

做精做优海洋工程技术,增强高端市场份额,海洋石油船舶中心:

从市场跟跑到技术领跑的锐变

今年以来,作为胜利油田唯一一家从事海洋石油勘探开发的船舶专业化服务单位,海洋石油船舶中心坚持做精做优海洋工程技术,前8个月共有十余艘船舶在外部市场创收。“立足市场变化,打破传统外闯市场思维定式,强化‘胜利船舶’品牌建设,培育更多地‘一专多能’人才队伍,这既是实现高质量发展的关键,也是外部高端市场份额持续提升的必然。”海洋石油船舶中心经理张久安说。

小组通过对风向、流向等要素进行精准预判,为高效施工提供了有力支撑。”李大炜说,本次精就位作业的平台“渤海自立号”,是一艘自升式可移动的深水平台,平台长51.816米,宽32.614米,型深4.267米,主要用于渤海海域油田生活支持及工程支持服务。

8月4日,拖航小组冒着37度高温,在8个小时的户外作业中紧盯平台和井口,于当天下午3时许成功完成精就位作业后,其它业务也相继高质量完工。良好的开局,让海洋船舶中心再次中标该公司海洋石油282平台精就位总包,并于近日顺利完工。

经历高端市场“大考”

海油发展工程技术分公司对乙方拖航就位施工标准业界有名,早在2009年,海洋石油船舶中心在于其合作中就感触颇深。李大炜说,双方首次合作的项目是海洋石油161平台精就位作业,合作中甲方首次采用涉及多个项目的总包模式,并对预案设计提出精细缜密的要求。

面对甲方对方案多次质疑,中心生产、经营部门积极进行沟通交流,施工方案细节问题也来回修改了数次,最终通过审核。在以毫米衡量精就位的施工中,海洋石油船舶中心经过十多天的精心筹备,最终以三艘大马力拖轮将平台四个桩靴与原桩靴形成的桩穴精确重合,精细完成了高难度施工任务,并为再次合作奠定了基础。

张久安认为,首次合作成功,让中心认识到海洋工程技术市场已经从单一承包模式向一揽子工程的“总包”模式转变,甲方也从注重施工现场技术向施工全流程精细化管理转变,“市场变革给乙方提出了‘一专多能’的综合服务要求,也迫使胜

利船舶的市场经营理念有了质的变化,并推动由‘野路子’闯市场向高精尖技术保市场转变。”

经过高端市场的磨砺,让海洋石油船舶中心清醒地认识到,技术是立足市场的根本,合作共赢是开拓市场的方向,唯有先做警做优海洋工程技术,提出高出甲方要求的方案,才能取得市场的先机。

技术优势为外闯蓄力

熟悉海洋工程施工的人知道,拖航精就位作业是实打实的技术活,也是海洋工程企业立足高端市场的根基。施工中,受气象、海风、潮流、海底等不确定环境因素制约,加之海上移动设施和船舶自身状况影响,赋予了拖带与移动就位更多的特殊性、不确定性和复杂性。

近年来,海洋石油船舶中心立足在事前预案和事后总结提升上做文章,在每次拖航精就位前,拖航指挥办公室都会根据拖航类型、拖航距离、当天天气情况等信息形成一份量身定制、行之有效的拖航预案,这也成为一次次成功中标的关键。每次完成作业后,拖航指挥办公室还要对拖航的情况进行总结、分析,形成共享案例并存档,让工作人员分享经验、吸取教训、共同成长。

制度、机制经过实践的检验,既让海洋石油船舶中心在业内培育良好的口碑、打响“胜利船舶”品牌,也广受甲方赞扬。李大炜说,为了更好地适应“总包”合作模式,海洋石油船舶中心在转变外闯市场观念、做精做优技术品牌的基础上,在不熟悉的技术领域探索外包模式实现效益最大化。为此,他们广泛与相关企业交流,积极寻找信誉好、技术佳的合作伙伴,不仅承揽了更多地高端市场项目,也和供应商在通力合作中实现互利共赢。

胜利发电厂: 16个项目主动“找”上门

本报9月13日讯(记者 顾松 通讯员 洪蕾明 孙育涛) 去年以来,胜利油田胜利发电厂依托热电技术优势,拿下中石化热电技术服务市场中最大的一块“蛋糕”,外闯市场合同额突破1000万元,其中有16个项目都是厂家主动“找”上门。

“一年半的时间,为10多家企业提供技术服务超过了200天。”在电厂技术监督中心主任师贾自臣的电脑里有一份《热电技术服务项目组外部市场项目汇总表》,清晰记录着他们除了已经签署齐鲁石化锅炉燃烧优化、洛阳石化热效率测试等16个项目外,还有多家企业等待业务洽谈。

早在2009年,中石化热电板块开展锅炉性能普查测试时,胜利发电厂凭借过硬的专业技术,承揽了103台锅炉热效率性能测试等项目,为热电板块达标提效活动提供可靠数据;2011年,凭借良好的市场信誉,胜利发电厂独揽了茂名、天津等18家炼化企业88台锅炉60台凝汽器技术服务合同,占中石化全部测试锅炉的63%;三年来,通过提供坚强的技术服务,中石化电站锅炉每年节能量约50万吨标准煤,直接降低成本5亿元。

从“走出去”找活干到16个项目主动“找上门”,得益于电厂持续提升电力专业技术,服务项目从最初的锅炉性能测试扩展到热力系统优化、煤种掺烧等方面,并在业内打响了“胜利热电”品牌。

年初,胜利发电厂实施的南京石化热电厂空气动力场试验,让技术小组成员刘兴民记忆犹新。“要进去炉膛进行试验,必须从人口门钻入。”由于刘兴民微胖,冬天穿着工服怎么也钻不过去。为了不影响数据采集,他脱掉棉工服仅穿着秋装钻进炉膛,冒着送风机迎面吹来的寒风,一边打着哆嗦一边试验,最终保证施工高质量完成。

茂名石化热力系统优化项目中,技术小组通过采取机组主汽阀控制优化、负荷分配优化等优化措施,每年为企业节电1000万度,增发电7000万度,合计减少外购电的直接经济效益约4800万元;广州石化热电厂热力系统优化后,各机组每年节约燃煤3.4万吨,节约购煤资金2396万元。

目前,胜利发电厂与宁夏石化长城化工的热力系统优化和管理提升项目正待签订合同,技术小组又要开始新的征程。

供水分公司: 智慧水务建设迈出第一步

本报9月13日讯(记者 邵芳 通讯员 付长安 孟维红) 日前,胜利油田供水分公司《智慧水务建设规划》通过评审,标志着该公司通过信息化建设促进生产经营销售等环节提质增效的优化方案得到广泛认可,并向现代化管理、高质量发展迈进。

面对高质量发展的时代课题,早在2015年,供水分公司就在对标国内水司先进经验同时,提出打造“智慧水务”的发展理念。在供水分公司智能水务首席专家张宝安看来,所谓“智慧水务”即利用云计算、大数据、移动互联网、模型建设、多维统计等技术,构建起从水源、原水输送、水厂、管网输配、销售服务到污水处理等全流程信息化业务应用系统,通过数学模型建设,模糊控制理论等技术,对水质控制、压力平衡、漏损控制、节能降耗等关键环节实现智慧化管理,进一步以信息化的提升及时发现生产、服务等环节的质量和安全隐患,促进决策的及时性,进而优化生产流程,降低生产成本,保障供水水质,降低管网漏

失,提高企业效益。

供水分公司《智慧水务建设规划》,明确提出构建“一个平台、两大标准体系、一个云数据中心和五大智慧应用”的“1215”体系,即一个物联平台实现从水源、水厂、管网、服务等环节的全面监测和感知;建立“数据标准体系”和“生产考核标准体系”,实现信息交换和数据共享,加强对生产运行数据的分析和应用;一个公司云数据中心,集中大数据管控分析,实现各业务部门之间的资源共享;实现智慧水源、智慧水厂、智慧管网、智慧服务和智慧移动的“五大智慧应用”目标。

本次评审会上,专家组一致认为该规划以云计算、大数据、物联网和移动互联网等高新技术为支撑,着眼于胜利供水智慧水务体系和相关配套基础设施建设,围绕水源、水厂、管网、经营和服务等方面,构建的智慧水务体系为公司发展打下良好的基础。根据专家组提出的意见建议,供水分公司将组织精干力量尽快完善规划,加快推进实施。

本报记者 顾松
通讯员 崔舰亭 李福起

六年后的重逢

8月3日,海洋石油船舶中心胜利281、242、262等三艘船舶分别从桩西、龙口基地出发,连夜赶往蓬莱19-3施工作业海区,实施中海油“渤海自立号”平台精就位作业。随船同行的既有航海技术首席专家李大炜等技术人才,也有副总经济师刘海礼等经营管理型人才。

据了解,蓬莱19-3施工作业海区位于渤海南部海域,已探明地质储量10亿吨,经济可采储量约为6亿吨,是继陆上大庆油田之后,中国发现的第二大整装油田。“心里多少有点不踏实,毕竟这次施工和以往有些不一样。”在刘海礼看来,六年后第二次进入蓬莱19-3施工作业海区,施工质量效率既决定今后能否在这片海工市场立足,也意味着中心能否在激烈的外部竞争中从市场跟跑者蜕变为领跑者。

反观合作本身,甲方中海油能源发展股份有限公司(下称海油发展)工程技术分公司改变了以往单一的拖航就位承包方式,采取涉及井间精就位、潜水、地貌勘察、CCS检验等项目“总包”方式合作,这就要求乙方不仅有精准拖航能力,还需具备后续的勘查技术。

事实上,技术“总包”对甲方是一种最佳的盈利模式,却考验着乙方的技术、协调、管理等综合能力。项目中标后,海洋石油船舶中心在立足井间井就位等项目基础上,将部分业务分包给其他供应商,这也是经营管理型人才随船参与施工的主要原因。

“平台面积大、井间距离短都将直接增加精就位难度,拖航



注采井控演练

为进一步检验井控应急措施有效性,8月30日,胜利油田河口采油厂组织11个采油管理区注采站近百名技术骨干开展注采井控演练。在准备、分工、抢险前检查、硫化氢检测、实施抢喷等演练环节中,演练队伍都能够在规定时间内快速标准完成所有参演项目,体现出采油厂干部员工扎实的井控应急能力和水平。据了解,一直以来,河口采油厂高度重视井控安全,持续加强全员井控培训力度,让每一名员工都能掌握井控应知应会知识,强化作业施工过程实时监控,夯实油田安全清洁生产根基。

本报记者 邵芳 通讯员 吴木水 摄影报道