

以智慧闯市场 以科技创效益

勘探开发研究院稳内拓外,开创提质增效新局面



践行三转三创
打造胜利高地

本报记者 邵芳
通讯员 贾玉涛 代俭科

技术领先抢市场

今年年初,油田对科研单位考核政策发生改变,取消费用补贴,实行市场化运营、效益化考核。作为胜利油田的地质参谋部、作战部和科技推进器的勘探开发研究院,面对年度约1.2亿元的市场创收任务,充分发挥技术优势,筑牢外闯市场根基。

今年4月,勘探开发研究院收到了一份来自中海油南海西部研究院的合作邀请函。据了解,中海油南海西部研究院负责的中海油琼东南地区隶属于南海北部盆地,是油气低勘探区,这个阶段烃源岩成烃特征研究及生烃潜力评价对于油气成藏条件研究至关重要。为此,他们向全国相关科研院所发出邀请,寻求高水平合作单位的技术支持。

接到邀请函后,勘探开发研究院地球化学实验室立即成立2个攻关团队,安排多位科研骨干精心准备技术方案。

针对南海项目难以获得理想的实验样品,研究院充分发挥地球化学综合分析研究技术优势,借助镜质体反射率和显微组分鉴定这两项在国内保持领先水平的技术,以第一名的优异成绩成功中标该项目。

项目的顺利中标,让勘探开发研究院在国内同类市场中占据了一席之地,也增强了大家靠领先技术抢占市场的自信。在大力拓展油田外部市场的同时,研究院还积极开拓油田内部市场,先后与地质录井公司、鲁明公司、孤岛采油厂等十余家单位搭建产研合作平

2017年,胜利油田对科研单位首次实行市场化运营、效益化考核的经营政策。面对前所未有的严峻挑战,勘探开发研究院确定了“稳内拓外”的工作思路,把“以智慧闯市场、以科技创效益”作为推动“走出去”的强力引擎,开创了转型发展提质增效的新局面。截至目前,油田内部市场创收完成4000多万元,并与冀东油田、中海油南海油田等外部市场,以及厄瓜多尔、哈斯基石油(中国)有限公司等海外项目签订合同。

台,并达成40余个项目合作意向,实现收入4000多万元。

作风过硬赢市场

市场如战场,进入市场就必须按市场规则办事。从甲方变成乙方,勘探开发研究院凭借专业过硬、拼搏进取的优良作风,在市场化道路上砥砺前行。

今年6月,勘探开发研究院与科瑞油服集团公司就厄瓜多尔项目签订了战略合作协议,7月28日研究院厄瓜多尔项目组3名员工就赶到现场开始技术服务。

为尽快介入项目研究工作,项目组成员顾不上13个小时的时差带来的身体影响,一下飞机就直接进驻了施工现场。外方管理人员的工作要求多、技术标准高,面对语言交流不便和生活环境不习惯等各种不适应,为了在最短的时间以最高的质量完成工作任务,项目组基本上是白天在现场,晚上睡觉前集体讨论到深夜。

在现场工作的20天时间里,外方工作人员为他们的专业精神和业务水平点赞,也在他们身上深切地感受到了什么是胜利精神。8月16日,三名厄瓜多尔项目组人员顺利回国。8月17日,项目组向国内合作方科瑞油服集团公司汇报评价结果得到好评。这次项目的成功合作,不但开创了与民营企业合作海外项目的先例,也开启了研究院外拓市场的新篇章。

为了获取更多项目投标信息,院领导带头转观念、转作风,并带队赴各油区找项目、谈合作,干部员工也纷纷参与到努力争取更多合作项目的热潮。仅半年多时间,研究院就陆续打开了中海油等多个国内市

场以及国际市场的大门。
亮出品牌占市场

本着效益第一和为油田创效益的理念,在与外部市场合作时,不管是大型国有企业、国外大公司还是民营企业,勘探开发研究院始终坚持打响“胜利地质”品牌,牢固树立“只要有合作的可能性,就决不放过任何一个机会”的理念,努力把每个项目都打造成精品。

今年3月份,冀东油田勘探开发研究院来东营考察,这是他们第一次来胜利油田勘探开发研究院,在前期的沟通中并没有提及任何市场合作事宜。

即使如此,研究院决定把每一次交流都作为展示技术和品牌的机会,让客人看到的是过硬品牌,听到的是雄厚实力。

在充分交流的过程中,高、精、尖的技术实力,专业过硬的技术人才队伍,扎实雄厚的技术底蕴,给冀东油田的客人留下了深刻印象,该院负责人在返回的路上主动打来电话,表示希望在分析化验项目中寻求合作。后经洽谈,双方最终达成了约600万元的技术合作项目。

品牌打响之后市场反应积极,哈斯基石油(中国)有限公司等客户正是因为“胜利地质”技术品牌的吸引力,相继慕名而来,并成功签订服务合同,希望勘探开发研究院发挥技术优势助力他们在海上区块的勘探取得突破。

一个个项目的成功,并没有让胜利地质人感到骄傲,反而更加觉得作为一个市场“新兵”需要向合作伙伴、向竞争对手学习的地方还有很多。

在未来的市场竞争中,唯有用更加专业、敬业的素养,进一步擦亮“胜利地质”金字招牌,才能在中站稳脚跟。

河口采油厂:

特色宣讲聚人心提士气

本报11月14日讯(记者 顾松 通讯员 王阳)

近日,胜利油田河口采油厂《改革有我,创效看我》栏目组,围绕严峻的市场竞争下专业化队伍如何外闯市场创收创效主题,邀请厂维修大队负责人制作专题访谈,介绍他们通过推行“定制化+”服务模式,拿下“管道焊接”“设备维修”等外部市场经验,供其它专业化队伍借鉴。

今年以来,河口厂依托内部信息网、电视台、车厢讲坛及官方微信等阵地,围绕员工关心的深化改革、价值创造、提质增效等热点、难点和焦点问题,开设《改革有我,创效看我》视频访谈栏目,邀请相关专家和典型人物代表进行专访,并采取MG动画、场景还原等方式,把抽象的道理和复杂的内容形象化、生动化展示,用员工喜欢的方式传递形势任务。

“访谈内容在广泛征求干部员工意见建议基础上,确定了‘新型管理区如何设’‘1+2+2绩效考核对采油厂创收创效及员工收入的影响’‘观念如何转、效益如何创’等十余个访谈必答课题,做到员工想听什么就讲什

么。”栏目制作人王忱说,当前已发布的十期栏目,吸引了近10万人次观看。

据了解,针对员工关心的外闯市场后待遇和岗位调整等问题,栏目组邀请厂经营管理科、人力资源科讲解“经营绩效+风险管控责任”考核政策、人力资源优化等政策,让417名员工主动承揽物业、原油押运、余热代气等外部创收业务;针对新型管理区基层党建工作如何运行,栏目组邀请采油管理十区负责人讲解在注采班站推行的“基层党小组长、行政班组长、工会小组长、团青小组长和兴趣小组长”模式,以及在机关推行的“党小组+项目组”模式,为其它管理区提供可复制、可推广的基层党建经验。

注采1004站党支部书记苟炳杰说,以前在宣讲政策时,往往担心讲不清引起员工误解,专题视频访谈采取员工喜闻乐见的形式,既说清政策还更具有权威性。观看绩效考核访谈后,网友“淼淼”留言称,此前挺担心因闯市场失去原来的岗位,现在他已经不再担心,并报名参加采油厂组织的原油押运项目。

鲁胜鲁升管理区:

10个月挖潜增效286万

本报11月14日讯(记者 邵芳 通讯员 刘萌)

今年以来,胜利油田鲁胜公司鲁升采油管理区依托新型管理区一体化技术分析决策、经营效益优化评价等五大机制,全面实施绩效考核新政,让质量效益有了明细提升。据统计,今年1-10月份,鲁升采油管理区挖潜增效达286万元。

观念转变,让一口井的伴生气和一台闲置的燃气发电机为管理区月降电费4000余元。原来,王69-13井伴生气较丰富,大家集思广益后决定从兄弟单位调剂一台闲置燃气发电机,经过维修实现日发电量167千瓦时。

“为让挖潜增效全面开花,管理区在开展全员参与、人人献计活动中,将创效指标细化到每个基层站室。”鲁升采油管理区副经理吴国强说,今年以来,他们大力应用“四化”管理平台,对低液量油井实施20井次的间开、优化,并通过基层站及时调整抽油机平衡等辅助措施,累计节约电费13.71万元;针对白天和夜间电费差额实际,通过合理调整注水时间,

有效降低电费支出,其中牛871-X3井改夜间注水后年降电费2.6万元;通过实施变压器减容等举措,年降电费7.56万元。

同时,鲁升采油管理区积极发挥科技创新在多产效益油方面开展了很多有益探索,例如开展长停低效井治理时,通过维护性扶停、主动检泵等工作,年增油600吨、增效38.87万元。

按照“事前算赢、边算边干”的原则,该管理区针对外雇车辆到外部运水每方上升到8元的实际,合理利用管理区内部水资源,年降低洗井用水费2.9万元;合理优化洗井罐车洗井,节约运费3万余元;建立管理区值班车拼车群,节约油料。

在吴国强看来,创效水平持续提升,让员工感受到绩效考核带来的红利,并促使广大员工积极投身挖潜增效、创新创效热潮。今年,技术创新小组研制的小型热洗井设备,投入使用后减少油井热洗平衡等辅助措施,累计节约电费13.71万元;针对污水合理再利用工程实施后,预计每年将为管理区创效66.9万元。



室内培训请来一线“模特”

近日,在胜利油田现河采油厂工艺研究所井下工具培训现场,多了不少油乎乎的“生面孔”,它们是工艺所从一线井场请来的“模特”——螺杆泵扭力轴、防偏磨丝堵以及节箍。据了解,在针对年轻技术人员的室内培训中,往往因为只有课件和图片,让大家感觉到不直观、难理解,但现场培训时又容易出现不全面、不精确。针对制约提高培训质量的难题,工艺研究所决定把培训主题涉及到的工具搬进课堂、放上讲桌,让图文并茂、实物讲解相结合的培训方式,让年轻的技术人员有的看、有的学、有的问,有效提升培训效果。

本报记者 邵芳 通讯员 孟涛 王明 摄影报道