



“秘密行动”走基层

“听说王总昨天就来吐哈了，还上了几口井，我今天才知道，一点心理准备都没有。”4月15日，西部钻探定向井第二分公司副经理孙泽山事后说起这次突然袭击，禁不住感慨道，“这保密工作做的真好，我都不知道领导是来跑市场的还是安全检查的，一问才知道原来是基层调研的。”

“和以往调研不同，我们这次特意没有发文，只将通知发到各调研组，调研组组长确定时间后立即通知相关科室，直奔技术服务一线察实情。”该公司人事组织科科长仲霞说，“调研结束后，我们将着重围绕市场、竞争、经营等关键事项，对调研情况进行汇总，并结合存在的不足和职工群众反映的突出问题，从提升技术、成本、服务竞争力和改善员工生产生活条件等方面制定实施意见，落实责任领导和责任单位。”

作为加强作风建设 and 促进管理提升的重要方式，该公司要求调研工作要按一个季度不少于一次组织开展，公司领导可根据工作需要随时前往基层单位进行调研，可不限于联点单位，提高了调研工作的机动性。截至4月23日，该公司基层调研“秘密行动”已渗透到吐哈、南疆、哈萨克斯坦等地区，一线员工都有机会和公司领导面对面敞开心扉地畅谈了。（韩鑫）

友善电力人传递正能量

送人玫瑰，手留余香。几年来，大庆电力集团以“志愿服务暖油城，青春助力中国梦”青年志愿者行动为主题，深入开展“红色行动”、“绿色行动”、“支前行动”等爱心奉献活动，把爱心传递给需要帮助的人。志愿者们所到之处，旗帜飘扬，激情洋溢，暖流涌动。

红色志愿促和谐 “甜蜜蜜，你笑的甜蜜蜜，好像花儿开在春风里……”，2013年重阳节，在龙凤区东光唯圣康敬老院，伴随着电力集团油田热电厂“十大好声音”动听的歌声，69名孤寡老人脸上洋溢着喜悦和幸福的笑容。

春节前夕，电力集团的青年志愿者先后来到困难离退休员工、有偿解除劳动合同人员和孤寡老人家中，送去了春联、慰问金和生活用品，帮助他们挂红灯笼、打扫卫生，让困难群体感受到组织的温暖。2013年，志愿者们先后走访离退休、困难家庭40余户、结帮扶对子16对。

爱心托起“希望的天” 2013年5月26日，在林甸县和平村“保护明天”油田电力希望小学门前，师生们和往年一样，翘首企望前来慰问的电力集团青年志愿者。车子还未停稳，双方的手就紧紧地握在了一起，这样的帮扶已经持续了整整十年。

2003年，电力集团的青年志愿者们捐资援建了这所希望小学。10年来，一批批志愿者在变，一届届学生在换，不变的是1600多名青年志愿者的助学爱心。

今年42岁的许长征，是第一批捐资援建这所小学的志愿者之一。第一眼看见那个坐在破旧小板凳上看书的小连全的场景他至今都无法忘怀。那年，许长征与孩子结成“帮扶对子”。

每年的儿童节，许长征都会写信给小连全，一封封满是关心鼓励的信件，伴随着小连全的健康成长。如今，当年那个9名小男孩已经考上了大学。

支前服务送“闯将” 青工鲁海锋长期在海塔油田从事为油保电工作，家庭负担较重。1月21日，供电公司组织志愿者来到鲁海峰家中，为他的家人送去米、面、油等日常生活用品，并帮助贴春联、打扫卫生，将组织的关怀和温暖传递给他的家人。

几年来，电力集团坚持做好对外技术服务人员家属的联系沟通，并印发了“志愿者帮扶联系卡”，结成“帮扶对子”，定期走访了解外拓市场员工家属的生活情况。每当节假日和双休日，他们就会来到外拓市场员工的家里，帮助干一些家务活，解除了外拓市场员工的后顾之忧。青工刘世波，远赴印尼巨港电站保运，孩子只有22个月，他的妻子一边操持家务，一边带孩子，十分辛苦。燃机电厂的青年志愿者把《亲情联系卡》送到他妻子的手上，并嘱咐她说：“遇到什么困难就给我们打电话，我们随叫随到。”（魏素玲）

系统”的销售数据，步步测算，全程优化。

从进站到停车需要119秒！这引起诊断组的关注。白天加油现场较拥堵，早、晚两个高峰期拥堵指数达到2，但相应的提枪次数均在30次以下，说明现场车辆运行不畅，员工不能及时、科学地引导车辆，导致车辆停留时间过长。

找到病根，对症下药。这个站在10号加油机增加一把93号油枪，重新启用中排93号加油机，派专人引导车辆有序加油，逐渐停用柴油加油机，全力打造汽油高效站。按照诊断组的配套方案，这个站将对加油机进行重新“包装”，新增6个油品导视牌和1个10米高的双立柱广告牌，向高端汽油站进军。

向前迈一步，离市场就近一步。许昌销售30座加油站不过是河南销售管理创新、转型升级、治理“双低”的“先遣部队”。按照统一规划，河南销售各地市公司将加快推进改革创新步伐，以全流程优化为依托，全面推进“双低站”治理工作。（刘进勇 郭亚龙）

而言，不但由原来的1300万元降低到目前的800万元以内，建成建设工作量以年均30亿立方米速度实现了迅猛增长，以2013年212.19亿立方米的年产量为标志，我国第一座年产超200亿立方米天然气的大型气田，已花开苏里格。

背景链接：“631”合作管理模式：即“六统一、三共享、一集中”的合作管理模式。此模式形成了统一、竞争、示范、交流和提高的良性运行机制，体现了中国石油的整体优势，加快了苏里格气田的开发进程。“六统一”即统一规划部署、统一组织机构、统一对外协调、统一技术政策、统一生产调度、统一后勤支持。“三共享”即资源共享、技术共享、信息共享。“一集中”即集中管理，为此成立了苏里格气田开发指挥部，集中协调管理，统一规范标准和市场运行机制，分散技术决策，确保了苏里格气田开发工作的顺利进行。（张云普）

海上“拭剑”促增产



近期，中海油服油田生产事业部完井增产中心迎来作业高峰，6支酸化队伍同时在海上作业。面对设备长期出海带来的维保压力，中心把维保重心从陆地转移到海上，不但提高了设备效能和完好率，而且还保障了增产效果，降低了生产成本。图为酸化员工正对柴油机零部件进行维保。（张栋梁）

新疆油田工程院攻克三管管柱入井难题

近日，随着新疆油田风城火驱水平井FHHW003井三管管柱顺利入井中，新疆油田工程技术研究院同心管负压冲砂技术攻克解决了FHHW003、FHHW004、FHHW005井三管管柱入井难题。

风城火驱试验项目是股份公司重大开发试验项目，为探索超稠油清洁高效开发储备技术，国际上也属于稠油热采的前沿课题。

新疆油田风城火驱三口水平井完钻后，在新疆油田工程技术研究院的指导下，新疆油田工程技术公司首先对FHHW004井开展三管管柱下入工作。当注汽管下入水平段A点附近后遇阻，难以到达设计位置。经科研人员讨论，决定提出井下管柱，用连续油管注热水冲洗井筒。洗井工作顺利完成，井内冲洗出黑色泥浆。管柱下入工作重新开始。这一次，测试管顺利穿过水平段A点，谁知测试管才穿过水平段A点几十米就不动了。

为了抢在入冬之前完成作业，项目组人员再一次讨论，同时科研

人员加班加点组织连续油管混合氮气进行泡沫冲砂，从水平段A点至B点来回冲洗了三趟。这一次注汽管下到490米处还是遇阻。FHHW004井的问题还没解决，FHHW003、FHHW005井也跟着出现了同样的问题。

随后新疆油田工程院副院长潘竟军立即组织会议，召集科研人员讨论分析。科研人员将试验区的地质、钻井、修井资料逐一分析，查找原因。参加会议的新疆油田工程院总工程师谢斌也对修井作业进行技术指导，建议采用同心管负压冲砂对水平段进行一次彻底的清理。

同心管负压冲砂技术是新疆油田工程技术研究院总工程师谢斌带领科研人员经过三年科技攻关，自主研发的冲砂工艺，该工艺为国内首创，推广应用以来，已现场冲砂140多井次，成功解决了问题出砂井，使砂埋停产井恢复生产。由于地层压力低，冲砂液大量漏失；稠油与细粉砂胶结严重，采用常规水力冲

向前迈一步 市场近一步

司机看不见。二是站内电子屏过于隐蔽，而且屏幕上播放的内容太笼统。建议把罩棚后排灯全部移到前排，提高亮度；把电子屏移至路口，并在拐弯处的花坛旁新设一块电子显示屏，直接标明油品价格。”诊断组逐项把脉问诊，开出“处方”。

如何跟上市场节拍，许昌13站迈出了一小步，当然也许会是河南销售质量效益发展的一大步。

“你们的非油毛利率低于公司平均水平5个百分点。”3月19日，在许昌2站便利店，诊断组成员孙沛现场“找茬”。

经过对许昌2站的细致观察，诊断组给出诊断并开出药方：一是商品陈列不合理，便利店门口是比较醒目的位置，堆头上却是锅巴等低毛利商品，应摆放毛利高的热销商品；二是商品分区不明显，日用品和小吃不要摆在一个货架上；三

靠市场之手捧回“金娃娃”

油内部5个单位同长庆油田一起(简称5+1)实行合作开发，从而使苏里格气田成为我国气田开发的首个“开放村”。

中国石油整体优势的发挥，取得了“众人拾柴”的效应。原来制约苏里格气田有效开发的队伍、设备、资金等一系列瓶颈问题迎刃而解。

苏里格气田合作开发模式的建立，形成了中国石油各单位之间的利益共同体，也搭建了各单位间公平竞争的平台，各合作单位纷纷拿出看家本领，互相取长补短，推动了中国石油超低渗油气田开发管理和技术创新能力的快步提升。

特别是在“5+1”合作开发中，作为核心成员的长庆油田，借助地域优势，广泛引进、吸收、整合各家所

市场调查

从3月4日开始，许昌销售的50多名站经理从二楼办公室搬到一楼大厅，从“幕后”走到“台前”。

站经理缘何突然搬家？河南销售全流程诊断组组长、加油站管理处处长张之华告诉记者，“管理者只有靠近前线才能及时发现问题、解决问题，不能坐等客户上门。”

河南销售年销量3000吨以下的加油站有400多座，亏损站228座，如何让这些“双低站”乃至无效资产“青春再现”？今年年初以来，河南销售把改革创新落到实处，以全流程优化为突破口，以增量提效为目标，以许昌分公司30座加油站为样板，进行全面诊断，积极探索一条集约化、扁平化、信息化之路。

在这次的全流程诊断中，市场成了绝对的主角，树立市场理念成为各项工作的立足点和出发点。

许昌13站地处省道和入市主干道交叉处，每日车流达6万辆，进站率却不到1%，日销量不足6吨。原因何在？

“一是油站灯光亮度不够，导致白天和夜间的提枪率相差10倍。不是没有车，是咱不醒目，

8年时间建成了生产240亿立方米天然气的规模能力，这是记者4月8日在长庆油田获取的消息。苏里格气田开发分公司开发部主任张宗林说：“苏里格气田的跨越式发展，得益于长庆油田市场的开放，更得益于中国石油整体实力的发挥。”

在应用传统生产组织方式、传统工艺技术和传统的建设模式条件下，苏里格气田从2000年开始试采5年，28口气井的年产气总量仅3亿立方米，而建成每1口井的平均投资却高达1300多万元。高投入低产出的强烈反差，使苏里格气田能否实现有效开发，成为当时中国石油上下共同争论的焦点。

“苏里格能否有效开发的瓶颈，不是储量问题，而是技术、队伍、资金和体制方面的问题！”这是长庆油田通过反复调研论证后得出的结论。2005年，长庆油田通过开放市场，把苏里格气田已探明区域划分成若干个区块，竞标引入中国石

记者在一线

“大运行”管理提速提效

截至4月15日，华北油田采油四厂今年已有10口新井完钻，投产5口，累计产油2000余吨。与以往不同的是，年初该厂安排运行的13口新井，从地质方案、工程委托、设计数据测量到施工现场交底等关联工作一步到位，周期从7天压缩到了一天，为后续工作开展赢得了宝贵时间。这样的办事效率得益于油气生产“大运行”管理机制。

采油四厂一向高度重视生产系统整体运行质量，每个重点部门都有一套贴合自身工作情况的管理体系。这也使部门与部门之间的协调无法做到无缝对接，导致生产滞后、延误，出现被动局面。

在严峻的生产经营形势和多变的企业内外部环境下，该厂以油气生产为核心，提出建立健全“大运行”生产管理模式，将其全面贯彻到勘探开发、产运销、工程建设、施工作业等各个系统，激活生产经营管理的每一个要素和环节，杜绝“只闻楼梯响，不见人上来”现象，释放企业发展活力，以获得更高效率、更高效益和更强竞争力。该厂建立和实施“专业分

项管理，集中调控指挥”的分级逐层生产运行管理模式，将生产运行科作为生产运行系统总调度室，赋予其组织、协调、监督、服务四大职能，负责牵头联动；各部门分别制定岗位责任制，指派专人随时听从调派，实现了生产组织由临时突击型向科学均衡型转变，从注重行政命令型向管理协调服务型转变，各项工作有序衔接，生产节奏明显加快。

该厂强化产量意识，聚焦油气生产问题，建立日历化的沟通机制，对生产决策部署的落实进行刚性考核。从前只管自家一亩三分地的各部门，现在每周、每月定期聚首，召开生产运行例会，一起掌握进度、部署工作、分析问题、制定措施，一同参与现场监督、落实措施，使生产数据和重要信息的收集、反应、处置速率越来越高，运行质量大大提升。

今年以来，该厂新井投产快、稳得住，措施上得去、干得好，老井管得细、时率高，一季度完成原油产量10.26万吨，天然气产量0.5亿立方米，均实现超计划运行，牢牢掌握了稳产的主动权。（王瑶 陆明）

勇于应对 积极备战

4月6日，甘肃庆阳春寒料峭，川庆钻探长庆钻井总公司第二项目部的驻地却是一派热火朝天，紧张有序的工作场面。项目部和长庆油田公司超低渗透第四项目部产建项目组正在就总包区域内的273口井施工进行对接协商。

随着“西部大庆”的建成，长庆油田战略思路向“质量、效益、可持续”转变。产建任务递减了近50%，内部市场严重萎缩。一系列的难题给长庆钻井人提出了严峻的挑战，面对困难，这个公司勇于应对，积极备战。

优化钻机布局。紧盯油田产建部署变化，主动调整钻机站稳高产主力区块，抢占高端，确保水平井市场份额不下滑。稳定苏里格、苏东、苏南市场，做实靖南、陇东深井气井市场，拓宽探井、评价井市场，适时做好低效油井区块钻机的调整。本着均衡且利于管控的思路，适度调整各项目部的管理范围。

优化生产组织。制定积极的政策，盘活资源，控制规模；针对等停严重的区域，尝试多机少队的运行模式，确保