

绿色保供 需常态化

武文

北京冬奥会主火炬以石化企业生产的高纯氢为燃料,冬奥会服务车辆所需清洁燃料及场馆备用发电机组所需清洁柴油由石化企业提供。中国石化以洁净产品、洁净服务、绿色保供助力绿色冬奥,赢得广泛关注和点赞。

确保国家能源安全,满足社会能源需求,是能源企业职责所在。在经济绿色低碳发展和“双碳”目标的背景下,清洁绿色能源需求日益紧迫,在能源消费中的占比持续增长。这就要求能源企业加快转型升级,大力推进新能源开发利用,提供更多清洁绿色能源。

在清洁绿色能源开发利用方面,石化企业应充当引领者、破局者,加快氢能、风能、太阳能、地热能开发利用,构建“一基两翼三新”产业格局和多元化能源结构,使绿色保供底气更足,实力更强。

为确保清洁绿色能源开发持续有效,应消除成本高、应用前景不广、难以形成新的增效点等新能源开发短板,强化自主创新 and 科技攻关,在关键技术上求突破、求进展,降低新能源开发成本,拓展应用前景,提升创效能力。

绿色保供不是选答题,而是必答题;不是一时一事,而是长久之计。石化企业答对答好此题,让绿色保供常态化,既能为社会绿色低碳发展作出贡献,又能把握技术进步的契机、开拓市场的商机、降本增效的良机,提高自身发展质量。



中科炼化 成功试产流延膜材料

本报讯 2月18日,中科炼化35万吨/年聚丙烯装置成功试产无规共聚聚丙烯新品PPR-F08E。该产品为流延膜料,具有透明度高、热黏合性能好的特点,可作为热封膜、食品包装膜等热封层的生产原材料。此次成功试产,为中科炼化研发高端流延膜系列产品打下基础。

为保证试产一次成功,中科炼化加强与北化院、化工销售等单位沟通联系,加大新产品研发攻关力度;积极与有同类牌号生产经验的兄弟单位交流,汲取经验;精心编写试产方案和牌号切换单,落实新产品生产注意事项。装置人员精心操作,严格控制氢气、乙烯、添加剂比例等工艺参数,加大对关键机组的巡检力度,确保生产和质量稳定。(吕银幸 王月明)

石化机械四机公司 企业技术中心评为良好

本报讯 近日,国家发展改革委办公厅公布国家企业技术中心2021年评价结果,石化机械四机公司技术中心被评为“良好”。该中心连续4次通过国家企业技术中心运行评价。

近两年,石化机械四机公司技术中心瞄准油气资源开发主战场,每年有5至10项全新产品研发与应用,年度新增受理专利50余件,年度科技投入超过销售总收入的5%,新产品贡献率近25%,研制了一批适应深层、超深层油气开发的装备。国家企业技术中心认定及评价工作每两年开展一次,被评为“基本合格”的,将被提出警告并督促整改,被评为“不合格”的,将被撤销资格。(孙海涛 杨东芳 韩 笑)

十建公司 助力工程项目高质量发展

本报讯 2月份,炼化工程十建公司在进一步做好“聚焦项目、服务工地”的基础上,持续推动向集团公司上游产业链、新业务、新经济延伸,着力实现2022年重点建设项目高质量发展。

该公司各专业部门积极推进项目调研,形成调研报告,及时发现和解决项目建设中遇到的问题。针对乙烯项目建设,收集集团公司乙烯项目建设施工数据进行对比分析,总结形成乙烯装置标准化手册和导向手册。坚持创新驱动,扎实推动数字化应用、数字化交付等工作,把数字化紧密融入业务,进一步提升自动化、智能化水平。(田元武)

合肥石油 提升非油基础品类销售额

本报讯 安徽合肥石油抢抓销售旺季契机,做大燃油宝、卓玛泉水等基础品类销售,提升非油经营质量。1月份基础品类销售额超7000万元,计划完成率119.5%,同比增长93.16%,销售规模居省公司第一。

合肥石油以年货节营销为切入点,精心打造56座样板门店,提升销售能力;创新营销模式,优选爆款商品,用多种方式促销,增强客户黏性;深挖市场潜力,举办县片区级推介会,提升非油品销售额;强化门店督导,组建巡店专家队伍,增设非油品巡店员,保障非油品业务健康发展。(孙德荣)

推动劳务项目向“劳务+技术”升级,10家外闯市场单位续签合同额达年度任务的64%

河南油田外闯市场开局跑出“加速度”

本报讯 记者常换芳 通讯员单朝玉 危伟报道:2月19日,河南油田采油二厂20名员工主动响应油田号召,奔赴新开拓的新疆阿克苏市场。“目前,各单位员工外闯市场的积极性很高,一开年就有400多名员工走向外部市场。”河南油田经营管理部副经理胡亮介绍。在2月22日河南采油二厂古城采油管理区形势任务宣讲会后,该区20多名员工主动要求外闯市场,其中有2名高级技师和3名党支部书记。

今年是河南油田扭亏脱困的关键一年,要全面完成国务院国资委、集团公司下达的扭亏脱困任务,必须做强外部

市场,缓解油少人多矛盾,拓展增收渠道。河南油田1月份外闯市场收入同比增加1790万元,实现开门红。但外闯市场仍存在整体规模偏小、创效能力偏弱、用工数量偏少等问题。

针对这些问题,河南油田瞄准全年外闯市场收入目标,加强形势任务教育,引领更多员工走向市场;优化市场管理模式,做强做优市场;调整市场结构,提升市场整体盈利能力。油田利用基层党支部大会、班前班后会、媒体宣传等形式,反复宣讲形势任务,激发各级领导干部带头闯市场热情,调动员工闯市场积极性。

以前,河南油田重点考核

各单位外闯市场整体情况,对单个项目考核偏弱。今年,河南油田既抓各单位整体考核,又抓单个项目考核,做到既掌握全盘又把握个体,确保从整体到单个项目全面受控。同时,借鉴科研项目一体化团队管理模式,在油田层面组建外闯市场项目经理部,在全油田公开选聘项目经理,实行任期制和契约化管理,统筹人才、技术、设备等资源优势,提升市场竞争力。截至2月22日,河南油田10家主要外闯市场单位续签合同额占年度总任务的64%,外闯市场起步跑出“加速度”。

针对目前国内市场占比高、劳务输出市场亏损,海外

市场占比小、没有形成一定规模现状,河南油田对国内市场实施提规模、调结构措施,推动劳务项目向“劳务+技术”升级转型;做大工程技术服务规模,推动应用化工产品走向市场,占领高附加值领域;加大油气服务市场开发力度,争取区块整体经营承包。截至2月22日,河南油田工程技术服务市场收入同比增加470万元。

对海外市场,以技术服务为龙头,带动勘探开发、采油作业、运维后勤等队伍走向海外,全力打造油气技术工程服务一体化服务基地。截至2月22日,河南油田海外市场收入同比增加73万元。

推进上中下游人力资源优化,促进员工向价值创造岗位流动

江苏油田员工 跨界拓展外部业务

本报讯 记者刘继宝 通讯员徐博 傅 博报道:2月16日,江苏油田采油二厂办公楼前广场,一辆挂着“勇闯新市场”大字的大客车格外醒目,47名采油工身负行囊,在领导与同事们的欢送声中,陆续登上大巴,向新工作地点进发。近几天,又有31名员工从不同地点出发外闯市场。

“连同19名采油工跨界转行加油员,江苏油田20天内97名员工脱下油田工装‘石油红’,变身加油站‘石化蓝’。”油田市场部门负责人说。

今年以来,针对江苏石油部分加油站人员需求现状,江苏油田与江苏石油联手合作,通过“新业务中心”转岗培训一批采油工。近20多天,有19名采油工走上江苏扬州石油加油员岗位。

作为大型国有企业,中国石化拥有上中下游多个板块、多条产业链,随着企业发展,各个板块对人员需求也不平衡,一些东部老油田人多油少,人员富余,需要劳务输出,一些中下游企业随着业务发展需要,急需用人。

为了盘活系统内人力资源,推进上中下游人力资源优化,江苏油田不断深化油公司改革,围绕“50万吨采

油厂500人管理”目标,撤销管理区,压扁管理层级,实施采油厂直管班站改革。通过新“三定”方案,将富余人员显化,组建“新业务中心”,开展新业务承揽。建立劳务输出单位、输入单位和员工个人三方激励机制,在推动油田内部跨单位、跨岗位人员流动基础上,积极联手金陵石化、江苏石油等企业,开展跨板块业务承揽与劳务合作。

去年底,金陵石化江苏连云港金陵创联新材料公司项目某生产线建成后,需要劳务人员。江苏油田主动出击,与金陵石化洽谈劳务承包合作,推动集团公司内部跨板块劳务输出。江苏油田承包了金陵石化江苏连云港这个新项目的生产线及后勤劳务,78名石油人脱下“石油红”,在新岗位创造新价值。

“近几年,江苏油田加大人力资源优化力度,与系统内兄弟企业联手盘活劳动力资源,目前已经有60多个项目近800名员工开展系统内业务承揽与劳务输出。随着技能培训展开,还将有更多采油工走出油田,来到新‘婆家’,向价值创造岗位有序流动,助力油田二次创业新征程。”江苏油田人力资源专家黄华说。

抓住行业优化升级机遇,在扩大承揽业务的基础上,实现盈利再提升

中原油田培育外部市场新效益增长点

本报讯 记者杨 君报道:近日,在顺利完成北京冬奥会电力保障任务后,中原油田供电服务中心的45名外闯市场员工又承揽了国家电网项目,马不停蹄地投入北京冬残奥会供电保障工作。“进入冬奥会市场是‘中原供电’的荣誉,更是油田外部市场开拓的一个新起点。”中原油田外部市场开发部门负责人介绍。

今年以来,油田外部市场项目增加12个,达到315个,用工超过7000人。在实现规模增长的同时,油田

外部市场中有184个项目实现盈利,同比增长27.6%。

中原油田负责人介绍,今年河南省在石油化工、安全领域有很多新项目投入,油田将抓住机遇,积极参与相关项目。油田还将抓住山东地炼企业整合优化升级的机遇,发挥技术优势,争取开拓山东市场。2022年,油田力争新签合同额比上年增长8.2%,在扩大协作业务承揽范围的同时,实现盈利再提升。

今年油田持续优化布局

扩规模增效益。对老市场,抓好优化整合,将小的零散项目向大项目和区域集中,持续挖掘成本潜力。在中天合创形成后勤、餐饮、热力、水务、电力集成服务市场,打出中原服务品牌。对边际效益低于30%的项目,油田不再承揽,有效有序退出。

继续拓展优势产业增效益。中原油田将与天然气分公司、西南油气分公司等企业开展深入合作,在天然气管网运维、天然气生产净化、储气库运维等市场的业务量力争

再提高10%。同时,依托中国石化与中国石油签署的战略合作协议,进一步拓展外部市场份额。

全力打造海外高效益阵地。油田持续发挥天然气勘探开发技术优势,紧跟国家“一带一路”建设,打造海外高效益阵地。目前油田承揽的斯里兰卡汉班托塔港油气储运、阿联酋阿布扎比炼油厂硫黄回收、科威特炼油厂加热炉运维等多个海外项目,年人均合同额达58万元,打造出高效市场样本。

南方多地降雪 暖心服务春耕



近日因持续严寒,贵州黔东南雷山县出现多年未见的凝冻积雪,给客户出行造成较大影响。黔东南石油组织党员到加油站开展帮扶,帮助清理积雪,为车辆打滑的客户推车,为滞留在公路上的司机送去开水。图为2月22日,员工帮助司机推车。

秦富荣 摄



2月23日以来,江西鹰潭迎来雨雪天气。鹰潭石油加油站为客户清理车辆积雪,送姜茶,提供暖心服务。图为2月23日,贵溪第六加油站员工为司机送上姜茶。

钟甜 摄

近日,湖南多地突降大雪。湖南高速石油18对高速服务区加油站在周边进行车辆引导,开展送姜茶服务,为滞留司机安排休息室。图为2月22日,雷锋服务区员工为大货车司机送姜茶。

刘科 摄

云南石油积极做好雪天保供

本报讯 2月22日,云南遭遇39年未见的大雪,省内多地受到大雪冰冻影响。云南石油第一时间启动应急预案和成品油保供方案,强化加油站服务,为当地农业春耕生产机械用油提供便利,助力打好春耕保供战。

当前进入春耕农忙时节,云南石油制定春耕用油保供方案,在乡镇、县城、国道等100多座加油站补充油品库存,做足春耕用油准备。通过电话、微信、短信等对农户需求进行摸排,详细了解农户用油需求。加大对加油站库存的监测、调配力度,确保春耕用油供应不断档、不脱销。

在积雪较厚的加油站,及时组织员工清扫站内积雪,营造良好站内环境。安排专人在加油站现场为顾客擦拭车窗、清理车上

积雪。“雪下得太大了,现在也不好打扫卫生,听说你们这里能免费休息,还能加热水,我们就过来了,来了才知道比我们想象的还好。”在云南迪庆香格里拉加油站,两位环卫阿姨在“爱心驿站”接过加油员手中热腾腾的姜糖水,感激地说。

他们为“爱心驿站”和“司机之家”备齐口罩、手套、暖手宝、姜糖水等御寒物品,发放给有需要的户外劳动者,方便他们随时进站休息暖身。要求各加油站、油库严格落实防冻措施,对库站罩棚等设施设备加密巡检频次,落实操作规程,加强作业现场管理,强化油罐车运输安全监管,确保各项工作万无一失,为春耕生产、节后复工复产加油助力。

(代泽万 张 梅)

玉林石油战寒潮保春耕用油

本报讯 “这么冷的天,你们还坚持送油来,拯救了我苗圃里的稻种,真不知道该怎么感谢你们才好,中石化的服务真贴心。”2月19日,在广西玉林陆川乌石谢鲁村一家苗圃里,玉林石油陆川乌石站站长黄渝连冒着细雨,将一桶密封好的柴油按时送到苗圃负责人手上。

2月18日开始,广西玉林地区遭受新一轮强冷空气侵袭,正值春耕育苗关键时刻,地方农场等客户纷纷拨打玉林石油服务热线,请求连夜支援。该公司紧急部署,快速组织陆川乌石、容县黎村、博白文地等农村网点加入支援作业,按照就近援助原则,全力以赴助力地方农业生产。截至2月25日,该公司在此次寒潮中服务农场和苗圃用油23次。

提供24小时供油服务。为确保各农场和苗圃用油不断供,对26座重点农网站加强部署,落实24小时服务措施。站内配备方便密封铁桶,随时响应客户的紧急求助。做足夜间紧急用油准备,确保附近农场的油品24小时不断供。

加强油品质量管理。为确保雨天油品质量,该公司对油罐车的卸油口、透气孔等加强检查,严防配送车中雨水倒流入油罐。对配送到田间地头的油品严格落实防雨措施,实行当天配送当天使用,确保农民育苗工作顺利进行。

提供增值服务。该公司主动联系各农场和苗圃,提前告知天气信息,帮助他们制订科学用油计划,并到现场加强用油指导,增强农户安全意识,确保各农场和苗圃用油规范。

(吕政华)