

奋战海外赢佳绩

——记中油测井天津分公司国际测井项目部副经理谷学博

□ 赵振月 张阳 常洁芮

2005年,谷学博从大庆石油学院毕业后,就扎根测井一线;2012年,他远赴海外市场,用实际行动阐述着新时期石油人的坚守与奉献。

无论是崇山峻岭,还是戈壁大漠;无论是严寒酷暑,还是风沙相伴。从事测井工作的十余年,谷学博不断进步,不断“内化于心、外化于行”。

这些年,野外艰苦的工作环境磨炼了他的意志品质,丰富的现场实践锻炼了他的技术水平,国际相对独立的运营环境提升了他的管理能力,让他逐步成长为一名优秀的基层干部。

以勤为奖,乘风破浪

谷学博性格中的坚韧是他能够一路乘风破浪的原因之一。

毕业于大庆石油学院的他,深受大庆精神、铁人精神的洗礼。毕业时,他以“我为祖国献石油”的情怀,毅然决然投入到祖国石油事业中来。

参加工作后,谷学博选择坚守在一线生产单位,学习钻研技术。为了尽快将理论知识和生产实际相结合,他上班时多观察、勤请教,迅速成长为一名专业测井技术人员。

从2012年踏入到异国的土地上开始,谷学博就告诉自己:一定要干出个样子来!

多年来,他带领伊拉克项目人员,扎根荒漠,抵抗酷暑,鏖战毒虫,以质量求生存,以服务求发展,在一片荒芜的土地上,建设了一个完整的测井基地,为海外测井业务发展奠定了坚实基础。

时间会给他答案。

在经历了伊拉克内战、经济萧条、社会动荡几个困难时期后,谷学博以超人的毅力,带领队伍连续6年保持安全无事故发生,以实际行动诠释了大庆精神和铁人精神。

青春与奋斗,都是谷学博最美丽的经历。

但是,实际的工作中却充满了挑战。

面对西方公司的竞争,谷学博带

领测井团队,以优质测井资料和精细资料解释为桥梁,与甲方深入交流,在油藏分析和复杂工程问题上,多次提出建设性的意见,赢得甲方点赞。

伊拉克米桑地区地层复杂,施工难度大,风险高,钻井测井一直被随钻测井代替,但钻井测井资料质量又不能满足甲方要求。

根据多年经验,谷学博建议甲方在米桑地区实施钻具传输满贯测井和钻具传输电成像测井,通过大量的论证和测前准备,第一次满贯输送测井在米桑地区顺利实施,测井资料质量得到甲方高度认可。

同时,他针对米桑地区碳酸盐地层特点,提出利用交叉偶极子声波资料与常规测井资料相结合,预测井眼所能承受的坍塌压力、破裂压力、理想泥浆比重等参数,从而实现优化井眼泥浆,起到保护井眼的作用。

通过精湛的工艺技术,谷学博用实实在在的成绩,改变了甲方对中国石油测井的“偏见”,并在米桑地区创造了两个复杂岩性测井纪录。

经过海外市场的不断磨砺,谷学博的进步是有目共睹的。

作为项目部仪器、工艺、英语等多门课程的“讲师”,谷学博积极开展导师带徒、岗位交流、内部培训。

“只有全面提升项目人员的综合素质,有效压缩人员编制,才能解决人员紧张问题,进而提升队伍现场的整体水平。”谷学博对此有着自己的理解。

针对放射源和火工品管理和异地运输问题,谷学博还将集团公司项目的要求与当地政策相结合,多次深入交流,向当地政府提出了优化意见,有效提升了放射源、火工品管理水平,项目部也被当地政府指定为信得过单位。

海外风云,以坚克之

“在国外施工,与国内完全不一样。”谷学博对记者说。

在海外项目工作,时常要面对更多的内外部压力。

2012年,对于谷学博的职业生涯

来说,是一次质的飞跃。从国内到海外,尤其是刚刚进入伊朗市场后,就面临着战争的风险。

“伊朗项目是我的第一个国际项目。”谷学博说。

国际环境虽然扑朔迷离,却没有完全影响谷学博的工作热情。他一边组织生产,一边做好应急撤离的准备。

虽然心理压力很大,但是为谷学博在中东地区发展打下了良好的基础。

2013年,谷学博正式接手伊拉克项目。

“9月底突然接到通知,10底月中旬所有设备集港,伊拉克项目启动。此时我接手伊拉克项目3个月,只是书面上对项目有所了解。项目启动时间一般是三个月,这次要求20天集港。”谷学博刚刚挑重担,就遇到了这样的挑战。

作为所有项目中时间最紧迫的一个,谷学博没有犹豫,马上开始项目准备工作。

为了能够保障市场,做到万无一失,谷学博多次和队员加班清点货备设备,中方人员回国等待复工。

回国之后,谷学博紧接着参与到俄罗斯鲁克石油项目。

由于该项目只有3口井,高端项目多,要求高,如果自己动迁设备成本较高。于是,谷学博申请通过外包形式完成此项目,先后与四家西方公司和一个本地公司签订合同,在保障实施的情况下,通过竞标的方式运营,由原计划3%的利润,争取到15%利润。

最终,谷学博只动用两名中方人员,未动用设备完成该项目。在与西方公司合作的过程中,谷学博全程参与,发现西方公司倾向于制度、流程,他因地制宜制定了分包流程和承包商管理规定,为保障测井提供了保障。

当时条件是,每个分公司只有一片空地,没水没电,没有任何基础设施。谷学博到达后,首先要面对的问题就是人员招聘和后勤保障。

3个井队同时启动,需要大量人员,测井招聘人很难,结果,所有体力工作由谷学博带领工程师完成。

谷学博要解决的问题也接踵而至:找不到供应商,连最普通的钉子都不知道到哪里买;办公室没有网,手机没有信号,每天向国内汇报,要排队才能上网;建营地,建网络,布置



图为谷学博讲解测井用的辅助工具。



图为谷学博(左一)给甲方讲解新设备。

老将”再次出征。谷学博在伊拉克市场工作的同时,开始关注中东其他市场,与科威特、沙特、卡塔尔等市场建立联系。

“多交朋友,多联系,建立自己信息渠道,是我开发市场的重点工作,通过多种信息,加深对中东市场的认识。”谷学博有一整套的工作方式。

通过成本分析,他了解西方公司和区域性公司的运行方式,积极拓展中油测井仪器销售渠道。

唯有不断进取,不断尝试,不怕失败,才能够在有限的空间里最大可能地开拓市场。

2020年受疫情影响,谷学博在国内工作无法外出。

为了能够更好开拓市场,他通过视频和语音方式与伊拉克、科威特保持联系,促成首次销售视频会;与科威特多家公司交流,尝试办理科威特测井资质预定。

通过在线联系,谷学博组织项目现场保障人员在疫情期间服务甲方,于2020年5月和10月先后启动两个伊拉克项目,为2021年项目发展奠定基础。

2021年,海外刚刚复工复产,谷学博就第一时间前往伊拉克,组织伊拉克项目同时实施3个合同。

在一手抓防疫一手抓复工复产的基础上,谷学博摸索出一套管理办法。伊拉克项目防疫工作取得阶段性成果,中伊方员工共32人,无一人感染。中方人员8人服务5个井队,顺利启动第三套设备,提升作业能力,当月工作量创历史新高。

作为一名国际项目经理,面对困难,他始终身先士卒。他告诉大家:语言有国界,行动无国界!要做出个样子来!

伊拉克有半年时间温度在50摄氏度以上,最高温度达到65摄氏度,高温烘烤,快速蒸发,极易造成人脱水、中暑。

谷学博与员工奋斗在井场,带领大家轮流作业,交替钻进“烤炉”施工,既保障了施工进度,又避免了人员中暑。

他把员工当成自己的兄弟,在工作上严格要求,在生活上互相支持,营造了中油测井大家庭的氛围。

伊拉克是一个封闭的市场,除了工作,没什么活动场所。

为了让大家有个舒适的环境,养成健康的生活方式,谷学博组织大家在营地内植树、种草。业余时间,照顾花草,能够放松身心。

项目人员各自有自己的本领,有善于做东北菜的,有善于包饺子的,有善于勾兑饮料的,有善于管理植物的,有善于组织活动的,谷学博让大家发挥自己的特长,尽可能丰富大家的生活。

携手奋战,静待花开!

在奋战的岗位上,谷学博也收获了属于自己的荣耀:2010年获天津市国资系统优秀共产党员称号;2018年获测井公司劳动模范光荣称号;2020年获中国石油集团公司劳动模范光荣称号。

如今的他,依然坚守在自己岗位上,准备再次成长超越!

把每一口井都打造成精品工程



中石油测井辽河分公司射孔项目部C3223作业队队长刘吉,是测井基层队的佼佼者,他带领这个队担负辽河油区市场及外部市场的常规射孔、桥射联作等施工任务,坚持为用户提供优质服务,把每一口井都打造成精品工程。

自桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑的学习,跟经验丰富员工请教,多方请教、协调,队员们抢抓时间仅用10天完成了设备安装、仪器连接调试,全部达到施工作业验收标准,具备了桥射联作工艺在辽河油区推广,他们队就承担起用新技术闯市场的责任,成为分公司桥射联作的排头兵。2019年1月,我们从常规射孔队伍转型为桥射联作队伍,为了能在较短的时间内完成转型升级,队员们起早贪黑

筑梦草原苦攻关 不负韶华默奉献

——记大庆油田勘探开发研究院外围勘探研究室李跃

□ 修洪文 姜学实 赵宇豪



全区推开。历经两年时间攻关,李跃带领团队通过对5万余井层次的井震结合地层对比,首次建立起乌-贝凹陷等时细分层格架,并将南屯地层由原来的8分细分化至14分,揭示了乌-贝凹陷内不同油藏有序分布的空间特征,明确了主要油气层,为海拉尔盆地富油凹陷精细勘探务实了根基。

突破断陷盆地控砂机理“桎梏”

在建立等时细分层格架后,又一个“卡脖子”难题摆在李跃面前,那就是控砂机制认识不清。乌尔逊-贝尔凹陷具有断陷盆地的典型特征,构造复杂、多物源、短物源、相变快,国内

现有的断坡控砂、沟谷控扇、层序界面控砂等机制应用于断陷盆地时都被证明具有较大的局限性,因此这项研究极具挑战性。通过调研大量国内外文献,李跃发现近年来兴起的“源-汇”理论可能对解决这一难题有所帮助,借鉴“源-汇”思想,他首次提出“源+沟+坡”3大古地貌要素时空耦合控制沉积砂体的分布,构建了“三要素八耦合”控砂新模式,实现了断陷湖盆砂