



公务用车改革稳步推进

近日,在胜利油田河口采油厂车辆服务中心院内,经过双方工作人员按照程序检查交接后,河口社区15辆公务用车正式纳入采油厂统一管理,此举标志着河口片区公车改革进入实质运行阶段。据了解,作为试点单位,河口采油厂积极协调组织,并成立公务用车优化调整工作领导小组,严格按照油田公务用车“两不、四减”的工作要求制定运行方案,确保改革稳妥推进。河口社区15辆公务用车移交后,采油厂将逐步完善相关制度,通过专业化管理、市场化运行的模式,为推进区域化资源整合积累经验。此前,河口厂已严格按照要求对在用车辆和人员进行了摸底、清查,停用公务用车47台,压减比例达到30%。相比压减前,公务用车运行费用对比2015年预计减少198万元,压减车辆成本31.11%。

本报记者 邵芳 通讯员 吴木水 摄影报道

理性决策、层层引导、全员参与,东胜公司全方位渗透成本观念 “指挥棒”为提质增效找准方向

今年以来,胜利油田东胜公司坚持用低成本应对低油价,通过理性决策、层层挖潜、全员参与等方式,把效益观念渗透到原油生产与经营管理方方面面,催生这个公司转变观念实现提质增效,在低油价下一样把“紧日子”过得有声有色。

本报记者 顾松
通讯员 于佳

理性决策用好钱

11口井上会讨论,效益评价后10口被“拿下”,最后只有一口井通过讨论并得以实施。近日,一次特殊会议给不少参会人员留下深刻印象,这也是东胜公司成立以来从未有过的现象。

面对低油价带来的成本压力,东胜公司认为必须让有限的资金最大限度发挥作用。对此,该公司成立由注采、地质、工艺、作业、财务等部门构成的“五位一体”领导小组和“三线四区”运行办公室,将三线四区工作贯穿到生产和经济运行全过程,按照经济效益测算法对开发单元进行分析,为关停井及措施优化提供方案,给公司效益化生产提供指导意见。

他们将效益计算方法应用到维护措施井效益测算中,对所有作业单井逐井进行评价,杜绝无效、低效施工;对确实需要采取措施的井,根据该井检泵周期、单井日运行成本、作业预算投入以及上月平均油价进行核算,计算出投资回收期后再决定是否实施,通过理性决策用好兜里的每一分钱。

评价机制的建立,就像一根无形的指挥棒为东胜公司提质增效工作找准

方向,也让原油生产变得更加高效。数据显示1-8月份,公司通过调参、间开、调整电机等方式优化油井1000余口,产油效益比年初目标增加400余万元;比去年同期作业维护井减少45口,降低维护费用670余万元。

层层引导管住钱

找准方向,如何挖掘每个节点激发效益潜力是东胜公司提质增效的另一项工作。对此,该公司推进各管理区单井核算精细化工作,完善成本节点费用运行台账,把井与井之间、井与站之间等成本分配关系进行规范,把所有成本按照44个大项,101个小项逐一分配到单井,完成公司1921口井成本分类统计,促进单井评价数据更加真实准确。

他们成立作业、稠油、用工管控、外委费用控制、材料燃料节控、资金占用非生产性支出、资源优化、节能降耗、土地清查处置增效、存量增效等十个运行项目组,将业务量目标、效益目标和管理目标,从横向上传解到子项目组及业务部门,纵向分解到各管理区,并将各项指标层层分解下达至基层,实现压力与责任逐级传递。

为让各采油管理区充分掌握效益评价方法,东胜公司通过讲课、听汇报、大晨会发言等形式,督促基层管理区对油井进行评

价,对成本要素对比跟踪,通过洋葱模型层层分解查找潜力,有针对性地制定具体措施。各管理区纷纷结合自身实际量身打造,滨南管理区针对普遍存在供液不足的问题,对冲次不合理的50口井进行参数优化,平均单井日节电量52.7千瓦时。胜兴管理区根据措施工作量安排,对金家油区5台注汽用400千瓦时的大功率变压器进行报停,节约容量费。无棣、高青管理区利用“削峰填谷”原则,在夜11时至第二天清晨7时实施油井间开,利用峰谷电价优惠政策合理规避用电高峰,提高用电效率。兴东管理区通过分析挖潜,对GD903-6油井参数进行调整,日产油从1.3吨上升到1.9吨,单井效益从日亏143元变为日盈利646元。

全员参与节约钱

为把提质增效理念转化为自觉行动,东胜公司推动三线四区进班组到一线,通过建立台账、奖罚考核等办法引导全员共同参与。

该公司按照成本节点在班站建立分析、电费统计、工作量记录、热洗井、单井加药记录等跟踪台账,及时跟踪分析生产节点的运行变化,及时采取应对措施,同时结合员工价值积分管理和单井效益评价,推进分层级效益管理考核。

在考核激励下,各管理区改变固有思维方式,从单纯的控制成本向成本有效投入转变。鑫联管理区将经济运行模型应用到每一口油井,以前换个抽油机皮带只要记录下时间就行,现在各班站不仅要记录更换时间,就连皮带型号和价格也要进行详细记录,并且还要及时跟踪、记录更换后的效果,不仅有效测算不同油价下油井是无效、有效还是高效,还为生产决策提供了可靠资料。

牛庄管理区根据生产及油井能耗情况划分A类、B类、C类三类整合电机,依据油井特点合理配置,把高转速节能电机用于高产井,把高耗能、低转速电机用在低产井或者间开井,通过合理调节使用电机降低油井生产耗电量,达到节能的目的。滨南管理区和胜临管理区给油井加装二级减速装置,滨南采油管理区还在尚9-42井安装单井罐自动量油加温远程智能监控系统,根据罐内液位高度、温度,自动或远程手动控制大罐加温,通过优化电加热模式降低电加热耗电。

如今在东胜公司,保效创效理念不仅渗透进每一位员工思想,成为基层各班站的自觉行为,也碰撞出越来越多“效益花”。今年1-7月份,公司外委修理费较去年同期节省100余万元,电量较去年同期减少780余万度。

地球物理胜利分公司： 装备服务队走上技术输出路

本报9月6日讯(记者 顾松 通讯员 孙刚刚 陈俊) 9月5日,江苏盐城大丰港,中石化地球物理公司胜利分公司滩海设备队副队长马玉海一边紧盯着电脑,一边指挥船驾沿测量线路平稳前行。据了解,这是他们跳出滩浅海装备服务市场,获得的第一个外部项目。

近年来,随着物探工作量下降导致设备闲置、人员富余,行业生存发展受到前所未有的挑战。对此,胜利物探迅速转变思路,把测绘作为第二核心业务重点培养。滩海设备队也利用长期海上施工的有利条件,从海洋测绘上寻找生路。

其实,测绘作为物探施工的第一道工序,这个公司持有国家甲级资质,拥有齐全的高精尖设备,也形成了一整套集野外资料采集、室内数据处理分析于一体的成熟技术。滩海设备队也早从2000年开始,就陆续为油区涉海单位提供过海底地貌测量、平台立体测量、海流测量等技术服务,逐步培养了一批既懂测绘技术,又能灵活应对潮汐、风浪影响的海洋测绘骨干。

面对低油价寒冬洗礼,胜利物探科学制定了“自助经营,自负盈亏”、“挣钱发工资,创效发奖金”等鼓励政策。因此,项目对每个队伍、每名职工来说成了生存粮。

为推动测绘业务快速发展,滩海设备队整合力量成立了定位小组,队干部分路寻找市场。转变观念后的多元化经营模式,也让每名员工上了心,他们纷纷透过朋友圈广泛发布“求市场”信息。终于,放缆船船员高淑威帮助队伍追踪到了第一个社会市场——大丰港区深水航道测量定位技术服务项目。

然而,作为一个长期给滩浅海物探提供装备服务的专业化设备队伍,转而进攻海洋测绘,甲方对他们的服务能力深度怀疑。

拿下项目就必须用过硬的技艺征服甲方。滩海设备队迅速成立项目组,详细向对方介绍了水下声学定位系统、多波束测深系统、涌浪补偿器等先进的海洋测绘设备和技术。他们还详细研究了项目测绘标准里的每一项内容,结合甲方需求,通过实地踏勘,提出了独特的验潮方案、实时潮位数据获取方式。

专业的视角给了甲方极大的信心,项目最终收入囊中。“这是我们海洋测绘走出去的第一步,项目组每名队员都绷紧了神经。”带队施工的马玉海说,他们要把这个项目干成品牌工程,借力打开海洋测绘市场的大门。