

# 今日油田

## 胜利油建高质高效施工赢赞誉 项目刷新多项记录且全过程零事故

本报1月31日讯(记者 顾松 通讯员 王明月 陈靓) 近日,参与天津LNG项目输气干线工程施工的胜利油建公司收到中石化天然气分公司天津天然气管道项目部的表扬信。信中,业主对该公司在天津LNG项目输气干线工程的质量、安全管理工作给予了充分肯定。

据了解,中石化天津LNG项目是国家能源建设重点规划项目,是华北地区

最大的LNG项目工程。胜利油建公司作为率先开工的施工单位,自2015年7月31日开工以来,面对工农关系协调难度大、线路路由复杂多变等不利因素,项目团队勇担重任,攻坚克难。

结合天津LNG项目工程特点,通过JSA分析,先后制定了安装、物流、弯管等机组“作业风险识别销项卡”模板。该“作业风险识别销项卡”可以根据作业内容的不同和

作业环境的变化,设立风险项,再由机组长、技术员、质检员及主要作业人员一起识别安全风险,制定消减措施,并通过该卡把所识别出的安全风险逐一销项,落实到具体人员。这不仅继续深化了机组班前喊话制度的针对性,也更便于操作。

在工程施工前期,项目部根据地形开阔等特点,充分因地制宜,发挥自身优势,利用全自动焊接,在仅有3个焊接站,

利用15天的时间,累计完成焊口546道,焊接合格率达到98.5%,创造了连续2天日焊接量60道以上的记录。该项目还通过网络平台建立项目安全微信群、QQ群,开展全员参与安全管理活动,安全员以每天日报,每周通报的形式,将施工中发现的安全隐患及整改情况公示在交流群里,加大安全管理力度,实现施工零事故的目标,受到业主单位的一致好评。



新建海底输油管线 助力海上提质增效

近日,随着海洋采油厂CB243A平台至CB4E平台输油海管阀门和紧急切断阀的导通,标志着胜利油田CB243A—CB4E—中心三号平台总长为4770米的海底输油管线进入试生产运行阶段。据了解,新海底输油管线投产后,在降低平台外输干压、保证安全生产的同时,可提高井组平台产液量,为新年增产上产、提质增效奠定基础。本报记者 顾松 通讯员 张海彬 陈鲁豫 摄影报道

### 物资供应处打造更加经济、高效的物资供应链

## 推动物资采购经济高效运行

本报记者 顾松 通讯员 刘刚 王思宇

“8项指标中有5项是满分。”“绩效考核头一年咱一定要争取个开门红。”胜利油田物资供应处物资管理办公室的工作人员们围着电脑屏幕议论着。据了解,2015年以来,胜利油田以“保供、降本、规范管理”为主线,在市场寒冬中牢固树立过紧日子的思想,以“从严管理、对标提升、依法合规”为抓手,健全完善标准化采购业务运行机制,从严抓好物资质量管控和采购供应监管,打造更加经济、高效的物资供应链。

### 储物于商盘活库存储备资金

作为油田生产供应的“大后方”,仓禀实才心安。如今的胜利油田不再追求“颗粒归仓”,而是借助供应商的仓储资源保证生产需求,储物于商,偌大的胜利油田物资总库日渐空旷。

物资供应处物资管理办公室副主任吕福东回忆道,“1987年刚参加工作担任保管员时,那时的物资总库几乎连角落都被塞得满满当当,如今,仓库空了,油田各单位的生产却丝毫不受影响。记者不禁疑惑,本该归仓的物资都去哪儿了?”“在供应商那儿。”“借”供应商的物资储备,也就是储物于商。

储物于商的背后,是胜利油田物资储备由占有资源向控制资源的转变。“占有资源即物资买进来,油田拥有。控制资源则是油田通过

与供应商签订框架,掌控供应商资源,了解哪些供应商有物资,有多少物资,可以根据生产需要即时调拨使用。”吕福东解释。

以采油厂使用较多的管材为例,防腐油管、隔热油管、玻璃钢油管等消耗数量较大,如果油田进行库存储备需要占用大量资金。而开展储物于商,可以实时掌控供应商的库存,在有生产需求时,由距离最近的供应商配送到现场,不但保证了油田的生产急需,还可以大大降低常规的库存储备资金占用。

据吕福东介绍,2015年,胜利油田共计签订储物于商框架1957份,实施储物于商545个品种,储物于商共计消耗105.42亿元,占总消耗的82.25%。2015年,胜利油田平均库存同比降低2.75亿元,降幅25.84%,储物于商效果显著。

### 依法依规,全面推进招标采购工作

物资供应处招标办公室副主任张楠明显感到工作比以往忙了。作为胜利油田的招标企业代表,他戏称自己是“招标候鸟”,“不是在招标现场,就是在去招标的路上。”

“招标采购率大幅提升,是因为我们把‘应招必招,能招尽招’的要求落实到物资采购流程的各个节点。”张楠解释。2015年,胜利油田认真落实集团公司推进招标业务改造工作,年初就将大力推进公开招标纳入到年度采购策略,在工作的每一步都融入公开招标理念,所有符合招标条件的物资均实行招标采购。

据统计显示,2015年,油田共组织招标采购546次,招标采购率达到92.3%,招标采购率同比上升40%,创下了历史新高。不止如此,仅公开招标一项,胜利油田就节约采购资金4.38亿元,平均节约降幅为5.91%。

油田化学剂交联剂年用量1500万元,通过实行公开招标,吸引内外部供应商共35家,其中外部供应商31家,打破原有供应商壁垒,使行业骨干企业入围,最大限度地实现了“择优录用”。在实现降低采购成本15%的同时,由于吸引了其他优秀企业参与,物资质量也得到了进一步的保障。

### 独家采购为零

关于独家采购的危害,物资供应处物资管理办公室主任刘梅这样告诉记者:“由于只有一家供应商,无法与其他同类产品进行比较,不仅会带来较大的保供风险,采购成本偏高,同时也会形成廉政隐患。”

近年来,中国石化集团公司要求杜绝指定采购、独家采购,胜利油田严格执行制度文件,引入社会厂商竞争机制,消除独家采购,2015年更是实现了独家采购率为零这一突破。

“治理独家采购,标准化采购工作是个关键。”刘梅如是说。标准化采购工作取消了在用供应商的产品标准,形成了油田统一的标准化采购技术标准,杜绝用户的个性化定制。针对部分物资品种供应商偏少的情况,他们引进和培育潜在的供应商资源,参与标准化选型定型工作,不仅打破了原有独家采购的被动局面,而且进一步培育了油田主力供应商群体,大大降低了采购成本。同时,加强对独家采购物资的成本构成分析,利用价格模型、计价公式、历史参考价等确定合理的采购价格,控制独家采购物资的采购成本。

在此基础上,针对独家采购容易产生廉政隐患的弊端,胜利油田还加强对独家需求单位的联合审查和问责,联合监察、审计等部门,对于违规提报的独家需求,物资供应部门违规进行独家采购等情况予以坚决查处,进一步加大了管控力度。