

报告文学集

BAOGAOWENXUEJI

亮丽的外部世界

李继顺
黄敏 主编

石油工业出版社

●胜利油田文学艺术精品库●

●报告文学集

亮丽的外部世界

李继顺 主 编
黄 敏

石油工业出版社

内 容 提 要

在国有大中型企业重组改制的新形势下,如何面对市场,拓展生存发展空间,这是摆在胜利油田这个国有特大型企业十分重要的问题。作家们以强烈的使命感关注这一重大命题,潜心创作了这部报告文学集,读来给人以启迪,给人以激励。

图书在版编目(CIP)数据

亮丽的外部世界/李继顺、黄敏主编.
北京:石油工业出版社,2001.7
(胜利油田文学艺术精品库)
ISBN 7-5021-3414-X

I. 亮…

Ⅱ. ①李…②黄…

Ⅲ. 报告文学—作品集—中国—当代

Ⅳ. I 25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 032980 号

石油工业出版社出版
(100011 北京安定门外安华里二区一号楼)
山东胜利日报社印刷厂排版印刷
新华书店北京发行所发行

*

850×1168 毫米 32 开本 8.375 印张 230 千字 印 1—3000

2001 年 7 月北京第 1 版 2001 年 7 月山东第 1 次印刷

ISBN 7-5021-3414-X/G·324

定价:18.00 元

前 言

在重组改制不断深化的今天,迎来了崭新的 21 世纪。这使油田的作家、艺术家们振奋不已,兴奋不已。在新世纪的 100 年里,整个世界、整个中国、整个油田将会发生什么样的变化?新的世纪将会给人们带来些什么?我们想,那肯定是丰厚的物质生活,丰厚的文化生活。因此,新世纪给人们以企盼、追求和向往。

然而,馅饼不会从天上掉下来,美好的生活要靠人们自己去创造。人们面对的,是机遇,是挑战,是抗争。目前,重组改制以迅雷不及掩耳之势,在中国的石油石化系统向纵深发展。重组和改制,像两把利剑,正在剔除国有大中型企业多年来在计划经济体制下积聚的不适应社会主义市场经济的痼疾。这种脱胎换骨的改造,一洗过去的旧观念、旧体制、旧机制、旧方法,给国有大中型企业——胜利油田带来了勃勃生机,给胜利人的思想带来了旷古未有的新变化。诸如“厂兴我荣,厂衰我耻”的主人翁意识,“市场无情,知识无价”、“科技就是生产力,科技出效益”的理念以及就业择业观念等等,都是显而易见的。这里面,胜利人勇闯国内外市场,拓展发展空间所创造的辉煌业绩,是最生动、最让人陶醉的一笔。资料表明,除石油石化外,胜利油田的公路施工、民用建筑、交通运输、机械制造等 10 多个行业,在国内 27 个省市、海外 12 个国家都占有一定份额,全局有 32 个单位闯外部市场,队伍发展到上千支、2 万多人次,“九五”期间,已创收 50 多亿元,仅 2000 年,就在外部市场创收 18 亿元,相当于“八五”末 3.5 亿元的 5 倍。这些闪光的数字,浸透着那些在外面闯市场人们的汗水、泪水,甚至鲜血,是胜利人智慧、技术和意志的结晶。那些感人至深的故事,凝聚成了这部《亮丽的外部世界》。这是胜利油田文联在千禧之年的春天,组织作家采风、团深入到闯外部市场的单位和职工中采撷到大量创作素材,加工

而成的。市场开拓者的欢欣与痛苦，磨难与成功，跃然纸上，请各位读者品读。

新的世纪开始了，企业的改革还在一步一步地向前推进，闯外部市场覆盖面还将不断拓宽，步伐还将加快。挑战在前面，机遇在前面，发展在前面。

愿不屈的胜利人，在外部市场的开拓中挺进！

编 者

2001 年 1 月

目 录

库尔勒报告·····	周绍义(1)
玉兔出世界·····	邹兰春 牛恒显 袁起新(32)
突破重围·····	马利军(52)
震波作证·····	孙 林(59)
黄河的儿子·····	尚长文(93)
男儿这边有神州·····	周广平(100)
太阳·光明·半壁天·····	贾祥伦(117)
创造的诱惑·····	郭立军(131)
金戈铁马闯九州·····	贾福祥 常增新(145)
扬帆沧海·····	王翠玲(166)
胜利汉子·····	菱 子(180)
钻头不会沉默·····	张天宝 胡先锋(201)
开弓之箭·····	马 莉 朱丽娜(219)
黄河浪花·····	牛洪桐 刘 晓(234)

库 尔 勒 报 告

周绍义

走进西部

孙焕泉 男 （胜利石油管理局地质科学研究院院长）

当前，我国的经济建设出现了许多热点，其中最引人注目的就是西部大开发。作为石油企业，我们感到自豪的是，我们走在了西部大开发的前列，大约在 90 年代初期，塔里木石油大会战就开始了。作为油田的一个科研单位，我们也深感骄傲，因为在塔里木石油大会战中，我们的科研队伍进入了市场，就是从那时候开始，我们地质院的队伍陆续走进了西部。

1995 年，塔里木会战指挥部准备建立实验室，要在全中国石油研究单位进行招标，我们领导班子一致认为是一次较好的机遇（那还是上届班子，我们院今年年初领导班子进行了调整），集体进行决策要打入西部市场。现在说起来，5 年前，人们的观念和现在还是有所不同的，主要是计划经济的烙印比较重。另外一个较为担心的问题是：科研单位怎么闯市场？我们不是生产单位，科研队伍闯市场要复杂得多，也没有现成的经验可循，这就决定了我们闯市场必须探索自己的道路。后来我们在西部市场取得了成功，简单总结有两点，一是塔里木石油会战形成了甲方市场，给我们提供了机会；二是我们地质院上届领导班子集体决策的正确性。

从首次中标后，在库尔勒有了我们的第一个常规物性实验室起，我们就把这个实验室作为地质院的一个窗口，建立一个样板，胜利油田队伍的样板，从设备到技术，从测试到方案，从服务水平到实验报告，标准都是第一流的，这是凭我们的实力建立起来的形

象。在此之后，我们又有了第二个实验室。由于我们出色的服务，赢得了甲方的信任，在竞争油田化学实验室的时候，因为我们具有绝对优势，于是，我们就有了第三个实验室。

在上届领导班子里，我就是分管开发这一路，对实验室比较熟悉。我认为，在新疆闯市场，使我们的队伍得到了很大锻炼，特别是，锻炼出几种在家里得不到的能力。首先，我们锻炼出一种生存能力，它包括人本身的生存能力，还有地质院的生存能力。没有去过新疆的人体会不到在那里生存的艰苦，去了，再跑跑现场，感觉就不一样了，去一次，可能还有些新鲜感，再去，就是难以排解的枯燥了。就说走路，那里的沙漠道路，桑塔纳在那里根本不行。沙漠更是对生命极限的挑战，有一次，我到和参1井去，从库尔勒到和田，穿越沙漠时有了那种体验，沙漠的高温高热，令人无法忍受，据说还有可怕的沙暴，几乎能致人于死地，所幸的是我们没有碰上。在那里，交通不方便，通讯也不方便。我们要想在那里站住脚，首先就要适应那里的环境，有能力生存下去。在闯市场的过程中，我们还锻炼了单位的生存能力，这就要求我们的队伍要过硬，素质要高，业务要精，还要具备相当高的思想觉悟。每个去新疆的人员都首先要处理好小家与大家，个人与集体的关系，把自己融入集体中去。塔里木曾经有很多单位进去过，但后来又走了，撤出去了，而我们在那里站稳了脚，并得到了发展，我想，这与我们具备了生存能力是分不开的。

进入西部市场，还培养了我们的一种竞争意识，这是非常可贵的一种意识，1995年，我们对竞争意识认识还不足，到了新疆后，我们看到，几乎国内的所有油田，各个油田的研究单位都去了，都在那里排兵布阵，都想在那里争得一席之地，一开始我们就与数家竞争，最后到位的是我们。塔指当时实行了“两新两高”，不养队伍，只有管理人员。在竞争中，我们感觉到甲乙双方关系很规范，你去谈合同，他们就把你当乙方看，事实上，在每次续标时，甲方一句话就可以结束我们的合同，还可以说下次让别人来和我们竞争，只给你

一个基本条件,你就要和好几家竞争,这就是市场,市场规律。在新疆,我们只能遵循这一规律,还是在激烈的竞争中站住了脚,表现得很出色。

还有很重要的一点,我们去那里参战的人员,无论是去投标,去工作,还是去谈判和续标的领导,都有了一种豁达乐观的性格,这样的性格就是具有敢于直面困难,敢于战胜困难的勇气和智慧。我一向认为,有三个地方最能锻炼人,一个是海洋;一个是草原;还有一个就是沙漠。在那样的环境中,人不仅要与大自然打交道,还要与我们有关系的所有人打交道,我们在那里工作的同志都要与甲方的人打交道,不管是研究院,还是检测中心,我们都要与他们交往,交流,接融,达到认识上行动上的共识和一致。有了以上这三种观念和意识,我们就能在库尔勒,在西部得到生存和发展。

纵观我们在西部闯市场的历程,可以归纳为“三部曲”,一是站住脚,先走进去;二是稳住脚,光站住还不行,干不好也可能回去;三是发展壮大,拓展领域。当初,促使我们走进西部市场的还不光是实验室,还有一个东河塘年产60万吨原油的方案,那是我们地质院第一个闯外部市场的方案。1991年搞好了,但由于实施时出了一些问题,1997年,经过分析研究,开始重新调整方案,1998年交出了报告,实施后取得了很好的效益。大宛齐,是一个小油田,被认为地下构造很复杂。1998年7月,塔指的领导廖永远和老总孙龙德到基层调研,走到大宛齐油田,项目经理马文龙向他们反映了情况,原来的产量还可以,后来又下去了。他们就决定重作方案,把这个方案交给胜利。于是他们就给我打电话,当时,我是在回山东的路上,我记得是在西安接到电话的,于是我马上重新返回,接下了这个项目。廖永远鼓励我们,要把大宛齐作为胜利油田的一块试验田,让我们放开手脚干。经过一年的时间,方案完成,实施后大见成效,打出了好几口高产井,其中数口日产百吨。马文龙经理当年超额完成任务,他对我们的技术水平评价很高。孙总后来也把大宛齐的项目向塔指科技处作了汇报,科技处总结时作出了高度评价,

认为“大宛齐开发方案，是这几年来对外合作最成功的项目。”在拓展领域方面我们也十分重视，从今年开始，着手承包新星石油公司西北局的一些项目，此前我们从未介入，目前介入了三个项目，一是“塔河油田干扰试井解释”；另一个是“塔河油田先导实验方案”；还有一个“亚松迪油田开发方案”，第一个项目已经完成，他们来了一个副老总，看了我们的软件，听了我们的介绍，还参观了我们的设备，万分感慨地说：你们解释得太好了，原来我们不了解地质院，还以为是个皮包公司，没想到你们的综合实力如此雄厚！

现在我们在新疆的几个单位都表现得比较好，水平也比较高，对于今后的发展，院里的指导思想是，一如既往，加大西部市场的开拓力度，以后将进一步扩大对外服务项目，其范围不仅是实验室、生产、研究，要把最能体现我们优势的全都发挥出来！从塔里木到新星西北石油局，也要有新的发展，我们国家现在有了西部大开发的战略规划，对我们院也十分有利，前景比较广阔，最近，中石化在准噶尔盆地登记了一个区块，那里将是一个新的石油开发方向，我们的队伍将继续留在西部，继续发挥窗口作用，我们闯市场的决心是坚定不移的，不管是国内还是国外，不管是西部还是东部，我希望，都有我们胜利的队伍！

最后，我想说一说我们的实验室，他们的确付出了很多，在西部闯市场的过程中，实验室的同志们舍家忘我，战胜困难的精神值得我们敬佩。5年来，那些年龄大的老师傅们，有的现在可能已经退休了，有的还没有退休，他们都为新疆会战付出过自己的心血；还有那些年轻的同志，没有结婚的，结了婚的，有了孩子的，还有的对象是另一个室的，而且还是骨干，他们必须在两地为工作奔忙。那些老师傅们，不仅以身作则，还要言传身教，肩负着带年轻人的重任，而年轻人则尊重老师傅，关心老师傅，使会战新疆的队伍结成了一个战斗的集体。“独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲”，在节日里，他们忍受着思乡的折磨，顽强地奋战在遥远的大西北，给我们今后闯市场的所有队伍作出了榜样！

开发大西北,走进塔里木,是我们院科技转化生产力,是我们转变思想观念、走向市场的第一步,也是一次成功的尝试,我们将总结经验,发扬成绩,以更加饱满的热情,投入到新的工作中去!

背 景

吕成远 男 (地质科学研究院副总工程师)

5年以前,我们地质院开发实验室尝试着走向市场,在院党委和地质院的决策下,毅然开始了在新疆闯市场的艰难历程。当时,闯市场的思想特别坚决,主要出于以下几个方面的考虑:

(1)我们地质科学研究院和胜利油田勘探开发一起走过了30多年的风风雨雨历程,在30多年中,我们有了许许多多的研究成果。懂得地质知识的人都知道,胜利油田的地下情况是很复杂的复式油气藏,断块特别多,我们地质院一代又一代地质工作者经过多年努力,终于弄清了胜利油田的地下构造,就在研究的过程中,我们实验室的业务水平也在不断提高,我们的研究成果能不能转化为生产力?能不能在市场上站住脚?这是对我们的一个考验,也是一次检验。

(2)院党委和地质院支持科研也要走出去,走向市场,如果走不出去,我们的思维很可能会受到束缚,我们的视野不开阔,我们对当前最先进的科技也不了解,就是说,我们可能会陷入盲目的泥潭。走出去,我们就能了解到新的科研管理模式和方法,就会逼着你往深处钻研,从整体上来看,要开辟科研领域的深度和广度,也应该走向市场。

(3)从经济效益上考虑。我们开发实验室当时已有了30多年的工作经验,这些经验的积累是我们一点一滴完成的,不用岂不是浪费?再说,我们的工作量也一年比一年减少,我们今天不走出去,明天还会走出去,晚走不如早走,后走不如先走,市场的规律就是这样:抢先一步。我们虽然从经济效益上考虑过,但由于当时的实际情况,院里鼓励我们,第一次闯市场,要有失败的心理准备,只要

能闯出去就行,不要先想着挣多少钱,一切要按照市场规律办事。

(4)锻炼队伍。我们实验室当时有70多人,多年以来我们就是上班下班,比较封闭,随着形势的发展,我们一步步走向市场,我们的队伍能适应吗?我们的管理方法能适应吗?我们有没有走出去的能力?不走出去,怎么能知道天地之大?这里,我举个例子,比如说作地层水矿化度试验,别看咱们这里是盐碱地,可浓度不大,也就是几千,多的上万,到了塔里木就碰上高的了,浓度达到十几万、二十万,我们就知道了要怎么作试验,先要洗盐,再作试验。走出去,比在家里干活要求严格,对提高工作水平也有好处。

就这样,通过招标,我们进入了塔里木市场,根据地就在库尔勒。刚开始,我们还是很艰苦的,但我们还是干得不错。这里,我想说,在库尔勒,我们还得到了胜利钻井公司(后来改名六勘)的支持和帮助。1996年8月,我们的第二个实验室中标,当时我在库尔勒,我们在等待设备的到来,没想到,新疆发了水灾,这样设备就到不了位,为了信誉,我们准备把甲方提供的样品拿回油田来作,但是,坐火车不行,铁路冲垮,不能通车了,改坐飞机,库尔勒的机票一个月以后的都定出去了。我们在库尔勒没有车辆,怎么办?我只好找到胜利钻井公司,我记得很清楚,那天给廖永远经理送行,原来他已经调到总公司去了。我跟他说了情况,请求帮助,他说:应该没有问题吧。后来,胜利钻井公司给我们安排了一辆面包车,把我们送到乌鲁木齐,让我们从那里乘飞机回来。到乌鲁木齐我们走的是老干沟,老干沟有多少条弯?没有数过。我们的车忽而在水里走,忽而又驶上了戈壁滩,1996年8月10日,我们走了整整一天,才赶到乌鲁木齐,从那里乘飞机飞回济南。我们在家把那批样品的实验作好,在三个月内按时给甲方发出了报告,确保了我们作为乙方的信誉。

一个星期前,我和田书记去了一趟新疆,是去续标的,十几天的时间。我们的职工在那里还是很好的,他们在新疆得到了最艰苦的锻炼,他们已经学会了应该怎样做乙方。5年的时间,我们在库

尔勒得到的锻炼要超过我们在油田十几年的时间,我们的收获不仅是经济效益,还有思想,精神,就像总结时所说的那样,取得了两个文明的双丰收。

投 标

闵令元 男 (地质院开发实验室党支部书记)

前几天我们开发实验室开了一个会,叫塔里木会战 5 周年座谈会,地质院领导、兄弟单位、机关科室的领导都来参加了。在这个会上,我作了一个塔里木会战 5 周年的总结发言,还有我室赴新疆会战一些突出职工的发言,很感人,好多发言的同志动了感情,有人掉了泪。

那得从 1995 年说起。那一年,总公司有个重要精神,是关于我国石油和天然气的,叫“稳定东部,发展西部”的方针,在发展西部的过程中,采用“两新两高”的体制和方法,就是采用甲方招标的方式对塔里木油田进行科学勘探开发,这样,塔里木指挥部首次将一个常规物性实验室拿出来在全国石油系统进行公开招标。为了减少投标时的工作量,1995 年 3 月底,现塔指勘探开发研究院副院长弥继良来我们油田地质院考察,当时,我们实验室也是在全国具有较强竞争能力的实验室之一。考察结束后,他们综合评议我室具备投标资格,这样,就给地质院发来了投标意向书。

当时,我们实验室的主任是吕成远,我是副主任和副书记。我们这个实验室从油田会战时就有了,风风雨雨 30 多年了,在油田勘探的早期,主要侧重的是勘探工作,随着油田的成长壮大,开发就渐渐和勘探并重了。我们室的工作主要就是运用设备,对岩石样品作各种各样的数据实验和分析,提供项目报告。就是那些设备,在全国同行们中是第一流的。我们实验的就是从几千米深的地下取出来的岩心,这些岩石看上去差不多,但它们的构造和成分却是不同的,如孔隙度、渗透率、粒度、油水相渗等等,总之,是为一个油田开发提供准确基础数据的,在此基础上,就可以编制开发方案

了。当时我们实验室虽然也给不少公司和单位作过项目，但到遥远的新疆去闯市场还是头一回。在院党委和地质院的支持下，我们排除了困难，终于迈出了至关重要的第一步。

投标小组很快就成立起来了，由原院副老总洪志华负责，代表地质院参加这次新疆投标。具体工作由我和王文录，还有地层室的一名同志负责。我们先拟定标书，这之前，我找了很多关于投标方面的书籍来看，由于是第一次参加这样的投标，我们只能边干边学。按照国际惯例，这样的标要有个标底，由专业人员进行测算，具体按塔里木职工的待遇、仪器设备的折旧、损耗、工资、劳保、工商、税务等项计算，叫商务标，另外人员、素质、设备先进程度等叫技术标，以分数计。这样的标底上下浮动 20% 或 30%，以最接近标底和分数高的为中标。我们先作标书，但又觉得标书还不是很直观，于是就把我们的各种设备和仪器制作成投影片，人员制作成表格，就是说，用投影片能把标书的所有内容都反映出来。

1995 年 4 月 12 日，洪老总、我和王文录还有地层室的一名同志一起来到新疆，就是库尔勒，塔指的驻地就是库尔勒。我是第二次到新疆，我们顾不上休息，顾不上看一看少数民族的异域风情，马上投入到投标之前的紧张准备之中。塔指要求竞标单位要有 15 分钟的答辩时间，要在这短短的时间内把自己的真正实力表达出来。我们做了精心准备，由于这种商务标的保密性较强，我们在库尔勒一家计算机公司租了一台计算机工作，每次工作结束都注意了加密。为了应付突发情况，我们还按高中低做了三套标书，以防万一。我们来到库尔勒以后，参加投标的单位也都陆续来了，有大港油田的，江汉油田的，四川油田的，还有新疆油田的，说起来，我们都是同行，有些还认识，平时开会什么的都有联系，一来二去就熟悉了，可到了这里来投标的，是来竞争的，是来争夺市场的，就不能讲交情了。我们被塔指安排在同一幢楼里住，就常常能碰上熟人，我们就只好少说话，实在要说，也只能说些假话、套话。我充分体会到市场竞争的残酷和无情，弄得投标单位在标底这个数字上

都不得不说谎。

塔里木常规物性实验室投标结束后，我们以总分第一的成绩中标，我们都很兴奋，我们知道，在新疆这片遥远的大西北市场上，终于有了我们的立足之地。

我们室的第一批人员很快就上去了。事实上，我们有很多困难。到新疆这样远的地方去工作，是要有足够思想准备的。一开始，我们去的人员连住的地方都没有，我们只能住在塔里木的招待所，但我们是长期在那里工作的，我们是去闯市场的，我们不是去消费的。不久，院里就决定，在库尔勒市买一套楼房，我们看中了丰源小区的一套楼房，那里离实验室很近，上下班都很方便，就买下了。后来我们又在丰源小区12号楼买了两套100平方米的楼房，一个是三楼，一个是五楼，这三套楼房就是我们实验室在塔里木的生活基地。刚去的时候，他们带了一台14英寸的彩电，但是没有有线台，收不了几个频道。看不上电视倒没什么，还没有电话，没有洗衣机，没有电冰箱，就是说，不具备基本的生活条件。我们没有打退堂鼓，没有怨天尤人，没有电视，我们就不看或者只看新闻，没有电话，我们就到别的地方去打，没有洗衣机，我们就用手洗衣服，没有电冰箱，我们就到食堂里去吃饭，就这样，对于艰苦的生活，我们还是渐渐适应了。

在库尔勒工作和生活，我们还制定了一套比较严格的制度和纪律，那里是少数民族居住的地方，仅库尔勒市就有维族、蒙族和回族，我们要讲民族政策，不该说的话不说，不该干的事儿不干。虽然我们在库尔勒的人少，但我们还是建立健全了组织机构，每次都有一名室领导担任室主任，有一名党小组长，两个党员责任区，由一名年轻的同志担任团小组长，工会以民主管理为主，全面开展工作。我们室的党员责任区还两次获得局优秀责任区称号。其实，我们差不多都是在塔指里面生活和工作的，不能到外面去，当然，塔指也在节日期间组织一些文娱活动，邀请我们参加。在库尔勒，我们常去的地方是孔雀河，河水是天山上的积雪融化流过来的，有些

时候,我们能看到河里早上的水很小,晚上就涨得很大。这条河很美,不光使我们有了消闲的地方,还载走了我们许多的思乡之情。

我们室在新疆闯市场,得到了院党委和院领导们的高度重视和全力支持,5年来,一直把西部市场当作大事来抓,从早期的投标、技术仪器设备的配置、实验室组建、每批人员的选派、住房的购置、生活工作用品的添置以及职工的待遇等等,领导们无不精心安排,认真部署。每一批赴疆人员要走之前,院党委、室党支部都进行政治动员,做深入细致的思想工作,并为职工送行。现场工作关键环节院领导都亲临现场指导工作、协调关系。如投标、续标、合同评审、计量认证都有院领导在前线坐阵。据不完全统计5年来院党政领导田书记、杜院长、王书记、张主席、孙院长、张总、姚总、吕总等至少14次(24人次)赴新疆检查指导工作、慰问职工、及时在现场把关定向,不仅给职工带来了温暖,也增强了职工干好现场工作的信心和决心。

在新疆工作,每个职工都面临着考验,因为他们确实要克服种种困难,要做出很多牺牲。每批同志在新疆工作长达半年,我们是油田在塔里木各支队伍中每批在新疆工作时间最长的队伍。许多职工放弃了进修、函授考试的机会;许多女同志克服了孩子小无人照顾的困难,许多同志为新疆会战推迟婚期,有的女同志新婚不久又赴前线,有的因去新疆工作个人问题一推再推,有的在爱人怀孕、分娩期间无法照顾妻子,有的带病坚持在新疆工作。许多已退休的老同志坚持新疆会战,他们离开家人,离开子女,来到新疆,住集体宿舍,吃饭菜不可口的食堂,在干燥、风沙弥漫、夏日炎热,冬季寒冷的条件下,在强烈的责任感和使命感的驱使下夜以继日地工作。

这是一种什么精神?这是无私的奉献精神,这也是我们油田地质院的光荣传统和宝贵精神,是新时期第二次创业的光辉历程,也是我们室开拓西部市场的里程碑。

5年来,我室孙兆新同志曾两次在库勒勒投标,5次带队,先后

7次赴新疆工作,累计达27个月;王文录同志先后6次在新疆工作达25个月,张保卫同志3次赴新疆达18个月,芮丽萍、崔红彦同志4次达18个月,伦增珉、李奋同志曾先后3次赴新疆工作达一年半……全室与现场工作有关的技术骨干大多数在新疆工作2次以上,时间为18~12个月。在新疆的不少同志还要克服疾病的困扰坚持工作,如李树浓同志,患有高血压、前列腺炎、痔疮等病,有时小便一次需要40多分钟,领导多次劝他回来治病,他都坚持着没有提前返回。1988年王文录同志不慎被滚烫的石蜡烫伤;1999年油秉建同志不慎摔伤腿部造成骨裂,他们仍坚持在岗位继续工作;1996年刚参加工作不久的女同志李奋在库尔勒因水土不服过敏,眼睛肿得只剩一条缝,仍在现场加班加点……工作紧张时在库尔勒没有节假日,没有星期天,有时连续工作12小时,有时还要加班干到16小时,他们深知,在那里是没有什么可以等待的,只有依靠自己,只有独立地完成一个项目或者实验,此外别无选择。也许,这就是市场,这就是严酷的市场规律。

我自己没啥说的,5年了,我有两个春节是在库尔勒过的。算了,还是不说我自己,我再给你讲几个青年人的故事吧。

我室有个王贺振,26岁了,硕士研究生毕业。这个年龄是找对象的年龄了,我爱人就帮小王介绍了一个,是中心医院妇科的大夫,姑娘也是26岁,条件不错,两个人刚刚熟悉,小王就要到新疆去参加会战,姑娘认为这时候不应该到新疆去,两个人刚认识一个星期,还没有更多的了解,要是到新疆去了就太不方便了。说实话,人家姑娘的要求并不过分,要是在大城市,青年男女恋爱肯定会是一件重要事情,可能个人的所有事情都要为这件事情让道儿,更别说这一去就是几千里路,更别说这一去就是半年时间,显然这对小王很不利。有句足球名言叫:比赛很难预料,什么事情都会发生,谈恋爱也很难预料,什么事情也会发生。怎么办?我只好让我爱人出面作工作,对那个姑娘讲到新疆工作的重要性,讲小王的优点等等,后来,小王还是去了新疆,那个姑娘也没有和他吹,咱们油田的