

今日油田



战冰凌,保上产

随着今冬第一场寒潮袭来,胜利油田河口采油厂立即启动滩海油田生产应急预案,确保生产系统平稳运行。据了解,寒潮带来的强降温天气,使得河口采油厂飞雁滩油田滩海面出现了入冬以来的第一次结冰现象,冰层厚度达10厘米。这个厂管理一区注采二、三站干部员工加密滩海管线的巡检巡护工作,密切关注冰凌变化,发现异常及时上报,确保滩海油田安全清洁生产。

本报记者 顾松 通讯员 吴木水 韩滨 摄影报道

外部市场产值 从十几万元到八千万元

一起来看看胜利物探测绘小队的华丽蜕变

本报记者 顾松 通讯员 陈俊 陈端良

改革:全面缩筋动骨

短短的一年时间,中石化地球物理公司胜利分公司测绘中心的外部市场项目实现了从0到13个项目的突破,产值实现了从十几万元到八千万元的爆发式增长。这个速度,就连跟测绘工作打了20多年交道,身处其中的测绘中心党委书记韦节钊也有点回不过神来:一个小小的测绘业务,竟然会有如此的潜力。

改革之前,测绘中心是胜利物探仪器管理中心下属的测绘工程部,也就是一个基层队,主要为物探施工提供测绘服务。每年跟着地震队奔波,哪里有活哪里去。

“专门成立测绘中心,不仅是中石化地球物理公司改革的一个举措,也是胜利物探提升发展质量和效益的一个重大举措。”胜利分公司总经理于富文说。按照这一改革思路,胜利物探确立了“地震、测绘”两大业务齐头并进的发展格局,从组织机构开始全面整合压缩,推进改革。

按照不设机关,不设四级,不设脱产人员的原则,胜利物探将测绘中心机关职能业务压缩为7个岗位;打破传统,设立以项目为中心的组织管理架构,组成不脱产的项目经理层,其余人员分别纳入一线施工团队和技术支持团队;推行野外施工人员和团队的技术支持团队,一线生产人员比例达到90%以上,真正实现了“一切围着市场转,一切为了项目干”。

失败:打开市场大门的钥匙

1月9日,刚刚从齐鲁石化项目回来2天,测绘中心项目部经理孙超又打起行囊,准备前往日照一金矿项目进行测绘服务。说起市场,测绘中心经理王文争对2015年下半年工作感慨颇多。2015年下半年,中心共承揽了22个项目,形成产值1.26亿元,除去内部为地震队服务的4300万,从“外面”挣回了8300万。

市场,对于刚刚成立的测绘中心来说,相对还是一个陌生的词。“习惯了坐等吃食,谁能出去找食?”王文争说。改革的推进和低油价之下,不是习惯不习惯的问题,而是必须要这么做的问题。

走出去,却并不简单。为了进一步调动员工积极性,自测绘中心成立之后的3月间,从胜利物探到中心领导,纷纷南下四川,北上辽宁,先后六次招标。

尴尬的是,这六次均失败了。“有的说我们资质不够,有的说我们经验不足。”陈端良说,业绩、技术、市场,这些硬指标,并非一日之功。

缺啥就补啥。测绘业务不熟练,他们就走出去,请进来,开展大规模培训,从基础学起,从基础做起,先后培训员工580人次。没有市场经验,他们带上仪器,配上人员,到其他管网探测单位现场学习,甚至免费为他们提供劳务。最终,青岛城市管网测绘项目给他们打开了一扇门,他们与山东天元合作,完成了20千米的青岛管网项目。

事实上,机构的变革只是外在表象。他们还以效益为中心,以市场化、规范化、标准化为目标,修订完善了中心内控管理流程,全面建立项目管理机制。

在项目实施过程中,建立中心、项目两级层面管理模式,采取项目经理负责制,实施项目生产管理、质量管理、HSE管理、风险管理、资源管理、成果验收、合同结算管理、费用成本管理、市场维护等系统化、一体化管理。

此外,他们全面推行干部员工收入由“分餐制”到“聚餐制”,设立市场开拓、突出贡献、项目提成、经营管理等6个奖项,出台了效益考核、奖金分配办法,进一步拉开分配差距。

项目化的运行,也让测绘中心走上了“精干高效”之路。“改革不是单纯的机构变革。改变的还有员工们的观念,还有市场意识和发展的紧迫感。”于富文说,“改革的一小步,也是测绘业务前进的一大步。”

与此同时,他们借力发展,开始在社会市场中寻找合作伙伴,撬开社会市场的大门。先后与山东鲁迪、北京新兴华安、河北金马结成合作伙伴,在合作中学习,制作标书,参与招标,项目运作……

一点一点地熟悉了社会市场运作,他们先后完成重庆焦石坝、衡水地籍测量、重庆电力普查、江西国情普查、淄博土地确权、青岛城市管网六个行业社会市场项目,创产值300余万元,从而正式进入了社会市场。

随着智慧管网市场建设的提速,测绘业务需求巨大,这又让他们发现了契机。中石化智能管线项目启动后,借助优秀的资质、过硬的质量和丰富经验,销售华北分公司、徐州储运管道公司、北京石油分公司、胜利油田基地管网测绘一个接一个到来。

项目的快速增多,让他们有点儿措手不及。单纯依靠原有的100多人,已经无法满足市场需求。于是,胜利分公司发挥集团作战优势,将闲置的地震队员工纳入其中,组织开展了大规模转岗培训,先后培训职工600余人次,全面参与智慧管网测绘业务中。

握指成拳有力量。2015年下半年,中心先后启动了销售华北分公司、胜利油田基地、西北局、天津石化等8个项目。设备管理中心、国际部、仪器管理中心及9支地震队先后参战。

跨越: 向高端市场迈进

“从侧面看,这是一排管线,但从剖面上看,这里的管线有一百多根。”测绘中心副经理庞卫平打开照片,向记者展示他们的工作。

这是为一家石化企业提供的管线照片。看着纵横交错的管线,庞卫平介绍,直线距离3.5千米的管廊,管网长度竟能达到150千米。

测绘中心需要把这一百多根管线一根根地测量,最后再绘制出来,真实展现这些管道的走向和面貌。像这样的情况,他们就要爬上爬下,一根根捋,一根根测绘。

“以往为地震队提供服务,就是拿着GPS在野外标注出位置即可,哪有如今的这么复杂。”庞卫平说。正是因为复杂,才让他们更加意识到,要持续发展,一方面要培养人才;另一方面要提升高端市场的竞争力。

起步晚,并不代表起点低。在胜利物探的大力支持下,他们先后引进无人机航摄,三维激光扫描,720度影像等高端设备,核心竞争力逐步提升。测绘中心力求用先进的人才和设备占领测绘市场的一席之地。

在无人机航摄市场,他们通过引进应用无人机,衡水地籍测绘项目施工效率整体提高了20%以上;无人机在场站,高后果区建模中初显身手;与油田达成了“无人机巡线”服务意向,逐步迈进油田开发服务的新领域。

在数字化和三维建模市场,他们完成了北京石油分公司、天津石化管线项目资料数字化和徐州、西北、东北项目、油田基地等535个场站、高后果区占压跨越的影像和建模任务。

在测绘数字处理技术上,他们瞄准新的测绘高端化发展目标,积极开展技术引进工作,寻找技术合作企业,形成战略合作伙伴。先后筹划,建立了GPS维修、装备研发、数据处理3个中心,为测绘长远发展提供了支撑。

员工们也纷纷发挥自己优势,为中心发展献力献策。在测绘中心的“装备库”内,放置着一台无人机。这台员工自主研发制无人机,也成为中心转型发展腾飞的真实写照。