

一手抓疫情防控、一手抓攻坚创效,胜利工程超额完成生产经营指标任务 迎难而上,尽显胜利铁军本色

全年完成进尺330.26万米,实现收入144.83亿元,利润4171万元,净利润1230万元,超额完成生产经营各项指标任务……面对新冠肺炎疫情和持续低油价交织的大考之年,胜利石油工程公司直面前所未有、逼近极限的困难形势,压茬推进“百日攻坚创效”和“持续攻坚创效”行动,夺取了疫情防控和生产经营双胜利,阔步迈入高质量发展新阶段。

本报记者 邵芳
通讯员 孙万芹 张芸
张玉 王海琳

►海洋钻井平台员工高标准施工,全力打好攻坚创效主动仗。 通讯员 刘寿强 摄



迎风而行 牢不可破 打好疫情防控阻击战

2020年的胜利石油工程公司有一个看似顺利的开局:2019年底扭转多年连续亏损的被动局面,实现经营性盈利。然而几乎是一夜之间,新冠肺炎疫情裹挟着油价暴跌,带来的冲击让人始料未及。

“石油工程队伍的特点就是点多线长面广,流动性强,公司国内市场员工分布在15个省份,海外市场项目涉及11个国家1500多人,其中中方员工700人左右。”胜利石油工程公司市场运行管理部市场开发副总监兼市场规划科科长廖永雄说。

2.5万名员工,胜利工区之外占到20%;人员流动摸排管控范围涉及19家二级(直属)单位,25家改制企业,涉及干部员工家属10万人!

胜利石油工程公司迅速成立疫情防控领导小组,设立5个工作专班和境外疫情防控指导组,构筑起联防联控、群防群控的严密防线。

疫情开始后,承担人员流动摸排工作的廖永雄和同事们在办公室连续住了一个月,曾创下不眠不休、连续作战61个小时的纪录。从疫情开始到现在,他的电脑上存放着各类疫情防控通知、办法上千份,人员流动排查信息、报告汇总资料达14G。

境内疫情管控有力,境外疫情防控成为胜利石油工程公司最深的牵挂。6月初,西非几内亚湾,当地疫情快速蔓延。李恩朋任平台经理的新胜利一号平台不仅面临着严峻的抗疫压力,甲方对生产进度不断施压。平台用43天有效防控疫情,70天实现复工复产,成为壳牌尼日利亚项目第一个实现复工复产的钻井平台。

责任到位!措施到位!物资关怀到位!科威特国家石油公司高级总监到胜利石油工程公司科威特项目部检查时,对中方疫情防控35条措施高度赞扬:“中国为世界疫情防控做出榜样,中国井队的防疫工作是

其他企业学习的典范。”

凭借优异的成绩,李恩朋被授予中央企业抗击新冠肺炎疫情先进个人,科威特项目管理部被评为中国石化抗击新冠肺炎疫情突出贡献单位。

穿越寒冬 向阳而生 在攻坚创效中显担当

受疫情和低油价双重因素影响,2020年1月,胜利石油工程公司钻机动用率下跌到36%,生产经营形势陷入低迷。

2月5日起,该公司积极推进复工复产,通过采取“集中管理、区域运行、随车住宿”等办法,强化一线保障,国内国外抢抓机遇稳市场。

3月初,国内疫情稍有好转,公司两级市场部门逆行出征,先后奔赴新疆、西南、西北、东北、华东等区域市场,与上海海洋局、大庆油田、长城钻探、西部钻探等20多个甲方进行交流推介和市场对接。

渤海钻井总公司打出年度首个单日上千米进尺,西南分公司签下逾亿元合同,塔里木分公司1500名干部员工发出“绝不在关键时刻掉链子”的决心与呐喊……3月13日,受疫情影响的66支钻井队全部复工。

3月31日,胜利石油工程公司召开“百日攻坚创效”行动动员会,部署“十二项措施”,发出强力动员令。

——百日攻坚创效行动实现收入38.06亿元、利润1.12亿元,圆满完成攻坚创效任务。

——推行“区域优快钻井”和“标准化施工”模式,钻井周期同比提速16%以上,压裂效率同比提高33%,国内市场复杂故障时间同比减少53.64%。

——旋转导向系统解决“卡脖子”难题,SINOLOG900网络成像测井系统迈入国际领先行列,海底管道三维漏磁检测器整体性能达到国际一流水平。

“胜利石油工程是石油工程板块的主力军和先锋队,在石油工程板块整体发展中的

战略地位举足轻重。”这是12月22日,中国石化集团公司党组书记、董事长张玉卓对胜利石油工程公司的评价。铁军队伍以艰苦奋斗、苦干实干的精气神,把疫情防控和低油价冲击的影响降到最低。

风正帆悬 蓝图新绘 改革求变中实现逆袭

“2020年百元收入变动成本同比降低1.97元,外委合同降价1.15亿元。”年初之时,谁能想到,曾经深陷亏损泥潭的胜利工程能在疫情与低油价夹击下逆风翻盘。

“实现了从油气向非油气延伸,从常规向非常规拓展,从单一服务向综合服务转型,开创了市场发展新格局,全面扭亏脱困取得了阶段性成果。”对于“十三五”期间公司的发展,胜利石油工程公司领导班子的如此定性。

逆风翻盘源于由内向外的自我变革,2020年2月召开的“人力资源价值增值专题会议”就是典型事例。这次会议的共识是:保持连续经营性盈利的基础并不牢固,略有风吹草动就非常被动,大而不强;辅助后勤业务持续亏损局面尚未得到根本性好转。

领导班子毫不避讳地直面公司生产经营存在的问题,尤其是人力资源管理的矛盾短板,其根本目的在于将疫情与低油价作为倒逼提升、夯基固本的机遇期和窗口期。

——全面推进人力资源价值增值,年度盘活用工2824人,减少劳务型外委费用1.07亿元,对外输出业务承揽创收8700万元。

——全面控外委降成本,减少效益流失点,公司各单位全年通过外委公示平台承揽项目230项,金额2.67亿元,实现降本增效3.87亿元。

——走出去创效,优化队伍布局,进军“三新”市场,退出低效无效市场。西南市场累计新签项目90个,中标海外项目14个,成为公司新的经济增长点。



渤海钻井50689队员工检修钻井泥浆泵。 通讯员 王福 摄

党建引领 把关定向 组织优势转化为胜势

“保障胜利、稳固西南、扩大西北、延伸海上、做优海外、突破高端”,这是“十四五”开局之年,胜利工程的战略规划。如何保障目标实现?底气源自对强大组织优势的信心。

这一年,新冠肺炎疫情冲击、油价低位震荡、市场竞争加剧,各类矛盾叠加。胜利石油工程公司全方位保障胜利本土和“两北一川”勘探开发形成“大场面”,全覆盖应对新冠肺炎疫情实现“零感染”,全过程防控安全环保、经营、廉洁等风险织密“防护网”,为公司改革发展提供了根本政治保证。

面对改革发展中出现的新情况、新矛盾、新问题和党员群众思想认识中的疑虑困惑,胜利石油工程公司坚持攻坚克难观念先行,抓实党员“驻外教育、休班教育、跟踪教育”,组建“理论宣讲队”直奔基层宣讲32场次,组织各级讲党课649场。

面对年轻干部员工培养使用需求,建立9大类460多名年轻干部储备库,选派8名优秀年轻干部参加中国石化“三百三千”计划,选派11名优秀年轻干部进行交流锻炼,2020年新提中层副职40岁以下占比达40%。

面对疫情持续冲击,全球供应链物流链受阻,胜利石油工程公司党委集中各方资源、发动各方力量,千方百计保障海外项目药品和应急物资供给储备。同时,开通海外市场EAP服务群,制作海外心理抗疫教程,推送多语种健康知识,组织微信线上心理辅导,引导市场员工自我构筑心理防线,自我增强心理防护。

面对党建政治优势转化为改革发展制胜优势迫切需求,胜利石油工程公司党委持续开展基层党组织软弱涣散问题整治,组织党建专家行和优秀党支部书记示范行,编印《铁军先锋故事》《海外员工战“疫”攻艰风采录》,命名表彰20个党支部示范点,推动基层党组织全面进步全面过硬。

这一年,既有公司党委把关定向,又有基层党组织组织力、战斗力不断提升,还有党员干部“我是党员我先上”的声声呐喊,各级党组织和全体党员干部在关键时刻敢担当、善作为,彰显出“胜利铁军先锋”的鲜明本色。

市场寒冬是一块“磨刀石”,疫情防控是一块“试金石”,在刚刚过去的2020年,胜利铁军砥砺和检验了敢于斗争、善于斗争的底色、本色和成色,逢山开路、遇水架桥,开创出胜利工程持续健康发展的新局面。