

把时间抢回来,把效益挣回来

海洋钻井公司以形势任务教育凝聚全员攻坚创效共识

面对疫情防控和油价暴跌带来的经营压力,胜利石油工程公司海洋钻井公司以形势任务教育凝聚全员创效共识,打造高素质队伍、高标准管理、高质量服务优势,夯实钻井主业和外闯市场质效提升基础。“只要坚定信心、痛下决心,把井打成打好打快打出效益,才能彻底扭转被动局面。”谈及打赢“百日攻坚创效”攻坚战和完成全年生产经营目标,海洋钻井公司经理许军富信心十足。

本报记者 邵芳
通讯员 王为

坚持价值引领 凝聚创效共识

“现在感觉很踏实,眼前有方向,心中有目标。”在海洋钻井公司青工“五四”座谈会上,外部市场生活服务项目部固井生活服务班杨莲莲分享了她的转岗心得。

杨莲莲曾是海洋钻井公司运输公司员工,去年年底,在人力资源优化和专业化改革中,她来到服务保障中心待岗。今年4月,外闯市场项目一经发布,杨莲莲等30名员工主动应聘到固井技术服务中心食堂工作。虽然一日三餐让大家忙得团团转,但是杨莲莲非常珍惜这个机会。

曾经不愿意干、干不了的岗位,如今却成为许多人眼中的“香饽饽”,归根结底在于严峻形势下的思想转变。今年年初,受疫情防控和国际油价暴跌双重因素影响,石油石化企业面临严峻的生产经营形势,中国石化集团公司董事长、党组书记张玉卓向全系统发出了“百日攻坚创效”动员令:以超常决心、超常举措、超常力度,坚决夺取疫情防控和生产经营“双胜利”。

海洋钻井公司党委第一时间召开专题会议,制定行动实施方案、目标任务,并将形势任务教育带动思想转变作为打好攻坚创效行动重中之重,汇聚“把失去的时间补回来、把落下的效益挣回来”强大动力。

公司党委书记张居峰带头开讲形势任务教育专题党课,领导班子成员下沉到承包部门和单位开展调研、宣讲形势,面对面答疑解惑,稳定员工情绪,化解思想困惑,提振可持续发展信心;各钻井平台、井队、机关和后勤保障部门通过党员大会、职工

大会、班前班后会等多种形式,迅速学习贯彻会议精神,形成了“党委重点统筹、宣传部门牵头、党群部门联动、业务部门主导、基层单位落实主体责任”的观念引导齐抓共管格局。

此外,海洋钻井公司利用“两微一端一群”平台,采编公司新闻上百条,微信微博上百条,让观念引导融入日常工作生活;制作形势任务教育专题片、可视化大屏、宣传栏、《胜利海洋》、形势任务教育简报等,推动观念引导进食堂、进班车、进广场、进宿舍;通过“今天我来讲+”、“五分钟小课堂”、形势任务教育APP答题竞赛等形式,实现观念引导进外部市场、进班组、进岗位、到个人。

坚持统筹优化 提高发展质效

埕北30A-4侧B井,是胜利油田海洋采油厂部署的一口开窗侧钻井,受多个断层、高压水层、下古生界灰岩发育易发裂缝性漏失等复杂地质情况影响,施工难度较大。

负责这口井施工任务的新胜利五钻井平台,在全面做好施工设计、风险点管控的同时,科学制定疫情防控期间生产运行计划,提前22天高质高效完工,收到甲方的表扬信。

无独有偶。胜利六号钻井平台高效实施埕北306-3井钻井任务,获得甲方书面表扬;胜利七号、胜利九号钻井平台在烟台完成检修,加入到打井行列;尼日利亚项目人员努力克服境外疫情防控难度大、倒班推迟时间长等困难,平稳运行壳牌和ELCREST项目,两条平台一季度日费获取率均为100%,壳牌公司对项目部和新胜利一号平台提出表扬……

高质高效施工,离不开海洋钻井公司党委对当前生产经营形势的判断,更离不开科学有效

的举措。两个月来,海洋钻井公司以“百日攻坚创效”行动为抓手,进一步实施专家驻井制度,把技术措施传递到生产一线,为实现快速钻井提供有力技术保障;通过推行参数提效,在钻井生产中采用大排量、高泵压的参数进行钻井施工,提高水力破岩能力和清洗携砂效率,并与甲方协商改良了井径考核标准的要求,提升钻井效率。胜利八号平台在承钻的埕北353井中,实现单日进尺1012米,全井平均机械钻速62.06米/小时,两项数据均创今年胜利海上钻井新纪录。

今年以来,胜利石油工程公司专门制定外委项目公式管理办法,要求各单位拟实施的单个人5000元以上的外委项目,必须首先在平台上公示,由内部单位抢单承揽,这无疑拓宽了海洋钻井公司外闯市场空间。

“公司各级领导非常关心我们,这更加坚定了我们站好岗执好勤的使命感和责任感。”再次上岗后,从没上过夜班的护卫女队员毛晓梅工作起来一丝不苟,她所在的服务保障中心近日又承揽了测井公司护卫项目,38名员工实现了价值增值。截至5月30日,海洋钻井公司在胜利石油工程公司内部已经先后承揽生活服务、运输、护卫、视频制作等15个项目,合同额达2300多万元。

与此同时,海洋钻井公司坚持胜利内外部市场齐头并进,最大限度提高人力资源价值创造力。今年3月,海洋钻井公司综合录井部首批5名仪器队长和地质师以专车直达方式前往浙江舟山,承揽上海海洋石油局综合录井服务,年创效能力预计超百万元。

按照胜利石油工程公司人力资源价值增值工作要求,海洋钻井公司持续做好外委转自营工作,并加大对外委转自营项目的奖励力度。目前,他们通过集中经验丰富的平台员工组建设备维修站,先后完成20多个修理项目,节约维修费用100多万元。

地面工程维修中心:

瞄准甲方需求攻坚创效

本报6月2日讯(记者
邵芳 通讯员 崔洪颖)

胜利油田启动“百日攻坚创效”行动以来,地面工程维修中心突出“干效益活,算效益账”理念,充分发挥抢维修和设备维保技术优势,瞄准甲方需求全力攻坚难题,提升保障支撑主业和经营创效能力。

围绕保障生产、增收创效、合作共赢,孤东维修服务部从提高设备创效能力入手,经过多次探讨、测算、与甲方对接,对较大土方的工作量作业,采取将施工机械设备固定“驻扎”在井场的方式,既提高了工作效率又降低了运输成本。

“花同样的钱多干出一倍的活,成本还减少近一半,用你们的设备很合算。”甲方管理人员对孤东维修服务部推行的“设备驻站式”服务效果给予高度评价。

事实上,在地面工程维修中心,施工效率和服务保障力有效提高的同时,还降低甲方成本的故事并不少见。前不久,滩海维修服务部针对滩海油区抽油机底盘使用及维修问题,应用现场底盘焊接修复工艺,与甲方联

手开展抽油机修复项目,仅用1天就完成了过去3天的工作量,既实现增收创效,又减少了甲方停井时间,助力原油上产。

如今,组织技术骨干到管理区、泵站等甲方单位上门服务,最大限度为甲方排忧解难,成为地面工程维修中心基层服务部强化服务保障的重要措施。前两天,为提高“保姆式”机泵服务质量,德滨机泵维修服务部泵修一站到甲方单位开展质量回访,期间不仅全面了解甲方设备的运行特点、参数指标,还详细反馈泵维修维保中发现的问题,为甲方提出了管理建议。

此外,这个中心还把推进质量提升作为强化服务保障的关键,遵循“甲方满意就是工作标准”的原则,深化“责任岗号”管理,推进“规范管理提升年”活动,并采取对标管理、查漏补缺、动态督查、严格问责等措施,抓实操作质量和施工质量。他们加强质量回访,及时了解甲方生产需求和服务需求,有针对性地优化管理、改进方法,不断提高维修及时率和服务满意率,为“百日攻坚创效”注入强大动能。

天然气销售公司:

“内堵外拓”创效增盈

本报6月2日讯(记者
邵芳 通讯员 方亮)

“百日攻坚创效”行动启动以来,胜利油田天然气销售公司突出价值引领,以内堵效益流失点、外拓效益增长极为抓手,多维度、立体化推进天然气创效增盈。同时,该公司进一步完善内部劳务和内部市场,让人人头上有指标、有考核、有压力、有动力,提高岗位员工价值创造力。

近日,爱琢磨的LNG岗位员工田延祥受食品袋中干燥剂的启发,用大袋的防潮包进行实验,不仅有效解决了水浴复热器运行过程中存在水汽的生产瓶颈,避免了因短路造成的装置电子元件频繁更换难题,还挽回了因供气中断造成的效益损失。

为鼓励广大干部员工投身创新创效,天然气销售公司以主题劳动竞赛为平台,面向全员开展“绝技绝活”“生产小窍门”征集等活动,解决一线生产难题,助力公司创效增盈。近两个月来,已经有来自基层的3项技术

革新、5项安全建议应用到实际生产中。

“管输气是我们的基本业务,也是公司内堵效益流失点的主阵地。”天然气销售公司副经理明传政说,按照“每一方气都是效益”的理念,天然气销售公司在长输管道日常管理中创新实施“分管段考核”模式,将输差指标细化分解到班组、线路和个人,加大奖惩激励力度,确保年度输差管控在2%以内。

为进一步加大科技创新力度,天然气销售公司持续加大对天然气发电、分布式能源、套管气回收、余压利用、冷量回收、二氧化碳气提纯等天然气利用技术研究力度,形成一套科学高效的零散气综合利用技术,有效激发创新创效潜能。

目前,除管道气降耗增效、新项目开发创效外,天然气销售公司还在天然气销售、LNG点供、计量校验维修以及工程施工等方面按下“快进键”,为可持续高质量发展奠定坚实基础。



配备督导表立下“军令状”

4月份以来,胜利油田鲁明公司济北采油管理区推行生产经营督导表制度,不仅有效提升了干部员工对时间的管理能力,还让工作量从计划到运行、收尾的量化考核更加精准。“督导表更像是一张‘军令状’,起初大家并没有意识到其严重性,但是让有的班站成为负面典型后,大家责任心更强了。”济北采油管理区党支部书记初启龙说,为提升油藏经营管理水平,管理区运行方案均配备了“督导表”,明确每个环节的责任人和运行时间,让工作完成情况或未完成原因一目了然,实现各项目标高效运行。

本报记者 邵芳 通讯员 赵军 芦朋 摄影报道