



云顶项目钻井总监Duane在施工现场与技术人员交流。

一手拓市场做大蛋糕,一手抓经营练强内功 海洋钻井闯市场增效益“多点开花”

在刚刚过去的2016年,胜利海洋钻井公司坚持一手拓市场把蛋糕做大,一手抓经营把内功练强,实现多点开花。在石化油服工程市场量价齐跌的严峻背景形势下,海洋钻井公司外部市场收入同比增加1.53亿元,占比达到总收入的42.23%,并逐步撑起企业效益的“半壁江山”,成为该公司创收的“支柱产业”,为“破冰”寒冬期奠定坚实基础。

本报记者 顾松
通讯员 王为

开启国内 外部市场“破冰”之旅

“智慧石油投资有限公司选择胜利海洋钻井公司,是智慧的选择,也是胜利的选择。”去年7月7日,首都北京,智慧石油会议室内,海洋钻井与智慧石油正式签订合作合同。为拿下这个项目,海洋钻井公司主要领导先后10余次到北京、塘沽进行协商、沟通。从接到招标邀请函到正式签约,跑了4个月,也盼了8年。2008年,受市场壁垒等因素影响,海洋钻井公司撤出冀东市场,自此国内外市场突破陷入困境。

7月18日、8月8日,由胜利六号、七号平台承钻的智慧石油渤海05/31区块2口探井相继开钻,伴着隆隆的钻机声,海洋钻井开启了国内外外部市场的“破冰”之旅。

面对近乎苛刻的钻井质量要求,海洋钻井实行项目一体化运作模式,抽调富有管理、技术经验的专家人才组成项目组,全程驻井指导,对技术难点、关键施工环节严格把控。前后对比了60多口井的施工数据,为甲方制定了详细的施工技术方案。施工过程中,与甲方和第三方服务队伍通力合作,成功穿越大段火成岩地层,严格控制井身轨迹精确中靶,攻克小间隙下套管和固井难关为甲方解决了大问题,保护好油气层为获高产油气流做好工程方面所有的准备。

“贵公司以专业的精神,优质的服务完成了渤海05/31区块2口探井钻探作业,实现了安全生产‘零事故’,环保达标‘零排放’,钻井工程优质,为获得可喜油气勘探成果奠定了坚实基础。”1月17日,智慧石油董事长周锦明发来表扬信,并表示希望继续合作。

据了解,这是海洋钻井首次与民营企业在海上合作打井。智慧石油项目历时120多天,实际完成钻井总进尺8067米,除钻井业务外还提供优质泥浆服务、固井服务、下套管服务和定向服务等井筒业务,实现合同收入5800万元。

国际和国内反承包 实现“颗粒归仓”

阿联酋项目、云顶CDX项目日费获取率均达100%,实现国际、国内反承包项目尽收囊中,取得了来之不易的“双百”成绩单。

“市场要拿得下,更要做得好。”面对市场艰困局面,海洋钻井公司经理张金龙同班子成员一道进行市场分工,做到每个市场确定一名班子成员,盯项目、抓关键,压实领导拓市场、塑品牌的责任。

此外,他们还建立健全《国际市场管理制度》《市场开发考核奖励办法》《国际市场薪酬管理办法》《境外项目考核管理办法》等系列市场管理和激励机制,真考核、真兑现,平台人均奖金最高是最低的6.3倍,平台最高人均奖金是机关人均奖金的2.9倍,进一步激发全员市场开发的主动性、积极性。

人员要随时掌握详细动态、HSE工作每天都要有具体安排,起下钻循环要精确到冲数,总之一切都要由数据来说话。谈到与马来西亚云顶合作,新胜利一号平台经理赵忠生颇有感触:“国内反承包市场,现场监督也是外国人,我们的工作理念和方式就要与国际标准接轨。”为此,平台建立了POB动态报表、HSE月历等一系列规章制度。

远在波斯湾为施工的胜利十号平台上,平台工匠小组利用等气象拖航“时间窗口”,连续工作13个小时,终于抢在拖航前为甲方更换了离心机。为提升自持力,平台推行“工匠级”装备管理,在实现设备保养检查“四横四纵”管理法基础上,成立了一支由骨干组成的设备运维小组,打破岗位职级划定,集合全体智慧和力量,24小时保障钻井、动力、升降等五大类几百台(套)设备的保效工作,除电机和有资质的检验外,全部实现了海外自修,没有因设备原因扣一分钱日费。

据了解,阿联酋项目全年创收2.27亿元,云顶CDX项目历时158天收入0.95亿元。

胜利市场“根基稳固”

去年以来,面对日益严苛的钻井质量要求,胜利油田市场出现的井下复杂及个别钻机排名靠后的情况,海洋钻井坚持不护短、不遮丑,开展“提质量、保效益、塑形象”系列活动。

《钻井工程分级管理制度》《钻井工程技术管理考核细则》《物资供应管理制度》《工程故

障管理办法(试行)》等23个制度相继出台,梳理归集行政、经营、人力资源、QHSE、工程技术等5项管理体系,设立公司“质量日”,建立完善公司从严从细从实规范工作程序、流程,全力保质量、提效率。

专家驻井、包井措施、一井一策等有效措施落地,埕北6GA-16、6GA-17大位移井应用优质海水泥浆体系、漂浮下套管技术等新工艺技术,不仅交出优质井,还降本增效。

垦东斜474井井斜大、位移长、井眼曲率变化大,推广新型岩屑床清理工具,确保了“五段制”S型井的施工顺利,接连打了几个漂亮的“翻身仗”。

胜利八号钻井平台在施工埕北斜212探井前,先进行埕北6GB-P1井投产作业。这是海洋钻井积极主动与海洋厂协调的结果,以此避免胜利八号平台长时间停待局面的出现。

在内部市场量价齐跌的情况下,海洋钻井主动与甲方超前对接、拖航移位提前统筹、工渔关系提前处理、生产物资提前筹备、施工策划提前谋划、技术保障提前到位,使得服务质量不断提升,甲方满意度不断提高,油田海上钻井市场占有率100%。

新兴市场捷报频传

作为监督助理,刘晨光将工作通过电子表格每天更新,做到有条不紊。去年云顶项目运行前,海洋钻井了解到对方缺少一名负责现场后勤支持保障的监督助理。刘晨光作为推荐人选之一,参加并成功通过了云顶公司的面试。

项目施工中,泥浆岩屑要求全回收,工作量巨大,经与甲方协商,同意增加吊车司机和司索指挥两个岗位。公司通过内部劳务市场招聘,选派了4名技术工人充实到项目中,共实现合同外劳务创收125万元。

实行模拟法人以来,海洋地质积极外拓市场,连续三年与上海海洋石油局合作进行录井服务,去年又与山西富地柳林燃气公司签约地质录井技术输出服务,年收入近60万元。

“现在有活干,虽然苦点累点,但我们心里觉得非常高兴。”刚从新疆塔里木倒班回东营休息的胜利二号平台司钻赵卫道出了大家的心声。停待钻井平台职工除留守人员外,全部进入公司内部劳务市场,经过培训考试,合格的可以通过竞聘重新上岗,待遇也随新岗位变化,调动了职工的积极性。赵卫和其他31名座底式平台岗位人员在新疆塔里木钻井市场实现了上岗再就业。

与此同时,还有5名司机也通过竞聘方式获得了新疆塔里木市场的新岗位。2016年该项目实现收入52.35万元。作为多种经营单位,海兴公司也加大走出去的力度。海兴化工厂产品销售取得600余万元的框架合同,新型泥浆制剂填补油田高端产品空白,“海神牌”吊索具进入西南分公司市场,餐饮服务进入西部、沙特市场,设备维修业务延伸到沙特市场。

从尼日利亚、沙特、波斯湾和烟台传来消息,新的市场项目有望取得突破性进展。“境外市场力争新增项目1—2个,新增产值5000万元。”对做好2017年的工作,张金龙信心满满。