

让工会代表全天候履职尽责

# “工会代表工作室”涌现吉安厂矿园区

共接待职工 1820 人次,收集社情民意 660 余条,化解矛盾纠纷 108 起,帮助解决职工实际困难 976 件,职工满意度达 97%

**本报讯** (记者赵翔 通讯员徐庆华 曾庆龙)随着首个“工会代表工作室”在江西杰克机床有限公司揭牌成立,到 11月底,该市已成立了 65 个“工会代表工作室”。借助这座连心桥,工会代表共接待职工 1820 人次,收集社情民意 660 余条,化解矛盾纠纷 108 起,帮助解决职工实际困难 976 件,职工满意度达 97%。

据了解,在该市工会第三次代表大会上,为让工会代表会上会下都能履职尽责,建立

了市总三届委员会常委联系委员、委员联系代表、代表联系职工的“三联”制度。并提出建立“工会代表工作室”。

工作室成立之初,吉安市总建立了“一证一卡一表一册”制度,为 260 名工会代表制作了工会代表工作证,给联系对象每人一张工会代表的通讯联络卡,一张活动情况登记表,用来记录工会代表开展活动的情况,便于上级工会定期检查和考评,市总则建立一本活

动登记册,掌握“联系户”的基本情况及工会代表开展活动的情况,并视联系对象的情况适时调整,实行动态管理。

初冬时节的吉安市,一支佩戴“工会代表工作证”的队伍活跃在厂矿社区及工业园区。“职工选我作代表,我就要全心全意为职工服务……”吉安市工会代表大会代表,江西省劳动模范刘继红说。一年多来,全市 260 名工会代表佩戴着“工会代表工作证”履职尽责,他

目前,市总三届委员会 15 名常委联系了 39 名委员,39 名委员联系了 260 名工会代表,260 名工会代表联系 2600 余名职工,形成了从上到下“工会代表人有责、基层职工户受益”的双向互动联系网络。截至目前,全市已分两批为 65 名优秀工会代表建立了“工会代表工作室”,建立健全了工会代表联络图,工作制度、台账档案、活动记录和相关配套设施。同时,将每双月份的 6 日定为“工会代表活动日”。

吉安市委常委、市总工会主席彭涉皓说:“工会代表不能只是会上履职会后无声无息,他们承载的是工会代表责任的落实、权利的保障和义务的履行。建立‘工会代表工作室’和工会代表佩戴‘工会代表工作证’,证明的不仅是代表的一种身份,更是工会工作的一个品牌。”

12月1日,福建省职工红丝带健康行动在永安市举行,这次活动的主题是“行动起来,向‘零’艾滋迈进”。

活动上,福建省总工会副主席高榕发出倡议:“要行动起来,用我们的责任和智慧、爱心和真诚,通过防艾宣传教育进百家企业活动,增强每一名职工预防艾滋病的意识和能力。”活动现场设立了医疗咨询、法律咨询、防艾知识竞答、防艾灯谜展销、发放预防艾滋病宣传资料等项目。

本报记者 吴锋思 本报特约通讯员 范立淮 摄

比赛工种更多元、更尖端

## 贵州直属企业打造技能大赛升级版

**本报讯** (记者李丰)日前,随着最后一个比赛项目——水电厂自动化项目比赛的结束,为期 3 个月的贵州省直属企业工会第 4 届职工职业技能大赛完美收官。

作为省级二类职工技能大赛,此次大赛自 9 月开赛以来,共吸引了贵州直属企业系统 50 余名代表队近千名选手参赛,最终 100 余名选手进入决赛。经过激烈角逐,分别决出析碘操作、高压运行操作、火电厂燃煤采制样、火电厂燃煤化验、水电自动化操作 5 个项目一等奖 5 名,二等奖 10 名,三等奖 10 名。决赛前 5 名选手将报请省人社厅审核办理相应职业资格证书或职业资格晋升手续,第一名选手将被授予“贵州省技术能手”荣誉称号。

据悉,与前 3 届比赛相比,这次比赛工种更加多元化,由往届的 2 到 3 个工种增加到 5 个。而且工种更加尖端,比如析碘操作项目所采用的设备和技术均属世界一流。此外,比起以往项目,本次比赛更贴近生产实际,更具针对性,如火电厂燃煤化验,属于发电厂的核心操作技术,对该省电力企业发展意义重大。“实战竞赛真正挑战了我们的业务能力。”获得水电厂自动化竞赛第一名的选手张征正说,技能大赛给职工成长提供了平台,达到了“以武会友,互相学习”的目的。

贵州省直属企业工会主席樊平表示,一年开展一次职工职业技能大赛,已成为省直属企业工会工作的常态,每届大赛都形成“万名职工大培训、大练兵,千名职工大比武、大竞技,数十个工种摆擂台、千名职工争状元”的火爆场面,使一大批技术精英脱颖而出,崇尚技能、掌握本领在直属企业系统蔚然成风。

完善安全制度

建立隐患档案

## 昌邑工会干部进企业促安全

**本报讯** (记者孙履海 通讯员王明飞)

11月 14 日,山东汉兴医药公司 202 车间的青工郑越中午下班时,发现电机的一根静电线脱落地面,如不尽快处理,很容易发生触电事故。他赶紧通知公司安环部,及时化解了这起事故隐患。

郑越的做法是山东昌邑市各级工会在开展“三级工会干部进企业、万人联动促安全”活动中出现的一个案例。自去年 12 月以来,该市总工会广泛组织市(产业、委局)、镇(街道)、社区(园区)工会干部走进企业,实施组织发动、教育培训、隐患排查,集中整改、建章立制等措施,实现了促安全活动在建会企业全覆盖,职工参与率达到 90% 以上。截至目前,该市各级工会共建立完善各类安全制度 210 多项,排查隐患 1300 余个,整改 1000 多个。

为进一步巩固和发展这项活动的成果,昌邑市总还把每年 6 月、12 月确定为工会干部进企业促安全集中活动月,组织三级工会干部集中到所联系企业开展调研督导,重点督导企业建立并完善职工安全教育培训、职工隐患排查上报等群众性安全生产工作机制;督导各企业工会组织职工开展一次拉网式“落实岗位责任、查找身边隐患”活动;督导企业分级建立班组、车间、企业的事故隐患和职业危害档案。

此外,市总还把这项工作与工会“评先树优”挂钩,作为各级劳动模范和劳动奖状(章)推荐评选的重要条件,对发生安全生产责任事故或严重职业危害的企业及其负责人实行“一票否决”,同时健全安全生产工会主动介入机制。

首支数字化地震队,在伊拉克鲁迈拉勘探中,仅用 211 天就完成 6.74547 万炮的工作量。项目经理尚永生说,过去需要 1000 多人的项目,现在仅需 158 人,极大降低了安全风险。鲁迈拉油田项目代表、英国石油公司高级副总裁伯纳德·卢尼评价:“在全球范围内参与过许多三维地震采集项目,从未见过这样好的系统,这使得 BP 创造了在世界范围内进行过的所有三维地震采集项目中的第一。”

郑华生看重的,还有高效带给国外业务的盈利能力,数字化地震队推广后,采集效率总体领先竞争对手 10% 以上,“这也使得我们能以更公平的商务报价,迈进更多的高端市场。”

为摆脱高端装备长期依靠进口的局面,东方物探果断实施“弯道超车”,2009 年并购了美国 ION 公司,快速缩短了陆上地震采集仪器与国际先进水平的差距。其中,有线地震仪 G3i 和无线节点地震仪 Hawk 的成功研发与应用,实现了物探核心装备设计、研发、制造、服务一体化,而研发的宽频(低频)可控震源,在哈萨克斯坦 AMG 区块高精度三维项目中,为油田提供了高质量、高分辨率的地震资料。

10 年前,东方物探还被称为“旱鸭子”,海上勘探仅限于渤海的浅滩,成为全球化经营的桎梏。

“弥补短板,坚持两条腿走路!”2005 年,决策者将海上勘探定位为重点发展的第一成长性业务,仅用两年时间就建成了具有国际水准的深海队伍。2011 年底,国内首条深海十二缆地震拖缆船建成投产,使深海勘探船舶达到 6 艘,作战能力跻身全球第 6 位,也由此,开启了中国石油勘探“海陆并举”的新时代。

2003 年,世界物探界发生了一件让人吃惊的大事情,而这个“新闻源”,依然来自东方物探。

这一年,当该公司宣布成功研发资料处理软件 GeoEast 时,国际物探同行没有想到,这家来自东方的公司仅仅用了两年时间,就有了世界领先的软件。

在随后的 10 年里,东方物探通过自主研发与合作创新,形成覆盖全技术领域以 GeoEast, KLSets 为代表的超大型地震资料处理系统,成为全球少数能够为油气勘探开发提供全面技术支撑的软件系统之一,大大提高了油气勘探的自主创新能力及国际竞争力,GeoEast 获得 2013 年国家科技进步二等奖。

从陆上到海上,从地震采集到处理解释、非地震勘探和信息技术服务一体化,今天,东方物探产业链更加完善,一体化优势更加突出,成为全球拥有物探全领域勘探实力的三大公司之一。

采访时,笔者听到这样一个案例:沙特 S64 项目涵盖山地、沙漠、过渡带、浅水区和深水区等地形,海拔由 300 米降至 1600 米。阿美石油公司曾聘请多家物探公司,都无法获得完整的地质资料。东方物探接手这一项目后,首次实现了节点数据采集、OBC 数据采集以及海上数据采集成功链接,攻克了这一无人可做的世界级采集难题,填补了这一区域的地质资料空白。

油藏地球物理技术、高密度地震勘探技术、深海地震勘探技术、多波地震勘探技术、重磁电勘探技术,如今,具有自主知识产权、提供地球物理勘探三大环节采集、处理、解释一体化技术解决方案的“PAI 技术”品牌,将有效解决油气勘探开发所面临的各种复杂问题,成为东方物探国际业务实现“跟跑型”到“领跑者”这一跨越式发展的强力支撑。

手执科技利器,降伏气虎油龙。在中国石油集团海外业务中,20 年来,东方物探保持中石油海外区块采集处理解释任务承揽率 100%、钻探部署建议提供率 100%、油气发现参与率 100% 的纪录,为中石油实施建成“海外大庆”战略作出了重要贡献。

# 在跨越中找寻心灵的高贵

——东方物探国际化发展之路素描(一)

□本报通讯员 曾木生 马永 张耀平

**题记:**企业是有生命的。当不屈的性格、坚韧的信念和冷峻的思考相融合,当每一个个体把奉献作为一种荣耀而神往,当血脉偾张的激情充盈为每个人昂扬向上的力,人们相信,这个生命将因枝叶繁茂般的卓越而充满尊严,将因胸怀阔大的理想而内心高贵。

**从“中国人也能搞地震勘探”到“只要 BGP 做不了,世界上就没有公司能做了”**

郑华生,首批“走出去”31 人中的一位,如今是东方物探分管海外业务的副总经理。他给笔者讲述了这样一件事情:

“走出去”不久,东方物探第一次中标壳牌公司在非洲尼日利亚一个项目时,对方的项目经理竟然毫不掩饰地发问:“中国人也能搞地震勘探?”

如今,同样是在尼日利亚,东方物探却给石油公司留下了这样的口碑:“只要 BGP 做不了,全球就没有公司能做了。”

笑谈既往,东方物探总经理、党委书记苟量充满自豪:“作为石油工业部直属的地球物理勘探局,一家有着 63 年历史的老牌国有企业,在新时期改革开放的宏大主题中,东方物探经历改革改制的阵痛,坚持‘走出去’发展战略,终于探索出一条国际市场浴火重生之路,在巨头林立的全球物探市场,叫响了中国品牌,在世界舞台讲述了一个精彩的新中国故事。”

找油找气,物探先行,其原理是运用地震人工地震的方式,利用地震仪器接收来自地下的反射波,经过处理获得地下地质构造,从而为油气田开发提供钻探井位,被形象地喻为“给地球做 CT”。

上世纪 90 年代,国内物探市场萎缩,曾为国内诸多油田开发立下赫赫战功的东方物探陷入连连亏损的境地。敢不敢率先实施“走出去”战略,在国际大舞台的同台博弈中闯出一条希望之路?这对于长期在国内从事勘探作业的两万多物探职工而言,无疑成为一项痛苦的战略考量。

时间,追溯到 1994 年。那年的岁末,雪花翻飞时节。这里的一支 31 人小分队,跨越安第斯山脉,摸索着进入了密林深处、亚马逊河畔的厄瓜多尔,为一家国外石油公司提供地震勘探服务,也由此,东方物探踏出了“走出去”的第一步。

苦涩、喜乐交叠混然,一段波澜壮阔的人生由此画卷般徐徐展开。在经历了盲人摸象般规则不明、设备不适、语言不同、文化差异的痛苦磨砺,体味了原始森林的泥沼、蛇虫、疾病、战争、地震带来的生与死的考验,当这群并没赚到美元的人们终于拔出双腿蹒跚着回到阔别一年多的亲人身边,争议之声却随即响起:付出这么大的代价、投入这么多的精力,国字号石油勘探队伍,有无必要远涉重洋为资本家打工、受罪?

仅仅过去了 20 年。如今在国务院国资委系统、在中国石油行业,东方物探“走出去”的战绩已被啧啧称奇:海外市场增长 630%,收入增长 400%,勘探足迹遍及 5 大洲 50 多个国家,为全球 200 家油公司提供服务,成为“中石油海外发展的一面旗帜”。

而在国际石油界,BGP(东方物探公司英文缩写)同样名声显赫,陆上勘探连续 10 年稳居全球行业首位,销售收入连续 3 年保持全球行业前两位。尤其让全球物探界侧目的是,BGP 成为国际地球物理承包商协会执委会成员,直接参与制定全球物探行业规则——“走出去”20 年,群雄逐鹿中,BGP 已经改变了西方老牌物探承包商独步天下的格局,成为跨国油公司最为倚重的找油劲旅。

生命或绚丽或平淡,很大程度上取决于环境和其性格。正是在改革开放的丰饶沃土中,一颗倔强的种子艰难而不屈地生长着。从步履蹒跚到雄居霸主,从心怀疑虑到满心欢喜,东方物探 20 年国际业务发展史,市场

奔的战争环境、高山密林、沼泽沙漠等“鸡肋项目”,怀揣舍我其谁的必胜信念,东方物探几乎用了 10 年的时间,跌跌撞撞一路走来,如饥似渴地学习着、一点点地摸索着,也一点点地提高着……

中东,连片富足的油区、世界顶级油公司的乐园、高端的物探市场,西方众多物探公司在此画地为牢,赚得盆满钵满。

面对沙特市场这一被长期垄断的“俱乐部”,东方物探“走出去”伊始,每年派出专家进行物探技术推介和市场开拓,整整 8 年锲而不舍。2003 年,他们终于梦想成真,赢得沙特阿美石油公司的一份合同,垄断 70 多年的市场大门,终于吱呀呀洞开。

而此时,梦的支撑,已不再是“仅仅一腔热情”。项目施工中,东方物探人独创的麻花钻杆下药技术,一举攻克了过渡带激发难题,填补了这里的技术空白。沙特甲方负责人到现场观看后非常震惊,连声说:“任何施工队伍都不可能想到这样的办法,BGP 做到了!”

从屡遭闭门羹到终成响当当的“名角儿”,如今,东方物探已成沙特物探技术服务市场上首屈一指的品牌,所占市场份额跃居当地各大国际石油公司榜首。这年,公司领导去拜访沙特石油公司,当地一位石油大亨问他来自哪里,回答是:“中国,涿州。”那位石油大亨脱口而出:“噢,我知道,你是 BGP!”

王铁军说,这位石油大亨知道 BGP,如今已不足为奇。埃克森美孚、英国石油公司、壳牌、道达尔、意大利埃尼集团,国际知名石油公司已全部成为 BGP 的客户,BGP 还成为世界第一大国家石油公司沙特阿美公司的最大服务商。

上世纪 90 年代,国内物探市场萎缩,曾为国内诸多油田开发立下赫赫战功的东方物探陷入连连亏损的境地。敢不敢率先实施“走出去”战略,在国际大舞台的同台博弈中闯出一条希望之路?这对于长期在国内从事勘探作业的两万多物探职工而言,无疑成为一项痛苦的战略考量。

全球流行的节点仪器,因为每家制造商的标准不一样,各油公司要求不一样,为行业发展带来不便。东方物探作为国际地球物理勘探技术服务的跨国企业集团,时任东方物探总经理的徐文荣带领公司领导班子成员确立了这样的一项发展战略。面对波谲云诡的外面世界,决策者在辩证、理性的冷峻思考中,实现着思想的突围。

推开门窗望世界,方知世界之大、行路之艰。当厄瓜多尔的密林深处艰难地飘扬起五星红旗之时,西方国家的物探公司已走过了 70 多年的全球化发展历程,国际物探市场尤其是高端市场,飘满西方大公司的旗帜——欲虎口夺食,艰险不言自明。

从厄瓜多尔到巴基斯坦,从苏丹到尼日利亚,从秘鲁到墨西哥……当年带队首闯厄瓜多尔的东方物探总经理、现任中国石油集团总经理助理王铁军介绍,追随中石油海外业务的匆匆脚步,追踪中石油国际公司少得可怜的投资,甚至捡漏西方物探大公司放

方物探已成为全球多家行业协会的核心会员,几年前,美国勘探地球物理学家协会还在北京建立了首个海外办事处。从不为人识的“小伙伴”,到国际物探行业规则的制定者,拥有充分的话语权,BGP 在国际物探大舞台的华丽演出中,成为了令人尊敬的“主角”。

**当全球第一大石油公司两次送来感谢信,东方物探人知道,靠着核心技术,自己已经走出了“很难受”的境地,找回了尊严**

在东方物探阿曼项目部,曾发生过这样一件事:

当阿曼国家石油公司监督蒂姆听到“东方物探每天生产 1.4 万炮,刷新地震队单日施工的世界纪录”时,他不敢相信自己的耳朵。然而不到半年,当这项纪录刷新为每天 2.0932 万炮时,蒂姆的惊讶已经变成了探秘者的强烈渴望。他不明白,中国人施展了什么“魔法”,一天就能干完地震队一年的工作量?

东方物探确实找到了“魔法”,这个“魔法”是他们集成创新的一项新技术,称为可控震源高效采集技术。该技术将勘探效率提高了 8~9 倍,是对陆上地震勘探技术的革命性发展。

靠这项“革命性发展”技术,东方物探在阿曼这个全球物探高端市场获得了“市场占有率为第一”这一令人惊羡的尊贵地位,也使东方物探在墨西哥项目的施工效率提高了 50%。

事实上,蒂姆的疑问,道出了不少国际石油公司对快速发展的东方物探的疑问:“你真的超越了那么多的老牌西方公司?真的拥有了那么多的核心技术,甚至,拥有了超越人们认知的这个时代的技术?”

“天上容易入地难。”地球物理勘探位于石油产业链的最前端,要综合运用高新科学、技术手段,寻找深埋地下千米万米的油气资源。科学技术水平的高低,不仅关乎企业的施工水平、资料品质,更关乎油田是否能被发现——从底质讲,石油公司绝不会把大把的美元投向让他们无法看清地下地质构造的找油企业,也绝不会投向迟迟无法完成合同任务的企业。

“在世界石油勘探舞台上唱‘主角’,靠什么?就是看你是否拥有核心装备和技术。”东方物探分管技术的副总经理张玮告诉笔者,“走出国门初始,拜访西方大的石油公司,人家一上来就问,你有什么新的技术吗?换句话说,你没新技术就不要说了,大家都很忙。”

硬件要依赖进口,软件还要依赖进口,还谈什么新技术?“规模小的时候,这些还能买到,但当我们逐步壮大起来,核心技术就无法用钱换了。”

靠引进、靠跟随,公司永远不可能实现超

越。要走出“很尴尬,很难受”的境地,在国际市场上体面尊严地工作,只能靠自己跨越这道鸿沟!

戴南南,加拿大阿尔伯塔大学地球物理专业博士,原任 ION 公司地震成像领域首席科学家。如今,他已与其他 5 位科学家一起,成为东方物探引进的“千人计划”专家。

加快急需关键高端人才