

# 发挥优势, 在市场中乘风破浪

## 应急救援中心迈出深化改革、转型发展的坚实步伐

今年以来,面对向经营型单位转型的新形势,胜利油田应急救援中心在保障好油气主业的前提下,进一步完善外闯市场激励考核,充分发挥人才优势、技术优势、管理优势外闯市场创效益。目前,应急救援中心已与油田15家开发单位签订服务协议,同时开拓外闯市场项目3个,总合同额达1.9亿余元,在深化改革、转型发展中迈出了坚实的步伐。

本报记者 邵芳  
通讯员 缪中伟 王宇

### 外闯市场前景广

今年4月中旬开始,应急救援中心刘盛太等20名员工的工作环境发生了变化。他们每天24小时在东营伟邦新能源有限公司驻守,通过制定“一罐一案”消防预案、排查安全隐患、宣教消防知识等,筑牢企业安全生产的“防火墙”。

据了解,位于东营港经济开发区的东营伟邦新能源有限公司是中海化工集团公司控股的合资企业,主要承担50万方油品库区和东营港—东营石化长输管线建设两大项目,目前已建成48万方液体化工品仓储库区,正式进入储油运行阶段,对畅通油品运输、提升周转储存能力、大幅降低物流运输成本具有重要意义。

按照国家应急管理条要求及厂区工作要求,这个公司迫切需要建立成建制的专职应急救援队伍,确保消防应急处置、施工作业防护等多方面达到国家标准。

胜利应急救援中心是中国石化集团公司第二联防区的组长单位,不仅在专业化调整中形成了大型储罐灭火救援、水上溢油灭火救援等技术优势,还积累了丰富的社会救援实战经验,日常半军事化管理中形成了严谨的纪律规范,并拥有完备、先进的消防设备器材。

面对成本型单位向经营型单位转型的新形势,做大做优做强内外部两个市场,成为应急救援中心可持续高质量发展的关键。

去年年底,经过双方就人员结构、战斗经验、管理纪律等方面多次深入交流后,应急救援中心在保障好油田油气开发主业的前提下,优化整合河口危化品应急救援站、西城油气集输应急救援站人员力量,再度成建制、规模化外闯市场。

入驻企业以来,该中心员工

秉承“全心全意为甲方服务”的理念,联合甲方编制了公司专职消防队伍工作手册,细化应急救援工作流程,完善战备执勤、巡逻检查、生活管理等多项管理制度。同时,围绕甲方需求,提供“私人订制”的消防服务,构建起全流程、全方位的应急救援体系:针对厂区12个种类不同、储量各异的储罐制定“一罐一案”应急预案;每天进行两次消防巡检,及时发现、消除安全隐患,按时保养、维护消防设备……

“如今,我们每半个月开展一次应急救援演练,根据演练情况不断修订消防预案,改造消防设备,大大提升了厂区的应急救援、抵抗风险的能力。”东营伟邦新能源有限公司安全保障部经理冯广东说,自双方合作以来,他的心里踏实多了。近期,东营伟邦新能源有限公司还在东营港经济开发区应急管理局组织的第四届应急救援技能竞赛中获得了个人第四名和“优秀组织奖”的荣誉。

河口危化品应急救援站党支部书记邓亚军说,这次外闯市场对每名员工都是一次思想上的洗礼,但正是经历了外闯市场的冲击,他们才能认清自身的优势,看清外部市场广阔的舞台。今后,他们将充分发挥专业优势,以高质量服务打响“胜利应急救援”品牌。

### 转型发展根基牢

事实上,今年年初,应急救援中心内部变革就已经悄然拉开帷幕。他们积极与油气集输总厂、胜利采油厂等油田13家开发单位沟通协商,签订应急救援服务框架协议,标志着该中心迈入了专业化发展、市场化运营、社会化创效的新阶段。

立足甲方需求与实际,应急救援中心持续展开了“一罐一案”预案制定、联合演练、消防宣传进基层等特色消防服务,不断提升油田各单位应急反应、风险管控能力和社会化应急救援能力。年初,应急救援中心围绕油

田下达的创效目标任务,给各基层单位制定了相应的目标要求,也出台了外闯市场绩效考核奖励办法,号召各基层单位积极迈出外闯市场的步伐。

为加快深化改革、转型发展,应急救援中心已经蓄力了2年。据了解,早在专业化调整之初,他们就明确了“一个三年”、“两个三年”的中长期发展规划:到2020年,立足于全面提升对内保障能力和水平,为创建国家级综合性应急救援队伍奠定基础;到2023年,聚焦油田、辐射市场,技术、装备、队伍、物资、管理水平达到行内领先、国内先进。在中长期发展规模中,明确了市场化运行、社会化创效的发展目标。

为此,2019年,他们特意到中原油田消防支队(应急救援中心)学习其外闯市场理念和经营方式,并制定完成《胜利油田应急救援服务价格》,为外闯市场项目提供了有力支撑。同年,他们积极推进油田业务承揽,与新春采油厂签订消防业务合同,24人走出了外闯市场第一步。

人员优势、专业优势是外闯市场的根基与核心竞争力。两年来,该中心立足“快速反应、应急机动、专业救援、综合保障”四种基础能力建设,以“班站对抗赛”、“劳动技能竞赛”等日常训练为载体,全面提升员工业务能力;通过常态化预案演练、特色队伍建设,持续提升应急救援专业能力,为外闯市场打下了良好的基础。

3月底,宁海应急救援站与东营区政府合作,展开了为期15天的野外火灾防御战备执勤;滨州应急救援站、东城应急救援站分别与鲁胜公司、鲁明公司签订应急救援服务协议……各基层单位纷纷在外闯市场项目中展作为。

“今后我们将通过深化转型发展,加快自身特色建设等措施,提升胜利应急救援核心竞争力,全面释放经营创效活力,实现可持续高质量发展。”应急救援中心经营管理部副主任刘景新说。

### 孤东采油厂蔺荣山:

## 扛着党旗闯市场

2019年3月,胜利油田孤东采油厂东北油气项目部副经理、龙凤山项目组经理蔺荣山响应号召,主动申请外闯到东北油气分公司松原采油厂。在外闯项目上,他带领员工顽强拼搏,赢得甲方的高度认可。2019年,孤东采油厂被东北油气分公司授予“优秀承包商”称号,蔺荣山个人被授予胜利油田劳动模范、孤东采油厂“十大外闯先锋”荣誉称号。2020年,蔺荣山被评为中石化优秀共产党员。

本报记者 邵芳 通讯员 尹永华 王仕磊

### 责任重担扛肩上

凤山管理区担负着松原采油厂近99%的产量任务,这意味着龙凤山管理区的产量情况决定着采油厂生产和经营指标能否完成。蔺荣山深知自己和团队肩负的责任重大。

从油井管理到气井管理,对蔺荣山来说既熟悉又陌生。一切都要从零开始,他虚心向当地职工请教,向骨干拜师,主动跟着中原油田项目部职工值班,跑现场、学流程,像海绵一样吸吮着气井管理知识、设备操作等技能,凭借着孤东人不屈服的精神,很快适应了新环境。

松原采油厂主力区块为凝析气藏,产量递减快,

地面配套设施、开发维护手段不足,低压低效气井管理难度大。针对这种情况,蔺荣山带领员工团队紧盯凝析气藏积液、冻堵、析蜡等突出问题,推行现场巡检和定期测量制度,坚持每天巡检四次,每天测量一次瞬时气量,精准把握单井生产动态,确保高产并正常生产。

同时,项目组探索创新了“调、解、稳”气井维护法,即从严监控、适时调整生产参数、超前预判、及时解除冻堵现象。蔺荣山带领团队密切关注,保持气井稳定生产,为松原采油厂完成天然气和凝析油销量任务做出了贡献。

### 胜利精神永传承

2019年7月27日,狂风怒吼,大雨倾盆,十几口气井淹没在水中。蔺荣山带领员工趟着没过膝盖的水,逐口井落实生产数据,排液、解堵、调节气量。他们十几个人在风雨里整整走了一个晚上,确保了气井正常运行。大雨过后,通往气井的道路非常泥泞,巡井车辆无法到达井场。于是,蔺荣山带领项目组成员每天步行10多公里巡井,全力确保了龙凤山管理区天然气正常生产。

2019年12月17日,北201-6HF井燃烧器故障停炉。蔺荣山立即带领维修

班人员冒着凛冽的寒风,踏着厚厚的积雪奔赴井场,持续工作5个多小时直到深夜,终于排除了故障。还没有来得及休息一会儿,15分钟后,他们又接到北201-5井故障停炉需紧急处理的通知,急忙赶到井场进行处理,回到驻点已是凌晨2点多。第二天早上5点多,他们又接到北210井燃烧器故障的通知,立即再次赶往井场,一直忙到中午才解除故障。

蔺荣山带领着外闯团队,在一次次攻坚克难中,展现了胜利精神和胜利人的风采。

### 群众冷暖挂心头

同120余名员工外闯到千里之外的松原大地,蔺荣山努力当好外闯员工的主心骨、贴心人,让每一名外闯员工安心工作、快乐生活。

从山东到东北,从采油到采气,生活环境改变了,工作重点不同了,再加上远离亲人、朋友等因素影响,项目部的一些员工思想情绪上出现波动。如何稳住员工队伍、激发员工斗志,成为摆在蔺荣山面前的首要难题,也是他必须绕过去的坎儿。

在东北的200多天里,蔺荣山和项目组成员进行了上百次谈心交流,用一

颗颗“宽心丸”化解了员工的不适症结和不良情绪,用一颗颗“开心丸”激发了员工的工作热情,他也成了员工心中的“主心骨”“贴心人”。

他关注员工身心健康,及时向采油厂反映情况找出疏导对策,邀请幸福教练先后五次深入各驻点,传导政策、传递关爱、疏导情绪。针对项目组个别员工家中的困难,利用“1+1互助组”等方式,及时帮扶,解除外闯员工的后顾之忧,确保了外闯员工队伍的稳定,凝聚了创新创效的强大动力。



便民服务暖人心

在不动产业务办理期间,胜利油田西城社会化服务协调中心住房和公积金服务部主动与油田二级单位对接,采取“点对点、面对面”上门服务模式,传达不动产登记工作任务、分类讲解特殊户办理要求,并组织人员现场办公,提高工作效率。针对不动产权证办理过程中,有的住户年龄大行动不便、有的居住地与单位距离较远等实际情况,他们积极与居民事务协调部沟通协调,由服务部对协调站进行业务指导、协调站协助居民办理模式,最大限度方便居民采集信息,让民生实事真正惠及到每一个人。

本报记者 邵芳 通讯员 陈前前 孙菁 摄影报道