

胜利油田滨南采油厂构建采出液和水产品市场,促使管理区主动降低无效低效液量、油气集输管理中心主动提升水质

市场杠杆破解“水”难题

许庆勇

2020年,胜利油田滨南采油厂在原油产量比上年提升4万余吨的情况下,产液量却下降了2.2万立方米。同时,回注水水质达标率比上年提升0.3个百分点。

一升一降,成绩来之不易,得益于滨南采油厂的市场理念创新。他们根据实际生产情况,构建内部采出液和水产品市场,油气集输管理中心按质按量向管理区收取水处理费,促使各管理区主动降低无效低效液量、油气集输管理中心主动提升水质。

高含水开发,倒逼市场化运营解决“水”难题

经过53年的高效开发,滨南采油厂各油田都已进入高含水开发阶段,综合含水率逐渐上升,加之连年效益上产,产出的液量越来越多。同时,占比较大的稠油开发产生大量无效低效液量,靠稀油注水消化,而稀油单井产液量却较低,产液结

构存在矛盾。

此外,稀油也存在无效低效液量,热洗、掺水等工作产生一定无效液量,不仅增加了处理费用,还造成采出水系统长期满负荷运行,制约了提液提产,甚至存在不得不关停油井压减液量的风险。

“注好水、注足水”是经营好稀油油藏的前提。虽然油气集输管理中心平均回注水水质达标率超计划运行,但所辖采出水站存在间歇性波动,一定程度上影响了开发效果。

以往,企业多靠生产指挥解决液量高位运行问题,压减哪个管理区的液量,也就意味着其产量受影响,往往“掘下葫芦起来瓢”,效果有限。

滨南采油厂党委书记朱红涛强调:“必须强化市场化运营理念,用市场杠杆破解难题。”

在优化产液结构、提升处理能力、探索采出水资源化利用途径的同时,从2019年起,滨南采油厂着力构建完善内部采出液和水产品市场,引导各管理区主动降低无效低效液量、油气集输管理中心主动提升水质。

阶梯收费,管理区主动优化产液结构

3月23日一早,采油管理六区油气开发主任师苗长波通报全区产液量,这已成为每天晨会的“必修课”。

苗长波时刻关注产液量,不光总液量,液量构成、有效液量、无效液量、高含水井等数据也都心中有数。“液量不仅反映原油生产形势,还事关管理区集输成本的高低。”苗长波说,“采油厂实行分阶梯收费办法,在稳产的前提下降低无效液量,省下的可是真金白银。”

多年来,管理区将井口采出液输送至油气集输管理中心,由联合站处理后将原油外输,并将处理合格的采出水回输至管理区用于注水。发生在油气集输中心的处理费用与管理区无关,不仅无法真实体现管理区的经营成果,而且导致管理区不太考虑产液量。

对此,滨南采油厂在各采油管理区和油气集输管理中心之间建立内部模拟市场,后者处理前者的产液,

前者向其付费。

他们秉持“按量累进收费”原则,制定分阶梯液量收费办法,引导各管理区全力降低无效低效液量,力促注采平衡。办法规定,各管理区月度配液计划以内的产液量,按照定额价格标准收费,超出计划以外的部分,按实际超出比例,实行阶梯收费。

2020年9月,采油管理六区液量超计划1292立方米,多支出了处理费用1.88万元。10月以来,在稳产的前提下,该区加大氮气泡沫调剖等措施力度,从源头降低稠油井周期含水,并严格控制高含水井液量,总液量连续3个月控制在计划以内,比计划低3158立方米。

通过液量阶梯收费,滨南采油厂日压减无效低效液量890立方米,采出水系统平稳运行,整体效益不断提升。

按质收费,油气集输管理中心千方百计提升水质

日前,经缜密试验,油气集输管理中心优化采出水药剂投加的位置、



为茶农送去“放心油”

入春后,是杭州石油梓桐加油站散装汽油供应最为繁忙的时候。“这里毗邻中国名茶之乡——坞坑乡。”站长严政建介绍,采摘早茶,茶农需要使用机器修剪枝叶,为第二年的丰收做准备。这段时间,他们总会来到田间地头,为茶农送去“放心油”。图为:核登登记好身份信息后,严政建为茶农的农具加油。

龔良奇 摄汪芳 沈银娇 文

长城润滑油杯
新闻摄影竞赛

班组能手协作创收

周高利

3月初,重庆黄泥磅加油站迎来好消息。上个月,该站非油销售稳定上升,员工收入都有所增加。站长罗莎为员工加油鼓劲,希望大家再接再厉。

作为汽油万吨大站,黄泥磅加油站提枪率高、工作节奏快,可一直以来非油销售相对较弱,员工增收少。去年接手该站后,怎样分配人力、盘活班组营销力,成为罗莎工作的突破口。

为提升员工的营销技能,罗莎为每个班组配备1名参加过专业培训且

非油品销售业绩好、本领强的加油员,发挥“传帮带”作用。针对新上线的“车和美汽车商城”,将业务能手胡春艳推荐至汽车销售组。

配强了班组,就要下硬任务。罗莎要求班组任务完成情况每周上墙比对。完不成任务的员工,她自己培训、陪同销售。

李梅是站里的老员工,以前对营销业务很排斥。了解情况后,罗莎就陪着她一起工作,鼓励她开口营销,直到完成销售任务。去年8月,李梅当月完成的非油品销售任务排名第二,增收2000余元。“以前难免抱怨,

现在我要感谢站长。”李梅笑着说。

作为汽车销售专员的胡春艳更是不负众望。今年1月,她带队出售汽车65辆,创收700余万元,创下单月新高。

员工本就加油繁忙,怎样兼顾做好非油销售,又不让服务打折扣呢?加油班长易红梅想出了好办法。她在班组内部进行分工合作,相邻加油岛的加油员加油、营销分工配合。“谁都不吃亏,还能保证加油速度和服务质量。”易红梅说。

2020年,该站员工薪酬与去年相比增幅13.6%。

中原油田天然气产销厂着力提升人才质量,优化人力资源配置,提升外闯市场竞争力、创效力

靠技能转型 凭人才拓市

范永光

“又签订了一份‘大单’,28名外派员工已经到位。”近日,中原油田天然气产销厂天津LNG项目部经理徐晓东介绍,通过前期培训,员工会尽快适应新岗位。

年初,该厂顺利中标天津乙炔支线管道运行技术服务项目,这是该厂凭借过硬技术在同一区域第三次成功拓市。

心有多大,舞台就有多大

近年来,面对资源接替不足、岗位人员富余等实际,该厂重组机构,推行员工岗位“双选”、“差异化”绩效管理等措施,激活了外闯创效“一池春水”。

一场改革下来,该厂层级机构压缩了68%,员工优化了60%,多渠道盘活外闯市场用工982人,初步形成了一定规模的外闯市场人才团队。

“市场那么大,不如去闯闯!”赵海宁原是该厂濮城输气管理区的一名输气岗技术员。他第一个报名到山东管道项目部工作,凭借

多年练就的技术底子,顺利通过甲方的面试、竞聘,当上了济青输气管线泊里输气站站长。由于技术精湛、工作出色,赵海宁两次代表甲方参加集团公司输气工技能竞赛,蝉联一等奖,被甲方评为“金牌输气工”。

人才有多强,市场就有多广

“不怕没市场,就怕没人才。有了多方面的专业技术人才,才能抢占不同业务的高端市场。”该厂外部市场管理办公室主任王宏伟说。

为充分发挥天然气产、供、储、销全产业链生产运营竞争优势,该厂建成了输气工、采气工、压缩机维修工、计量化验工、管道巡护工培训基地,培育采输气等主体业务保障人才800余人、适应市场能力较强的高精尖专业技能人才250余人。

目前,该厂依靠在气田开发板块形成的气藏精细描述、剩余气分布研究、气井排液采气等3大类9项优势技术体系和国家级计量化验专业资质,先后开辟优质外部项目28个,业务遍布国内20多个省市。

挖潜增效无极限

赵春国

近日,笔者再次认真阅读了袁隆平团队在沙漠盐碱地种植海水稻试验取得成功的新闻。在沙漠中种植水稻,难度可想而知。可袁隆平院士知难而进大胆创新,硬是把常识中的不可能变成了活生生的现实。

反复阅读后,不禁联想到很多企业重点推行的挖潜增效活动。伴随近年来低油价影响,很多创新措施早已实施,成本费用也一降再降,有的干部员工认为能想的办法都想了,该做的事情也做了,到现在挖潜空间非常有限,实在没有水分可挤了。

这种心情,可以理解。开源节流、降本增效本身就是一场艰巨而持久的攻坚战。可如果在意识上认定创新创效空间有限,无潜力可挖,那么行动上必然懈怠消极。面对挖潜空间的“种种不可能”,我们有必要向袁隆平院士学习,思想不设限,大胆创新。

首先要树立创新创效永无止境的观念,走出“空间有限难以作为”的误区,在意识深处破旧立新自我动力,坚定发展信心。其次要目光向外,除了在单位内部汇聚众智全员参与,还要善于学习引进国内国际先进企业的优势长处,取长补短合作共赢。最后,要适应变化,充分利用信息化智能化物联网等新技术、新方法,敢于探索大胆实践,把有限的资源花在最能出效益的地方。由此,不断激发创效动能,汇聚创新势能,相信挖潜仍会大有作为。



把好物资采购监督关

侯小鹏

“根据成本分析,抽油机配件、潜油电泵配件等产品的价格和钢材价格相关度大于60%以上,按照钢材市场价格行情,对上述框架价格进行最高限价采购或协议调价,价格降幅还要适当调整。”3月22日晚,西北油田物资供应管理中心纪检专干刘猛和同事仍在探讨下一步的调价计划。

物资供应管理中心年均采购物资超过17000项,采购总额超过20亿元。为确保采购物资价格在合理区间,物资供应管理中心以市场价格管控为抓手,采取业务监督和纪委专职监督的“双保险”模式,研究物资行情不仅是采购人员的专长,也成为每个纪检人员的必修课。

“监督效果怎么样,关键要看能不能找到容易出问题的源头。”物资供应管理中心党委书记赵立虎常这样说。

今年初,该中心按照业务管理工作内容,梳理出22项业务监察关键点,每个月开展价格分析,监察人员采用随机抽查的方式,从合同管理系统中导出月度合同运行简表,按照20%的比例抽查当月采购合同资料,结合价格管理系统和ERP系统,对疑义问题比对甄别,建立价格预警机制,杜绝采购物资价格过高问题。

去年6月以来,该中心共排查采购数据13700多份,累计排查出异常采购价格3项。特别是油套管等大宗物资框架项下订单4笔,按照业务监督设置的调价机制,实时调整了3次采购单价,节约采购费用9300多万元。

一句话新闻

●吉林石油天然气业务系统正式上线运行

3月,吉林石油26座天然气子站、6座自有和代加工母站进销存业务数据已全部在ERP、零管、外采、物流系统稳定运行,并顺利完成2次月结,标志着吉林石油天然气业务系统正式上线运行,这也是销售企业首批试点建设上线运行天然气业务系统。下一步,吉林石油将对试点情况进行总结,不断优化提升系统功能,为兄弟单位推广建设提供经验。

(吴德高 杨曼)

●池州石油举办安全管理能力提升培训

3月18日,安徽池州石油举办安全管理能力提升培训。此次培训采用先理论后实践再考试的教学方式,讲解危险化学品经营单位安全管理、法律法规、事故预防、应急救援等知识。100余名库站安全管理负责人参加了培训和考试,通过率100%。

(孙宗奎)

●西北油田采油二厂将基层减负落在实处

3月14日,西北油田采油二厂工会联合厂纪委针对前期征集的38条机关室和基层减负意见建议,开展基层减负落实情况职工代表大会巡视,提高采油厂机关科室的管理效率,落实情况得到了职工代表的称赞和好评。

(朱春江)



3月以来,十建公司承建的古雷炼化60万吨/年苯乙烯装置进入攻坚冲刺阶段。项目部集中全员力量,狠抓施工建设质量,安全、高效推进施工建设。图为员工现场安装仪表设备。

王丽雪 摄