

带上技术闯市场,带回问题搞研究,胜利工程院:

# 以前“开处方”,如今“求疗效”

作为胜利油田勘探开发的重要技术参谋部、作战部和科技推进器,胜利石油工程技术研究院将油田党代会和职代会精神落在实处,不等不靠,主动作为,积极转变观念、拓宽思路,聚焦价值导向,凭借过硬技术优势,“擦亮”金字招牌,向市场要出路,向市场要效益。在2017年3000多万元合同标的基础上,今年截至目前,已与中石油、中海油、中石化等签订外部市场合同1050.2万元,各项工作持续赢得外部单位普遍认可,充分展示出了胜利工程技术的品牌。

本报记者 邵芳  
通讯员 任厚毅

## “步步为营”闯市场

2017年年初,面对1.04亿利润才能实现盈亏平衡的艰巨任务,胜利工程院在挑战中把握机遇,转变观念,主动出击,院领导身先士卒,全员动起来。

转变观念,就是从“卖药”向“治病”转变,以前把技术推介出去就可以了,现在必须要“治病”,而且要“治好”;主动出击,以前是凭借技术优势让各油田闻名来找,现在变为自己主动去找市场,而且是院领导带队出去找。推介之前,提前了解油田开发存在的问题和技术需求,针对性地提出相应技术解决方案和预期效果,形成详细报告,并做深技术交流和结合,真正做到“带上技术闯市场,带回问题搞研究”,从而达到“开处方”向“求疗效”的根本转变。

为了在闯市场中寻找更多机会,胜利工程院开辟出许多路子。一是借助第三方公司优势,比如国堪、科瑞等国内外市场较大的企业,加强与他们的合作,借助他们的力量挤入市场;二是肯付出、舍得投入,胜利工程院有那么多好技术,外面不知道,可以先出设计,免费尝试,出来好效果自然就有了市场;三是针对部分外部市场,提前介入做前期基础研究,搞针对性设计,一旦对方招标,我方胸有成竹,很容易占得先机。此外,还探索区块风险承包机制,与甲方实现合作共赢等等。

仅半年时间,就与中石化东北油气分公司、上海海洋油气分公司、西南分公司、中石油新疆油田、中海油天津分公司等12家油田单位成功合作,收集技术需求70余项,达成57项合作意向,签订41项合同,为进一步开拓外部市场奠定了良好基础。

## “量身定制”赢市场

秉承质量为本和效益为先的理念,胜利工程院在与外部单位合作时,不管是国有企业还是民营企业,始终坚持打出“胜利工程技术”品牌,只要有合作的可能性,决不放过任何一个机会,争取把每个项目都打造成精品工程。

针对甲方需求给出最合适的解决方案,让甲方离不开,才会在市场中有一席之地,胜利工程院深知,闯市场必须亮剑,必须有金刚钻技术,必须让技术好用、实用、管用,必须达到“治好病、疗效佳”的目的。能够帮助甲方提高单井产量,改善区块开发效果,降低吨油成本。因此,在低油价的大背景下,胜利工程院形成低成本技术系列,并根据甲方生产需求,由过去注重单一技术应用,调整为采用集成技术实现区块整体治理,实现甲方效益最大化。

与此同时,胜利工程院更加注重加大外部市场适应性技术研究,确保技术尖刀锋利。该院三采所在西北局有针对性地开展堵水研究,单井措施增油达3000吨;在华东“战场”,胜利工程院派出油田博士后工作站首席专家王涛博士带队的攻关团队,凭借极具“接地气”的技术系列,拿下华东石油局“二氧化碳驱气驱油藏复合防气窜工艺参数优化研究”投标项目,目前已完成14口井的技术服务;实用技术与良好的服务产生连锁反应,长庆油田主动上门对接,双方很快达成合作意向,并一举打开长庆油田市场,让胜利工程技术在各个油田“遍地开花”。

## “戮力齐心”占市场

市场如战场,进入市场就必须按市场规则办事。胜利工程院凭借专业过硬、拼搏进取的优

良作风占领市场。

2017年上半年,成都礁石坝茅口组勘探和评价项目,出现棘手难题,工程院派出8人团队,包括油田高级专家、研究所所长、压裂技术专家等。其中,不到半年时间,该院压裂所所长陈勇的飞行里程已经达到22210公里,数十次穿梭在东营和大西南之间。在新疆市场,夏天高达47.5度、冬天低达零下32度,胜利工程院技术服务人员在恶劣环境中搞服务。连进口设备都“罢工”了,现场技术人员仍然不放弃,千方百计保证施工顺利进行。2018年初,天寒地冻,新疆气温达到零下20多度,以往这种时候新疆市场都是处于“冬眠”状态,但胜利工程院多家单位仍然“联合组团”远赴新疆开展深入对接。

胜利工程院团队团结一心、协同作战,占住市场、站稳市场,时刻准备顶上去,这是胜利工程院对待市场的态度和决心。

在成都中石化勘探分公司市场,该院技术人员利用现有精密仪器设备,为甲方进行大量岩心实验、测气设计,为他们调整压裂体系和酸化体系提供决策依据,用精准的实验数据赢得甲方认可。以前是不定期提供服务,今年胜利工程院专门派出3人专家组,长期租住在成都,不管风霜雨雪、深夜凌晨,随时为甲方提供优质服务,实现双方共赢,进一步巩固了外部服务市场。

过硬的技术,良好的服务,显著的效益,赢得甲方充分信任,让胜利工程院外部市场捷报频传,但胜利工程院没有丝毫懈怠,下一步在油田内部加快科研成果向现实生产力转化的同时,还将始终坚持价值引领,突出问题导向,持续主动出击,并不断加大海外市场工作力度,进一步拓展市场范围,进一步扩大业务范围,力争到2020年达到外部市场创收额4500万元,在外闯市场中牢牢占据主动。

## 海洋钻井公司: 签订6540万钻井合同

本报3月27日讯(记者 邵芳 通讯员 袁晨 袁润祥) 日前,胜利石油工程海洋钻井公司与马来西亚云顶公司签订总价值6540万元的CDX项目合同,为进军高端市场、提高质量效益奠定坚实基础。

据了解,本次合作的项目位于胜利油田埕岛海域,属于国内反承包项目,

4口井的钻探施工全部实行日费制,由新胜利五号平台按国际化合作模式运行。

目前,该公司正严格按照CDX项目合同要求,全面加快项目信息评估、项目实施准备、平台生产组织协调、生活服务保障等具体工作,确保CDX项目安全、优质、高效运行。

## 技术检测中心: 首次承揽中石化碳核查

本报3月27日讯(记者 邵芳 通讯员 刘超) 近日,随着胜利油田技术检测中心能源监测站6名骨干分三组开展碳核查,标志着中石化2018碳核查工作正式启动。据了解,这是继连续5年委托SGS实施碳核查后,首次由技术检测中心承揽此项业务。

工作中,检查组按照ISO14064要求并结合前期碳盘查数据文审结果,抽选了中原油田、江汉油田

等6家企业进行现场核查。在为上述6家企业的核算边界、排放源、逸散点以及数据盘查流程的准确性和完整性等进行评审后,为其出具不符合项核查报告,责令限期整改。

针对文审和现场核查的情况,项目组人员正在编制《中石化2017年碳核查总报告》,并对日常管理和碳盘查系统提供合理化建议,为进一步开展碳资产管理工作经验。

## 胜利十号钻井平台: 波斯湾喜获工业油流

本报3月27日讯(记者 邵芳 通讯员 王为 刘东章) 3月10日,由胜利石油工程海洋钻井公司胜利十号平台承担钻井施工和投产作业的BS-19井放喷点火成功。据了解,该井两次完钻井深3446米,先后两次侧钻作业、两次打水泥塞作业,并按甲方要求实施酸化压裂和注氮作业。

为确保连续油管、注酸、注氮、试油、测试、放喷点火大型联合作业安全、高效进行,平台在作业前就同甲方、第三方服务公司充分沟通,并就施工存在的问题、技术措施、作业流程、注意事项、安全风险分析、应急处置方案、人员

和装备分工等进行详细落实,确保施工万无一失。

“在波斯湾打井六年多,我们凭着过硬的管理、优良的作风和优质高效施工赢得甲方高度评价,这也是连续多年签约的根本。”胜利十号平台副经理张福钧说,施工中,平台克服多重困难,仅用6个小时就一次性将25件大型设备和相关的附件安全顺利吊装到位,货物总重量超过300吨;利用50个小时,配合完成燃烧臂、试油节流管汇、注氮、注酸以及连续油管、防喷器、输送器的连接和安装作业,为顺利投产奠定坚实基础。

## 胜利油建公司: 外闯市场再获重大突破

本报3月27日讯(记者 邵芳 通讯员 王明月) 近年来,面对低油价带来的严峻形势,油服企业纷纷通过外闯市场推动高质量发展上水平,油气工程领域施工能效较高的胜利油建公司也不例外。近期,他们顺利签约两个外部市场项目,总合同额达3.232亿元。

鄂安沧输气管道工程是国家天然气发展的重大能源建设项目,跨越石家庄、衡水、沧州、邢台、邯郸、保定、濮阳等地,全长约674.48km。胜利油建承揽的一标段中标额2.55亿

元,包含主干线沧州段及沧州分输站-天津LNG外输管道联络线,线路全长112.22km。

此外,该公司还成功中标日照-濮阳-洛阳原油管道线路工程四标段,中标额6820余万元。据了解,该项目是国家原油及成品油管网发展规划重点项目,也是山东省境内中石化原油管道隐患整治“以新代老”的重点线路之一。项目建成后,对于升级替代老旧管道,消除安全风险隐患,优化管网布局,降低能源运输成本,都有重大意义。



劳动竞赛聚焦提质增效

胜利油田现河郝现采油管理区河111-斜64井曾因产量过低,根据“三线四区”暂时关停。在保养维护期间,管理区生产、技术人员经过多次研讨,决定采取降黏冷采工艺实验,让这口井日增油3吨。据了解,3月份以来,为牢牢把握春季保效上产主动权,现河采油厂聚焦效益稳产、高效措施,组织开展“30天原油上产”劳动竞赛活动,以“落实工作量、落实到岗位、落实到进度、落实到基层”为抓手,抢上12口重点新投井,实施短平快高效措施井56井次,力争日产油2850吨。为确保原油上产效果,现河厂将本次劳动竞赛结果纳入年度科级干部绩效考核,为完成年度目标任务开好头、起好步。 本报记者 邵芳 通讯员 孟涛 乔晨 摄影报道