

有勇气走出去 靠实力闯高端

5年创收10亿,胜利海洋钻井公司名扬波斯湾

湛蓝清澈的海水、干蒸燥热的空气,五年前的波斯湾对中石化胜利石油工程公司海洋钻井公司来说是一片陌生而神秘的海域。经过五年的市场洗礼,胜利十号平台按照海洋钻井“走出去、闯高端”的发展理念,连续创造出骄人的业绩,为油服企业破冰极寒期奠定坚实基础。数据显示,5年间胜利十号平台在波斯湾打井20余口,累计进尺75000余米,创收近10亿元。

►胜利员工与地质监督通力合作确保工程作业质量。



本报记者 邵芳
通讯员 刘寿强

摸着石头过河 勇闯市场有骨气

“到国际市场抢‘蛋糕’,必须有种不怕苦、不畏难的精气神儿……”,谈到波斯湾施工的感受,胜利十号平台副经理郝绍辉感慨地说。

2011年9月,正当平台员工踌躇满志来到期待已久的波斯湾大展身手时,炎热高温就给他们来了个“下马威”。相比国内渤海湾,春夏秋冬四季明显,环境“舒适”。而波斯湾每年长达九个月的高温天气,最高可达60摄氏度,平均温度40摄氏度,泥浆泵房内有时更是高达70摄氏度。加之海上高湿高盐,每天就像“蒸桑拿”,部分员工甚至出现皮肤溃烂,炫目晕厥的现象。

恶劣的工作环境并没有吓倒平台干部员工。他们在钻台、机房、泥浆房等工作场所加装空调,在甲板合适位置为机房、泵房等密闭空间增设通风口,服用“补液盐”补充身体矿物质,同时采取“结伴、限时、互换”的工作方式,实行错峰作业法,尽量避开白天炎热的高温时段,最大程度减少高温影响。

“自己英语基础相对薄弱,起初不敢开口说英语,担心给工作造成被动。”出国之前很少接触英语的工程一班司钻滕召军深有感触。由于当地英语口语较重,加之专业词汇量大,全员听、说、读、写能力与现场应用还有较大差距,“语言关”是平台初期又一棘手难题。

“到国外工作,绝不能给‘胜利铁军’抹黑。”滕召军暗下决心练好英语。和同事们一样,他主动把手机更换为智能型,便于在倒班路上、休班之余随时随地学英语,他还积极通过平台“一班一角一训两板”英语学习、专业技能比武、现场“小课堂”等学习培训载体提升英语,英语水平大幅提升,如今像滕召军这样的平台关键岗位人员对外英语交流已无障碍。

“不仅水泥头、封井器等加

高专用工具缺乏,日常工具规格不合适、不配套的情形也有,初期钻井生产并不一帆风顺。”平台工程技术员耿路军告诉记者。不同于国内钻井模式,国外施工工艺、流程、工具标准更细,更严,平台现场工具储备时有不全,成为平台初期另一个“拦路虎”。

求人不如靠己。为便利施工,平台根据现场施工需要自制各类工具,设计安装了顶驱轨道支撑梁,焊制了26寸等不同大小的钻头盒子等,有效解决施工中难题,随着合作不断深入,平台工具储备更加完善,现场施工更加顺畅。

一步一个脚印 耕耘市场有硬气

我们施工的第一口井BS-14井完井用时86.27天,整整比合同提前43天,在质量符合设计要求的情况下,甲方却并没有给予肯定和赞许,这让平台领导感到意外。这一次,他们又感到外闯市场压力带来的凉意。

坐以待毙,不如主动出击。平台班子主动与甲方深入沟通时发现:国内“打的好,打的快”的施工思路与国际化施工理念的差异是问题关键。

他们深知“走出去、闯高端”就要转变观念与国际接轨,因为不转就不会有任何出路!随后,平台加紧研究当地制度规范,吃透细则,并开展“如何接轨国际规范”、“如何创建品牌”等专题讨论,加强风俗礼仪、法律法规等当地文化教育宣传,转变观念意识,掌握生产主动权,很快用出色表现让甲方监督在BS-15井施工报表上写下“Good Performance(干得漂亮)”。

“国际市场不仅‘拼’装备的硬实力,更‘拼’人才和管理的软实力。”这是平台领导班子的共同心声。平台始终将打造精英团队作为深耕国际市场的不变“法宝”。建立市场管理、专业技术、岗位操作等多层次后备人才库,实行跟踪滚动式培养,涌现出刘东章、杨加喜、刘淮北等一批国际复合型技能人

才;对标国际化管理,优化岗位结构及人员配置,撤销司助岗位、水手班等,成立4个甲板班组,增设操船师岗位,岗位由原来的38个精简到35个,更大程度发挥岗位效能;创新建立《岗位精细化管理指导书》等一系列管理模式,平台管理更加国际化、专业化和规范化。

在A-15井施工中,平台利用等拖船的时间间隙用时7个小时自主完成3号泥浆泵1号缸十字头和下导板更换,安装调试一次成功,创下公司更换十字头和下导板最快速度,为甲方下步施工充分做好设备保障。

“项目作业实行日费制,时间就是效益。”平台机械工程师张晓枫告诉记者。让时间效益最大化,需要强有力的设备保障能力作支撑。平台创新实施设备“纵横节点管理法”,创建“工匠级”设备管理模式,成立设备维修小组,加强维护保障和创新改造,先后完成对吊车滚筒、可控硅电路板等自修工作,自主设计制造泥浆药品起吊装置、电机编码器等设施,仅泥浆药品起吊装置就解决了添加铁矿石粉必须使用吊车的问题,为吊车其他作业赢得时间。平台施工以来共独立完成设备自主改造100余项,设备完好率高达98%。

服务创造价值 经营市场有底气

“这是我们租用平台中施工最顺利、效率最高、服务最专业的一条。”今年4月,IOOC钻井监督西亚马克对专程前来检查慰问的公司党委书记安长武由衷地竖起了大拇指。

市场开拓,服务制胜。他们以“为甲方创造超值服务”为宗旨,大到安全环保、工艺流程等各施工过程,小到饮食、住宿等生活起居,每一个环节都彰显了服务的专业化、精细化,今年以来项目日费获取率达100%。

每次井控演习,除钻台岗位人员外,其余人员都要到生活区集合点待命,以防井上失控,随时准备弃船逃生,井控、



平台正在点火放喷作业。



平台进行生产物资吊装。

消防、逃生等平台各类演习完全按照国际化标准规范执行。平台安全监督赵潘阳坦言:“波斯湾海域多高压、高产、高硫化氢油气井,安全环保工作必须从严、从实、从细。”

平台遵循国际HSE标准,从严执行HSSE体系要求,坚持“平台旬检,班组周检,岗位日检,监督抽检”制度,强化日常安全管控,对工业垃圾和生活垃圾分类存放处理,含油岩屑和油基泥浆回收处理,不让一滴油污入海。同时,制定完善《倒班路途管理规定》、《胜利十号应急撤离预案》等,做实制度保障,为项目施工提供可靠安全保障服务。

国际市场竞争,说到底还是施工技术水平的比拼。在BS-14H井施工中,该井表层2000米全是泥岩,地层压力较大,极易形成孔径缩径,造成卡钻,对此,他们严格标准操作,做到均匀送钻,合理把握下套管过程

衔接,表层1500米裸眼下套管一次成功,获得甲方监督Fredium的高度赞扬。在每一个生产环节中,平台严格执行每一项标准规范,精准运行每一个钻井参数,做到标准施工、规范施工、满意施工,积极为甲方建言献策,十余条钻井、机电等合理化建议被甲方采纳,赢得了甲方的认可。

沟通是提升服务的“润滑剂”,良好的沟通可以达到事半功倍的效果。项目突出“实”字,建立“三接触、四沟通”沟通协调机制,做到每项指令有落实、有回音。抓好“细”字,甲方想到的,他们要想到,甲方没想到或一时疏忽的,他们也要想到,用超值服务提升品牌形象。他们把外方人员作为朋友来体贴和关心,制定《市场营销礼仪规范》,规范员工行为礼仪,还聘请当地清真厨师,宿舍实施宾馆化管理,给他们营造家的感觉。