

胜利石油工程公司整合6家单位管具业务,技术实力和经营业绩全面提升

曾经“不温不火”如今“遍地开花”

巩固了胜利本土市场,拓展了西北、西南阵地,开辟了国际“新航道”,一向不温不火的胜利管具在2019年迎来了自己的高光时刻。

2018年,胜利石油工程公司整合旗下6家单位的钻具、工具、井控、下套管等业务,组建管具技术服务中心,推动了管具业务的装备能力、技术实力、创新水平和经营业绩全面进步。

本报记者 崔立慧
通讯员 王维东 郑志能

从“买买买”到“盘一盘”

一根价值不到650元的废旧钻杆能创造多大效益?管具技术服务中心的物资全生命周期管理让一根钻杆的使用寿命从五年延长到八年,让闲置的资产“浮”出5000元的效益。

根据材质不同,钻具分为不同的等级。通常,新疆、西南钻井市场井深、井况复杂,对钻具的要求普遍较高,而陕北市场钻具级别则位居第三梯队。以前,各家管具公司的资产只能在内部流转,导致资产无法在更大范围内优化配置。如今,管具技术服务中心打破单位、区域界限,建立一体化物资装备管理平台,统筹优化配置资源,形成了周转高效、物尽其用的良性循环,最大限度挖掘了闲置资产的价值创造能力。

闲置资产对一方来说“废铜烂铁”,但对另一方来说,却是求之不得。新疆空气干燥,钻具不易腐蚀,退役的钻具流转到陕北市场却成了炙手可热的“香饽饽”。针对不同服务区域、物资品质各异、甲方要求不一致等情况,管具技术服务中心按照物资规格型号、使用年限、技术参数将钻具登记造册,并组织专家从技术、安全、质量等维度进行全方位评价,制定合理的维修和保障措施,确保物资的质量安全。

以前是“买买买”,现在是“盘一盘”。运营管理部负责人马居利像是“倒爷”,只要市场有需求,他都会盘点一下家底,看看有没有合适的物资重复利用,最大限度地实现存量资产的保值增值。据统计,上半年,管具技术服务中心优化盘活使用钻具

10万余米,井控装置41台,节约采购成本7800余万元。

从保障型到创效型

专业化整合之前,管具作为钻井行业的辅助单位,缺乏核心技术,市场竞争力不足,品牌影响力更是亟需升级。重组之后,胜利管具掀起一场以技术、质量、服务、品牌为核心的“供给侧改革”,重塑胜利管具的理念和业态,主动拥抱市场、进入行业,打造核心竞争力。

外部市场是检验市场竞争的前沿阵地。管具技术服务中心把外部市场作为新技术、新工具的实验推广基地,依托工具加工中心形成“研发-制造-服务”产业链,打造专业化的技术服务队伍,拓展高端市场。

在改造提升传统产业的同时,胜利管具也在积极培育新型业务。

顶部驱动钻井装置是新钻机的标配,和传统的转盘系统相比,不仅生产时效快,而且安全系数高。钻井设备升级让管具技术服务中心看到了新的商机,2018年,他们凭借丰富的技术、制造和维修经验主动延伸产业链条,开展顶驱维修保养业务,创造了新的效益增长点。

做强钻具、井控核心业务,做精产品研发、制造、检测、维修专业,做优工具技术服务,专业化整合之后,胜利管具立志打造集科研技术、产品研发、设备制造为一体的专业化单位,推进技术水平提升和产品、服务升级,在巩固胜利本土市场的同时,不断开辟高端市场,全面提升人才、装备、技术、队伍水平。

从提品质到创品牌

“严细实”是石油人的优良传统。管具技术服务中心不仅传

承了石油人“严细实”的优良传统,而且还发扬了“诚实守信”的商业精神。

“我们做得不是一锤子买卖。从开钻到完钻,管具业务伴随着钻井的全过程,每一个产品都贴着胜利管具的标签,产品就是企业品牌的代言人。”管具技术服务中心负责人说,企业的金字招牌是靠良好的信誉一点一滴积累起来的。

品牌的背后是品质。成立之初,管具技术服务中心就将产品的质量作为立身之本,成立了品质办公室,对产品质量进行严格把关,确保出厂的每件产品皆是优质品。如果产品出现质量问题,轻则6000-20000元不等的经济处罚,重则进行组织处理。

整合之初,沙特市场是管具专业化唯一的国际市场,堪称胜利管具国际化的“桥头堡”,业务仅仅局限于钻杆车修业务。整合之后,胜利管具以强大的技术为引擎,借助沙特阿美石油公司钻具检测、工具维修等高端资质,培育了耐磨带敷焊、探伤检测、远控台维修等高附加创效业务,“朋友圈”从中国石化内的“局域网”扩容到世界范围内的“互联网”。

在新的商业模式冲击下,管具技术服务中心正加速从生产要素驱动向商业模式创新转变,探索开放共享、合作共赢的新业态发展模式。井下落物种类繁多,井下工具专用性强,形态各异。倘若各种井下工具完全由自主生产,制造成本高,资产包袱重。2019年,管具技术服务中心向“轻资产、重运营”转型,走轻资产化发展道路,牵手民营制造企业,探索由甲方设计、乙方加工的运营模式。

2019年,管具技术服务中心给自己定了一个“小目标”:今年实现收入、利润增长24%;2020年,收入、利润翻一番。



鼓励全员精打细算

近日,在胜利油田鲁明公司临邑采油管理区联合站院内,站长张强强和同事正在自主维修加药泵,这已经是他们今年自主维修的第七台次加药泵。自主技艺开展维修,不仅得到了管理区通报表扬,同时也获得了相应的绩效奖励。“虽然自主维修加药泵仅节约了2000多元维修费,但是却比厂家维修节省了20多天的维修周期,为高效生产赢得了时间。”临邑采油管理区经理初启龙说,今年以来,管理区把“隐形”创效纳入到绩效考核,鼓励干部员工精打细算好每一笔效益账,共同为管理区创造更大的价值。

本报记者 崔立慧 通讯员 赵军 刘华丽 摄影报道

河口厂探索建立油区综合治理新模式

今年以来,着眼于推进“两化”融合,为油藏经营管理创造良好的油区环境,胜利油田河口采油厂树立“兼容并蓄、开放包容”理念,引入无人机巡检模式,有效提高油区综合治理水平。据了解,河口厂外输管线河东线全长31公里,遥控无人机巡护一圈只需要40分钟,在高清红外成像、温感报警系统的配合下,外输管线出现异常会第一时间向指挥中心报警。

本报记者 崔立慧 通讯员 包正伟

“三缺一”的尴尬

一直以来,油区综合治理基本措施主要包括人防、物防和技防。在油公司改革、“两化”融合、安全环保从严管理等新形势下,“三防”不同程度出现了“缺口”。

“人防”缺员。油公司模式下,人力资源不断优化配置,靠近“井口”的员工数量减少、力量精干,主要精力放在了油藏经营管理上;在市场化、专业化的趋势下,以往的巡线队伍也不复存在,人防缺员的矛盾明显。

“技防”缺位。依托“四化”平台,井场范围已实现

“技防”全覆盖,但输油管道因为跨度长、穿越地形地貌复杂等,技防措施有缺位。

“物防”缺失。河口油区覆盖有滩涂和自然保护区,且远离河口城区。倘若发生安全环保类突发事件,无法确保在第一时间掌握现场情况,不利于车辆、物资等物防措施的实施。

横向对比发现,“三缺一”并非河口个例,其折射的是行业内现有综治工作理念、方式和机制,与油公司体制机制改革需求不匹配、不适应的现象。

无人机“入乡随俗”

今年以来,河口厂打破传统巡检思维,树立合作共贏理念,与一家专业化公司展开无人机巡检合作,用智能化、信息化的手段,弥补和加固综治工作短板。

“无人机的视场大,几乎无巡检阻拦。挂载红外高清摄像头以后,可全天候变焦摄录像。”无人机巡检优势明显,但在试飞期间还对出现了“水土不服”。模拟报警巡检时,无人机竟找不到报警点,原因是飞行地图、油区地图、员工的报警俗语,在称谓上有很大差异,无人机无法有效识别位置。

为了让无人机入乡

随俗,河口厂用“土话、土法、土著”解决问题。土话就是用员工对地点的俗称对飞行地图进行标注,土法就是徒步采集油井、管线、阀组、站库的经纬度,为巡检精准打点。土著,则是计划培养员工驾驶无人机,外闯无人机巡检市场。

目前,采油厂已完成部分油区的坐标打点和航线规划,并且根据油区综治情况划分了ABC类巡检区域。现在,装载着充满“油味儿”的电子飞行地图,无人机已能全天候的点对点精准巡检,且可在飞行途中变更执行临时巡检任务。

效果是唯一标尺

日前,在接到某管线压力异常报警后,无人机仅用10分钟就完成现场可疑人员的甄别和驱离。而在以往,人工处置需要30分钟以上。

无人机巡检的效果日益显现,得益于考核机制的有效建立。河口厂放弃考核飞行时间,把“油区发案率降低10%,打孔盗油、油区第三方施工破坏,以及泄露污染发现及时率”等指标作为考核项,让无人机公司成为综治工作的责任主体,以此调动积极性。

事实上,无人机巡检在夜间的劣势非常大。在“四化”平台的辅助下,无人机可随时“潜入”油区,建立完善以服务油藏经营管理为核心,满足油公司体制机制需求的综治工作新模式。

在150米范围内对报警点实施高清红外变焦录像,且不易被发现。目前,集输系统原油外输管线的夜间巡护工作,基本由无人机完成,优化人力资源15人。

在综治以外的领域,无人机同样发挥着积极作用。仅上半年,他们就利用无人机及时发现处置高低压线路上的树障、鸟窝12次,促进了油区电网稳定。目前,河口厂与无人机公司定期展开合作讨论,共同研究制定有利于合作共赢的运行机制,目的就是要建立完善以服务油藏经营管理为核心,满足油公司体制机制需求的综治工作新模式。