

辽河石油装备： 从五千万到超百亿的嬗变

经过短短几年的发展,辽河石油装备形成了研发、制造一体化的海洋石油、稠油热采、陆上钻修机制造三大产业系列,喊出了“‘十二五’末达到115个亿”的口号。

■ 本报记者 李华

“喜出望外!”这是李新华日前在辽河石油装备制造总公司(以下简称辽河装备)调研时的第一感觉。李新华是中国石油集团公司副总经理,也是中国石油集团公司党组成员,这是他第三次专程来调研辽河油田装备系统。

2004年的时候,辽河装备的业务收入尚不足5000万元。经过短短几年的发展,该公司俨然形成了研发、制造一体化的海洋石油、稠油热采、陆上钻修机制造三大产业系列,喊出了“‘十二五’末达到115个亿”的口号。

契机,欲罢不能

盘锦市在2007年提出了“向海发展”的城市战略,辽河油田以此为契机迅速发展装备制造业务,辽河装备就是在这样的背景开始成长起来的。

“那时候的产值不到一个亿,从中石油整体发展来说,一时还看不到辽河装备的前景。”辽河装备副总经理吕宏伟说。

2008年初,辽河海洋装备制造总厂里面,一边是细致、忙碌的厂区建设,另一边已经开始了油轮分段制造。那是辽河石油勘探局海洋船运公司签订的一艘1.26万吨油轮,油轮部件共分120多段,当时已经制造完成了70余段。

随着总厂进入边生产、边建设的实质性阶段,中石油的辽东湾海洋装备制造工业园区逐渐成形。该计划预计投入20—30亿元,分二期实施,总工期5年,以制造120米以下海上钻井平台和船舶修造为主营业务。

一期工程10亿元,2006年—2008年实施,主要建设2万吨船台2

座、3万吨船台2座以及材料和舾装码头300米等;二期工程13.8亿元,2009年—2010年实施,主要建设干船坞2座以及材料和舾装码头606米等。

3个月后,在新建成2.4万平方米的钢加厂房内,辽河装备和船东Sea-Metric International AS(SMI)公司、总承包方ESSCA(香港)有限公司在施工现场举行了世界最大的TML双体海洋起重船的开工仪式。

“全部达产后,当时预计,‘十一五’期间可实现年产值50亿元,‘十二五’产值突破100亿元。”吕宏伟告诉记者,现实发展与当时的预计十分吻合。

一方面是千载难逢的发展契机,另一方面是初具规模的发展成果,辽河装备的道路让李新华感觉“欲罢不能”。

危机,将信将疑

“中国石油当年成套钻机更新为零,国际市场的订单为零,国内市场落实工作量也为零。”吕宏伟回忆,由于金融危机冲击,2009年初的辽河装备没有一份订单。

以往,70%以上的市场份额源于为长城钻探公司的钻机更新,这一部分风险较低,稳定性较强;另外30%左右则来自伊朗、印尼、哈萨克斯坦、尼日利亚等国际市场的订单,不稳定,但是潜力巨大。

吕宏伟告诉记者,当时的分析是这样的:国际市场以前的订单是人家主动送来的,现在主动订货没有了,不能说明国际市场需求就为零;国内市场的工作量大幅度降低,旧机的维护需求必然大幅度上升,这些就是危机中的机遇。

一个清晰的市场营销定位在辽河装备成型了:国际市场是最大的潜

力,是发展的方向,必须大力开拓;国内市场是有益的补充,要积极开发,实现零的突破;区域市场是生存的基础,是保障线,必须牢牢站稳。

辽河装备一改坐等国际市场客户上门的惯例,第一次让营销队伍走进了阿塞拜疆、阿联酋、沙特、哈萨克斯坦、印尼等国,主动与客户交流,了解客户的需要。这为后来实行的“5+1”的国际市场营销模式奠定了基础。

按照“5+1”的国际市场营销模式,辽河装备把国际市场按照需求分成北美、南美、非洲等5大区域,每个区域分别派驻销售小组,在公司总部设立技术部,统一负责国际市场的技术、报价和售后协调工作。

国内市场方面,通过召开产品鉴定会、推介会、技术交流会以及组织参加北京石油装备展、大庆石油装备展等展销会,辽河装备充分展示了自身的实力,增加了客户对公司的信心。

前5个月,先后有伊朗2部70D钻机、尼日利亚1部70D钻机、长城钻探3部国外钻机改造、西部钻探钻机改造、东方物探海豹六号震源船等一批订单入囊。进入7月份,12亿元订单陆续到手,完成了全年工作量的80%。

2009年12月,李新华再次来到辽河装备调研。看到能从危机中发现转机,李新华对辽河装备的发展前景“将信将疑”。

创造,喜出望外

辽河装备目前共形成了海洋工程装备制造基地、陆地石油钻修井机制造基地和稠油热采装备制造基地三大制造基地。

其中,海工基地年钢材生产能力可达15万吨,年可制造平台6座、工程船舶15艘;陆地钻修井机制造基地具备9000米及以下大型钻机、修

井作业机100余台套的年生产能力;稠油热采装备制造基地也具有了大型装备自动化控制系统的配套能力,实现了设计、装配、集成、调试、服务的一体化。

2011年6月,在海工基地的生产现场,CP—300自升式钻井平台开始进入船台合龙阶段。这是辽河石油装备制造总公司自主研发建造的国内首台自升式钻井平台。

“我们还启动了CP—400钻井平台的设计研发工作,使辽河油田高端石油装备由‘制造’跨进‘创造’之门。”吕宏伟表示,同期研发的还有“辽河1号”风电安装船,也是即将填补国内空白的高科技项目。

辽河装备的创造之路离不开多年打造的一支创造的生力军。公司共有副高及以上技术职称人员57人,中级技术职称人员309人,初级技术职称人员675人以及配备研发设计人员500余人的石油装备研究院。

按照不同的专业和研发方向,辽河装备先后成立了海工一所、海工二所、海工三所、钻机研究所、稠油装备研究所、电气研究所六个设计研发部门,为石油装备研究提供技术支持。

“近年来,公司累计获得局级以上科技成果77项,授权专利72项,发明专利2项,美国专利2项。强大的研发集群储备了强大的市场动力,促使辽河装备不断由制造向创造开始历史性跨越。”吕宏伟说。

由于科研方面的突出表现,辽河装备先后被授予“盘锦市石油装备制造技术研发支撑平台”、辽宁省省级企业工程技术研究中心,并且被认定为东北石油大学和哈尔滨工程大学的研究培训基地。

在强大科研支撑下,辽河装备迅速由制造转向创造,开始了由5000万元到上百亿的嬗变,不得不让第三次前来调研的李新华“喜出望外”。

资讯



铁法能源提升煤产业附加值

辽宁铁法能源有限责任公司的铁康油页岩综合利用和空心砖项目在康平县东关镇的油页岩综合利用及空心砖厂已竣工投产三个多月。目前,该项目已取得预期成绩。

铁康油页岩综合利用项目是辽宁铁法能源公司发展循环经济,拉长粗煤产业链,实现企业可持续发展的一项重要举措,填补了企业产业格局中的一个空白。项目主要以铁煤集团所属大平矿、小康矿的矿井废弃物煤矸石为原料,经过蒸馏等工序加工成成品油,并将残渣烧制成空心砖。项目一期投资1.4亿元人民币,年可处理煤矸石(油页岩)60万吨,产页岩油2万吨,产煤矸石烧结空心砖6000万块。该项目无“三废”排放,属清洁、环保项目,也是国家鼓励、支持循环经济项目。(扬宁)

丹东国际旅游节现独特魅力

日前,丹东鸭绿江国际旅游节在美丽的鸭绿江畔举行,举办了“秀美丹东”大型彩船巡游表演、鸭绿江边境之旅启动仪式、大型音乐焰火晚会、万里长城东端起点百米长卷万人签名等丰富多彩的活动。旅游节围绕“项目建设年”的工作主题,抓住辽宁沿海经济战略和“一桥两岛”开发的有利时机,全面开拓国内外市场,构建“大气秀美”新丹东,取得了招商引资的丰硕成果,产生了巨大的影响。丹东已经成功举办八届国际旅游节。本届旅游节较之以往,更加彰显出国际特色,与丹东正在打造的中国赴朝旅游集散地、东北亚旅游休闲目的地目标相辉映。(获芭葩)

锦州中央商业步行街即将启幕

2010年5月,人和商业强势入驻锦州,建设锦州地一大道。2011年6月,锦州地一大道开盘,千余商铺仅6小时,即被抢购一空。

2010年,人和商业看准锦州城崛起之势,入驻锦州核心地段——中央大街黄金商圈,将中央大街地下空间变成投资新坐标,创富理想地。有国内知名经济专家认定,锦州地下商业街的开发建成,标志着锦州中央大街这个核心商业圈正式进入三维立体运行时代。据人和商业控股有限公司执行董事林子敬先生介绍,人和商业控股有限公司投资5亿元,将锦州中央大街地下建设成中国最美地下商业步行街。商街全长1400米,总建筑面积5万平方米。人和商业将运用目前国内最流行的消费理念,打造锦州地一大道全新的商业模式,形成独具一格的现代购物商业特色,使人们“购物就像旅游”,给消费者带来前所未有的购物体验。

“地一大道”是由人和商业控股有限公司投资运营的人防地下商业开发项目。该“道”的问世,以亚洲深度商业模式彻底改变和提升了服装批发业形象。该模式以“展示型平台、终端化连锁、创新营销模式、运营品牌渠道”为导向,引领着中国服装新纪元。“地一大道”撤出单纯收租、管理收费的传统做法,率先提出全新的经营视角,对商场整体实施“环境、模式、配套、理念、管理、服务”六大创新;创建有别于一般专业市场的商务、信息、信用、客服、融资、物流、推广和警务八大中心,全面为商家构建全方位品牌保障体系。随着“地一大道”布局全国的创举,中国“地一大道”正在填补一项空白,创造一种商业模式。(岳之光)

唐时贵妃沐浴处 今日才俊慕名来

——唐风温泉的“养心”之旅

金风送爽,天高云淡,我再次来到唐风温泉。留恋山水中,徜徉楼阁间,细细品味盛唐意韵,深深体验温泉浸润、酣畅淋漓之后,神清气爽,豁然开朗,才知这卧龙之畔幽静山谷中的唐风温泉别有一番情趣,更有诸多妙处。

洗尘也洗心

沿着曲径迤迤而上,翠竹假山之间,隐约有一古坊,这就是古琴馆。古琴馆匠心独运,馆中有亭,“有亭翼然于泉上”,千古佳话《醉翁亭记》悠然于心生。果然有泉自山石间引入馆内,九曲十八弯,颇有诗意盎然。泉水淙淙,茶香袅袅,于亭台间演绎天籁。真是用心良苦啊!

我是来为朋友接风洗尘的,一说到接风洗尘,古琴馆美丽端庄的茶师就娓娓道来。唐风温泉,是接风洗尘的绝佳之选,因为这里不仅洗尘更能洗心!古人说的接风洗尘,不只是下车伊始的款待,实际上别有一番深意!接风,就是把远道而来的客人当做一缕春风,见到了老朋友就犹如春风拂面一般。洗尘,表面看来是洗去一路征尘,让朋友客人宽衣解带自然放松、舒缓身心、解除疲惫,有一种“终于到家了”的感觉。

原来这接风洗尘还有这么多讲究,中国传统文化向来深邃含蓄,从不直言。到了唐风温泉你也可以揣着古意雅趣,慢慢欣赏品味盛唐文化与现代文明相映生辉的雅致情趣。随行朋友们都惊讶,唐风温泉的茶师竟有如此底蕴。我告诉朋友们,这不惊诧。唐风温泉提供的服务不仅是接风洗尘,更是文化熏陶、精神沐浴。

顺着叮咚泉水,我们来到了室外的一片汤池。造型新奇的汤池,巧夺天工,有心型的,有月型的,有

珠联璧合的,也有雕栏玉砌的。不同材质,不同功能,应有尽有,能够看出唐风温泉尽心尽力的拳拳之心。

氤氲缭绕,脉脉润润,一群小鱼亲吻着我的肌肤。我有些陶醉,古有圣人尚且洗心,《抱朴子》中有云:“洗心而革面者,必若清波之涤轻尘。”道出了洗尘与洗心微妙关系。

养生更养心

唐风温泉来自1800米地层深处,浸润其中有一种特别的感觉,有一种奇妙的意境,有一种心灵深处的深深震撼。汤文化在中国源远流长,著名的杨贵妃与唐玄宗千古绝唱,“春寒赐浴华清池,温泉水滑洗凝脂。侍儿扶起娇无力,始是新承恩泽时。”可见,滚滚红尘,让人心力交瘁,殷殷汤池,易发古人之幽思。

浴后,顺着婆娑摇曳的小路,看着应接不暇的风景,我们一行悠闲来到养生院落,和这里的高人雅士晤谈一番,方知唐风温泉别有洞天,止在温泉。养生院落赵经理介绍说:“通常说的养生一般是指颐养生命,增强体质,预防疾病,达到延年益寿。生,是指身,身体,生命。可是生,还有更深的意义,就是性命、生存、生长之道;唐风温泉的养生,一方面以传统文化和中医理论为指导,遵循阴阳生化收藏的规律,对人体调养,保持健康活力。更有精神养生的深意,通过怡养心神,调摄情志,调剂生活,来保养身体,减少疾病,增进健康,延年益寿。”

“这不就是养心么?”听赵经理说,一位朋友脱口而出。“怪不得皇帝总是住在养心殿呢?”何谓“养心”?《黄帝内经》里说“恬虚无”,就是平淡宁静,乐观豁达,凝神自娱。

养生的真谛全在于养心。

说着赵经理斟上一碗根据古代帝王养生良方,精心配制的“金玛帝王汤”。这就是传说中的唐风温泉两大金字招牌,唐风妃子浴,金玛帝王汤。

爱最养精神

“小胜靠智,大胜靠德”,这是金马集团董事长王延和常说的一句话,也是金马集团投资唐风温泉的缘由。传统文化讲究的是积善成德,德以养心,王延和的一言一行都浸润着传统美德,一心一意雕琢出来的唐风温泉,一景一物都流露出从容的尊贵和仁厚。

漫步其间,一步一景,好像是一场盛大的盛唐文化和现代文明交织在一起的文化洗礼;浸润其中,一汤一池,胜在享受传统美德与现代服务结合在一起的精神沐浴。每一间屋子都注入了文化传承的元素;每一泓泉水都飘着道德精神的琼浆;每一个服务生都能出口成诗散发着古典人文的魅力。

唐风温泉开业一年来,全国各地文人雅士,风流才俊,富商巨贾,纷纷慕名而来,蒸熏浸泡之后,总会焚香振衣,相乘而谈,情景交融,往来无白丁,谈笑有鸿儒,总不免雅兴萌生,豪情大发。有人信口出佳句,有人挥毫成鸿篇,唐风温泉总是给人以精神的享受,灵感的激发。古人红袖添香时,总有妙笔来,滚滚红尘中的现代人又是多么渴望有这样一颗心灵小憩处,灵感萌芽时!

王延和说:“没有爱心的企业家,不是好的企业家。”王延和说他最了解那些精英人士成功翘楚们的内心深处渴望什么,希望得到什么样的服务,哪怕是心灵的片刻宁

静,或情感的温暖犒劳。很多人对弱势群体奉献爱心,体现了他们的人格情操。但他们的内心又如何没有柔软的地方?又何尝不需要一些滋养和熨烫?看着王延和总是满脸

的笑容,我心里明白了“心中有大爱,爱最养精神”。

“好的服务,是爱心的体现。”唐风温泉总经理陈晓光说。“最好的服务是对心灵的呵护。”他胸有成竹,

满怀自信,“在古琴馆里品茗,在华清宫里沐浴,在御膳堂里尝鲜,在水疗馆享受水的抚慰。”

AD



古琴馆



华清宫大堂



温泉区一角