

发挥专业优势 承揽高端项目

电力分公司向打造一流电力运营商前进

面对严峻的生产经营形势,胜利油田电力分公司在加强精益管理,提高油田电网运行质效的基础上,充分发挥人才、技术优势,承揽了长庆油田和神华新疆化工电气运维项目,将技术服务拓展向了“三桶油”的中石油和国家“四大能源”之一的神华能源。据统计,今年以来,电力分公司先后有1300多人“走出去”,签订外闯市场合同4800余万元。

本报记者 邵芳
通讯员 徐丽华 陈萍

►电力分公司举行仪式,欢送外闯市场员工。



从劳务输出到技术输出 提升胜利电力品牌形象

5月19日晚10点,位于陕西榆林戈壁滩上的长庆油田上古天然气处理总厂内灯火通明,来自胜利油田电力分公司的员工正在紧张地忙碌着总控室接线工作,为新建厂区安全平稳供电做足准备工作。

去年底,电力分公司凭借专业技术优势从14家竞标者中脱颖而出,顺利同上古天然气处理总厂签订为期3年的合作协议。根据约定,未来三年,电力分公司将承担上古天然气处理总厂110kV变电站、高低压供配电系统、高压变频系统和各类用电设备的运行维护。

在激烈的市场竞争环境下,电力人深知机会来之不易。自17日到达榆林,41名职工立即备战安全考试、熟悉设备设施、全面掌握操作要求。同时,与甲方充分沟通,建立生产运行大表,完善工作规章制度与流程,设立21个重点要害巡视点,高质高效当好甲方电力的“安全卫士”。

与此同时,在新疆乌鲁木齐甘泉堡经济开发区郊外,向海等9名电力员工在经历甲方系统培训后,承担起神华新疆化工有限公司热电生产中心化工区的配电运维业务。

“甲方的需求,就是我们的工作重点。”电力分公司市场总监钱德强说,此前,得知神华新疆化工有限公司需要专业化低压运维人才后,电力分公司第一时间同其沟通,全面了解甲方需求,并依靠“素质高、专业强、管理优”的优势,从甲方组织的面试和考核中脱颖而出,拿到了进入神华新疆市场的“入场券”。

“规模化、成建制承揽电力运维项目,对公司持续发挥专业化优势承揽高端项目具有重要意义。”电力分公司经理刘玉林认为,顺利承揽中石油和神华集团旗下项目,是电力分公司在“打造一流电力运营商”方向上迈出的重要一步。

不一样的环境,不一样的挑战,一样的精气神,一样的硬作风。正如刘玉林在两个项目出征仪式上所说,“只要我们保持勇于拼搏、奋发有为的精神状态,只要我们发扬‘三老四严’‘苦干实干’的石油精神,就一定能在外部市场塑造坚实的‘胜利电力’品牌。”

从人力资源到人力资本 培育专业化竞争优势

受近年来下调关联交易电价、结算模式变革、油田专业化管理和近期低油价、疫情防控等多重因素影响,电力分公司生产经营形势变得异常严峻,最直接的体现就是依靠服务保障油气主业创效能力大幅下降。

深化改革,转型发展,成为电力分公司实现可持续高质量发展的必由之路。基于生产经营现状,这个公司坚持主业挖潜增效与外闯市场创收创效“双轮驱动”,并明确2020年外闯市场合同额5000万元、外闯市场人员2000人的目标。这意味着2020年,该公司将有40%的员工走出家门,在异国他乡闯市场、创效益。

年初,电力分公司在对每个供电管理区下达外闯创效指标基础上,还对机关管理创新、外闯创效实行量化考核,在公司范围内实现创效指标全覆盖。

事实上,早在2018年,为加快实施人力资源优化、提高外部市场创效能力,电力分公司专门成立了市场开发办公室,并出台《外部市场管理办法》《干部带头外闯市场激励办法》等规章制度,确保高质量推进外闯市场创效工作。

“在55年的发展历程中,公司逐渐形成了专业技术和电网运维管理两大优势,培养出一支素质高、技术强的电力人才队伍,这是我们进军高端市场的‘法宝’。”钱德强说,正是因为对自身的优势和短板有了更加清晰的认识,电力分公司通过逐步建立健全各项机制,充分发挥优势,竭力补齐短板。



针对电力专业分工过细与市场要求不对接的现实问题,电力分公司积极适应专业化、市场化需求,以“强素赋能”精兵行动为抓手,推进大工种大岗位建设,以此打造电力专业化人才高地,推动人力资源向人力资本转换。

在每个项目启动前,电力分公司都会从报名人员中精细挑选骨干,并按照“先培训,后输出”的模式,组织外闯员工熟悉掌握项目设备情况、技术规范、安全规程等,确保每一名外闯员工都能符合甲方需求,加快外闯市场由劳务输出型向技术服务型转变。

从低端到高端 积极开拓市场创收创效

5月14日,电力分公司与北京天润新能源投资有限公司签署战略合作协议,这意味着双方合作领域由单一的风力发电厂运维扩展至销售、检修、新能源等多领域,开启了互利共赢、共同发展的新局面。

“真不容易。”谈及签署战略合作协议,电力分公司人力资源服务中心市场开发办公室主任赵伟由衷感慨。

原来,去年6月,电力分公司中标北京天润新能源投资有限公司5座风电场电力运维业务后,40多名员工分别输出到河北沧州、山东淄川等五个地市的风电场。风电场多建于郊区、山间,生活环境较为恶劣,员工们相互鼓励、相互帮助,共同度过了最初的心理焦虑期;风电场自动化程度高,所有工作均通过线上管理系统完成,这对年纪偏大的一线员工是不小的挑战,员工积极学习,努力克服,最终实现全面线上办公;计算、分析、统计工作占总工作量的绝大多数,每天员工需要上交的各类表格达数十份,员工创新引进了办公软件,解决了大批量计算难题,极大提高工作效率……

去年,台风“利奇马”来袭时,位于德州的润津风电场突发线路跳闸,电力分公司连夜组织力量展开巡线、故障检修等工作,电力员工顾不上湿透的衣服和冻得瑟瑟发抖的身体,在狂风暴雨中坚持巡线、检修数小时,最终在第二天下午3点恢复供电,最大程度降低甲方因自然灾害带来的经济损失。电力职工的敬业态度、高超技术给甲方留下了深

刻的印象。

2019年,天润新能源投资有限公司北京总部特意电力分公司颁发“最佳合作伙伴奖”,并主动与电力分公司增签3个风电场的电力运维业务。今年,双方更是共同开启了战略合作新局面。

“承揽以电力专业为主的高端项目,才能最大程度发挥技术优势、人才优势,才能持续为公司高质量发展注入不竭动力。”钱德强说,近期接连运行的长庆油田项目、神华新疆项目、金风科技风电场项目,只是电力分公司开拓高端市场的缩影。近年来,他们陆续开拓国内外电力行业高端项目10个,推动了外闯市场项目从低端向高端的转型。

“内外部两个市场,做的好就相互支撑,做不好就相互影响。”电力分公司党委书记张洪伟说,“公司将进一步强基础、补短板、扬优势,把做精电力主业作为专业化发展的立足点,把做优电力技术服务作为市场化运营的突破口,把做强外部市场作为社会化创效的增长极,凭过硬的技术、管理、服务、作风,打响‘胜利电力’品牌,创造最大价值。”