

# 钻井监管工作总结报告 钻井工工作总结(优质5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 钻井监管工作总结报告篇一

时光飞逝，转眼又到年末岁尾，回首这一年的工作，紧张而又平淡，在这一个个紧张平淡的日子里，一步一个脚印脚踏实地的走来。我积极认真地做好本职工作，完成好各项任务，始终用优秀\_员的标准严格要求自己。下面我就这一年的思想、学习、工作和生活方面做一简要的总结。

### 一、思想方面

我深知做为一名\_员要严格要求自己，在思想觉悟和境界上要高于普通群众，在行动上要时时处处先于普通群众，在工作业绩上要优于普通群众；还应热爱本职工作，踏实工作，干一行，爱一行，精一行，兢兢业业，恪尽职守，在工作岗位上体现全心全意为人民服务的\_宗旨。为此，我努力提高自己的思想觉悟，时刻提醒自己要有大境界、大胸怀、大眼界，始终以满腔的热情投入到工作中去。

### 二、理论学习方面

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。在过去的一年中，我主动加强对政治理论知识的学习，主要包括继续深入领会党的十八大精神，特别是新修订的《党章》，切实地提高了自己的思想认识；同时注重加强对外界时事政治的了解，通过学习，提高了自己的政治敏锐性

和鉴别能力，更加坚定了立场、坚定了信念，在大是大非问题面前，更能够始终保持清醒的头脑。在矿组织的二、三季度党员集中学习过程中，我认真学习观看了视频讲座《做能说会作的好员工》、《十八大专题辅导讲座》、《党的群众路线教育实践活动专题讲座》；学习了《做最好的\_员》、《厉行节约、反对浪费》、《论群众路线》等几本书，并做了读书笔记；同时，我还阅读其他相关杂志报纸，如《党课参考》、《\_员》、《半月谈》等。通过学习，丰富了理论体系，增加了知识储备，开拓了眼界，拓展了思维空间。

### 三、工作方面

思想境界的提高和理论知识的加强，还要体现和用于工作实践，只有知和行的统一，才能学有所得、学有所用，学习才不流于形式。因此，我时刻提醒自己注意，()什么是一个党员该做的，什么是不该做的，怎样做才能优于普通群众、优于普通党员；我经常用优秀\_的标准来衡量自己，找出自己的不足和差距；首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在工作中循序渐进地改进，知和行统一还不够，还需要长时间的知行统一磨练意志，达到知、行、意的统一，才能将缺点和不足改正并形成习惯和自觉自发行为。其次，在认识到自己的不足和缺点的同时，也要自信地发现自己的优点；对照标准，哪些是自己做得好的，要继续发扬；哪些自己做得比别人好，要敢于肯定。

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容，只有不断加强业务技能的学习，才能适应企业发展的需要；只有不断的提高自己的理论素质，才能适应社会发展的客观要求。

### 四、生活方面

在紧张充实的工作学习之余，我认为我的生活是很有规律的，没有别的不良嗜好，但缺少体育锻炼，今后我要挤出一定的

时间，锻炼身体，培养一些兴趣爱好，有益于身心健康，才能更好地为人民服务，为企业服务。

## 五、自己的缺点和不足

首先，工作上，一年来虽然勤勉尽力，但工作业绩平平，缺少亮点和特色，更谈不上创新；其次，学习深度不够，面不宽，积极主动性不够强，学习效果不明显，有为学而学、为完成任务的倾向；总之，一年来，工作学习，生活方面虽无错误，但平平淡淡。

## 钻井监管工作总结报告篇二

### 钻井队队长月度个人工作总结

作为32564队队长，在7月份，我根据对项目经理及公司的承诺，严格履行了自己的职责：

1、认真贯彻落实各级hse规章制度、公司qhse体系文件，严格履行自身的hse责任。我队现承钻的苏9平10井是一口开发水平井，设计垂深3720.2m□斜深4554.78m□7月1日一开，7月4日二开钻。9月18日下套管，目前处于钻水泥塞阶段。

7月份为保证安全生产，我针对本井防托压提高实效，积极履行队长的'hse责任，积极组织职工认真学习渤钻公司hse规章制度、体系文件以及hse法律、法规。在特殊情况和处理复杂过程中，严格执行中油集团公司“六条禁令”、公司“十项规定”、“吊装作业禁令”，以及分公司“十五条禁令”，制定行之有效的安全措施，杜绝了井漏和其他事故的发生。

严格各级作业许可证的审批程序，并及时组织职工学习。在生产过程中，按照《值班干部巡回检查表》逐项逐点认真检查，掌握好当前生产、设备、人员总体动态，对发现的安全隐患认真监督及时整改，认真下达生产任务，并积极督促、

落实，同时填写《交接班记录》认真组织好班前、班后会填写hse班前班后活动记录，并讲评。

按照qhse体系的要求，积极组织钻井队和班组qhse活动，牢固树立隐患就是事故的hse理念，对本井存在的问题进行自查自改，共查出问题及时安排当班人员和大班人员整改完毕，并做好了相关记录。上级检查人员提出的各类问题认真整改和回执。

把握完井作业保养检查设备有力时机，组织员工对设备进行全面的检查和保养，发现设备的安全隐患认真监督及时整改，确保设备在下一口井正常运转。

### 钻井监管工作总结报告篇三

一年来，在党组织的培养关怀下，在队领导的大力支持下，经过踏实努力地工作，我在工作上取得了较大进步，在思想上又得到了进一步加强和提高。但也存在不足之处，同时也明确了自己努力的方向。

一、在思想政治上继续坚持积极上进。今年四月份递交了入党申请书，并在队党支部带领下积极参加学习各种会议精神，学习党的理论知识，开拓自己的视野，努力提高思想理论水平。通过不断改造自己的思想，保持与时俱进，使自己向入党积极分子、预备党员方面迈进。

二、立足本职岗位，力求平凡岗位上出成绩。本着工程地质不分家的原则，力求平凡岗位上做贡献。全年随同志们一道转战油田各油区，带着强烈的责任心在地质和工程工作方面都取得了较好成绩：全年施工井资料全优率99.5%，作业一次成功率99%，圆满完成了自己的承包指标。同时利用空余时间协助我队技术员完成了队交办的资质认证和持续清洁生产工作。

三、勤钻业务技术，细心总结，力求精益求精。在侧钻井施工中，根据施工的进度，认真做好钻具组合、勤测量钻井液性能、协助副队长对设备的及时维修与保养，坚持24小时值班，确保侧钻施工的圆满完工；对于检泵井，首先详细了解设计，看设计上是什么原因检泵，带着原因到现场检查，找出真正原因，在下泵之前除去影响井生产的因素，延长检泵周期；对于措施井则研究工艺过程，看设计是否合理，数据是否有差错，记下措施的重点和难点及相应工序重抓的质量点和安全点，使开工前对这口井有一个整体感，做到成竹在胸。对于新工艺新技术，我一边学习理论知识，了解该工艺的结构及原理，一边向有关专家请教现场施工实际工作流程，避免走弯路。真26-1下螺杆泵，对我们来说是新工艺，在接到这口井的施工任务后，我一边向专家请教现场施工实际工作程序，一边组生产，圆满完成了该井的施工任务。

1、在生产管理能力还很薄弱，主要是把自己定位在负责技术把关方面，主动参预性不够；

4、工作中有时不够细心，主要是经验不足。因此在新的一年里，我要努力克服以上不足，积极抓好生产与技术工作，积极配合队领导搞好队伍管理，努力提高职工的综合素质，凝聚人心，发展队伍特色精神文化，打造队伍市场品牌，争取更加广阔的市场，做好队伍可持续发展。

总之，在以后的工作中我要立足岗位精益求精，与全队同志们一道力争干好活，多出效益，以崭新的面貌为队伍和作业处的发展作出自己应有的贡献！

## **钻井监管工作总结报告篇四**

不知不觉我来到钻井队实习已经10个月了，在这段时间里，我认认真真完成每一项交给我的工作任务，认认真真的.学习每一项新的技能知识，对于我来说每一天都是充实的一天，每一天都有新的收获。

随着时间一天一天的过去，我知道我们这种工作环境下安全是重中之重，俗话说的好安全是生产的保证，是一切工作开展的前提，没有安全，效益就不从说起。前段时间我接受了公司对我们进行的安全培训教育，其内容包括钻井过程在本段、本班组、本岗位的生产状况、工作性质、职责范围及安全要求等。坚决做到“三不伤害”，杜绝“三违”行为。

前线的工作，对于我们这些刚走出校园没多久的新人来说是不可理解的，是有一些承受不住的，队里的领导经常对我们说“不要抱怨前线工作的苦和累，要努力的学习知识，踏踏实实的工作，工作时要亲力亲为，动手去做，这样才能领悟到怎么样工作才可以避免伤害，这样的工作以后交给自己是否能干好”。我时刻牢记领导对我们的教诲，我现在已经习惯了井队的生活，我已经能跟上师傅们工作上的脚步，这对于以前来说有着天壤之别，我会一直踏踏实实的工作，在工作中努力的学习，争取在以后的工作中早日能拿得起放得下，争取早日能跟着工程师系统的学习。

## 钻井监管工作总结报告篇五

打得省

打得好 打得赢 在提速提效中率先建成一流钻井公司

塔里木胜利钻井公司 施进

塔里木胜利钻井公司是胜利油田第一支成建制外闯市场的单位，也是一个较早感知市场冷暖，成长于市场，发展于市场的钻井企业。从1990年入疆至今，企业由最初的8支钻井队发展成一个拥有26支钻井队、2个工程部的综合性、一体化钻井公司，在西部确立了胜利钻井品牌。2012年至今，我们共开钻58口，交井50口，累计进尺28万米，实现收入8.3亿元，利润5665万元，均高于去年同期水平，将全力完成全年超产超利的任务目标。

去年以来，集团公司党组提出了“建设世界一流能源化工公司”的发展目标，局党委作出了“打造世界一流，实现率先发展”的战略部署，明确了“做大油气主业，做强专业板块，做优矿区服务，做实油地合作”的发展路径，这些新目标、新部署，为石油工程板块的发展指明了方向，为我们公司在西部市场中的实现更大作为开辟了广阔空间，提供了强劲动力。

当前，我们正面临新的发展机遇。西部是国家新的能源接替阵地，自2011年起，中石化塔里木盆地会战在这里展开，西北局已确立了千万吨级油田的发展目标，胜利新区百万吨级产能目标正加快运行中；中石油提出了打造“新疆大庆”的战略，塔里木油田2014年底要达到3170万吨的油气当量，完成850口井的钻井工作量；西部油田一直按“新体制、新机制、新技术，高速度、高效益、高水平”运作发展，广阔的发展前景使南疆集聚了来自全国9大油田近250支钻井队伍，在人才、技术、管理、业绩等各方面的竞逐比拼中，在甲乙双方合同管理、优胜劣汰的市场机制下，我们对标一流，打造西部最强钻井公司有了最直接最现实的阵地。

同时，随着西部市场的日渐成熟，我们也面对着种种困难和挑战。一是国内通货膨胀带来的物价上涨因素短期难以消除，造成公司生产经营成本全面上涨，在多年一贯制的市场定额下，盈利空间越来越窄；二是随着西部勘探面积不断扩大，战线不断拉长，工程勘探难度越来越大，自然环境挑战越来越多，敏感地区稳定的任务越来越重，而且高危、高强度的行业特性无法改变，hse管理的压力持续增多；三是随着科技进步，高额激励政策的运用，西部油田钻探速度大幅提升，目前钻机数量已趋饱和（塔里木油田从2008年的78部钻机增加到127部，西北局油田从87部增加到123部），但为加快上产进度，甲方各单位仍未停止队伍引进，特别是在西北局市场，往往前三个季度都已打完全年计划，导致乙方工作量接续上处于被动状态；四是在当前工程承包低端挣劳务现状还未改变的情况下，国企垄断的格局已经打破，大量组织体制、市场工

作机制更加灵活、资金运用更加便捷的民营钻井企业涌入（巴派18支，其中6部8000米以上钻机，信德6支，天津中油2支9000米钻机），在挤占市场和利润空间的同时，造成了员工流沙化，这一点对西部原有钻井企业造成了巨大的冲击，一些勘探公司近期都出现了大规模的成熟工人和技术人才的流失，生产组织吃紧，经营能力脆弱。对石油工程队伍来说，西部市场又回到了先学会生存才能够发展的危机格局。

作为胜利外部市场的先行者和新区勘探的主力军，我们必须在抓住机遇的同时有效化危为机，因地制宜，变革图强。认真研判西部形势，我们确立了建设一流钻井公司的工作定位，重点是解放思想，实事求是，以效益最大化为中心，以打得快、打得省、打得好、打得赢为主攻方向，对标一流，做优做强，突出主业，内涵增长，提升综合竞争能力，加快公司转型升级，在提速提效中率先打造西部最强企业。

一、紧紧扣住“打得快”，驱动科技创新抢占市场高地 西部是世界上地质条件最复杂的地区之一，钻探难度极大，尤其是随着勘探面积和勘探领域的不断扩大，过去很多施工禁区成为今后钻探的重点，但随着科技进步，高额激励政策的运用，西部油田钻探速度大幅提升，整个西部探区进入提速上产的重要时期。2012年来，通过先进的井下动力工具、辅助破岩工具及power-v空气钻、优质钻井液体系等先进工艺的广泛应用，塔里木油田台盆区机械钻速同比提升11%，山前井完井周期由以往的330以上控制在了280天以内，而西北局年深井进尺最高指标已近30000米，可以说，西部已经进入了“速度为王”的时代。打不快只有被淘汰。我们要努力依靠科技创新，做足技术成果转化、成熟区块提速、风险区块突破、瓶颈难题攻坚等工作，立足解决当前问题，把握未来突破方向，在满足甲方需求中，由市场驱动型向驱动市场型转变。

更加注重原始创新。外围井、特殊工艺井等项目钻探难度大、钻井周期长，但定额高、利润空间大，是钻井工程服务中的



高端业务，是竞争高度同质化的西部市场中的“蓝海”。我们将重点围绕特殊工艺井和北疆胜利新区，加强前瞻性和先导性研究，依照“强、精、特、优”的发展方向，大力引进和应用垂直钻井、扭力冲击工艺等新技术，完善“核心技术”的体系建设，力争在高新技术应用方面大胆实践，率先突破，持续突破，攻城拔寨，勇往直前，推进由“低端挣劳务”向“高端服务”的转型。

更加注重集成创新。首先集中资金用于科技进步和装备升级，从制度、机制上创造条件保证创新的活力；其次高度重视技术基础方面的工作，实施核心技术团队分级分区块管理，注重总结提升和成果转化，把资料室转化为参谋室，变资料员为分析员，盯紧开钻前技术交底、钻进中技术监控、交井后技术分析三个重点环节，做过细的工作；第三将打破体制界限、隶属界限、空间界限，以“保证井下安全生产、快速钻进，全力减少井下事故复杂，提高钻井速度”为目标，优选有实力、有信誉、有抗风险能力的服务商，整合优势资源，建立“优势互补、取长补短”的紧密合作伙伴关系，发挥胜利技术的集成优势，打造西部胜利联合舰队，争取区块总包的市场份额，在西部实现“更有力量、更高效益、更大作为”。

更加注重消化吸收再创新。首先就要破除固有的思维定式，瞄准塔河区块、塔里木台盆区等成熟区块，牢固树立“技术无禁区”理念，以强化自身优势领域为方向，利用学习曲线，加强各类井的风险防范和技术预警，常规技术常用常新，成熟技术完善配套，储备技术加快攻关，争取实现“一区块一模式，一口井一方案，一环节一对策”的优快钻井体系，形成符合区块、口井、层位特点的施工工艺，突出解决好地面设备与井下工具功率匹配、火成岩钻井提速、断层及二叠系堵漏、提高侧钻井施工效率等瓶颈问题，变难题为新的亮点，变典型为整体优势，实现年5%以上机械钻速增速，牢牢把握企业发展的主动权。

二、紧紧扣住“打得省”，优化人力资源推进精细管理 纯市场化的西部环境均采取合同招投标、钻井总承包的甲乙双方体制，生产组织模式、企业经营模式相对固定，原材料成本上涨的压力始终存在，甲方压投资降标底的状况无法改变，谁能算精做细，谁就能谋取更多利润，赢得更大的发展空间，也是公司应对民营企业冲击的最有力武器。塔里木胜利钻井公司从最初会战体制入疆至今，始终把改变人员观念，改革粗放管理，改进冗长流程作为一个不变的主题。2009年以来，公司相继开展制度落实年、基础提升年、对标挖潜年活动，2012年，成立了五个项目组，整合优化管理资源，对各项基础工作实施项目管理，推动管理迈入科学化、系统化和精细化轨道。与5年前相比，我们的米成本从2848.72元/米下降到了2563.59元/米，在管理人员增加的情况下，机关管理费用从人均1.27万元降至0.97万元，这些数字更坚定了我们做精细化管理领跑者的信心。

一是坚持走低成本运营的道路。1. 强化精细管理的顶层设计是提升经营管理精细化水平的首要任务，我们将把自身的管理体系与不同甲方的管理模式进行对接，弥合不同管理主体与我公司的管理差别，运用信息、网络等先进手段，建立管理制度化、业务流程化、操作规范化、服务标准化的管控秩序，建起安全、绿色、统一、规范的标准化现场，堵塞漏洞，规范管理。2. 牢固树立“经营一元钱，节约一分钱”的理念是获取良好经营成果的基础，我们将致力于全员成本意识、节约意识的提升，探索工资、材料、管理费的分包控制机制，通过综合运行经营管理工具，把成本意识与节约意识落实到生产经营活动的每一个环节。3. 进一步优化运行“单井全面预算管理办法”，推出“单井全面预算管理办法”，以每口井的效益最大化为目标，以施工全过程为考核单元、以“标准米”为标尺，以劳动生产率为考核指标，井队从中标开始就优化细化施工方案，将预算的责任、指标、定额和费用等各方面分解到每个层面和每一个岗位，并延伸细化到每一位员工，网络跟踪监督，重点抓好柴油、人工、材料三项成本控制，减少无效劳动，有效降低井队的运营成本，确保每口

井都能盈利，把每个环节都转化为效益增长点，把钻井队由单纯的生产单元转化为生产经营主体。4. 创新观念，大处着眼，小处着手，使用对比分析的方式，及时查找管理细节的漏洞，最大限度的实现资源共享。5. 严格执行市场准入、招投标管理、合同签订等管理办法，建立完善价格指导目录，按照“应纳尽纳、能招尽招”的原则确定招投标项目，用市场规律降低经营成本。6. 大力推进节能减排、挖潜增效举措，对网电、双燃料发电、净化水装置在沙漠戈壁应用试验的基础上，扩大推广应用；探索钻井生产现场废油、废气、废料的回收利用技术，鼓励新技术、新产品在节能降耗领域的有效尝试，积累未来竞争的實力。7. 把紧“收”“支”两个端口，强化全面预算管理，提升运行控制能力，延续完善市场、财务联动结算的方式，强化井队写实等合同外收入考核激励，始终保持98%以上的资金回收率，打造强劲、健康的资金链，助力一流钻井。

二是探索精干高效人力资源模式。在市场竞争中，我们认识到优化人力资源配置，提高劳动生产效率，企业才能充分彰显竞争活力。近几年来，我们结合区域化的市场布局，已经进行了一队双机、一岗多专、区域化、动态项目部管理等多种模式；从提升知识能力，建立成才通道的方向出发，我们也尝试了大学生成长论坛、标准化操作拉力赛、多专业复合培训等方式，见到了很好的反响及效果。面对市场竞争加剧、利润空间被挤压的现实，以及民营企业带来的巨大冲击，我们在下步工作中，1. 以精干高效为目标，将提升劳动者素质、严控用工总量作为突破口，推动公司朝着高效率、高效益的方向前进。2. 将进一步结合西部实际，多形式、多途径强化员工训练（特别正式职工骨干的培养），提升员工岗位操作技能和对新技术、新工艺的掌握，促使员工知识理念和技能的更新，建立起高素质的职工队伍。3. 打破职位界限、分工界限、队伍界限，进一步拉大岗位收入差距，完善一线职工和重点岗位的流动互换配置机制，探索市场变化中的动态用工机制，把骨干人员培养到位，把现有员工用好、用精，不断提升人均创造价值能力。4. 在精神层面，做好胜利文化的

宣传与传承，要始终倡导大刀阔斧、勇往直前、自强不息、永远胜利的精神状态，用共同的事业和责任凝聚力量，始终保持干部群众来之能战，战之能胜的铁军形象。5. 在物质层面，坚持“按劳分配多劳多得”的基本原则，运用考核兑现的方法，完善和改进职工收入分配机制，引导建起“收入靠业绩说话，拿奖金靠劳动生产率提高”的思维模式，实现“员工收入、劳动生产率、企业效益”相互促进的正循环。

三是持续推进信息化提升。西部点多线长面广，管理战线长、空间大、信息传递慢，必须提高信息化水平，坚持走智能钻井、数字钻井的道路，才能跟上现代企业节奏。要采用远程视频监控、源头数据采集、信息系统集成、物流控制分析等先进方法，用最短的时间应用办公自动化、远程决策系统、视频管理系统，建成点线联控的管理支撑网络，把人力、智力从漫长的跑井指导，繁重的简单重复劳动中解放出来，更有前瞻性、针对性的做好对比分析提升工作，加快企业的转型升级，尽快走上高端发展之路。

三、紧紧扣住“打得好”，做实安全管理提升服务质量 安全和质量是保证现代企业有机正常的生命工程，是最大的风险项，又是最大的效益项。西部市场，特别是在中石油塔里木油田，安全能力已经成为衡量承包商实力高低的门槛，一些安全能力差的队伍，已经被清理出塔里木市场。钻井施工质量也是西北局招投标的首要条件。我们要将安全、质量作为核心竞争力的关键要素，在升级提升中抬高公司发展的起点，真正实现从单纯追求进尺、工作量向追求质量、标准上的转变，铸就胜利品牌，实现优质发展。

一是全力提升hse管理能力。近年来我们积极顺应形势发展，牢固树立“安全是最大效益”的理念，把安全作为天字号工程，强势推进以人为本的安全文化建设，将安全考核与工资奖金、干部任用直接挂钩，“安全高于一切，生命最为宝贵”的观念切实做到了全员认同、融体入心。以此为基础，下一步，我们将在继续巩固抓好行为安全的同时，创新做好

系统安全和工艺安全的推进，把pdca循环引入安全常态工作，更加注重节点评估，更加注重细节执行效果，更加注重事故案例的分享，更加注重新技术、新工艺所带来的隐性风险规避，全员全力，违章必查，偏差必究，把安全管理转化为识别风险、消除风险的动态过程，把安全管理转变为市场竞标、钻井决胜的基本能力，从而做到思想上重视安全，行为上践行安全，安全成果由全体员工共享。二是全力提升质量保障能力。西部钻探越钻越深，对高端钻机的需求不断加大，从去年开始，塔里木、西北局的钻机引进均以8000米以上电动钻机为主，这也是资金灵活的民企得以大规模进入的一个动因，我们需要跟上钻机升级换代的节奏，逐步淘汰6000米的低端钻机，根据市场需求进行高等级钻机升级应用，并对固控系统、动力系统改良，并逐步应用先进的自动化、智能化装备，增强竞争实力；面对外部市场外包工艺多、供货商多的现状，我们还要按照集团公司和甲方的标准，建立起覆盖全公司、全流程的工程质量、物资供应质量、设备维修质量的评价标准和监控体系，建立覆盖全员、全工序的质量责任倒追机制，启动分承包商的动态管理机制，依托质量优势获取市场主动。

三是全力提升生产组织能力。坚持集约化生产、科学化运作的思路，针对公司井队战线过长，人力、物力分散，缺乏有效联动的现状，实施偏差管理，优化组织模式，围绕生产需要，细分关键节点，突出抓好“搬、迁、安”以及中完作业流程的模块化运作，做到从每口井的钻前准备开始到交井的全过程动态监控、超前谋划，减少市场停待，力争无缝衔接，最大限度释放生产成本功效。以现场管理为重点，大力倡树做标准人、上标准岗、做标准事、干标准活，建立标准制度、标准学习、标准操作、标准执行的工作流程，积极促成员工良好操作习惯的养成，实现标准闭环、定位到人，创造全新的安全、生产、人文、生活环境，做到“时时、处处、人人、事事”有标准、有考核，使标准化管理向标准化行为延伸。在协作单位层面，要加强沟通，推进测井、固井、泥浆等单位的共同合作，形成全方位、全过程、各专业提升质量的合

力。

四、紧紧扣住“打得赢”，谋划市场布局推动战略升级 只有危机的市场，没有危机的企业。多年来，不论市场如何变化，我们始终按照管理局“扎根西部市场、拓展西部市场”的要求，咬紧牙关挺住、高举红旗向前，能够及时根据市场情况的变化，在塔里木油田、西北油田分公司、胜利新区三大市场灵活钻机调控，在保证上产需求的同时保证了效益最大化，即使在金融危机愁云惨淡时，仍能持续扩充队伍抢占市场份额，近年中，我们深井年进尺上了30万米，人均产值接近80万元，考核利润逐步增加，在超产超利攻坚中日益成为了专业板块中的重要力量。下步工作里，我们更要发挥好自身存在的包袱少、机制活、意志强的优势，持续优化市场布局、竞争要素和竞标策略，未打赢这场变革图强的战役创造良好条件。

一是进一步优化市场布局。确立“巩固西北局，拓展塔里木、共赢胜利新区”的市场方略，善于利用公司多年西部积淀的市场基础，在传统的塔里木市场，实施“技术领先”战略，占领和扩大高端市场，实现恢复性增长；在西北局市场实施“做强做大”战略，实现规模效益，支撑起公司发展的半壁江山；在北疆市场实施“双赢”战略，以“发现油气、保护油气”为己任，与甲方结成利益共同体，实现市场的有序接替。根据西部市场工作量需求，在保证适度规模的基础上，通过在三大市场间的钻机综合调控，形成互补性、共促性的经营机制，实现企业效益、质量、创新能力和综合竞争力的有效提升。

二是进一步优化竞争要素。结合各队特点和发展需求，锤炼具有自身特色的基层文化，围绕不同目标，找准各自定位，“一队一品牌、一队一特色”，并赋予技术、市场、装备的组合支撑，让每支井队奉献有舞台、创新有机会、盈利有空间；建立技术、管理和安全环保、节能减排等国内外先进指标体系，各单位对照中石化标杆队70120队等先进典型、

先进标准，找差距、定措施、提水平、上台阶；在各区域市场开展“横向争第一、纵向创纪录”为主线的竞赛活动，比项目管理、比工程质量、比技术水平、比经济效益、比安全环保、比节能降耗、比队伍建设，实现质量争更优、速度争更快、时效创更好、效益创更高的目标，树立胜利钻井安全、优质、高效的品牌形象。

三是进一步优化竞标策略。坚持“以市场为导向”的全员机制，全员分析市场，全员争取市场，认真研究三大市场的管理模式和市场政策，加强对施工井成本构成、收入情况及单井盈利水平的分析，甄别井位差异，实施井位优选；此外，特别加强对甲方发标投标、考核结算途径的分析，并寻找追踪利润变化的规律，根据队伍特性优选井位，把最合适的队伍放在最合适的位置。

尊敬的各位领导，未来一段时间，西部的机遇与挑战将催生我们快速成长，西部可以大有作为。通过对自身优势进行深入分析，我们有信心、也有能力，把握住中石化工程板块重组的重大机遇，将22年西部钻探优势转化为市场决胜的强势，建立起主业突出、结构优良、人员精干、指标先进的工程强企，力争到十二五末，发展成为拥有30支钻井队、年深井钻井能力40万米、产值14亿元、利润率8%、人均劳动生产率100万元的国内一流的钻井公司，在西部演绎出“打造一流、率先发展”的生动实践。

谢谢大家。