

华北石油工程公司科威特项目部以精湛技术、高效管理和创新实践为业主提供优质的工程技术服务

深耕沙海创佳绩 跨国匠心铸标杆

●李秀 王金元

新春的暖阳穿透波斯湾畔的薄雾,轻柔地洒在科威特南部油田MG609井场,整齐矗立的井架在晨光中勾勒出硬朗的线条。盐沼地井场试点施工庆祝仪式正在这里举行,科威特国家石油公司首席执行官哈立德·阿勒穆拉将一座沉甸甸的荣誉奖杯递到华北石油工程科威特井场建设团队代表手中,语气诚恳地祝贺道:“你们的专业能力与协作精神,值得同行们学习!”

从沙漠腹地到盐沼地带,华北石油工程科威特井场建设团队凭借技术攻坚的韧劲、诚信履约的担当、创新创效的智慧,全年完成28口新井井场建设、22口钻后回填以及38项零星工程,产值与利润实现双丰收。在海外石油工程的竞技场上,他们以卓越表现展现出中国石化工程技术服务团队的过硬实力与良好形象。

技术攻坚:在“施工禁区”闯出一条路

“盐沼区施工没有捷径可走,每一道工序都要靠技术保质量。”井场建设队长李萌话语中透着不容置疑的坚定。

当井场建设团队2025年初第一次踏入科威特南部盐沼区时,发现地下水埋深仅0.5米,有些地表松软得像浸透水的海绵,重型设备进场成了难题。这片被众多国际分包商视为“施工禁区”的区域,成为团队必须跨越的第一道难关。

经过反复踏勘以及对数据的精准采集和分析,团队创新提出“三方水并抽水位”方案。随后半年,他们通过持续作业,成功将地下水水位稳定控制在施工标准范围内。进入施工阶段后,团队又采用旋挖钻机搭配衬筒工艺,并优化圆井底座结构,每一道工序都对国际最高标准,每一个环节都经过细致校验,各项指标均一次性通过第三方检测。

如今,这个曾经的“施工禁区”变成了行业标杆。科威特国家石油公司将该项目列为示范工程,并作为技术案例推广。团队并未停下脚步,针对极端地质环境持续迭代施工工艺,预制圆井、精准钻孔等新技术相继投入应用,盐沼、滩涂、高温等一个个施工难题都被成功破解,数百口井场建设任务圆满完成,团队始终稳居科威特井场建设质量第一梯队。

高效协同:在多重压力下跑出“加速度”

为保障即将抵达井场的6部深井钻机顺利投用,华北石油工程科威特钻前服务队正马不停蹄地协调北部配套场地建设。项目建设任务紧急,钻机到港就要进场,斋月、节假日与高温沙尘暴期叠加,资源调配难度陡增。

“工期就是军令状,我们必须按时交付!”李萌的话语掷地有声。面对挑战,团队迅速制定施工方案,整合协调内部资源,最多时有四个井场同时开工。为了挽回被沙尘暴耽误的工期,



▲图为华北石油工程公司科威特项目现场推土机进行土方作业。 王长雷 摄



▲图为项目现场工程师指挥旋挖钻机进行钻孔作业。 黄俊 摄

一致。这是团队在当地市场探索资源共享模式的一次成功尝试。

科威特工区地质条件复杂多样,地表沙土层松软,近海区域地下水位高。团队发现,用传统施工方式作业面较大,还容易破坏地层结构。经过反复论证,他们决定引入旋挖钻机,对地层扰动小,施工效率也显著提升。他们还精准研判各地层的构造特点,优化旋挖钻机功能,不断提升作业质效。

“盘活设备资源、拓展创效赛道,是海外项目高质量发展的关键。”科威特项目经理王燎原说道。团队以施工技术革新为突破口,依托旋挖钻机的高效应用筑牢施工优势,同时创新开辟设备租赁等业务,实现从“降风险”向“增效益”的延伸。

在这一思路指引下,团队紧抓市场机遇,主动对接科威特国家石油公司旗下承建商,启动旋挖钻机外租业务。通过多轮沟通与科学调度,他们在保障自身施工需求的同时,最大化提升设备使用率,目前累计完成149井次租赁服务,实现良好的经济效益。

在此基础上,项目部积极拓展合作渠道,主动对接科威特境内其他中资企业,并初步达成平地机外租等业务合作意向,为公司在科威特市场的多元化发展注入强劲动力。

团队实行12小时轮班制,人歇机不停。车水马龙,他们就协调各项目跨区域支援;材料供应滞后,他们提前预判、先行备货;施工现场,各类机械协同联动,高效作业,机械的轰鸣声与风沙的呼啸声交织成奋进的乐章。

当24万平方米的深井钻机配套场地如期交付,科威特国家石油公司高级监督姆森现场竖起了大拇指:“把项目交给中国石化,我们非常放心!”正是这种携手共赢的理念,让团队获得科威特国家石油公司的信任,成功跻身其优先合作的核心承建商行列。

创新创效:在红海市场开辟新蓝海

华北石油工程科威特项目部会议室内,项目副经理肖义林与当地承建商经理帕迪普经过多轮洽谈,双方就旋挖钻机租赁合作达成

AI洞见

坚持技术立企 在转型提质中拓市创效

集团公司2026年工作会议提出,要提升石油工程和装备制造竞争力,推动工程技术服务转型提质,为石油工程企业开启“二次创业”新征程指明了方向。华北石油工程公司在科威特的实践提供了转型提质的鲜活样本,其背后彰显的技术立企理念,值得深思与推广。

坚持技术立企,是破解难题的核心密钥。科威特盐沼区让许多国际公司望而却步,华北石油工程公司却能在此站稳脚跟,将行业瓶颈转化为标杆工程。这一实践证明,唯有以技术为利刃,才能在复杂的市场环境中破局开路,为企业赢得生存发展空间。

坚持技术立企,是转型提质的重要支撑。该公司以技术为敲门砖,盘活设备资源开展租赁服务,这种对接市场需求、延伸业务链条的做法,正是转型提质的生动体现,不仅拓宽了创效空间,更实现了价值提升,让工程技术服务在转型中焕发新活力。

坚持技术立企,是开拓市场的底气所在。该公司凭借过硬的技术实力,成功跻身科威特国家石油公司核心合作阵营。技术立企让企业在国际市场树立起可靠的品牌形象,从而不断开拓市场版图,实现可持续发展。

在集团公司开启“二次创业”新征程的背景下,坚持技术立企,在转型提质中拓市创效,方能推动更多核心技术和特色产品走出去,在工程技术服务国际赛道上跑出加速度。

(张光辉)

化销国贸首次向南美市场 出口车用尿素

本报讯 近期,化销国贸加大新兴市场开发力度,积极寻找合适出口配额,首次将500吨车用尿素出口至南美市场,为2026年国际市场开拓注入新动能。

2025年以来,化销国贸深挖国际市场潜力,努力做大化肥出口总量。在获悉南美终端客户对车用尿素的需求后,该团队努力克服国内尿素出口配额大幅减少的困难,联系国内多家供应商,最终匹配到500吨可出口配额。在向客户详细介绍出口政策、沟通价格、交货期后,最终签订500吨车用尿素出口订单。该公司首次开展尿素在车用领域的出口,为后期拓量增效明确了方向。

(张光辉)

石化机械自主研发设备 出口非洲市场

本报讯 2月上旬,石化机械自主研发的车载式连续管作业装备、双机双泵牵引车和特色混砂车等设备顺利出口非洲市场。

针对非洲地区高温高湿的环境特点,石化机械四机公司聚焦高温耐用、智能高效、长效防腐三大需求,以耐高温材料、纳米级防腐涂层为基础,以高效散热装置、智能温控系统为保障,优化产品设计与制造工艺,保障各类设备在复杂环境条件下的稳定运行。

近年来,石化机械坚持以用户需求为导向,持续推进产品个性化设计,推动能源装备规模化、电动化、自动化发展,以高品质装备服务客户,海外业务实现多点突破、全面发展。(胡佩梁 凌云)

胜利石油工程锁定 科威特钻机长期服务

本报讯 近日,国际石油工程公司科威特分公司收到斯伦贝谢公司发来的签约意向函,双方就穆特里巴油田IPM一体化钻机分包项目达成合作意向。胜利石油工程公司2000马力钻机将为该项目提供“3+2”年钻完井服务。

穆特里巴油田是科威特实现2035年日产油400万桶目标的关键组成部分,该油田产出的原油含硫量高达40%,属于全球罕见的高硫酸性原油,这对钻井作业的设备工艺和安全系统都提出了极高要求。

在获悉项目需求后,胜利石油工程公司积极参与,凭借过硬的技术实力和完善的保障体系成功入围,进一步巩固和拓展了在科威特高端市场的发展空间。(刘惠文 马保德)

石工建胜利建工公司 中标肯尼亚道路项目

本报讯 近日,石油工程建设公司胜利建工公司成功中标肯尼亚RWC825、RWC714、B116道路项目,实现2026年东非市场良好开局,为海外业务筑牢发展根基。

据悉,此次中标项目均为当地重点民生道路工程,建成后 will 有效改善区域交通状况,方便当地居民日常出行,促进区域物资流通与经济文化交流,助力当地基础设施升级和经济社会发展。与此同时,项目的落地实施将进一步提升胜利建工公司在肯尼亚道路工程领域的品牌影响力和核心竞争力,巩固其在东非市场的布局优势,为后续承接更多优质海外项目创造有利条件。(邱怀超 杨秀云)

国工沙特分公司举办 中沙文化交流与职业发展分享会

本报讯 近日,国际石油工程公司沙特分公司举办中沙文化交流与职业发展分享会,中外员工代表围绕“交流、融合、共进”主题,分享成长故事、感悟文化魅力,在互学互鉴中增强认同、凝聚合力。

在职业发展分享环节,多名沙特籍员工结合自身成长经历,讲述与中国石化携手同行、共同发展的故事。人力资源经理哈齐姆表示,在中国石化工作的15年里,他见证了在中国石化在沙特市场的稳健发展,也实现了专业知识与管理能力的全面提升。优秀女员工代表莎拉结合赴华培训经历分享了体会:“在中国的学习不仅让我系统了解了先进管理模式,更让我深刻认识到持续学习与自我突破的重要意义。”近年来,中国石化不断拓展女性职业发展空间,莎拉希望以自身经历鼓励更多沙特女性追求职业目标,在更广阔的平台上实现价值,与企业共同发展。沙特籍员工哈利勒则表示,中国石化高度重视本地化人才培养,通过建立系统的员工培训体系和清晰的职业发展路径,让员工对未来成长充满信心。

国工沙特分公司持续践行“立足沙特、融入沙特”理念,结合业务实际,完善本地化人才培养与管理体系,通过搭建多元成长平台、畅通职业发展通道,不断增强团队融合性与协同效能,使员工在实践中积累经验,在融合中携手同行,共同推动企业实现高质量发展。(冯骏驰 胡仪亮 孟子涵)



图为沙特籍员工们身着汉服,体验中华服饰文化。 高森 摄



沙特MGS三期项目6包实现200万安全人工时

2月23日,石油工程建设公司承建的沙特国家天然气管网(MGS)三期项目6包实现200万安全人工时。自项目开工以来,该公司持续推进安全管理落实到位,成立HSE管理委员会,开展超2.6万人次安全培训,并引入VR体验馆、车辆监控系统等新技术和新设备,提升本质安全水平。针对吊装作业、石方破除、顶管作业、高温作业等重点施工环节,该公司严格落实全过程安全监管,联合业主开展安全巡查,有效保障项目高质量推进。图为石油工程建设公司沙特MGS三期项目施工现场。 杨森 杨韦 摄影报道

宗巴音的“健康合伙人”

●赵春国 高佳慧

3月初的高原荒漠上,寒风依然凛冽。在位于蒙古国东戈壁省的宗巴音,经纬公司胜利测井公司蒙古国项目组正在进行一场关于健康的“温暖行动”。员工们以丰富多样的方式锻炼身体、交流心得,将健康生活融入日常,让驻地洋溢着温暖与活力。

工作之余,项目组组长刘广一时常带领大家一起运动、研究食谱;测井操作工程师王超用清水煮羊肉配燕麦,既驱寒又清淡健康;测井队长王克强发明了“测井版拉

伸操”,有效缓解身体疲惫;仪器保养工程师范德顺坚持每天慢跑,一个月下来体重明显减轻。为了检验锻炼效果,他们还不定期举行俯卧撑比赛,利用周末开展健步走等活动,让健康成为团队的共同追求。

公司工会为远在千里之外的海外员工配备了健身器材,还为员工建立了个人健康档案,实行“每周记录、每月小结”的动态管理模式,邀请经验丰富的专业医生定期为海外员工进行“线上健康讲座”“云问诊”,在了解掌握海外员工身体状况的同时,指导他们更好地进行自我健康管理。

在健康实践中,蒙古国项目组的员工们逐渐积累了各种“养生秘笈”。精准的数据变化、规律的作息安排成为大家互相牵挂的感情纽带。携手开拓海外市场的同时,他们将自律化成了温暖的陪伴,在每月的体重变化里分享健康生活的心得,在每周的指标波动里藏着细致入微的关心,这些都成了蒙古大漠戈壁最鲜活的生活场景。

在这辽阔的高原,他们不仅是油气勘探开发道路上的好伙伴,更是异国他乡的“健康合伙人”,用健康与活力书写着海外业务高质量发展的精彩篇章。