



企业文化

## “三色”宣传 works 法取良效

为进一步创新宣传工作,也为油田营造良好舆论氛围做贡献,大庆采油二电力维修大队在宣传工作中,结合上级党委相关要求、形势任务主题教育、企业文化建设等几方面工作,以红黄绿三色为标识,通过归纳总结、提炼创新,推出了“三色宣传 works 法”,并逐步探索实践到工作中,多年来取得了良好效果。

具体工作中,“三色宣传 works 法”在具体架构上,实施了三项彩色工程。即:红色代表先进典型培养工程、红色代表先进,其寓意是通过各种形式的主题教育,把广大员工的思想 and 行动统一到厂精神要求上来,统一到油田快速发展上来。这个大队通过在单位内部主题开阵“先进典型库”专栏,在单位内刊《萨南电力风》等集中反映宣传典型事迹,做到宣贯多角

度、落实安全方位,报纸有字、网络有影、新闻有声,在全大队形成了典型处处有,人人身边都有典型可学的良好氛围。黄色代表企业文化建设工程。黄色代表温暖,电力大队企业文化建设的立足点是以人为本,使员工们从内心接受、内心认可、内心感到温暖。多年来,大队始终坚持“用情暖人心”的管理原则,积极倡导和培育爱心理念和平安理念,打造了独具特色的“和谐电力”文化理念,大队和谐共进的氛围不断浓厚。绿色代表党政工团共建工程。绿色代表希望。充分发挥政治核心作用 and 战斗堡垒作用,以党员承诺制带动团员承诺制、骨干承诺制,同时发挥群团组织的桥梁与纽带作用,指导和带动群团组织的创先争优,推动了大队生产经营等层面工作顺利开展。(白 宇)

## 吐哈油田形势任务教育全覆盖

截至 3 月 20 日,吐哈油田所属单位形势任务教育活动全部启动。

按照吐哈油田公司党委要求,吐哈油田各单位围绕“凝心聚力,助推发展”主题,结合实际,有针对性开展形势任务教育活动,认清形势,牢记目标,明确任务,增强责任,进一步把员工的思想和行动统一到推动有质量、有效益、可持续发展上来。

吐哈油田公司 2 月 17 日在吐鲁番采油厂红连采油工区拉开 2014 年形势任务教育活动宣讲大幕。随后,公司各单位

相继开展富有特色的形势任务教育活动。

“减少浪费和重复劳动就是在增加效益。”丘东采油厂设备自动化室主任朱雪萍在宣讲中说。丘东采油厂于 2 月 19 日启动形势任务教育活动。为做好宣讲,朱雪萍制作了多媒体课件,采用是丰富答题、讲故事等方式,丰富宣讲内容,活跃气氛。

供水供电处开展形势任务教育活动,突出“夯基础、促安全、强保障、增效益”;组织好宣讲,编辑“应知应会”题库,开展随机测试,确保活动取得实效。(师 啸)

## 奋斗就有舞台

“感谢大家能给我这次锻炼自我、提高自我的机会,今后,我会加强学习……”谈到今后的工作,刚通过竞聘走上中石化胜利油田孤东三号联合站副队长岗位的班长刘斌感到既有压力又有动力。

近日,中石化整理油田孤东集输大队组织部分干部岗位竞聘,有 3 名班组长通过竞聘走上了基层副队长岗位的岗位。

近年来,这个大队积极搭建班组长成长成才平台,配套完善了一系列班组长考核激励机制,定期开展精细化管理达标班组创建活动,评选优秀班组和班组长,并将班组长纳为基层后备干部培养对象,干部岗位有空缺时,组织从优秀班组长中公开竞聘,激发了班组长岗位成长成才的热情。

对于竞聘未能成功的班组长,大队加强关心,帮助他们找差距、定措施,鼓励他们来年再接再厉;对于已经竞聘上干部岗位的班组长,大队为其制定成长计划,在实践工作中对他们加强指导,定目标、定任务,让其在工作中挑重担、负责任、增才干,培养造就了一批生产骨干、业务带头人。

为促进班组长成长成才,针对班组长实践经验丰富,但是用理论知识来指导实践、解决问题的能力不足的实际情况,大队还为班组长配发了《班组建设七项实

务》、《带队伍》等书籍 300 余册,在《集输简讯》开辟专栏、定期组织召开交流会等途径交流班组管理经验,帮助班组长掌握提高自身威信、提升凝聚力的方法和技巧,着力提高他们的管理水平。

这次通过竞聘成功走上了基层正职岗位的田桂东,在三年以前还是一名普通的班组长,所在的运行班负责着全站的生产运行,是联合站最累最忙的岗位,在担任班长时,他勤学业务、精细管理,身先士卒,连续 2 年被评为大队班长标兵,2011,通过竞聘走上联合站副队长岗位后,他加强学习、注重在实践中提高自己,年年被评为副队长标兵。谈到自己的成长,他坦言:是大队党委给了他施展才能的机会,给了他不断前进的勇气和动力,他还要向着“队长标兵”继续努力!

据了解,近三年来,全大队有 4 名班组长入党,有 9 人在局厂技能竞赛获得名次,8 名班组长被聘为工人技师,2 人被评为油田模范班组长,1 人被评为油田一人一事思想政治工作能手,有 9 名班组长走上了干部岗位。

“虽然这次没成功,我相信只要坚持在工作中不断提升自己,就会有机会。”一位在竞聘中落选的班组长显然还没有失去信心,他说,明年他还会参加竞聘。(郭巧玲)

## 对“数字化管道”的展望

时,按照廖永远总经理“充分应用现代信息化技术,大力推进管道建设数字化、运营管理信息化”的要求,在黄维和副总裁和天然气与管道分公司的积极推动下,管道设计院开展了管道全生命周期管理研究和实践,并取得了初步成果。

就管道设计院而言,研究中心首先将做好顶层设计工作,以形成可量化的数字化管道技术思路、目标和保障措施,加快推进设计信息化进程。完成数字化管道设计平台的完善和优化工作。通过梳理流程,完善基础数据,系统定制开发,提高标准化、模块化水平等工作,为管道设计院打造先进、稳定、方便实用的数字化设计生产线。同时规范系统运维、加强培训,逐步实现管道设计院以数字化管道设计引导设计模式变革的战略目标。其次,通过数字化管道技术研究中心的研究,积极促

进专业技术与信息技术的碰撞和融合,用专业技术需求指导信息化发展,用信息化的手段为生产服务,最终实现数据协同、专业协同,提高设计质量和效率,提交高质量的设计成果。最后,将深入研究管道全生命周期管理,真正理解其内涵,加强数据标准制定和大数据应用研究,逐步使管道设计院成为管道全生命周期的标准制定者。抓住管道行业全面开展管道全生命周期管理的大好时机,提早着手管道全生命周期管理咨询与增值服务的开展方向、技术路线的研究,在管道全生命周期管理的理念下,实现管道完整性管理、资产管理、运行调度管理等运维阶段管理与数字化设计,以及信息化采办、施工管理等建设阶段管理的统一,实现管道设计院主营业务的延伸。

数字化管道技术研究中心的成立,将主要对

## “新品牌”如何跻身高端?

——“中海油 36-1 沥青”15 年营销策略透视

36-1”沥青瞄准这些新领域不断丰富产品线。机场沥青、水工沥青等新品种沥青先后铺上长江三峡大坝、京沪高铁、青岛海湾大桥、首都机场等项目,使“中海油 36-1”沥青在高端市场占据一席之地。

第三步,“走出国门”打响品牌知名度。最初,“中海油 36-1”沥青是通过参与商务部援助项目走出国门的。经过 4~5 年的发展,现已出口至日本、澳大利亚、韩国、巴西等 8 个国家,达到“墙内开花墙外香”的效果。

科技产品丰富品牌内涵

传统的重交沥青工艺简单,品质趋同,难以在激烈的市场竞争中形成自身优势。油气利用公司遂邀请炼油、沥青行业专家搭建技术研发体系,构建“产、学、研”一体化平台,不断推陈出新。自 2009 年起,油气利用公司保持着每年至少研

发、推广一种新产品的成绩,截至目前累计已推出 10 个沥青品种。

开发出某一品类的沥青后,油气利用公司又在拓展产品型号上下功夫,以适应不同工程的需求。

每年,油气利用公司还在产品推介会上力推“科技产品”的概念。得益于公司与高校、科研机构的长期良好合作,产品推介会都由专家学者“唱主角”,以客观、翔实的数据论证“中海油 36-1”沥青的品质。推介会一结束,订单往往随之而来。

从“卖产品”向“卖服务”升级

如果说成品油的产品规格是“一统天下”,那么沥青产品则是“百花齐放”。在总体符合国家标准的前提下,不同的地区、不同的工程对产品指标的需求各异。此外,沥青产品需要与砂石等材料混拌,最终形成混合料铺设在路面,长期接受风吹日晒的“洗礼”。因此,沥青产品销售并

## 国内首次海缆 12 缆作业完工



近日,中海油服物探事业部“滨海 517”海底电缆船队在北部湾海域圆满完成国内首个海底电缆 12 缆宽方位地震采集作业。作业期间,船队两次穿越平台放缆,数次偏移平台响炮,两次刷新日生产作业纪录。

油气比连续 3 年保持 0.28 不降低,

年节约注汽量 10 万吨。3 月 20 日,记者从辽河油田欢喜岭采油厂了解到,这个厂通过优化注汽方式,改善了稠油吞吐区块开发效果,降低了开发成本。

近年来,随着税费增加和成本的刚性上涨,辽河油田的赢利空间被大幅压缩,油气生产逐渐进入微利时代。面对质量效益发展的挑战,辽河油田把目光投向降低生产成本这个“老命题”上,通过管理和科技创新,走出低成本发展的新路。

“油气田公司作为资源采掘企业,油气资源的规模、品位是客观存在的,在相同的生产规模和油价下,提高效益

## 微利时代撬动 成本杠杆”

的根本途径在于降低成本。”一位油田管理者说。

动辄几千万元的钻探费用,让油气勘探行业贴上了“高风险、高回报”的标签。辽河油田勘探系统通过优化部署、优化探井地质设计和工程设计,在确保发现、安全 and 实现地质质的前提下,努力降低勘探成本。加强钻井过程管理和现场监督,采取灵活适用的工程方案,在保证工程质量的同时,进一步降低钻井成本。针对潜山、致密油气等勘探目

## 施工播美名

纷展开了长期的安全知识强化培训,使国际公司先进的安全生产理念逐渐植根于员工们的心中。对于甲方组织的每一次安全大检查,各钻井队都把它当成一次学习提高的机会。

不断的摸爬滚打锤炼了河南石油工程公司钻井公司海外施工队伍的作风,各施工队伍以顽强拼搏、勇于进取,不断超越自我的精神激励着自己,逐步缩小了与国际公司工作标准的差距,队伍的整体实力显著提升。

以一流的施工赢得甲方赞誉

征战海外市场 的钻井人知道,走出国门仅仅是第一步,站稳脚跟发展才是目的。

70119 钻井队在尼日利亚施工第一年,共为壳牌公司工作了 30 万个小时,优质高效地完成了每口井的施工任务。与此同时,他们还多次帮

痛,体温达到 40 摄氏度。被送至当地医院后才得知患上了一种名为“马来热”的疾病,主要是由带病毒的蚊子叮咬所致,如不及时诊治,可能危及生命。从发病到治愈的 4 天时间里,杜国全就整整瘦了 5 公斤。后来,虽然又有多名员工罹病,但项目的运行没有受到丝毫影响。

以不服输的精神赶超国际标准

河南石油工程公司钻井公司的海外项目所服务的甲方以壳牌、沙特阿美、阿古普等国际知名的大石油公司为主,其管理制度和工作标准都是世界一流的,尤其是 HSE 管理,更是严格到“苛刻”的地步。这些管理制度曾经让许多员工难以适应,但征战在海外市场的每一名员工都知道,要想在海外市场生存,就必须经受住考验。

各项目部为了让员工掌握国际安全标准,纷

## 念出“高大上”管理经

华北石油工程有限公司录井分公司 2013 年录井资料优秀率大幅提高,在录井队伍减少 50 余支的情况下,公司营业收入、利润保持增长,经济效益再创新高。该公司在市场萎缩、竞争加剧、费用锐减的严峻挑战下,是如何做到扩大市场份额、获取最大效益呢?这要从其看大势、精管理、保份额、念出的“高大上”的管理经说起。

打造“高智商”团队

只有拥有强大的自主创新能力,打造具有“高智商”的和谐团队,才能在激烈的市场竞争中把握先机、赢得主动。该公司自主研发的定录导向一体化平台系统已在鄂北工区推广应用,对华北工程队伍的整体提速提效做出突出贡献,为国内致密砂岩油田气的勘探开发和华北分公司水平井的产建打下了坚实基础。地质导向软件能有效地缩短施工周期,提高储层钻遇率,是实现综合技术开发的有力工具之一。去年 7 月,HB027 定录一队队承担的 DPT-53 井设计井深 3622 米,水平段长 1000 米,发挥地质导向优势,及时调整轨迹,实际完钻井深 3540 米。该井启动提速“引擎”,从开钻到完钻耗时 24.8 天,创大牛地工区最快施工记录,实现水平井 30 天内完钻目标。

小专业开拓“大”市场

公司面对市场萎缩、竞争加剧、费用锐减的严峻挑战,构建起机关、项目部、一线队伍信息联动网络与快速反应机制,敢于“走出去”,具备“超前思维,领先

2005 年 3 月,中石化河南石油工程公司钻井公司第一支整建制钻井队走出国门施工。经过 9 年的奋斗,该公司海外市场已发展到 4 个国家,海外施工钻井队数量达到 11 支。

9 年来,该公司在海外钻井市场树起了“中国石化河南钻井铁军”的旗帜。

以钢铁般的意志战胜恶劣环境

河南石油工程公司钻井公司拓展海外市场较早晚,中标项目所处位置多是荒凉戈壁、热带雨林,员工们长年与高温、干旱、风沙、蚊虫相伴。如果没有坚强的意志,很难坚持下来。

在尼日利亚,该公司施工区块平均每天的气温都在 50 摄氏度左右,空气湿度经常超过 70%。在闷热潮湿的环境里,就算一动不动,身上的汗水也不断往外淌,员工们时常感到无精打采、浑身乏力。

70119 钻井队刚到尼日利亚进行设备安装时,平台经理杜国全突然感到浑身无力、关节疼