高原凉爽环境,具备极佳的草莓花芽分化蓄冷量条件。在大连和六盘水市两地政府的安排下,合作项目于2019年启动。大连市用冷链车将草莓种苗运至六盘水市繁

育半年后,再通过冷链车将草莓苗运回大连交给农民栽植。

据参与合作项目的大连庄河市草莓协会会长姜洪波介绍,项目的实施给两地农民带来了实实在在的收益。在六盘水市的繁育基地,有220多名低收入农民在这里就业,当地还有20多户贫困户利用农地参与繁育,人均增收1万余元。而在大连,高山苗种植时间提前了两个月。

对农民吸引力最大的是收益。据测算,在大连,栽种本地苗,每亩温室大棚的收入为4万元至5万元,而高原苗使每亩普遍增收3

万元至5万元。

原先种过本地苗的孙明,是在村委会的鼓励下,作为示范户种植高原苗的。“温室大棚是通过低息助农贷款建起来的,首批高原苗是驻村‘第一书记’联系帮扶单位资助的,俺家大棚现在每年有十多万元的稳定收入,俺可足了!”孙明庆幸赶上了好时候,享受到好政策。

顾家社区驻村“第一书记”苏安师告诉记者,通过示范户种植,高原苗的品质优势已逐渐为农户所了解并接受。村委会将进一步向广大种植户做好宣传,并加强技术指导,促进农民增收致富。

## 反季山野菜丰收啦



“现在,山野菜的行情一年比一年好,1斤刺嫩芽能卖到30元。我们家今年种山野菜,收入能到10万元!”2月9日,在抚顺市清原满族自治县湾甸子镇山野菜种植户王新的大棚里,青翠欲滴的刺嫩芽即将采

收,王新乐得不提嘴。

目前,湾甸子镇有反季山野菜种植户100余户,建有山野菜大棚近200栋,全镇反季山野菜年销售收入达500万元。

本报记者 杨靖楠 摄

## 东港草莓借“网”全国飘红

本报记者 蔡晓华

放眼望去,长势茂盛的草莓叶宛如绿地毯,红红的草莓果点缀其间;地头的立体栽植甚是惹眼,沿着棚边形成了一道壮观的草莓墙;不远处,几名工人正在小心翼翼地俯身采摘草莓……2月9日,记者走进丹东东港市椅圈镇吴家村万家草莓园的温室大棚,仿佛走进了欣欣向荣的春天。

眼下,万家村民组去年新建的39栋草莓大棚正值盛果期。“这栋棚的草莓去年10月末上市,一直卖得不错,到目前毛收入已近20万元。”村民史洪全高兴地说。

“村里每天车来人往,都是忙销售的,有的直接送往市场,有的通过电商发往各地,销售这儿一点也不用愁。”吴家村党支部书

记史洪波说,村里现有草莓经纪人50多名,还搭上了电子商务平台,通过东港电商协会和网络平台销售,草莓不仅销往全国各地,还远销韩国、新加坡、马来西亚等国家。目前,吴家村有草莓大棚456栋,年产草莓4500余吨,年产值达1.2亿元,全村90%以上的农户参与草莓种植生产。

伴随温室鲜果的上市,东港草莓线上线下销售全线飘红。

近日,东港市农村电子商务公共服务中心联合抖音电商生鲜行业共同开展“东港草莓季·系列直播活动”,助力草莓线上销售。

抖音平台“冬日的第1颗草莓”话题挑战赛,播放量高达1亿次;当地的4场直播活动,累计吸引观

众超过10万人次,销售额超过10万元;北京新发地直播基地的东港草莓直播专场,5小时成交额突破40万元……

在椅圈镇鑫德贵果蔬专业合作社包装车间,经过严格筛选的草莓鲜果每一个都要套上防护网,然后装箱发货。“发向全国各地的货,除新疆、西藏等地区外,大部分省份24小时就可到达,慢一点的48小时内也能送达。”合作社负责人宋涛说。

为了让东港草莓搭上互联网快车,2015年,东港市举办全国草莓微商大会,开启“互联网+”销售模式。东港市政府与中国网库信息技术股份有限公司、阿里巴巴集团、京东集团签署战略合作协议