

黄河钻井加快转型破解生存困局

外闯市场擦亮二次创业品牌

2015年以来,受低油价、低投资、低工程造价的影响,石油工程量价齐跌,胜利黄河钻井总公司更是因体量

大、人员多,面临着日益沉重的生存压力。“任何期盼幻想都是生存阻碍,一切陈旧观念都是发展阻力,只有加快转型升级才能解难题、破困局。”黄河钻井总公司经理张建阔表示,黄河钻井通过将主营业务与非主营业务彻底分开,加快转方式、调结构,使更多远离“井筒”的富余人员依靠业务转型实现“二次就业”,在新岗位再造价值。

本报记者 顾松
通讯员 闫业军 张强 徐毅

面对生存压力 转型迫在眉睫

2016年,黄河钻井单井贡献率曾下降到12.65%,人工成本更是一度占到亏损额的81%。早在低油价初期,黄河钻井管理层就清晰地认识到,单纯依靠打井,已经很难养活7700多名在职员工。面对“钱从哪里来、人往哪里去、劲往哪里使”的急切追问,冗员问题既躲不开、绕不过,更迫在眉睫。

“出征百优鲜果,打造百优团队。”2016年11月17日,黄河钻井在管具公司为赴百优鲜果项目的10名员工举行一场特别的出征仪式。仪式结束后,这批员工告别井场,在新岗位上参与鲜果销售工作。

早在2009年,为妥善安置后勤富余人员,黄河钻井就在油田政策支持下,开始向社区输出劳务,截至2015年由最初的150多人陆续增加到400多人。经历2016年后各类劳务输出又翻了3倍,总人数达1200多人,占用工总量的13%,涵盖所属13家单位中的9家。

“低油价是长期的,新常态也不是短时间的,因此必须彻底丢掉幻想、彻底转变观念。”张建阔说,去年以来,黄河钻井通过算清收入账、成本账,发展帐,倒逼观念再转变,提出“分类预算个、分灶吃饭,实现全员效益创造、价值再造”。

此外,他们还将主营业务与非主营业务彻底分开,主营业务作为创效单元,去产能、轻资产,提升创效能力;非主营业务作为存量单元,转方式、调结构,推进劳务输出,使更多远离“井筒”的

富余人员通过业务转型实现“二次就业”,在新岗位再造价值。

为确保员工思想稳定,黄河钻井持续加大形势任务教育和观念引导,让员工不断增强“保生存才能谋发展”、“闯市场才能有出路”、“出劳务也是闯市场”的认识,形成新常态造新价值的观念。

调整薪酬分配机制 引导员工创造价值

去年以来,黄河钻井在全面压减人工成本的同时,优先保障劳务输出人员基本薪酬和效益工资,促进人力资源向能够创造价值的岗位流动。

“按年度预算,打井收入能解决3000多人生存问题,尽管多方努力为225名员工办理内部退养,但还有4000多人要远离‘井筒’谋生计。”黄河钻井副经理李子杰称,该公司已建立起与地方人力资源市场的联系渠道,为富余人员创造就业岗位。

“上午和一家民营光伏企业达成劳务输出意向,与一家食品加工厂初步形成用工意向,下午还要到一家木业公司商谈劳务输出。”市场开发管理办公室党支部书记刘爱国说,“我们多方了解油田单位、社会企业的用工需求,再综合考虑职工能力、项目收益等情况,既保证项目有收入,又能保证项目干得好、品牌叫得响。”

参照胜利工程公司24条激励措施,他们还建立奖励机制,设立项目信息征集点,开通热线电话,对验证有效的项目信息提供者给予业务提成。目前,公司已收到市场信息100余条,采纳20余条,全员找市场、闯市场格局初步形成。

运输二公司工会干事周希刚在与朋友闲聊时,了解到东营天

元信息技术公司有技术、有业务,但是因雇佣社会人员素质低、流动性强、管理难度大,所以很多项目不敢接。周希刚将情况和公司汇报后,根据市场论证,最终使双方签署合作协议,101名职工被整建制输送给这家民营测绘公司。

为调动劳务输出人员积极性,黄河钻井出台《劳务输出暂行管理办法》,拉开劳务输出和闲置待岗分配差距,鼓励全员走出黄河找市场。“特别是对物业项目,我们以社区考核为依据实施月度排名,拨出专项奖金,使员工收入与业绩挂钩,与价值创造匹配。”黄河钻井市场开发总监刘爱军说,黄河钻井6个物业项目部共600多人在锦华、锦苑、胜大等小区承担绿化、保洁等服务,各个物业项目在社区组织的历次考核中均名列前茅。近日,胜东社区专门向黄河钻井发来表扬信,感谢他们提供优质物业服务,并给其他物业队伍做出榜样。

曾荣获全国石油系统同工种劳动竞赛“十连冠”、胜利油田基层建设“六面红旗”、中石化金牌基层队的井架安装四队整建制承揽生鲜配送项目,为128家连锁超市和近400家食堂配送生鲜食品。面对从“井架子”到“菜篮子”的巨大跨度和落差,他们坚持分拣精挑细选、分秤毫厘不差、配送精准无误,老标杆在非主营业务中发挥引领示范作用。

“人力资源的流动,还包括钻井安全管理、经营管理等高端劳务市场。”刘爱军说,继向延长油田输出11名现场监理,向贵州能投项目输出2名技术管理人员后,黄河钻井又向北疆、延安等项目输出安全异体监督管理人员15人,“目前,全公司劳务输出项目已达14个,意向项目5个,实现创收3000多万元。”



油地联席会议 共谋合作发展大计

本报1月10日讯(通讯员 庞世乾) 1月5日下午,油地召开联席会议,相互通报情况,共谋合作大计,开创油地团结发展的新局面。

近年来,油地双方始终以战略眼光、开放思维、务实举措推进合作共建,讲大局、讲效率、讲实效,突出表现在统筹谋划抓得好,共建项目抓得准、协调运行抓得实等方面。双方各种资源要素充分融合,创新活力充分迸发,谱写了油地协同发展、融合发展、全面发展的新篇章。

胜利石油管理局局长、油田分公司总经理,管理局党委副书记孔凡群在通报油田生产经营情况后指出,从当前情况看,油地之间进一步深化融合、加快发展的内外部条件更趋有利。油田

新一届领导班子将继续传承,创新进取,始终围绕“有利于东营和油田发展,把东营和油田发展好”这个大局开展工作,凝聚发展合力,共建美好家园。

东营市委书记、市人大常委会主任申长友要求,应对困难挑战要发挥油地双方优势,整合区域资源,做实合作项目,把合作共建提高到新的水平。下一步,要把握经济发展大势,携手培育新动能,做好创新驱动这篇大文章;要遵循城市发展规律,携手推出新举措,做好城市建设这篇大文章;要顺应融合发展趋势,携手落实新部署,做好深化改革这篇大文章;要创新社会治理机制,携手探索新路子,做好维护稳定这篇大文章。

油田部署2017年 油气生产经营任务

本报1月10日讯(通讯员 庞世乾) 1月8日,胜利油田召开2017年油气生产经营部署会,明确计划生产原油2340万吨,天然气37000万立方米。海洋采油厂和新春公司为上产单位,滨南采油厂、临盘采油厂、鲁胜公司为稳产单位,其余为调减产量单位。海洋采油厂在全油田计划产量最高,达到321万吨。

胜利石油管理局局长、油田分公司总经理,管理局党委副书记孔凡群要求,要统一认识、明确目标、压实责任,凝心聚力、干事创业,

不断提高管理水平和开发效益。要坚决守住2340万吨原油产量的关口,确保完成全年生产经营目标任务。

胜利石油管理局党委书记、副局长,油田分公司副总经理杨昌江指出,2017年生产经营任务艰巨繁重,各开发单位作为主力单位和中心任务的承载体,务必要打赢战寒冬、求生存、谋发展攻坚战。领导干部和各级领导班子要以身作则、率先垂范、凝心聚力,一级一级压实责任,带好队伍、完成任务,撸起袖子加油干。

油田完成2016年 各项生产经营任务

本报1月10日讯(通讯员 任金涛) 2016年,在油价持续低迷情况下,胜利油田全年生产原油2390.19万吨,超计划0.19万吨;天然气4.04亿立方米,超产0.04亿立方米;新增控制储量6692万吨;油田分公司和管理局超额完成中国石化集团公司下达的利润指标。

2016年,油田加快从注重储量规模向突出商业发现、提升储量价值转变。在中国石化集团公司的支持下,胜利油田共取得5个油气新发现、5个商业发现,2个好苗头的勘探新成果。

2016年初,按照效益生

产的要求,胜利油田暂时关停小营、乔庄、套尔河、义和庄等4个小油田区块和王家岗部分油水井,在当时引起不小的轰动。2016年全年,油田共实施6类30个产液结构优化单元,减少近一千万立方米无效效益量。

“左右不了油价,但可以左右成本。”2016年,胜利油田靠低成本拓展生存发展空间,实施全系统、全方位、全口径、全过程成本管控,成立作业、稠油、用工管控、土地清查、外委费用等十大降本减费增效项目组,全年实现挖潜增效超20亿元。



技术共享齐创效

近日,在胜利油田鲁明商河采油管理区商105站,济北采油管理区高级工程师陈建平在讲解创新心得后,与商河采油管理区两名基层干部共同查找齿轮泵烧电机的原因。据了解,面对日益严峻的生产经营形势,同属鲁明公司的两家采油管理区主动抱团取暖,对各自生产中创新的好做法和培训资源进行共享,并通过定期交流、共同创新等方式,先后开展减速箱快速疏通导线、气压报警器、新式驱鸟器等小革新项目,对降本增效发挥重要作用。“目前,我们还在围绕利用废旧注水泵,改装成可移动‘撬装式柱塞泵’,一旦成功将使作业并在化学吞吐时节省泵车的全部费用。”陈建平说。 本报记者 邵芳 通讯员 赵军 摄影报道