

国工厄瓜多尔油藏项目提前实现年产油百万桶目标

本报讯 近日,国际石油工程厄瓜多尔公司 I-L-Y 油藏项目提前实现年累计产油 100 万桶目标。

该油藏处于高含水开发阶段,如何通过综合服务实现有效开发一直是项目部面临的重大挑战。他们借鉴兄弟企业油田精细开发成功经验,通过思路创新、高效作业、务实合作,实现了项目稳产增产。

一是思路创新,技术人员深入分析,突破认识局限,将生产部署聚焦于低成本修井作业。二是高效作业,合理规划、精心设计,建立了一套成熟有效的管理体系,施工作业安全高效,成本得到有效管控,保障了作业目标的超预期完成。三是务实合作,该公司抓住国际油价高位运行的机遇期,加强与业主厄瓜多尔国家石油的沟通,本着双赢原则,积极协调和配合业主对我方生产井并进行打捞落物、连续油管酸洗解堵、检泵、合采等作业。今年以来,共恢复停产井 5 口、实施合采井 2 口,有力保障了开井率,取得了明显的稳产增油效果。

(宋志强 李泽沛 王明生 高 风)

胜利石油工程公司成功拓展孟加拉国气井市场

本报讯 近日,经过多轮谈判沟通,胜利石油工程公司孟加拉国项目部顺利与甲方锡莱特天然气公司签署钻井大包服务协议。

胜利石油工程首次以钻井总承包商的身份参与该国主力气田开发,提供钻井、固井、钻井液等“一揽子”综合服务,涉及井筒施工的全部专业门类,预计合同工期 330 天。目前,该项目部已按甲方要求,加快推进项目物资采购、人员调配等工作,争取早日实现开钻。

在今年初收到甲方招标邀请后,该公司组织海外中心、孟加拉国项目部等单位各专业人员,成立项目开发团队,对招标文件进行分析研读,按照“严控风险”原则,开展详尽项目调研和资信评估,确定投标、谈判策略,经过投标、开标等程序,以及前后 5 轮反复谈判澄清,历时近 8 个月,终于促成项目合同顺利签订。

(屈正斌 蒋 振)

江汉石油工程厄瓜多尔项目钻井队创钻井周期最短纪录

本报讯 近日,江汉石油工程公司厄瓜多尔 Sinopec168 队在 YRCA-025 井用时 8.08 天完成钻井作业,较设计钻井周期节约 43%,创该区块钻井施工最快纪录,获甲方 WAYRA 公司表扬。

今年以来,该公司厄瓜多尔项目部有效整合资源,多方统筹协调,周密组织生产运行,先后重启多个机组。Sinopec168 队自 3 月复工以来,已优质完成 5 口井的施工作业。

为确保 YRCA-025 井正常施工,该队积极组织施工方案研讨,针对可能出现的井下复杂情况制定详细的技术措施;对设备评估维护严格把关,杜绝设备带病运转,避免因设备故障影响生产时间。

施工中,项目部管理人员利用生产碰头会、视频监控和现场督导等形式,合理安排每日生产安全重点工作,严格做好技术交底,保证现场员工第一时间识别施工风险,同时与甲方驻井监督建立良好的沟通渠道,为该井优质高效施工打下基础。

(赵 娜 石宇讓)

比拼技能赛出友谊

●魏国军 黄开升

“加油!牛东!”“快跑!斯蒂文!”9 月 5 日,在文莱大摩拉岛浙江某文莱公司院内,一场趣味消防比赛正在上演。中原油田应急救援中心文莱项目部应急救援战士和文莱当地雇员分成两队进行比赛。

2017 年,中原油田应急救援人员与当地雇员共同组建了应急救援队。5 年来,他们互相交流、共同学习,建立了深厚的友谊。他们约定每周举行趣味运动会,比拼体能和消防技巧。

这天,他们在项目部广场上举行扛水龙带百米赛跑,双方挑选 3 名队员参赛。

3 场比赛过后,中原油田队伍赢得了比赛。输掉比赛的当地雇员没有气馁,决心在接下来的被困人员营救赛上战胜他们。

“我们经常会搞一些趣味运动会,中方员工和当地雇员因此成了朋友。”冯兴录说。

比赛结束后,文莱雇员利豪提议:“晚上咱们一起包饺子吧,吃中国菜。”“走,包饺子去!”大家纷纷走向食堂后厨区域。



经纬公司中原测控公司国际项目部综合队队长王杰在哈萨克斯坦工作 5 年来,带出了 4 名业务熟练的“洋徒弟”,他们建立了深厚的情感,一起完成了数口井的施工任务,取得了良好的社会效益和经济效益

“我爱中国,我爱中国师傅”

●王 鹏 郭万江 文/图

“我师傅不仅技术好、人品好,而且长得还特帅。”9 月 14 日,哈萨克斯坦北布扎奇油田工区 NB1038-1 井场上,现场录井队长胡那皮亚提起他的中国师傅王杰时满脸自豪,“我是他的大弟子。”

一个举动换来师徒情缘

“说起来,我们师徒两人初次相识应该是在 5 年前了。”文静儒雅的王杰,回想起当时的场景依旧清晰。

2017 年 3 月,29 岁戴着一副厚厚近视镜的经纬公司中原测控公司(时为中原石油工程中原录井公司)国际项目部综合队队长王杰,受公司委派前往哈萨克斯坦担任北布扎奇油田工区录井施工任务。抵达目的地后,他的首要任务就是招聘当地雇员。

“其实,那时我有些犹豫,这个洋雇员看上去人高马大的,不太像能干技术活的料。”说起对胡那皮亚的第一印象,王杰不由得笑了。

招聘期间,第一天早起来应聘的就是胡那皮亚,一个身高 1.85 米、浓眉大眼络腮胡子、性格活泼开朗的哈萨克斯坦小伙。站在王杰面前,整整高出 10 多厘米。

本来不是王杰心中的理想目标,但“洋小伙”的一个举动打动了。他。

当应聘人员陆续离开时,一直守

在旁边的胡那皮亚悄悄地弯腰拾起被大家丢弃在地上的纸片、饮料盒等物品,将它们一一放到垃圾桶里。

“就他了!”王杰一锤定音,开启了这段延续 5 年、身高和体形悬殊的师徒情谊。

严师出高徒

“这不行,你得下大力气学习进步。”这是王杰向徒弟提出的第一个要求,“要想把工作做好,必须先突破语言关。”说这话的时候,平时温和的他一脸严肃。

最初,阻碍师徒间沟通、最影响工作效率的是语言障碍。不仅综合录井仪器的操作界面,而且现场所有资料录取、整理、上报使用的报表都用英文。经过几天磨合,王杰发现干操作员的胡那皮亚英语水平尚处在简单交流阶段,对石油专业词汇更是一无所知。

于是,他找来石油工程方面的英文教材,利用工作间隙一个单词、一个句子地教,鼓励胡那皮亚下班后也努力自学。平时大家在工作 and 生活中沟通时避免用哈萨克语或俄语,尝试着全部用英语交流。

从当地师范中专毕业的胡那皮亚很聪明,接受能力强。在王杰的帮教带领下,他仅用 1 个多月就基本掌握了操作综合录井仪器、现场资料录取等技能,受到王杰肯定。这让他很高兴,大个子乐得蹦起来老高,转身就把受



王杰(左)正在指导胡那皮亚分析录井资料。

到师傅表扬这一好消息告诉了家人。

王杰在技术上占有优势,而学习电子电气专业的胡那皮亚对设备拆除安装和检修十分熟练。这让王杰很喜欢,他说:“这恰恰验证了韩愈先生的那句‘弟子不必不如师,师不必贤于弟子’,咱们也是互相促进、互相提升。”

为了让“洋徒弟”早日成才,王杰毫不吝啬,理论教学与实践相结合,手把手地逐道工序教、逐项操作流程过,这让本就好学的胡那皮亚如虎添

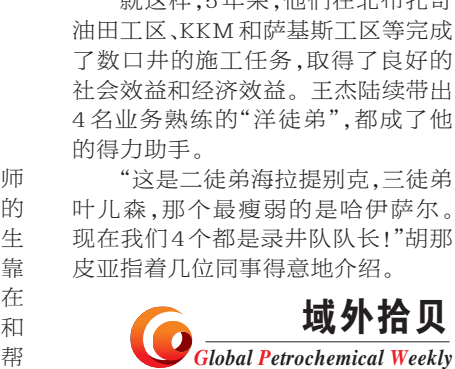
助,他们之间建立了亲如一家人的深厚情感。

疫情期间,作为项目负责人的王杰,对胡那皮亚等当地员工积极开展疫情防控培训,普及防疫知识、增强防护意识,叮嘱他们每次轮休后在家做好重点防护,返岗前组织他们到当地政府指定的检测机构进行核酸加抗体双检测,与定点医院签订完备的医疗服务协议,制定详细的突发疫情事件应急处置预案等,在当地疫情严重时,确保了中方员工和胡那皮亚等当地雇员的健康安全,这让他们很感动。

“朝夕相处的日子里,师傅给我们讲过好多中国的故事,看过很多中国的照片和视频,我对中国很向往,有机会一定要去美丽的中国看看。师傅走到哪我们都喜欢跟到哪,跟着师傅干很开心,我为自己是一名中国石化员工而自豪。”

就这样,5 年来,他们在北布扎奇油田工区、KKM 和萨基斯工区等完成了数口井的施工任务,取得了良好的社会效益和经济效益。王杰陆续带出 4 名业务熟练的“洋徒弟”,都成了他的得力助手。

“这是二徒弟海拉提别克,三徒弟叶儿森,那个最瘦弱的是哈伊萨尔。现在我们 4 个都是录井队长!”胡那皮亚指着几位同事得意地介绍。



域外拾贝

“007”守护海外员工健康

●本报记者 徐 健 通讯员 赵宏展 杨 琳 王 珏

国勘公司海外机构分布在全球 20 多个国家,共有约 1100 名中方员工。疫情以来,海外员工长期滞留境外,工作和生活方式改变,身心健康风险凸显。

对此,该公司严把海外员工健康风险评估,深化推进健康风险分级管理,拓展健康管理和绿色就医线上咨询和服务,为海外员工建立“一人一档”电子健康档案,根据员工基础健康信息、重要健康风险指标、疟疾感染、新冠病毒核酸检测、健康评估和重要就医记录等综合情况,开展个性化健康管理和服务。

通过健康管理群、线上“视频医生”等方式,突破时差和空间限制,让涵盖专科医生、全科医生、营养师和心理咨询师等多领域专家的“007”健康管理团队陪伴员工,7x24 小时为员工健康值守。此外,该公司还将海外员工家属纳入健康管理帮扶范畴,解除员工后顾之忧。

一名在非洲工作的年轻员工,最近总是阶段性低烧,一次篮球赛后高烧骤起,浑身无力,他担心自己得了新冠肺炎或其他严重疾病,由于不信任当地医疗水平,想要回国治疗,但高烧不退无法回去。该公司了解到有关情况后调阅了他的健康档案,确认没有基础性疾病,并安排北京大学第一医院内分泌专家视频问诊,最终确认是亚甲炎并给出治疗方案。经多位医生的耐心帮助和指导,该员工安下心来,按治疗方案治疗后病情很快好转。

“我得站好最后一班岗”

●刘丽丽

“妈,你和老爸最近忙啥呢,我想你们了……”近日,炼化工程集团五建公司海外分公司沙特哈拉德项目青年级员工邹开新通过视频与家人联系。

2016 年参加海外项目建设以来,他先后在沙特吉赞公用工程项目、沙特朱拜尔 EOEG 项目工作。进厂 6 年来,在前辈、师父和项目同

事的帮助下,他逐渐成长成为一名成熟的架设专业技术人员,同时还负责现场施工车辆调度等工作。

他所在的区域是项目首个计划中交区域,项目施工已进入尾声,工作任务重,不仅要按计划完成脚手架拆除,而且要做好暖通设备调试。

“妈,您别担心。等我们这个区域交付,我就可以回国休假了。现在我还得站好最后一班岗!”邹开新对家人说。



胜利石油工程南美区项目部跻身墨西哥非油气钻井市场

9 月 4 日,由胜利石油工程南美区项目部承钻的 HUASTEC-2 井顺利开钻,标志着该项目部首次跻身墨西哥市政水井钻井服务市场,为进一步开拓海外非油气类钻井市场打下基础。

市场在巩固 EBANO 油田钻井项目等传统市场的基础上,通过战略合作、联合投标等方式,积极拓展新市场、新领域,有效盘活现有设备和队伍资源,成功中标新莱昂州水井钻井综合服务项目,预计将完成钻井施工两口,工期两个月。

该项目部将严格按照钻井设计和安全环保要求组织施工,并以该项目为突破口,进一步拓展墨西哥当地市政工程和石油气类钻井市场。

刘永松 蒋 振 摄影报道

●马建征 黄 俭

石油工程建设公司中原建工公司 2008 年进入沙特市场以来,在吉达、达曼及海米斯等城市承揽了一系列市政路桥项目,积累了丰富的海外市政路桥项目施工经验,逐步实现了“依托专业优势,扎根沙特市场”的目标,累计承揽项目 31 个,已完工项目 25 个,所有项目均实现盈利,海外发展平稳推进。

应对多重挑战,敞开沙特市场大门

2008 年,中原建工公司面临着国内工程项目缩减的压力。“我们不能被困难和挑战压倒,要不等不靠,走出国门寻求发展出路。”时任公司负责人说。

该公司组建了国际工程中心,他们奔赴沙特,实地考察工程项目,超前、准确、详细了解工程信息,熟悉当地风土人情、习俗和法律法规。2008 年,该公司成功中标吉达苏莱曼立交桥项目,打响了进入沙特市场的第一炮。

2009 年,借沙特大力推进市政项目的东风,该公司积极克服人员短缺、资源不足等困难,先后中标并高质量完成了达曼市政道维修项目、1 号桥项目、4 号桥项目、奥马尔通道项

●马建征 黄 俭

石油工程建设公司中原建工公司进入沙特市场以来,在吉达、达曼及海米斯等城市共承揽市政路桥项目 31 个,已完工项目 25 个,积累了丰富的海外市政路桥项目施工经验

依托专业优势 扎根沙特市场

目和 5 号通道项目。自此,该公司在沙特市场逐步站稳了脚跟。

为了进一步拓展沙特市场,他们制定了“以吉达市、达曼市和海米斯穆谢特市 3 座城市为依托的区域项目管理群”发展战略,全员参与市场开拓。先后与炼化工程集团南京工程公司合作了沙特 NDA 项目和 RTP 项目,积累了炼化工程土建配套施工管理经验及沙特阿美项目管理经验,为多元化发展和长期扎根沙特市场奠定了基础。

截至目前,该公司在沙特在建项目 6 个,不但在建项目高效实施,而且前期已完工项目都能及时交工结算。两金清理、老项目交工结算方面的优异成绩,为该公司在沙特市场的良性健康发展打下了坚实基础。

依靠过硬技术,提升核心竞争力

互通立交桥和地下通道项目是

该公司在沙特的特色业务。该公司沙特项目部技术副经理康元军说:“通道的施工重点为支护及降水施工、桩基施工和防水施工,而桥梁的施工重点为桩基施工、箱梁支架施工、箱梁预应力钢绞线施工和预制梁施工与吊装。我们通过学习技术规范、不断总结施工经验,形成了一套成熟的施工工艺。”

在桩基施工中,针对流砂层地质条件,他们采用履带吊+液压振动锤+全护筒方案,有效规避了孔壁塌方风险,充分利用自有旋挖钻机、液压振动锤及履带吊等设备,逐渐形成一套成熟的桩基自施施工工艺。

支护与降水施工是通道施工的关键工序,施工中充分利用振动锤、履带吊、旋挖钻机、降水泵及配电箱、集水管材等自有设备材料,形成了一套完整的施工工艺。两项工艺在进度、质量、安全上均体现了核心竞争力,获得业主高度评价。

致力于市政路桥建设,经济效益与社会效益协同

“我们将每个项目的合同、清单和规范作为执行的准则和依据,充分掌握规则来规避亏损、创造盈利点是项目团队的必修课。”沙特项目部经理房小刚说。

该公司进入沙特市场 14 年来,累计承揽项目 31 个,全部实现盈利。沙特项目团队凭借专业的技术水平、丰富的施工经验、过硬的心理素质、出色的团队协作能力、与外界良好的沟通能力,以及能打硬仗的团队素质,适应了国外市场的管理要求,充分运用不平衡报价策略,为项目创造潜在盈利点。

他们始终坚持向方案、变更要效益的“大经营”工作思路,实施区域一体化管理(项目群管理),提高了资源利用率,有效降低项目各项成本。同

时,注重两金清理工作,保持项目始终处于正现金流状态。

多年来,该公司一直致力于当地市政路桥建设,承建了 20 多座立交桥和通道,大大缩短了当地民众高峰期通勤时间,改善了社会民生。同时,他们注重本地化用工,为当地居民提供就业机会,先后招聘了 38 名外籍员工,其中,沙特籍员工 23 人,来自其他国家的员工 15 人,累计使用临时用工 5000 余人次。通过培训等方式,提高外籍员工工作的积极性和主动性,增强他们对中国企业的认同感和归属感。

该公司的努力赢得了当地政府的信任和社会的认同,取得了较好的经济效益和社会效益。未来,该公司将以传统市政路桥优势项目为依托,逐步实现多元化市场拓展。

跨国拓市

Global Petrochemical Weekly