



日前,为保障一线员工身心健康,保证井队安全生产,国际石油工程积极开展为员工送清凉活动。

国工厄瓜多尔子公司及时更换营房净水器、空调等设施,为井队员工送来饮料、水果等防暑降温物资,要求基层队负责人关注员工身心健康,努力为员工创造良好的工作和生活条件,获得一线员工好评。

国工科威特分公司则成立“夏日送清凉”小组,到井队检查防暑降温措施,查看饮品供应情况,查验现场防暑降温设施。图为科威特分公司员工在营房吃西瓜解暑。

姜军伟 陈诚 高风 摄影报道

## 国勘哈萨克斯坦公司与中油国事签署战略协议

本报讯 记者徐健 通讯员柳文启报道:日前,国勘哈萨克斯坦公司与中国石油国际事业哈萨克斯坦公司签署战略合作协议。

该协议签署后,国勘哈萨克斯坦公司和中油国事将在多方面开展合作。中油国事将稳定采购国勘哈萨克斯坦公司原油、天然气和轻烃等产品;结合中油国事CPC管道出口经验,双方将合作外销原油;国勘哈萨克斯坦公司将优先采购中油国事成品油。

## 经纬华北测控公司IDS参数仪获业主好评

本报讯 近日,经纬公司华北测控公司接连收到沙特市场各钻井公司对IDS参数仪使用的良好反馈。自进入沙特市场以来,IDS参数仪实时数据远传流畅、及时且准确,为保障钻井高效安全施工发挥了重要作用,获业主沙特阿美和国际石油工程沙特分公司认可。

IDS参数仪是华北测控研发的集成钻井参数设备,能够为钻井提供实时监控和异常预警,甲方依据现场监控和实时远传数据,可随时指导钻井施工。2020年,沙特阿美对原有钻井参数仪数据的实时远传性能提出更高要求,华北测控沙特项目部捕捉到市场信息,与设备研发部门紧密配合,改进设备,率先达到甲方要求。通过与沙特阿美和各钻井公司的多次沟通推介,华北测控顺利拿下15部钻机的钻井参数仪升级改造合同。

2021年初,沙特阿美经历大规模数据远传实战考验。受疫情影响,人员轮换不能正常进行,华北测控在人员严重不足的情况下,组织技术骨干连续施工,利用各钻井队搬迁间隙,按时完成所有设备升级改造。在设备调试磨合阶段,国内仪表研发制造人员24小时在线,及时解决技术问题。目前,华北石油工程、西南石油工程在沙特所有钻机均使用IDS参数仪。

(李伟 赵天资)

## 美美的冰镇西瓜

●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安全监管人员。7月底的一天,SINO-11队正在进行钻机搬迁。

临近中午,天气越来越热,气温达到45摄氏度,地表温度更是达到近60摄氏度。戴着面罩,我也能感到太阳灼烧着皮肤。

场地上的设备已被太阳晒得烫手,即使戴着防护手套,摸到设备也会有一阵阵灼热感,现场作业人员的口罩已湿透,几乎无法呼吸。

在搬迁现场进行安全巡查的3个多小时中,我已喝了3瓶水,却依然觉得口渴,不得不拿起一瓶水,准备滋润一下干渴的喉咙。

“兄弟们,停一下,过来吃块冰镇西瓜消消暑。”突然,营房经理在不远处冲我吆喝。

这可真是炎热中送清凉!我将喝了一半的水瓶装在兜里,向他走去,拿起一块西瓜,冰凉冰凉的,咬了一大口,果然舒服极了,整个人都清爽了很多。

为了让大家吃到冰凉的西瓜,营房经理安排厨师提前切好西瓜,特意在冰柜里冷藏了两个小时才送来,保证了大家吃到嘴里的时候,西瓜还是冰的。

很快大家都聚拢过来,开心地吃起了西瓜,“还是又甜又冰凉的西瓜解渴呀!”大家七嘴八舌地议论着。

“兄弟们,这边还有绿豆汤、淡盐水和冰块,谁需要就过来拿。”营房经理说。

## 异域来风

# 以良好的施工效率和安全业绩赢得口碑

国际石油工程公司总经理张从邦接受央视阿拉伯语频道《对话》栏目采访

●华春哲 高风 肖瑞 郑子月

8月15日,中央电视台阿拉伯语频道全球首播《对话》栏目对国际石油工程公司总经理张从邦进行了采访。中央电视台阿拉伯语频道是面向国内及全球22个阿拉伯国家观众的国际频道。

在此次《对话》栏目中,节目主持人就国工公司发展历程、海外竞争优势、中国制造、绿色发展、跨文化交流与履行所在国社会责任等主题对该公司总经理张从邦进行了专访。

主持人:首先,能否请您介绍一下公司近年来在海外开展业务的情况?

张从邦:中国石化石油工程现有近200支队伍、1.5万人在全球30多个国家开展业务,稳固形成了中东、非洲、美洲、中亚四大区域市场。作为较早“走向全球”的中国石油企业,中国石化石油工程队伍以良好的施工效率和安全业绩赢得了效益、口碑,获得了所在国政府和业主的认可。

主持人:与西方发达国家的同类企业相比,您觉得贵公司具有哪些竞争优势?

张从邦:我们中国石化作为国家名片和“走出去”的排头兵,靠管理创

新、靠技术实力、靠优质服务,赢得了外国企业的尊重、口碑,并取得了良好的经营业绩,我认为优势主要源于4个方面:

一是中国石化石油工程队伍都是以整编制的队伍走出国门。

二是中国石化石油工程队伍善于学习。

三是中国石化石油工程队伍善于创新。

四是中国石化石油工程队伍重

视合作共赢。

中国石化作为国有特大型骨干能源化工企业,必须胸怀“两个大局”、心系“国之大者”,肩负起“大船拉小船”的责任,积极带动产业链上、下游企业在海外实现协同发展,担当“一带一路”建设的重要力量。

主持人:在您从事海外石油工程的过程中,可以说见证了许多中国制造商发展进步的历程,也接触到许多中国高科技的实际运用。能否给我们讲一讲您是如何理解“中国制造”的?

张从邦:一是推动中国制造。此前中东市场一直青睐欧美制造的石油装备,对“中国制造”的认可度不高。我们的队伍进入中东市场后,中东企业主动与中国厂家联系,了解设备的技术优势,从试用、小批量引进到大批量配备。近年来,仅科威特市场先后引进国产封井器、顶驱、丛式

井钻机等各类国产设备超过60亿元人民币,设备配套国产化接近100%。

二是因地制宜搞研发。以我们在中东市场的石油装备为例,为了进一步提高油气开发效率,在特定区域,业主需要采用近距离网状或直线状多井口丛式井钻井作业模式。为此,我们在原有钻机的基础上大幅降低了钻机拆装搬运时间,大幅提升生产时效和作业效率。目前,在中东市场,唯有我们一家掌握这项装备技术。

主持人:近年来,国家在重视经济发展的同时,越来越重视环境保护,与环保相关的科技也在不断发展。贵公司在海外进行工程建设的时候,在环境保护方面做了哪些努力?

张从邦:为满足甲方要求,我们主要采取了减少占地、减少颜色冲击、减少灯光污染、减低噪声、防止尾气污染、实现零排放等具体措施。例如,在设备搬迁安装过程中,坚决杜绝搬家运输车辆对植被的破坏,坚决避免对骆驼等动物造成任何伤害;在钻井生产中,及时清运“三废”,积极推广使用泥浆不落地装置,最大程度减少工业废液对环境的影响;在日常生活中,安装使用环保厕所,生活营地污水、生活垃圾严格按照规定处置。

主持人:在中方工作人员与当地



张从邦接受央视阿拉伯语频道《对话》栏目采访。

人紧密合作的过程中,您有过哪些跨文化交流经验?您在海外管理工程项目时,是否也会有意识地为所在国的社会福利做一些力所能及的贡献?

张从邦:我们一直秉承“拓一方市场,交一方朋友”的理念,我与很多甲方公司高层人员不仅成了工作中的合作伙伴,更成了生活上的朋友。有些业主朋友还会在假期把我请到他们家里做客,介绍他们的妻子、孩子和我认识,这在阿拉伯世界的文化习俗中,代表着对我有极大的信任。在跨文化交流方面,我们和外国朋友分享中国美食,如包子、饺子、卤鸡爪等,极大增进了我们与国外合作伙伴之间的友谊。

另外就是社会责任方面。公司始终积极履行企业在当地的社会责任,获得了所在国政府、业主、合作伙伴,以及主流媒体的广泛认可。如在沙特培训中心举办各类培训班1000多期,培训员工10万人次,为沙特培

养了一批又一批成熟的技术人才;2020年境外疫情发生期间,公司在沙特、科威特、厄瓜多尔、阿尔及利亚等境外机构购买口罩等价值100万元人民币的防疫物资,与业主携手共克时艰;公司还积极参加如沙特云开放日、丝路书屋建设、捐助沙特达曼市女子交警检查站等多样化的所在国社会活动,进一步提升了中国石化品牌形象的亲和力。

接下来,公司将进一步履行企业社会责任,让每一位外籍员工都成为“一带一路”的受益者,让每一次社会公益活动都成为“一带一路”的铺路石,让每一项民生工程都成为“一带一路”的纪念碑。我相信中国企业和阿拉伯国家企业之间的合作,将会伴随着中阿友谊不断走深、走实、走强,造福中阿人民乃至世界人民。

跨国拓市

## 七年争议一朝解

●张巧莹

近日,在中国石化工程造价公司(工程定额管理站)主持召开的“炼化工程集团哈萨克斯坦项目结算争议对接会”上,炼化工程集团哈萨克斯坦分公司和某防腐保温专业公司代表做了最后陈述。至此,这场历时7年、涉及9个问题200多万美元的工程造价争议终议尘埃落定。

“本次争议解决对于阿特劳PX项目结算起到了极大的推进作用。”炼化工程集团哈萨克斯坦分公司商务负责人说。

2013年,炼化工程集团哈萨克斯坦分公司承接了阿特劳PX项目,某防腐保温专业公司作为第三方,负责该项目的防腐工作。这本是一场双赢的商业合作,但在完工结算时,双方对合同内的表述有着不同的理解,因涉及金额较大,双方多次协商无法达成一致意见,导致这个争议一拖就是7年。最后,双方邀请在工程造价领域具有权威性的造价公司作为第三方介入。

2021年10月,造价公司接手该工程造价争议鉴定业务。该公司克服争议持续时间长、头绪多、收集鉴定材料难度大等困难,通过组织三方对接、听取争议双方阐述、深入现场调研实际情況等方式,深入研究招投标、合同法律法规,收集证据、查阅资料,历经8轮磋商,最终在争议双方的积极配合下,经过近10个月的努力,对争议各个问题进行了公平、公正的鉴定并作出鉴定结论,争议双方最终达成一致意见。

“不少项目在项目结算阶段都存在争议,我们开展工程造价争议鉴定业务,为解决工程造价争议问题搭建了平台。”造价公司总经理刘学民说。

## 应急演练不懈怠

●王安东 陈强 蒋振

“报告,有‘人’在罐里晕倒了!”随着对讲机里泥浆工汇报,胜利石油工程科威特项目部SP281钻井队高温中暑救援应急演练拉开序幕。

“泥浆人员持续监控罐内空气情况”“救援一组立即前往罐面做准备”“救援二组跟医生一起取担架待命”“应急车罐区就位”……平台经理黄凯的一串指令短促有力,现场人员立即行动。

由于“受伤员工”所处空间狭小,应急队员在做好自我保护的前提下,紧密配合,将该“员工”顺利救出。经现场医生初步诊断处理后,伤员被紧急送往医院救治。

“嘟、嘟、嘟”,三声清脆的短笛响起,演练结束。现场观摩演练的科威特国家石油公司安全监督哈克姆点评道:SP281队演习贴近实际,现场人员组织有序,展现出很好的安全应急处理能力。

通过演练,该队优化了队伍处置突发事件的流程规范,检验了各岗位日常训练成果,为井队长周期安全平稳运行奠定了基础。

## 五建沙特哈拉德项目大型压缩机吊装成功

日前,炼化工程集团五建公司承建的沙特哈拉德天然气压缩处理项目WQGCP区域核心设备——两台大型压缩机一次吊装成功。作为项目所有装置的“心脏”,此次吊装的压缩机单台重量达168吨,是该区域最重的大型动设备。为确保压缩机顺利吊装就位,该项目部协同起运公司讨论制定吊装方案,克服设备水平控制难、吊装空间狭小、设备体积过大重量过重等困难,严格按照既定方案,安全完成吊装作业。截至目前,该区域主体设备安装基本完成,以压缩机为核心的周边管道和电仪工作正有序推进。

吕司鹏 李进学 摄影报道



经纬中原测控公司的刘佳和王杰,大学毕业后由同窗成为同事,两人在哈萨克斯坦并肩作战13年,彼此鼓励鞭策,从操作员成长为国际综合队队长和区块负责人,结下了同学加战友的深厚情谊。

## 闪耀在异国的“双子星”

●王鹏 郭万江

顾、工作上彼此鼓励鞭策,就连夜里躺在高低床上还提问对答,利用一切时间学习专业英语和业务知识,综合能力得到快速提升。

半年后,两个人体重轻了十来斤,脸蛋晒得黝黑,但却技能大增,能游刃有余地担负起1支录井队的全面管理工作。

### 追求优质高效,实现效益最大化

“我们始终坚持以高质量产品赢得甲方信任,努力创造最大的社会效益和经济效益。”回想起过往经历,刘佳感慨。

近几年,境外项目受油价、地缘政治等多种因素影响,反复经历从低谷到高峰的波折。尤其是2020年以来的新冠肺炎疫情,对生产经营造成了极大冲击。

在此情况下,他们积极配合公司与国勘公司、加拿大佛肯公司等甲方保持联系,密切关注勘探开发部署,广泛收集市场信息。凭借往年优秀的产品质量信誉,继去年哈国项目签订23口井的录井合同后,今年又顺利签订北布扎奇油田50口井施工任务,从逆境中杀出重围。

“刚到哈国时,工作环境和生活条件比较艰苦。我们挤在一个小房间里睡,说起来,我俩比和自己媳妇在一起的时间都长。”和憨厚的刘佳比起来,个高清瘦的王杰性格明显活泼开朗许多。

境外项目要求高、施工任务繁重,为早日适应国际施工需求,两人铆足了劲,一切从零做起,向身边师傅虚心请教,日常生活上互相照

顾。于是,他们利用参加各种会议的机会,积极向其他甲方介绍推荐,在公司的大力支持下,先后获得中国石油和加拿大佛肯公司在哈国项目的

项目,他们利用参加各种会议的机会,积极向其他甲方介绍推荐,在公司的大力支持下,先后获得中国石油和加拿大佛肯公司在哈国项目的

项目,他们利用参加各种会议的机会,积极