

转变发展方式、打破常规战法,胜利井下西部钻修工程部:

挑战不可能,念好扭亏“真经”

从2016年亏损3000余万元,到2017年扭亏为盈,一年时间,胜利石油工程公司井下作业公司西部钻修工程部在极境中浴火重生。“只要敢于打破常规,就没有消灭不了的亏损。”西部钻修部经理、副书记张承良认为,勇于打破常规、勇于挑战不可能,是工程部消灭亏损的“真经”。如今,无论是生产施工,还是用人用工,非常规的探索还在持续深入,这也将成为他们保持高效运行的新常态。

本报记者 顾松
通讯员 丁剑北 苏岗

险要效益要走的路还很长,但这其中埋藏的潜力也很大。”

推翻定式挖潜增效

一年内消灭3000万元亏损,一半源自创收,另一半则源自挖潜。经历巨亏之后,工程部反思发现,粗放式管理是成本过高的主因,也是效益流失一大源头。

以往,小队只管干活,成本由工程部定期核算。干完一口井用了多少料,小队不清楚;干同样的井,用料多和用料少的队,拿到的奖金也一样。

2017年,工程部施行单队单井核算,对部分工序设立成本指标,从严绩效考核。例如,针对搬迁周期过长导致的施工成本高问题,工程部推行搬迁奖惩机制,凡在规定周期内完成搬迁的队,提前一天给予经济奖励,超出一天扣除相应奖金。措施推出后,工程部平均搬迁周期缩短3天,一个队年可节约50万元成本。

比起兄弟单位,大修7队成立时间最晚,施工井大多属于“骨头井”,创收源头有限。今年4月,这个队却成为工程部最挣钱的基层队。“他们降本的措施比较多,比如闸门坏了,他们首先考虑怎么修旧利废,点滴之举最终成为工程部的创收状元队”张承良说。

搬迁周期缩短了,工程部又将目光锁定在交井周期。据了解,大修21队专门干作业,由于井多人少,交井时难免会有延误。发现问题后,工程部组织经验丰富的机关人员,成立交井队,专门帮助小队交井,使工程部平均作业交井周期缩短4天,年降本20万元。

用希望留住人激励人

4月3日,一份盖着井下作业公司党委印章的任命文件下达到工程部,对3名临时用工进行干部任命,其中2人被任命为工程师,1人被任命为副队长。据了解,以公

司文件形式任命临时用工,在西部钻修工程部尚属首次。

“有希望的地方,才能留住人。”为进一步掌握基层动态,2017年,西部钻修工程部党委书记、副经理杨宁用一个月的时间跑遍了12个基层队现场。让他印象深刻的是,一线操作骨干严重缺乏,这也在一定程度上制约着基层创效。

按照甲方规定,一个基层队必须要有3名工程师,但西部钻修工程部的基层队普遍只有一名。据了解,这家工程部现有员工300余人,其中200多人为临时用工,而且不少临时用工已成长为基层队技术骨干。

事实上,由于缺乏晋升渠道,临时用工流失严重,仅2017年临时用工流失率就高达60%。“缺乏技术骨干,是问题。留下的临时用工,缺乏扭亏的干劲士气,又是另一问题。”杨宁说,2017年,扭亏脱困攻坚战全面打响后,为凝聚士气,工程部对部分临时用工进行了内部任命。

1996年出生的何传九是被任命的对象之一。这个毕业于石油院校的小伙子,于2016年招工到工程部。干了不到半年,父亲便让他回去考公务员。辞职后,公务员没考上,他又回到队上施工。

让他想不到的是,竟被任命为侧钻7队工程师。“家里不但不催我走,父亲还告诉我一定要在这好好干。”何传九说,每当和大伙在一起时,都会自豪的说:“我是凭本事干出来的,你们努力也能成。”

2017年,工程部上下一心,实现产值7600万元,一举扭亏为盈。2018年初,在工程部申请下,公司党委正式对3名临时用工进行任命。“临时用工提拔将成为一种常态,每年年底,工程部都将向公司推进德才兼备的临时用工担任基层干部,为能干事、想干事的人搭建良好的平台。”杨宁说。

胜利 要闻

胜利油田一项技术入围中石化十大优秀技术品牌

本报5月22日讯(记者 邵芳 通讯员 贾玉涛 代俊科) 近日,中国石化对10个技术类、6个产品类、4个服务类、1个潜力要素类品牌授予“中国石化优秀品牌”,这是中石化首次探索对自有技术进行品牌化管理。据了解,胜利陆相断陷盆地隐蔽油气藏勘探技术成功入围,也是胜利油田唯一入围技术。

上世纪90年代,已经勘探开发30年的胜利油田步入了新的勘探时期,易于寻找的大型构造油藏越来越少,取而代之的是一般技术手段难以发现的隐蔽油气藏。为此,胜利油田调集十多个学科上千名科研人员,先后测试分析样品37830余块次,开展物理模拟实验380余项次,钻专探

井900多口……

经过长期不懈努力,胜利人终于建立了陆相断陷盆地隐蔽油气藏勘探技术,提出了“断坡控砂”的4种模式,创立了“网毯式”、“T型”、“阶梯型”和“裂隙型”输导体系,建立了相势耦合控藏模式,揭示油气藏的分布规律,并形成相应的油藏勘探技术系列。

隐蔽油气藏勘探技术的提出和实践,实现了隐蔽油气藏勘探由“碰”到“找”,由“定性预测”到“定量评价”质的飞跃,使胜利、苏北、中原等十多个探区的隐蔽油气藏勘探绽放勃勃生机。截至目前,应用该理论新发现油气田7个,新增三级储量近19亿吨,获国家科技进步一、二、三等奖各一项。

胜利精细注水技术让620口井高效开发

本报5月22日讯(记者 邵芳 通讯员 任厚毅 李永康) 老油田水驱开发进入后期,精细注水成为关键。今年以来,胜利油田石油工程技术研究院“老油田精细注水集成配套技术”使老区620口井分注率由年初的43.2%提高至45.1%,层段合格率由年初的77.3%提高至78.4%,为胜利东部老油田提高水驱油藏采收率提供有力的工程技术支撑。

近年来,工程院立足提高老油田水驱开发质量,结合胜利老油田油藏开发现状及特点,提出了“老油田精细注水技术集

成配套及规模应用”项目研究,通过整装韵律层精细分层注水、断块油藏大压差井精确配水、低渗油藏高温高压长效精细分注等关键技术攻关,集成化配套不同油藏不同井况标准化管理柱以及提升地面注水系统效率,形成东部老油田精细注水系列技术。

据了解,这项技术在胜利老区应用试验620口井,涵盖整装、断块、低渗油藏共36个区块单元,并依托水井长效治理、分注示范区、老油田一体化治理等平台规模实施精细分层注水技术,确保各项注水指标显著提升。

国事北京招标中心东营分部正式成立

本报5月22日讯(记者 邵芳 通讯员 张鹏志) 日前,胜利油田物资供应处与中国石化国际事业有限公司北京招标中心签订业务承揽协议和拓市创效联盟业务协议,标志着北京公司东营分部正式成立。

据了解,东营分部成立后将实现物资采购招标业务本地开展,加快生

产运行节奏,大幅提升招标采购业务运行效率。下一步,物资供应处和国事北京招标中心将依托东营分部,在做好油田内部招标的基础上,积极开拓东营区域油田改制企业、地方政府、社会企业等领域的社会化招标服务市场,通过优势互补打造招标采购服务品牌,实现拓市创效、合作共赢。

在别人的禁区找生机

工程部2017年收入中,高风险井收入占半壁江山,成扭亏为盈的重要支点。尝到甜头后,2018年,工程部劲头更足,主动与甲方签订23口高风险井封井合同。

“仅西北局修井市场,就有13家队伍同台竞争,严峻形势倒逼我们要探索行之有效的经营之路。”2016年,受市场剧烈竞争、定额大幅降低影响,工程部亏损3000余万元。在张承良看来,打破常规,向高风险井要效益,不是一道选择题,而是扭亏为盈必答题。

经历巨亏后,工程部先后召开两次经营分析会,将市场方向聚焦在高风险井。据了解,西北市场井深平均在七千米左右,压力大,施工难度高,有些井甚至地处自然保护区,环保风险极高。

“当地有口高风险井,一家民营企业干了两年,井干废了,厂子也倒闭了。”张承良说,有些高风险井在民企看来是禁区,碰不得,甚至连兄弟单位也不敢接,但是胜利井下在这里看到了生机。

高风险井意味着高附加值,干好了,也有钱赚。2017年,他们向甲方申请并获三口重点井封井任务后,通过优化工艺、细化措施,三口井一次封井成功,受到甲方高度称赞,实现产值800万元,这也成为扭亏为盈的重要来源。

尝到高风险甜头后,张承良等人迅速总结经验,对高风险井修井、封井技术进行二次升级,并据此赢得甲方22口高风险井的施工合同。初步测算,仅这22口井便可创效1500万元。

张承良认为,让高风险井施工实现规模化产业,将是今后工程部高质量发展的关键,“向高风



夯实安全生产根基

今年以来,胜利油田海洋采油厂持续推进风险隐患分级管控、分类治理双控机制建设,组织好专业化风险分析评估、隐患治理,建立平台及海管“全寿命周期管控体系”。按照“隐患必治”原则,该厂积极推进22项隐患治理项目和18项政策法规项目运行,并对项目牵头部门和责任单位严格考核,推动风险管控、质量提升再上新台阶,筑牢海上油田安全发展、绿色发展根基。 本报记者 邵芳 通讯员 孙国强 摄影报道