

采油工成建制西征, 现河开“先河”

45名员工挺进新疆新春公司, 承担163口油水井日常管理维护业务

3月31日, 胜利油田现河采油厂“新春采油项目部”的45名员工离开了熟悉的现河油区, 挺进3700公里之外的新疆新春石油开发有限责任公司采油管理一区采油管理一站, 承担起为163口油水井及相关设施设备日常管理维护的业务, 成为油田开发系统首家成建制赴西部闯市场的队伍。



采油厂和职工家属为外闯市场员工送行。

本报记者 顾松
通讯员 王常玲 马俊松

走出去才能解困局

“经过油田和采油厂的多方协调, 现河第一次走出东营承揽采油业务, 开创了30多年开发史的先河。”尽管事情已经过去半个月, 但现河采油厂副总经济师、人力资源科科长赵明军仍然为单位最近谈成的这份“大合同”感到庆幸。

这个第一来之不易。在国际油价大幅下跌的背景下, SEC储量评估结果表明, 现河采油厂去年的经济可采储量是“0”。这意味着当年低油价下, 现河没有一吨可经济开采的原油, 开采多少就亏多少。2017年, 当国际油价缓慢回升至50美元/桶左右, 现河厂可实施的效益产能仅为1.6万吨, 持续发展的后劲乏力。

赵明军认为, 对当前的现河采油厂而言, 外闯市场无疑是一条发展创效的新路子。采油厂有近8000名员工, 近年来产量不断下滑, 特别是面对今年“经营绩效+风险管控责任”考核体系实施后, 创效压力尤其大。但从另一个角度看, 如果把富余人员用好, 人多的“包袱”就能转变为企业的“财富”。

因此, 采油厂在盘活人力资源方面下功夫, 编制印发《现河采油厂对外业务承揽实施细则》和《现河采油厂定员和定员工资“345”管理细则》, 建立激励机制鼓励职工动起来实现自身价值。在过去3年中, 全厂业务承揽输出用工400余人, 年增加收入1198万元。

赵明军说, 与社区服务相比, 采油厂更倾向于从核心业务上拓展市场, 利用成熟的专业技术服务能力和高素质的员工队伍, 在胜利西部乃至全国油气市场分得一杯羹, 而今年油田鼓励人员流动的政策让现河厂找到了机遇。

“走出东营承揽采油业务, 这在现河厂30多年的开发史上可以说前所未有, 我们相信依托外闯

市场创效益的道路会越来越宽。”赵明军说。

用行动打造现河品牌

4月13日上午9时, 新疆克拉玛依市南70公里, 前山涝坝自然保护区, 离开现河“大本营”已经半个月的武玉昌, 迎着初升的太阳忙巡井。“虽然感觉累, 但每天都很有充实。”望着茫茫戈壁的一处处油井, 他心生感慨。

武玉昌在现河稠油油区干了20年, 但东西部油区之间的工况差别, 让他开了眼界。虽同属稠油区块, 甲方油区属于油层160-600米的浅薄层超稠油藏, 抽油机安装的是智能滚筒式抽油机, 井口的两极盘根正常生产时为橡胶盘根, 注汽时就要改为石墨盘根, 待措施时光杆拔出比抽油机还高, 上下冲程参数甚至都不同。

武玉昌最在意的, 还是如何在最短时间内接手工作, 这不仅关系着岗位责任, 更意味着单位形象。于是, 在甲方安排的一带一的导师带徒培训模式下, 武玉昌和同事们自我加压, 开启了白天黑夜连轴转的工作学习模式。“白天6个小时跑井, 晚上还会组织培训到夜间10点。夜班人员晚上休息4个小时, 其他时间全部在井上巡查故障。”武玉昌说。

晚上12点之前, 宿舍总是灯火通明。员工没有睡觉的, 都在讨论井上的生产问题, 干部就在总结一天的工作。让武玉昌感到欣慰的是, 大家不懂就问, 不会就学, 借助优秀的基本功素质, 34名项目部员工在5天多的时间里, 就陆续开始单独顶岗。

“请大家按照我发的图片, 向师傅们学习如何在图片中添加文字, 红框中的是图例。”项目部设立的“西部战队”QQ群里, 资料员正在下达学习指令。工作了20多年的师傅们把自己归零, 选择一切从头开始。

谈及今后的工作, 武玉昌信心十足。他说, “作为现河第一批走出东营承揽采油业务的团队, 我们有责任用成绩打响现河品

牌, 为今后外闯市场铺平道路!”

为大家也为小家

半个月来, 每当一天紧张的工作结束, 朱述杰就喜欢在健身房里挥汗如雨。跑步机前, 他拿出手机摆好表情后, 就在朋友圈里晒张自拍照, 还饶有兴致地配了一句评论——生命在于运动。

还有2个月就50岁的朱述杰是项目部年龄最大的一位。感觉自己身体还不错的他, 看到通知后第一时间就产生报名的念头, 并且获得家人支持。“母亲都养活不了孩子了, 孩子为啥不出去?”他形象地将采油厂和自己比作母亲和孩子。

朱述杰外闯市场的心情如此迫切, 是有原因的。原来, 朱述杰早年曾在油建系统工作, 眼看老同事们都在为生计发愁, 甚至都在关注退养政策等信息, 这对他触动很大。“虽说开发单位的情况还好一些, 但谁都不准将来会遇到什么样的情况, 与其等待不如出去闯一闯。”在同事们看来, 朱述杰的忧患意识特别强。

同事里最有牵挂的是付传祥, 他在闲暇的时候总喜欢从手机里翻出孩子的照片, 大女儿上初中, 不到一岁的小儿子还在嗷嗷待哺, “怎么看也看不够, 一停下来脑子里全是孩子。”

即便如此, 付传祥咬着牙关也要往外走, 因为他从工作岗位上感觉到形势的严峻。他所在的王587区块, 2008年刚上去的时候每天有100多吨产量, 一天拉十二三车液不在话下, 最多的时候十五车油, 值班人员白天晚上连轴转。如今, 一部分油井因为无效而暂关, 四五天才产4吨油, 5个人管理着6口水井, 7口油井和一台泵, 工作量减少很多。

树挪死, 人挪活。在新的环境里, 付传祥找到了自己的新目标。“在采油工的基础上再学两个资格证, 特别是‘四化’普及后的明天, 多掌握一门技术就多一条路。”在新疆, 付传祥看书的时间多了, 在这里他仍然有梦想需要实现。

胜利 要闻

深化长停井合作 实现效益最大化

本报4月18日讯(通讯员 王维东 惠心怡) 近年来, 因技术、工程、效益等错综复杂的因素, 许多长停井曾一度被某些个别因素扼住命门, 无法解放其生产能力。为此, 油田分公司和胜利石油工程公司“联姻”, 让优势互补实现合作共赢。

2016年7月20日, 中国石化集团公司党组书记、董事长王玉普在胜利油田调研时指出, 胜利油田分公司和胜利石油工程公司要坚持“一家人、一条心、一块干”, 抱团取暖。

有力政策背书, 拿什么拯救长停井就有了答案。同年9月, 双方喜结连理, 坚持合作共赢的原则, 出台了《合作恢复停产井指导意见》和《合作恢复停产井项目管理办法》, 明确责权利, 由双方共摊成本, 油井恢复产油后, 按照当期国际油价, 双方共享效益。

为建立长效化的运行机制, 胜利油田分公司工程技术管理中心搭建了合作恢复停产井数据库和项目组运行平台, 建立重大设计论证会、项目组例会、与工程公司联席会、合作扶停运行周报“三会一报”制度, 由

井下作业管理科负责日常运行, 按照“三线四区”经济运行模型, 实时对长停井进行跟踪评价。胜利石油工程公司集结了地质、工艺、工程专家, 成立恢复长停井项目组, 对项目的可行性进行全方位论证。

本着“效益化、一体化、市场化”原则, 应用“三线四区”经济运行模型, 双方对停产井进行效益评价, 筛选增量效益大于零的停产井进行恢复, 共同挖掘增效潜力, 推进无效变有效, 有效变高效。

按照“油藏有潜力、井网更完善、工艺可实施、地面有保障、投入有效益”的原则, 分公司初步选取98口合作扶停井, 经过反复论证优化, 筛选出潜力大、投入少、见效快的15口大修井。其中, 投产的辛53-斜28井日产油2.2吨, 已累计产油110余吨。

你有技术, 我有资源, 新的合作模式实现了双方的优势互补。在油田首席高级专家王增林看来, 长停井合作项目是低油价下胜利油田实施价值引领、盘活存量资源的一个示范性工程, 也是一个双赢工程。

海上产量效益 实现首季开门红

本报4月18日讯(通讯员 庞世乾 王振国) 今年一季度, 在没有新井投产的情况下, 胜利油田海洋采油厂生产原油79万吨, 超计划1800吨, 内部利润5.67亿元, 超计划2019万元, 产量效益实现首季开门红。

今年以来, 海洋厂自觉担负起稳产增产、创效增效、安全环保“三大责任”, 坚持以质量效益为中心, 咬紧目标抓效益运行, 高效运行, 优化运行, 让“每口油井都产生效益, 每个平台都创造价值, 每吨原油都安全环保”。

二月份, 海洋厂组织企管、人力、财务、生产等系统的负责人, 到中原六厂参观学习。回来的第二天, 就召开专门会议谈学习内容和感受, 相关部门结合工作实际迅速制订出本系统提质增效计划。

“是否提高质量, 增加效益”成为检验工作成效的标准。采油厂制订了涵盖全厂工作的84项指标, 定期将这些指标放在全油田层面去对比排序, 并对标中原六厂、中海油、埕岛西合作区

等单位, 考问开发指标、工艺指标还存在哪些差距, 改进措施是否达到了争第一、当先锋的要求等等。

为提高运行效率, 海洋厂对重点工作实行项目管理, 成立了25个项目组, 重点工作、重点指标全部细化落实, 有保障措施、责任人员, 也有质量和进度要求。建立定期通报机制, 项目组负责人通报工作实施进度、指标完成情况、存在问题和下一步措施。

海洋厂把握油田开发的规律, 科学管理、经营好油藏。围绕老区稳产增效, 全力抓好“三率”提升, 注采调整、精细配产配注等工作, 效益开发基础持续增强。分注率、注采对应率、层段合格率均有所提升, 自然递减率6.0%, 比年计划低1.8%, 含水上升率比年计划低1.9%。

在抓运行、抓优化的同时, 他们把创新创效融入每个岗位, 引导员工树立“在岗必须创效”“挣一分钱比花一分钱更有价值”理念, 立足岗位创新创效, 全方位挖潜, 让每个岗位都创造价值。