

# 三项举措助推拓市增效

培训中心持续优化培训市场布局,聚力擦亮行业领先培训品牌

今年以来,胜利石油工程公司培训中心紧跟油服工程及油地市场需求、发展需要,持续优化培训市场布局,站稳拓宽油服市场,跟进开发新兴市场,延伸拓展社会市场。同时,它们建立市场共建机制和“三新”市场拓展奖励办法,发挥优势潜力,提升保障能力,努力将培训支持中心转变为专业平台、产业中心,不断拓宽培训产业链。

大众新闻记者 顾松  
通讯员 褚新强

## 站稳拓宽油服市场

对于油服市场,培训中心围绕助力企业高质量发展,超前布局、主动谋划、找准定位,积极思考如何延链、补链、强链,努力在做优培训“蛋糕”上下功夫。

他们树立“精细服务”意识,主动开展市场分析、现场调研、需求对接,做好理论储备、知识储备、人才储备、课程储备,激励教师开发新项目、研发新课程,拓展新市场,坚决完成计划内培训班次,主动拓展计划外培训业务领域,不断扩大培训范围、增加培训项目,以新品牌培育新业态、拓展新市场。

去年以来,培训中心先后开发精益管理、企业文化、“三基”工作、思想政治工作务实、安全监管等课程体系,力争2024年底建成700门课程的课程体系库。

在装备业务领域,培训中心围绕绿色低碳发展、装备技术数智化升级,做好电动化钻井、自动化装备、设备检验检测等专业方面技术人员进阶培训需求准备;在技术(难动用)市场领域,紧盯海洋工程、页岩油气开发、难动用

开发等业务培训需求趋势,重点加强地质工程一体化、油藏管理、经营管理、财务管理方面的培训市场拓展,抓实工程师、司钻等关键岗位差异化培训业务。

在安全生产领域市场,培训中心重点解决企业发展中的技术应用、安全管理等方面问题难题,严格资质取证、实操培训过程管控,持续推进海上、陆上和国际市场资质认证、申请、增项,进一步延伸产业链,扩大培训面。

在党建培训领域,培训中心把抓好党的理论教育和党性教育作为工作重心,把补齐党员干部党性修养、能力素质等方面的短板问题作为培训重点,站稳传统市场。坚持“请进来、走出去”,全力打造EAP品牌服务团队,拓展人才服务、档案管理、行业协会、管理咨询等服务项目,持续提升市场占有率。目前,已经开发“中国石化基层示范点党支部书记研讨班”“党支部书记实战训练营”“文字骨干培训班”“党政工人才进阶式拉练班”“技能人才五段式培训”等精品项目。

## 跟进开发新兴市场

对于新兴市场,培训中心树立“合作共赢”理念,依靠创新培训项目提升价值创造能力,通过搭建专家资源库、课程储备库、测评试题库,内部亲情圈、行业朋友圈、客户关系圈,培训质量生命线、培训数智支撑线、后勤服务保障线“三库三圈三线”服务模式,构建培训全链条服务体系。目前,在西南、西北、东北均设立项目部,业务遍布20余个省市,胜利外业务占比达20%以上。

为探索新能源领域,培训中心积极分析新能源产业发展趋势,了解培训需求,在干热岩开发利用、压缩空气储能技术、“碳封存”技术等新能源领域进行前瞻

性研究和开拓性培训,积极培育太阳能、风能、潮汐能、地热能等新能源培训产业链,推动打造中心培训发展的“新引擎”。

为拓展非油资质领域,培训中心积极涉足碳运输、加氢站、换电站、水手等非油领域培训市场和电气工程师、企业合规师、消防工程师等非油市场培训业务,进一步升级培训服务链,通过建立培训、考试、评价、咨询、服务的一体化产业链,提高增收创效能力。

在进军数智化应用领域方面,培训中心积极主动捕捉、研判数智化培训发展趋势,努力向“两个革命”用劲,探索数字革命、电动革命、数字人才培训项目,打造专业领域品牌项目集群。

## 延伸拓展社会市场

为积极开拓非资质类培训业务,培训中心按照“不求所有但求所用”的原则,树立“互利服务、创效共享”理念,根据不同市场,采取不同合作模式,加强西南、西北、东北培训点和考试点建设,开发多元市场,拓展业务链条,提升创效能力。

不仅如此,培训中心积极打造全天候、全方位战略合作伙伴,建立“异业联盟”共同体,与12家高校、党校签订战略合作协议,实现优势互补、资源共享、互利互惠、合作共赢。

紧盯区域经济社会发展、人民对美好生活需求,培训中心充分发挥黄河三角洲技能人才联合培育中心作用,加强同东营区、高新区等政府部门及其所辖石油化工、炼化销售、社会企业的沟通联系,积极融入东营市职业技能培训体系,进一步深化与地方政府培训合作,大力向港口航运、海上风电、高端产业开拓业务,拓展人才服务、行业协会、管理咨询等服务项目,为区域经济社会发展提供人才支撑。

# 胜利油田脉冲注水 助力绿色高效开发

本报9月8日讯(大众新闻记者 顾松 通讯员 任厚毅 马艳洁)孤东采油厂GO7-40XNB366井组,自去年底开始实施地面脉冲注水试验以来,日产油7吨,与之前相比,日增油2.1吨,含水下降1.2%,累计增油超600吨。

“这是在未增加注水量的情况下,仅通过转变地面注水方式,就取得显著成效。”石油工程技术研究院注水所增注室经理吴琼说,这是一种纯物理提高水驱采收率的开发方式,契合国家减碳目标,对油田绿色高效开发具有重要意义。

水驱油藏是油田开发的主阵地,胜利油田中高渗水驱油藏动用地质储量近30亿吨,传统都是采用稳压恒流注入方式注水,以至于形成了优势通道,水驱主流线固定、固化,易形成“水驱水”现象,大量剩余油难以

波及。

为扩大注水波及范围,激活非主流线方向储量,石油工程技术研究院注水技术攻关团队打破固有思维,创新提出“稳定注水向脉冲注水转变”理念,有效增强注入水对剩余油的扰动,脉冲能量还能在大井距间传播,持续扩大波及范围。

在工程配套上,团队研制出国内首套由升压、蓄能、调频、电控等功能模块集成的地面高压脉冲注水装置,为脉冲注水现场试验提供了设备基础。

目前,这种复合增效节能技术在油田10余个区块现场应用,功能剂利用提升69.76%,区块伴注整体降压5.8兆帕,累计节电1676万千瓦时。“一口日注50立方米的注水井,注水压力每降低1兆帕,年可节约用电9000多千瓦时,推广前景十分广阔。”吴琼说。

## 胜利石油工程公司: 劳保用品怎么选职工说了算

本报9月8日讯(大众新闻记者 顾松 通讯员 赵洪刚)近日,胜利石油工程公司举办第四届劳保用品试穿试戴选型活动,来自基层的100余名员工代表齐聚一堂,对25个展区近千件劳保样品进行试穿试戴,从舒适度、外观、标识、工艺及配件设计合理性等方面综合评价打分,作为选商重要依据。

与往届相比,本次活动从物资品种、布展方式、供应商选择等方面进行了诸多创新,试穿试戴样品扩展至所有劳保常用物资,现场编码分区设立工衣、工鞋、劳保手套、防坠落等21个评比区和4个展示区,让同类产品同台“竞技”。

劳保直采物资类邀请框架前三名供应商参展、组采物资邀请框架生产商参展取代服务商参展,促进生产商主动提升产品品质和产品创新的积极性。同时,增设试穿试戴展示区,让一线员工参与新式优质劳保用品的荐商选商。

近年来,胜利石油工程公司秉持精益管理理念,坚持把提升劳保用品质量作为落实“我为群众办实事”的重要举措,持续开展劳保用品试穿试戴。员工通过手机实现随时随地反馈劳保用品的意见建议,物资供应部门即时响应,打通了基层员工劳保用品服务保障的“最后一公里”。

## 塔里木分公司: 征深102井创区块进尺新纪录

本报9月8日讯(大众新闻记者 顾松 通讯员 游少雄 邱振军)近日,胜利石油工程公司塔里木分公司80129队施工的征深102井三开采用241.3毫米钻头钻进至井深6693.60米,单趟PDC钻头进尺873.60米,创出中石化准噶尔盆地莫西庄-永进区块四开制井241.3毫米井眼单只钻头进尺最高纪录。

征深102井是中石化在准噶尔盆地中央坳陷沙湾凹陷北部斜坡征10井区块部署

的一口超深评价井,设计井深8960米。施工前,甲乙方组成联合技术攻关小组,紧扣“四提一降”工作目标,集中技术力量攻克施工难题。

施工过程中,难动用项目管理中心、塔里木分公司优选施工经验丰富的技术人员驻井,通过借鉴邻井施工经验,采用科学防卡技术措施,克服煤层段易卡钻、压力窗口窄存在溢漏同层等施工难题,为“四提一降”提供有力支撑。

## 济北采油管理区:

# “最强练兵”打造“黄金搭档”



间磨合、练习不能少。”

比武当天,裁判从9个项目中抽出4项,再由专业化班站随机4选1。

“比的是一项,练的是9项。”注采一站选手邓希未拿到98分的好成绩,在他看来,“协同作战还得看

搭档,比的就是一个配合。”

劳伟认为,提升队伍的协同协作能力,能更有效提升操作人员的岗位素质、风险识别和防控能力,“一个单位就是一个整体,彼此之间都是对方的黄金搭档。”