



“感动东营·十佳人物”候选人薛梅：

坚守井站20年，生产原油12万吨

本报记者 宋贝贝

坚守岗位职责 从不走样变通

薛梅是“油二代”，成长的每一步都受到石油石化优良传统和胜利精神的影响。1995年11月，为解决人手不足、倒班不便等困难，单位把营8更9井站确定为“夫妻岗”，允许职工带家属驻岗。当时，薛梅新婚不久，两人就在营8更9井站安了家，负责管护7口油水井、一座计量站和2000多米输油管线。

由于小站远离单位，地处荒原，除了单位的干部定期来巡查，平时很少有人来。一天巡几次井、记几次压力，没有人监督，全凭自己说了算。可薛梅觉得，越没人监督，越要往好里干。因此，薛梅严格按照岗位职责，不管酷暑严寒、风天雨夜，4小时巡一次井，2小时记录一次压力，从不走样、从不变通。就连怀孕期间也照常工作，孩子一满月就开始巡井巡线。

20年来，天天面对同样的油水井，走同样的巡井路，她却并不感到枯燥，“我觉得，油水井是有生命的，你对它尽心，它就会为你出力，其实很有乐趣，很有成就感。”为了管好它们，薛梅自学了石油地质、采油工程等知识，结合多年的经验，琢磨出了“望、闻、问、切”管护法，并取得了采油技师职业资格。

营12-73井是稠油井，管理难度大，稍不留心就会造成停井。在技术员的帮助下，薛梅摸索出了1千克药剂加100千克水、定期热洗的管护方法，如今这口井已连续生产2200多天，含水量比去年同期下降了9个百分点。现在，站上4口油井日产油11.4吨，比去年同期增加了1.8吨。

2008年8月的一天，一伙不速之客来到小站，说想到这发点财。薛梅和丈夫一边保护身边的孩子一边以理应对。趁着这伙人不注意，薛梅悄悄按下了报警电话。为了拖延时间，薛梅想办法和这伙人周旋：“家里的东西随便挑，井上的原油不能放。”很快，不远处隐约传来了警报声，这伙人只得气呼呼地走了。



薛梅和丈夫携手巡井。通讯员提供。

干好工作 是对父母最大的孝顺

“夫妻岗”的特点就是一年到头不能离开人。平时还好说，可每到逢年过节，薛梅的心里难免会有几分纠结。单位领导也提议找人替班，让薛梅回家陪老人过年，“可想想，谁没有父母，谁不想团圆？我不愿给同事添麻烦，就尽可能把老人接到站上过节。”薛梅说。

薛梅的父亲罹患癌症，住院5年间先后进行了14次大小手术。她和丈夫分好工，尽量做到陪护老人、看护井站“两不误”。听母亲说，父亲在临去世的日子里，常常望着窗户念叨她。但当她进了病房，他又催薛梅快回去。

2011年12月23日，对薛梅来说是刻骨铭心的日子。那天下午，薛梅把晚饭送到病房，父亲强打起精神吃了几口后就催她回去，可是，看着精神头已大不如前的父亲，薛梅舍不得离开，她含着泪说：“爸，这些年，我一直听您的，您就听女儿一次，让我多陪陪您吧！”见父亲不说话，薛梅怕他着急，就假装回去，躲在了病房外。谁曾想，晚上9点30分，父亲永远离开了她。“现在想来，让我稍感心安的是，父亲走的那一刻，我守在他身边。其实，我知道，在父亲眼里，干好工作就是对他最大的孝顺。”

对于儿子，薛梅也是有愧疚的，他生长在荒原，没有小伙伴，常常和收养的流浪狗玩儿；上学后，也没参加过一次兴趣班、培训班。与同龄的孩子相比，儿子少了些柔弱、依赖和任性，多了些坚强、自立和懂事。在学校里，儿子是劳动之星；在家里，看到爸妈工作忙就主动热好饭菜，帮着收拾家。

“感动东营·十佳人物”候选人宋磊：

坚持用心卖水果的90后少年

本报记者 魏菲

自己创业最踏实 年轻人就该奋斗和付出

90年的宋磊，毕业后选择自主创业，“一步步做起来的东西让我感到踏实，也更有干劲儿。”在一则“某市80后大学生‘果哥’网销创业”新闻的激励下，宋磊萌生了为东营顾客提供管家式水果配送服务的创业新点子。“我是那种想到什么就会立即付诸实践的人。”宋磊说起最开始创业的那段日子，“租房子的钱是从妈妈那儿‘骗来的’，当时告诉她要去北京考察。”拿着妈妈给的“创业资金”，宋磊在西城某个偏远小区租了一间平房，“屋里什么都没有，当时是3月份，我弄了一个电暖风，一张床，一个茶几，一台电脑，就那么开始了。”宋磊觉得自己是幸运的，“2014年2月28日中午，我开通了新浪微博账户‘优鲜果吧’，当天粉丝数量就达60人，而且没有僵尸粉。”当晚他收到了三份订单，随后订单一直在增长。他还在短时间内迅速解决了进货渠道等问题，他的生意就这么开张了。

从第一天进货起，宋磊就立下了个“每次进货前都要尝水果，若是顾客感觉不新鲜保证给换”的规矩，他希望自己送去的水果不仅外观优质新鲜，口感也要别样美味。他会为顾客酸甜偏好去一家一家尝小西红柿，他会为着急给生病孩子买芒果的妈妈提前半天送货上门，他也会为觉得木瓜口感不够甜的顾客退货再送货。

宋磊说自己一开始送货的时候“特别迷糊”，“我那会儿刚回东营，很多路都不太熟悉，都靠导航才能找对地方。”他说趁着年轻就应该多奋斗多付出。“每天在东营来回跑，小区哪个门能进，哪个门不能进，我都已经了如指掌。”



“果哥”宋磊对自己的LOGO非常满意。本报记者魏菲摄

肩上的担子重了 责任也重了

创业最怕被人复制。在他之后，本地也有一些人效仿“优鲜果吧”。“有些人为了抢市场，挤压对方，不惜把价格压得过低。”宋磊苦笑。但他始终坚持“先做人后做事”的原则。现在他都是直接从淄博蔬菜批发市场进货，亲自挑选，一周进货两次。“肩上担子重了，责任也会重，但初衷不会改变”。

宋磊还参加了多次爱心救助活动。“去年在一次救助失火家庭的女孩儿小馨馨事件中，优鲜果吧通过微信平台转发宣传，并号召广大顾客奉献爱心，据不完全统计，‘果粉’共捐助上万元。”宋磊自己也通过义卖水果及果汁，捐助了近5000元左右。

“一个人做事，总是要付出百分之百的努力。”一路发展到现在，除了微博、微信、淘宝等网络宣传平台，优鲜果吧已经拥有了四家实体店。宋磊有了十几个人的团队，“我现在已经实现东西城速递，鲜果最快可达十分钟内送货上门，同时周边地区像利津、广饶县、仙河镇等地也开通了每周送货1-2次的送货服务。”宋磊已经不再是一个派送员，而成为了优鲜果吧的检验员。

优鲜果吧的水果没有起送价，“我是零元起送，一直坚持到现在。”宋磊介绍，“哪怕是一杯鲜榨果汁也可送货。”在宋磊创业初期，有个客户在网上联系他问“几个香蕉几个苹果送不送”，他表示“可以”。这让客户非常惊讶，“这个客户第二天就在我这里订了1000多块钱的水果。”

“我只是个普通人，并没做什么轰轰烈烈的事情，说白了就是个‘卖水果’的。”宋磊，江湖人称“果哥”，新浪微博“优鲜果吧”的主人，东营本地管家式水果配送创始人。