

中国石化报

CHINA PETROCHEMICAL NEWS



2021年4月25日 (今日四版) 国内统一连续出版物号:CN 11-0141
星期日 第6699期 中国石油化工集团有限公司主管主办 邮发代号:1-136



北京2022年冬奥会官方合作伙伴
Official Partner of the Olympic Winter Games Beijing 2022

贯彻落实工作会议精神 以优异成绩庆祝建党100周年

销售公司把握商机实现量效双增长

一季度,成品油经营量、天然气零售量、非油品营业收入等主要指标均同比增长

本报讯 销售公司坚持以市场为导向,把握国际油价上行和国内油品消费企稳回升的市场变化,狠抓客户服务,开展精准营销,强化经营管理,聚力绿色发展,一季度,成品油经营量同比增长23.2%,天然气零售量同比增长53.8%,非油品营业收入同比增长42%,利润同比大幅增长,实现高质量开门红。

销售公司抓住国内成品油消费企稳回升的有利时机,强化责任担当,直面市场难题,在年初启动挖潜增效工作,将年度利润目标细化分解到专业线条,从提量创效、费用精细化管理、低效无效报废资产盘活等多方面,制定可量化的挖潜增效措施及目标,为实现良好开局奠定基础。

狠抓客户服务。销售公司坚持以客户为中心,充分发挥营销网络、仓储

物流、油品质量等整体优势,大力推进与集团客户战略合作,在一季度分别与中煤能源、三一重工等大型企业签订战略合作框架协议,锁定用油需求,做好客户服务,提升终端销量。加强资源统筹,针对春节期间就地过年实际,通盘考虑就地过年人数等情况,总结历年消费规律,提前做好各项预案,保证油品不脱销、不断档。依托北京2022年冬奥会官方合作伙伴权益,及时推出冬奥

会纪念版加油卡,引入国内知名滑雪场免费滑雪票、国家级声音媒体会员等权益。截至4月初,冬奥会纪念版加油卡累计售卡84.8万张,其中新增及回流客户占比54%。

开展精准营销。结合一季度节日多的特点,销售公司加强油非互促,持续做好年货节、养车节营销,加大年货、

民生、应季商品的推广力度,充分挖掘市场消费潜力,打造爆款商品,增强客户黏性,提升品牌知名度。强化跨界合作,引入第三方资源,灵活开展电子钱包绑卡会员充值优惠、加油满赠抵扣券、抽奖等多种形式营销,丰富油非互促生态圈。截至3月31日,电子钱包注册客户达3982万。

加强经营管理。销售公司强化效果跟踪和直分销过程监控,每日通报销售企业价格执行情况,加强与销售企业沟通,提升柴油直分销创效能力,提高客户进站率和加满率。加快数字化转型,开发“石化油你”系统,上线购油、资金和库存查询、“数字油卡”等功能,为客户提供更加便捷的服务。围绕春耕生产、企业复工复产等时机,积极做好经营调度统筹,优化营销组织,

(姜赫然 程旭)

河南油田机关党员干部深入基层解难题

今年以来,已为基层单位解决技术问题93个

本报记者 常换芳

平。这是硬考核。河南油田70多名机关党员干部围绕开发生产、工程技术、作业技术、信息化技术等推广应用过程中遇到的困难,和基层干部员工一起深入现场调查了解实际情况,研究解决对策,形成调研报告,为下一步工作提供依据,也为领导层提供决策参考。目前,已为采油一厂、采油二厂、油服中心、研究院等单位解决技术问题93个。

同时,河南油田机关党员干部通过大讨论、主题党日、上党课等措施,在基层宣传党史学习教育的重要意义,明确河南油田形势任务和重点工作,引导基层干部员工思想再解放、观念再转变。“机关党员干部不仅送来了技术和政策,还送来了发展的信心。”河南油田采油二厂新庄采油管理区党总支书记孟凡森说。

今年以来,河南油田根据生产经营的严峻形势,给机关党员干部提出送技术下基层的要求。党史学习教育启动后,河南油田结合党史学习教育,要求机关党员干部深入基层,以谋发展、办实事、解难题、促作风为目标,给基层送技术、送政策,提高服务质量。

河南油田要求,机关党员干部每年须在基层累计工作40个工作日,帮助基层提升技术水平和政策执行水

导读

领导干部论坛

贯彻集团公司工作会议精神

● 胜利油田 孔凡群

在建设世界领先企业进程中走在前作表率

● 勘探分公司 冯建辉

推进高质量勘探 夯实能源资源基础

● 四建公司 向文武

发扬拼搏实细作风 以技术先导引领发展

● 大连石油化工研究院 侯栓弟

攻关关键核心技术 助力打造创新策源地

详见2版



机关、单位应当加强对国家秘密载体的管理,任何组织和个人不得有下列行为:
(一)非法获取、持有国家秘密载体;
(二)买卖、转送或者私自销毁国家秘密载体;
(三)通过普通邮政、快递等无

保密措施的渠道传递国家秘密载体;

(四)邮寄、托运国家秘密载体出境;
(五)未经有关主管部门批准,携带、传递国家秘密载体出境。

盈亏平衡点持续下降,连续4年效益稳产2340万吨,整体运行效能持续提升……这份亮眼的成绩单背后,是胜利油田坚持把管理创新作为破解老油田高质量发展困局的“秘钥”,以变革性思维重塑体制机制,以市场化运营推动转型升级,形成与现代企业制度相适应的科学高效管理模式,走出一条东部老油田高质量发展之路。

轰轰烈烈的大会战曾是很多人激情澎湃的记忆。在对以往管理经验继承发展、完善提升的基础上,胜利油田不断对标一流管理,增强内生动力,推动质量变革、效率变革、动力变革,加快提升公司治理效能。

2016年,胜利油田前脚刚迈进“十三五”,后脚就掉进了冰窟窿,首月国际油价暴跌至21美元/桶。胜利油田当月亏损29亿元,当年亏损229亿元,产量下跌300多万吨。站在发展的十字路口,胜利油田何去何从?

思想观念转变是企业转型的关键,“等油价回升、靠政策保护”是部分干部员工持有的老旧观念,突破思维定式、跳出自我局限是必须面对的问题。用价值引领一切工作的价值化考核机制,帮助胜利油田快速完成了观念转变。

2017年以来,胜利油田以价值引领为导向建立“经营绩效+管理绩效+党建质量”考核体系,建立“完成基本目标任务报基本薪酬、多创效益报效益工资”的正向激励机制,推动一切工作向价值创造聚焦、一切资源向价值创造流动。

在价值引领导向下,每个单位都是利润中心,每个班站都是创效单元,每名员工都要创造价值。孤岛采油厂采油管理九区注采902站孙宝法现在的绩效工资是过去的3倍。如今,该站的效益直接和个人收入挂钩,孙宝法和同事从过去的“安排啥就干啥”,转变成“干啥都得算算账”,实现自身价值和企业效益的有机统一。

如今在胜利油田,价值创造的理念已经融入生产经营管理各环节。人员从“人多是包袱”到“人力是资本”,资产从“买买买”到“淘一淘”,工作从“活儿找人”到“人找活儿”……

危机,激发了价值创造的活力源泉;变革,指向了经济活动的关键环节——体制机制的重塑。

精干主业,16家油气生产单位的

484个采油矿、队调整为115个采油管

理区,管理层级由四级压成三级,机构

减少75.8%;剥离辅业,作业、注汽、电

力等非注采输核心业务进行专业化重

组,构建以油藏经营为核心、专业化服务为

中国石化与国家林业和草原局交流研讨碳达峰碳中和工作

本报讯 记者符慧报道:4月23日,中国石化与国家林业和草原局就推进碳达峰碳中和工作进行交流,围绕工业部门碳达峰碳中和路线图与实施路径、碳汇测算预测等问题展开深入研讨。集团公司董事长、党组书记,中国工程院院士、工业部门碳达峰碳中和实施路径研究课题组组长张玉卓,国家林业和草原局党组书记、局长关志鸥作交流发言。

国家林业和草原局副局长刘东生参加。中国科学院院士谢在库汇报“工业部门碳达峰碳中和实施路径研究”课题进展,中国工程院院士李阳汇报“碳汇与碳封存及碳资源化利用战略研究”课题进展。

张玉卓听取课题汇报并介绍了中国石化碳达峰碳中和工作概况和目标,表示要加强交流、深化合作,扎实做好

基础数据测算等工作,提升数据科学性准确性,共同推动研究课题不断完善。中国石化作为国有重要骨干企业,始终坚持从战略和全局高度抓好绿色低碳发展,在义务植树造林、碳捕集封存与利用等方面做了大量具有成效的工作。希望国家林业和草原局加强对中国石化的帮助指导,建立合作机制,设立碳中和试点,助力中国石化转型发展、绿色发展,为应对全球气候变化作出更大贡献。

关志鸥介绍了我国林业碳汇概况,希望深化政企合作,统筹考虑碳汇形成机理等因素,建立科学的检测计量碳汇模拟体系,携手在有特点企业或地区建立相关试点,为下一步建立完善碳汇交易市场提供支持,共同做好碳达峰碳中和这道必答题。

中国石化公众开放日第六季在浙江嘉兴启动

发布绿色发展十大亮点,揭牌红色主题教育基地

本报讯 4月22日,中国石化公众开放日第六季在浙江嘉兴启动,发布中国石化绿色发展十大亮点,举行嘉兴大德路加油站红色主题教育基地揭牌仪式。中国石化所属97家企业在国内近百家城市同日开放,近万名公众入厂参观。这是迄今为止我国工业企业中规模最大、中央企业首个品牌化的公众开放日活动,成功搭建了中国石化与社会公众沟通的桥梁。

今年的中国石化公众开放日活动,与庆祝建党100周年系列活动有机融合,所属97家生产企业全部对外开放,提前半年完成“全部生产企业环保设施

全部向公众开放”的承诺,这意味着未来将有更多人有机会走进中国石化,中国石化品牌影响力逐渐扩大。各企业围绕“能源至净,生活至美”的绿色发展主题,结合国家碳达峰碳中和规划,重点突出企业减碳降碳措施和新能源发展布局,展现中国石化奋力打造世界领先洁净能源化工公司的奋进姿态。

据悉,自2012年中国石化组织开展“开门开放办企业”活动,2016年整合推出公众开放日大型品牌活动以来,累计邀请各方代表超过18万人参观,活动传播覆盖影响人数破亿。

(本报记者)



九江石化芳烃项目芳烃抽余液塔吊装就位

4月18日,九江石化89万吨/年芳烃项目大型设备芳烃抽余液塔C-602吊装就位。作为项目直径最大的设备,芳烃抽余液塔C-602总重量达1346吨,其吊装就位为开展下一步施工奠定坚实基础。图 相波 摄

长城润滑油杯
新闻摄影竞赛

奋斗百年路 启航新征程·学党史 悟思想 办实事 开新局

管理提升,促进老油田高质量发展

——胜利油田发现60周年特别报道之四

2017年以来,胜利油田以价值引领为导向建立“经营绩效+管理绩效+党建质量”考核体系,建立“完成基本目标任务报基本薪酬、多创效益报效益工资”的正向激励机制,推动一切工作向价值创造聚焦、一切资源向价值创造流动。

在价值引领导向下,每个单位都是利润中心,每个班站都是创效单元,每名员工都要创造价值。孤岛采油厂采油管理九区注采902站孙宝法现在的绩效工资是过去的3倍。如今,该站的效益直接和个人收入挂钩,孙宝法和同事从过去的“安排啥就干啥”,转变成“干啥都得算算账”,实现自身价值和企业效益的有机统一。

如今在胜利油田,价值创造的理念已经融入生产经营管理各环节。人员从“人多是包袱”到“人力是资本”,资产从“买买买”到“淘一淘”,工作从“活儿找人”到“人找活儿”……

危机,激发了价值创造的活力源泉;变革,指向了经济活动的关键环节——体制机制的重塑。

精干主业,16家油气生产单位的

484个采油矿、队调整为115个采油管

理区,管理层级由四级压成三级,机构

减少75.8%;剥离辅业,作业、注汽、电

力等非注采输核心业务进行专业化重

组,构建以油藏经营为核心、专业化服务为

支撑的产业集群。

从矿长到经理,改变的不仅是采油管理区管理人员的称呼,也改变了经营模式。采油管理区成为油藏经营管理的责任主体。胜利采油厂采油管理五区经理周广慧说,成本怎么支配,方案上不上,管理区自己说了算,科学匹配投入产出,追求效益最大化。

专业化重组前,生产辅助单位只要按照方案干完活儿,就会顺利拿到劳务费用,工作缺乏主动性;专业化重组后,油气核心业务与生产辅助业务由同一口锅吃饭的“亲兄弟”变成分灶吃饭的甲乙方,结不结算、结算多少,完全凭质量和效益,“亲兄弟”账目清,形成甲方强管理降成本与乙方重服务创效益的良性互动。

2018年,胜利油田实施注汽业务专业化管理,成立注汽技术服务中心。2020年,在保证稠油基本稳定的前提下,注汽技术服务中心从甲方利益最大化出发,合理优化,减少注汽量78万吨,减少成本支出2.4亿元,稠油操作成本降低1.6美元/桶。

如果说组织架构重塑只是物理变化,那么油田整体运行效率和管理效能的提升就是化学反应。2018年以来,胜利油田对两级机关职能进行优化调整,实施流程再造,打破科室条块化设置,构建大系统、大部室、大岗位建制。业务流程从859个缩减为182个,审批环节由3467项缩减为310项,基本消除了老油田管理层级多、管理链条长的痛点。

体制机制之变,是追求质量效益之变,更是发展方式之变。

“先勘探,后开发”的生产运行流程是石油行业的固有模式。近年来,胜利油田打破管理壁垒,统筹优化资源,开发提前介入勘探,勘探向开发延伸,实现勘探开发工程一体化运行。

从原本的“接力跑”,变成如今的“协力跑”,勘探开发一体化加快了储量向产能的转化。罗家地区的储量8年未得到有效动用。2020年,在勘探开发一体化的助力下,用10个月时间完成预测储量升级与建产,新增控制石油地质储量770万吨,新建产能11万吨,创造了东部成熟探区规模增储建产新速度。

作为一个有着60年丰富沉淀的老油田、一个浑身散发现代气息的大油田,胜利油田从上至下,从体制到机制,在管理创新中完成一次嬗变。扁平化架构、专业化管理、市场化运营、社会化创新、科学化决策、效益化考核、信息化提升的油公司体制机制基本建成,走向追求价值创造的高质量发展新征程。

本报记者 常换芳

在建设世界领先企业进程中走在前作表率

● 勘探分公司 冯建辉

推进高质量勘探 夯实能源资源基础

● 四建公司 向文武

发扬拼搏实细作风 以技术先导引领发展

● 大连石油化工研究院 侯栓弟

攻关关键核心技术 助力打造创新策源地

详见2版



机关、单位应当加强对国家秘密载体的管理,任何组织和个人不得有下列行为:
(一)非法获取、持有国家秘密载体;
(二)买卖、转送或者私自销毁国家秘密载体;
(三)通过普通邮政、快递等无

保密措施的渠道传递国家秘密载体;

(四)邮寄、托运国家秘密载体出境;
(五)未经有关主管部门批准,携带、传递国家秘密载体出境。

盈亏平衡点持续下降,连续4年效益稳产2340万吨,整体运行效能持续提升……这份亮眼的成绩单背后,是胜利油田坚持把管理创新作为破解老油田高质量发展困局的“秘钥”,以变革性思维重塑体制机制,以市场化运营推动转型升级,形成与现代企业制度相适应的科学高效管理模式,走出一条东部老油田高质量发展之路。

轰轰烈烈的大会战曾是很多人激情澎湃的记忆。在对以往管理经验继承发展、完善提升的基础上,胜利油田不断对标一流管理,增强内生动力,推动质量变革、效率变革、动力变革,加快提升公司治理效能。

2016年,胜利油田前脚刚迈进“十三五”,后脚就掉进了冰窟窿,首月国际油价暴跌至21美元/桶。胜利油田当月亏损29亿元,当年亏损229亿元,产量下跌300多万吨。站在发展的十字路口,胜利油田何去何从?

思想观念转变是企业转型的关键,“等油价回升、靠政策保护”是部分干部员工持有的老旧观念,突破思维定式、跳出自我局限是必须面对的问题。用价值引领一切工作的价值化考核机制,帮助胜利油田快速完成了观念转变。

2017年以来,胜利油田以价值引领为导向建立“经营绩效+管理绩效+党建质量”考核体系,建立“完成基本目标任务报基本薪酬、多创效益报效益工资”的正向激励机制,推动一切工作向价值创造聚焦、一切资源