

国际石油工程沙特分公司 获沙特阿美清沙作业订单

● 蒋 振

本报讯 近日,国际石油工程沙特分公司获得沙特阿美海水回注部井场建设项目为期6个月的清沙作业订单。这是该公司首次进入沙特阿美海水回注部相关服务市场,在已有井筒服务项目的基础上拓宽了市场渠道。

今年1月以来,该公司通过多种渠道积极同沙特阿美海水回注部联系,大力推介井场建设服务项目。经过不懈努力,最终沙特阿美同意在原钻修井服务合同的基础上签订增补订单,该服务计划于8月正式启动。

(程子翔 水 策 高 风)



近日,炼化工程集团五建公司承建的新加坡炼化一体化项目开工。该项目位于新加坡裕廊岛,业主为埃克森美孚公司、总承包商为西班牙TR公司。该项目将新建一套加氢裂化和加氢处理装置,计划于2024年10月竣工。

李进学 赵俊龙 摄影报道

华北石油工程井下作业分公司 小尺寸井筒清理服务首秀沙特

● 吕 敏 赵 娜

本报讯 日前,随着防喷器冲洗清理工具安全出井,华北石油工程井下作业分公司沙特SP-1901队顺利完成沙特shaybah地区SHYB-108井小尺寸井筒清理服务,获甲方全优评价。

该井是沙特shaybah地区一口老井改造侧钻井,井筒清理施工中膨胀尾管在膨胀到位后与上层套管间隙约1毫米,对井筒清理的效果要求极高。经过1个月精细施工,他们在下入膨胀尾管前共完成6次井筒清理作业,保障了后续作业一次成功。

(刘明辉 赵 磊)

“谢谢你及时 阻止违章作业”

●王泽南/口述 杨红苏 李小强/整理

我叫王泽南,是中原石油工程沙特公司生产运行科的钻机搬迁安全监管人员。7月28日,我在SINO-11队进行搬迁安全监管。

早上5时,SINO-11队全体员工陆续来到搬迁现场,由于前一晚已完成放井架的辅助工作,下一步便是放井架、拆设备、搬迁安装等。6时,现场监督和平台经理组织大家召开搬迁安全会,安排工作任务,强调安全注意事项。随后,大家便投入紧张的放井架工作中。

作为安全监管人员,我的主要工作就是在作业现场巡查,及时制止不安全行为,确保整个搬迁安装工作安全进行。

“STOP! STOP(停下! 停下!)”突然,我听到不远处传来声音,循声望去,一名沙特籍雇员正对着迎面行驶的叉车,做出标准的停止手势,叉车停稳后,他又上前和司机交谈。

“你这样做是不安全的,如果车轮压住绳套,后果不堪设想,很容易伤害到你自己。”我到达叉车旁边,听到那名沙特籍雇员正对叉车司机严肃地说。

我赶紧上前查看,才发现叉车前面挂着一副绳套,由于绳套较长,几乎被车轮辗轧到,确实是一起违章作业。

我立即叫停了这名司机的工作,并检查了他的证件。随后,联系了搬迁队长和安全官,将相关情况作了详细说明,并安排井队安全官对这名司机进行安全教育。

看到叉车暂停工作,那名沙特籍雇员迅速从叉车上取下绳套,拖着向前面的吊车走去,我赶紧上前,帮他一起拖起了绳套。

“你叫什么名字?”

“我叫阿里,谢谢你的帮助!”

“不客气,我也得谢谢你及时阻止了一起违章作业! 下班后你可以填报一张STOP观察卡,说不定这个月还可以被评为优秀STOP卡呢……”

我们边走边聊,很快就到达目的地。放下绳套后,我向阿里竖起了大拇指。



异域来风

胜利石油工程发挥产学研用一体化优势,整合23类100项特色技术和53类109项特色产品,打造“胜利天工”品牌,钻头在墨西哥市场一炮而红,自动猫道、钻井液制剂也在沙特、科威特、孟加拉国等海外项目中应用

“胜利天工”品牌出海走向国际

● 蒋 振

7月,墨西哥石油能源展会现场,在精心布置的中国石化展览区内,胜利石油工程公司墨西哥项目部经理刘永松正结合图册、展板,熟练地用西班牙语向国际知名油服企业和石油装备采购商推介“胜利天工”高性能PDC钻头、管柱自动化装置等特色产品技术,吸引了2000多人次前来参观咨询,共开展业务技术交流120次,达成合作意向8项。

“胜利天工”是胜利石油工程发挥产学研用一体化优势,整合23类100项特色技术和53类109项特色产品打造的品牌。这是“胜利天工”技术产品首次在拉美地区知名石油能源展会上亮相。

一次拼出来的机会

“一个成功品牌的背后既有日复一日的积累,也有关键时刻的勇敢亮剑。”刘永松在回顾“胜利天工”钻头投标过程时说。

今年初,在得知甲方DS公司准备对钻头服务进行招标时,刘永松立即与国内投标团队取得联系,在充分分析项目井型、地层特点和钻机情况后,优选“胜利天工”五刀翼PDC钻头参与投标。

参加海外项目投标要与贝克休斯等老牌钻头品牌竞争,“胜利天工”钻头凭借自身在钻头寿命、耐磨性、机械钻速等方面的优良性能,和技术、商务、报价等方面的优势,顺利进入最后授标阶段。

可是谁也没有想到,最后的投标谈判却风云突变。甲方突然向各家参与投标的公司提出“钻头服务在原报价不变基础上,机械钻速再提高15%,使用寿命再延长10%”的要求,并要求现场作出承诺。

参会的刘永松立即将相关要求发回,万里之外,守在电脑前的国内技术支持团队立即对甲方新要求进行评估,并第一时间将评估后的肯定结论回复给现场。在其他承包商纷纷摇头时,刘永松站起来掷地有声地说:“我们可以!”

看到甲方有些迟疑,刘永松说:“我们的钻机已在墨西哥为项目服务了14年,前后完成施工200余口井,没有出现过一次责任事故,也没有给甲方造成过任何损失,我以项目部业绩担保,中国的产品,在中国人手里,一定可以有最完美的表现。”

会议室里安静下来。最后,甲方DS公司总经理戈麦森先生一锤定音:“刘,我们相信你,给你这次机会,可是你们也要明白,一旦失败,你们整个项目都会声誉扫地,难以再在墨西哥市场立足。”

一场品牌正名之战

“捧着它,我就像捧着整个公司的希望。”刘永松回忆起“胜利天工”品牌钻头首次下钻时的心情。随着钻头缓缓下入井中,一场品牌正名之战正式打响。

为保证钻头顺利钻进,刘永松带领现场技术小组,提前制定了周密的方案,“我们确定了上部松软地层扩眼保径、中部泥岩段地层快速钻进、下部

水平段储层保证机械转速的同时确保并眼稳定的技术思路。”

他和队上的技术骨干轮流排班,24小时守在司钻操作台旁,按照既定技术思路,与外籍司钻及时沟通,根据地层岩性、钻时变化,调整钻进过程中的各类参数,确保钻头高效钻进。

“胜利天工”钻头充分发挥了性能稳定的优势,在直井段、造斜段、水平段都保持了较高的机械转速,不论是泥岩地层,还是裂缝发育的灰岩地层,全部“手到擒来”。

针对项目施工水平井造斜点浅、造斜曲率大,造成钻压不稳、影响钻进速度的技术难点,技术人员对钻头进行优化设计,使切齿有效切入地层,在保证机械转速的同时,实现了造斜井段钻压、扭矩的平稳输出。1000米左右的水平井,全部一趟钻完井,每个钻头足以应对5口井以上的连续施工,区块内水平井钻井周期和建井周期平均节约了12%和8%。

“非常好! 后续服务我们会优先考虑使用‘胜利天工’产品。”戈麦森说。

首批产品走向国际市场

除了钻头在墨西哥市场一炮而红,“胜利天工”的自动猫道、钻井液制剂也在沙特、科威特、孟加拉国等海外项目中应用,成为首批走向国际市场的“胜利天工”产品。

在品牌创立之初,胜利石油工程公司就定下了“站稳国内市场,拓展国内市场,挺进海外市场”的发展思路,积极推进品牌出海,参与海外市场竞争,树立国际品牌形象。

该公司海外施工单位发挥“桥头堡”作用,密切与产品设计和生产单位配合,在海外成熟市场大力推介“胜利天工”产品,助力开拓海外市场。同时,该公司利用完善的商贸物流体系,多方拓展国际代理商,积极寻求与国内知名油服装备企业合作,共同开发国际市场。



跨国拓市

春风中的燕子 筑泥中哈合作

●本报记者 徐 健 通讯员 柳文启

日前,国勘哈萨克斯坦公司当地员工高哈尔应邀代表集团公司参加了第十一届金砖国家工会议论坛第一阶段会议,并作发言。她生动讲述了自己在中石化大家庭中,通过不断提升劳动技能,实现个人成长成才的宝贵经历,向世界展现了中国石化员工为追求美好生活而努力奋斗的精神风貌。

高哈尔是一个地道的哈国姑娘,2005年应聘到国勘哈萨克斯坦公司,她不断提高商务谈判、技术合作、财务法律等笔译和口译能力,多次承担年度工作会、业务洽谈会等大型会议的交传和同传工作,迅速成长为该公司总经理助理。

工作之余,她担任该公司文化融合小组组长,组织了丰富多彩的团建活动。她和中方员工一同庆祝中国佳节和哈萨克斯坦传统节日,将文化种子播撒到哈员工心中。

图 为消防演练现场。
刘建柱 魏国军 摄影报道

公司内部培训班的讲台上总有她的影子,她组织中方员工学习哈语和俄语、哈方员工学习中文,沟通交流使大家相向而行。此外,她还担任该公司“FTIOC之窗”报纸主编,用笔墨展现员工工作生活状态,记录公司发展历程。

在该公司工作17年,她已深深爱上这个大家庭,她的努力和付出也获得回报,接连获得优秀员工、先进工作者、劳模等称号,成长为公司业务骨干。“我要做中哈合作春风中的燕子,踏踏实实实地贡献自己的力量,为‘中哈友谊’的桥梁筑填新泥。”高哈尔说。



江汉石油工程稳健推进海外业务发展

● 田元武

今年上半年,江汉石油工程国际合作公司海外项目运行总体平稳,新签合同额同比大幅增长,营业收入和利润持续较快增长,顺利实现生产经营目标。

该公司持续加快海外业务规模扩张,多渠道巩固、推动国际业务发展。积极跟踪市场信息,组织参加项目招标7个,新签、续签项目合同7个;全面统筹海外“6个市场”“多种资源”,深化巩固老市场,谋篇布局新市

场,实现新老市场互联互通;组织参加阿曼水力压裂技术论坛,推介江汉石油工程最新水力压裂技术成果,加快突破中东高端市场,多元拓展南美外贸服务市场。

该公司编制新版海外项目HSE管理体系,重新梳理安全制度26项,组织制度宣传贯彻3场次146人次,为建立HSE管理长效机制奠定基础;开展“安全生产月”活动,组织海外员工深入查思想、查管理、查作风,解决安全领域重点问题38项;及时研判项目所在国公共安全形势,组织海外项

目开展应急演练;坚持“动态清零”方针,外派员工第三针接种率达100%,外籍员工第三针接种率达95%。

该公司紧扣生产经营目标强化挖潜增效,在建机组平均日费率同比提高2.29个百分点。扎实开展在建机组KPI考核,KPI指标创近3年同期最高水平;统筹推进“三基”工作,营造比学赶超氛围;完善预算管理,强化预算刚性控制,倒逼生产计划执行,百元收入营业成本同比压降4元;充分发挥绩效考核“指挥棒”作用,建立海外机构经营者契约制考核体系,开展单机

两年来,十建泰国石油清洁油品项目管道加工厂厂长穆伦,带领外籍员工完成32万寸径工艺管道焊接量,超额实现施工目标

“外方总包称赞咱们是‘神仙焊工’”

● 田元武

刚进入8月的泰国春武里府,午后的一场雷雨并没有让天气凉快多少,反而更加湿热了。街上匆匆而过的行人,恨不得赶紧走进空调屋里清爽一下。不远处的化工园区内却是另一番景象,管道加工厂里弧光闪耀、机器轰鸣,10多名泰国籍员工挥汗如雨,对最后一批工艺管道进行预制加工。他们的领头人是35岁的穆伦。

“穆厂长,昨天焊接的650寸径管道焊口,质量合格率达100%,外方总包称赞咱们是‘神仙焊工’。”8月3日一大早,穆伦就受到了外方总包单位今年的第七次表扬。作为炼化工程集团十建公司泰国石油清洁油品项目管道加工厂厂长,穆伦为提升工艺管道焊接质量和工效,可谓是做足了功课、下足了力气。

2020年10月17日,穆伦来到泰国石油清洁油品项目建设工地,担任项目部管道加工厂厂长。最初的一

个多月里,他就是个“光杆司令”。他深知新冠疫情造成的人员调遣困难,难以在短期内解决,便决定双管齐下,在建设管道加工厂的同时,从泰国当地招聘员工。

经过一周的努力,穆伦制定的管道加工厂建设方案获得项目部认可,12套自动焊接设备在他的积极协调下也顺利从国内运到了泰国。万事俱备,就差开工。疫情期间,他利用电子邮件、网络直播的方式,在中方管理人员没有到现场的情况下,管理外籍员工,实现了管道加工厂建设“云开工”。

管道加工厂顺利“开张”后,穆伦更加繁忙了。他用不到20天时间就和项目部人力资源部一起招齐了外籍员工,并趁热打铁,迅速开展外籍员工技术培训。他根据泰国清洁油品项目建设实际,编制培训教材,晚上培训理论,白天实操教学。3个

动坡口机、自动切割机管道焊接和机加工技能。

“我们的管道加工厂里,外籍员工数量占比98%,在穆厂长的精细管理下,工艺管道加工效率高,焊接质量获业主、外方总包单位一致好评。”在项目部同事眼里,穆伦管理下的管道加工厂就像一张“名片”,在泰国春武里府擦亮了中石化品牌。

技术创新和工效提升是穆伦管理管道加工厂的基本思路。来到泰国前,他在国内参与过4个中国石化重点建设项目的管道加工厂管理工作,业务范围包括管道预制和防腐保温,管理难度相对较低。

在泰国清洁油品项目建设中,穆伦不断挑战自己,将管道原材料接收报验、管道预制、管道试压等13项工作全部纳入管道加工厂的业务范围,形成了从管道材料接收到预制焊接,再到管道试压防腐,直至进入现场安装的全流程“一条龙”服务,极大减轻了现场施工压力,提升了项目建设工效。



穆伦(右)正在向泰国籍员工说明管道预制加工方案。
刘旭慧 摄

“现在,工艺管道平均施工效率比以往提高了2.3倍,装置高处管道

固定焊口数量比原计划减少70%,安全风险降低了,施工效率提升了,穆伦管理的管道加工厂功不可没。”项目部各专业施工负责人对管道加工厂赞不绝口。

两年来,穆伦带领管道加工厂的 外籍员工完成了32万寸径的工艺管道焊接量,超额实现施工目标。随着最后一批预制完工的工艺管道运往现场,穆伦的管道加工厂也将完成使命,“一厂之主”将拥有新的角色——泰国清洁油品项目施工部经理,工作地点也从加工厂搬到施工现场,他将看着加工厂出产的一根根管道被安装到装置里。

“感谢厂长两年的陪伴,他让我们学会了焊接、机械加工等各项工作技能……”外籍员工不会忘记,曾经有一位叫穆伦的厂长,在他们的职业生涯里留下了深刻的印记。



域外拾贝