

转变思维多创效

肖乾

8月10日中国石化报道,胜利油田转变思维,突破老采油区等同老旧产能、上产增效难当重任难有作为的认知,致力盘活老区资源,加大稳产长效投入,让产量规模占比高达90%以上的老区再现活力。这说明,思维转变会带来更大创效空间。

常规思维和认知的突破,意味着新的发现与可能。思维保守僵化,守守已有认知,一些潜在资源和效益就难以被发现,难以动起来、活起来。只有突破已有认知和思维,将老油区潜在产能纳入视野,有效挖掘和释放,才能使潜能变现,更好地增产增效。

没有挖不到的潜力、创不出的效益,只有不给力、不到位的措施。盘活老区资源,让老区再现活力,既要敢于突破现状、探索创新,又要深挖细找、持续推进。胜利油田在强化水驱采注、调整注采结构上下功夫、求突破,做精做细水驱采注每个环节,才使老油区在不增加新井的情况下实现产量增加。

“立足当前多创效,巩固拓展增收创效势头”。落实集团公司这一要求,同样需要转变思维和认知,让创效视野向更多方面延伸,向更多领域覆盖,以攻坚创效的劲头挑战不可能,以创新的思路盘活资源,从而挖掘效益存量,做大效益增量。



广西石油工业尿素销售实现零突破

本报讯 近期,广西石油抢抓国内燃煤电厂脱硝工艺由液氨向工业脱硝尿素转型的机遇,积极开拓工业脱硝尿素市场,工业尿素销售实现零突破,标志着该公司成功进入工业尿素销售领域。

广西石油成立工业尿素项目开发小组,制定攻坚策略,对各地市公司开展工业尿素培训,让员工掌握相关专业知识。各地市公司利用直分销优质客户资源,建立潜在客户数据库,进行针对性开发走访,加强配送服务。4月至7月,在百色、钦州、贵港等地成功开发19家工业尿素客户,销售量破千吨,为下一步深度开发工业尿素市场奠定基础。

(石建桦 黎 菲)

南通石油加强走访促新客户开发

本报讯 江苏南通石油将客户走访维护作为市场开拓的重要抓手,鼓励客户经理主动走访市场、寻找商机,强化新客户开发,7月份新客户开发数在省公司排名第一。

他们成立新开发客户专题小组,将客户进行细分,安排专员负责数据统计工作,各片区经理、站长、加油员及客户经理为一线走访人员。在此基础上,由专人负责检查监督客户经理,确保走访开发新客户的真实性,增强客户经理开发新客户的紧迫感。此举提高了客户经理的市场应变能力,为打造超强营销团队打下坚实基础。

(包建忠 陈明军)

“三基”工作100问

35. 完善和落实健康安全环保生产制主要内容是什么？

答:根据《中华人民共和国安全生产法》《中华人民共和国职业病防治法》《中华人民共和国环境保护法》,依法治企、从严管理。重点在强化健康安全环保责任、建立健康安全环保考核机制、识别危害及管控风险、排查治理隐患、问责违章违规、应急预案实战演练、增强安全环保意识与习惯养成、维护员工健康权益等方面,丰富和细化健康安全环保生产制内容。

36. 如何完善和落实健康安全环保生产制？

答:完善和落实健康安全环保生产制要求主要有八个方面。一是建立完善严格实用的安全环保教育培训、事故预防、现场监管、隐患排查治理、检查与考核等制度。二是建立完善严格务实的安全环保责任追究制度。三是全面梳理与修订完善基层岗位HSE职责和考核标准。四是完善工作流程,形成责任链条,明确每个节点的职责分工、程序步骤、办结时限和责任人。五是强化重大作业和直接作业环节管理,反“三违”和“低老坏”。六是强化承包商(分包商)及相关方监管。七是分层分类开展有针对性的应急预案实战演练。八是完善环保“一票否决”制度,落实环保责任,实现绿色低碳生产、守法经营。

奋进新征程 建功新时代 牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎二十大

深挖市场潜力,优化人力物力资源,强化员工培训,前7个月11个外部项目创效7800余万元

中原油田油气储运外部市场量效齐增

本报讯 日前,中原油田油气储运中心山西天然气管道投产保运项目部中标118公里管道、2个场站和4座阀室的技术服务项目,合同金额430余万元。这标志着该油气储运中心拓展华北市场又取得重要进展。

今年以来,面对外部市场服务价格低、人工成本高等困难,该中心深挖市场潜力,优化人力物力资源,强化外部市场员工培训,扩大外部市场规模。前7个月,11个外部项目累计创效7800余万元,其中山东国实项目人均创效增加12%,国网济榆项目人均创效增加15%,外部市场呈现多点开花势头。

该中心在外部市场开拓中,把资源用到最具潜力、最有益的市场,不断延伸业务链条。西北采油业务运行近15年,外闯市场员工最多时超过500人,市场规模较大,但由于服务价格较低,一直处于亏损状态。2019年起,该中心陆续将人员向效益较好的广东、山东等项目分流。“我们在效益分析评估的基础上,将低效无效市场的人力物力资源流向高效市场,整体退出西北采油业务和山西市场,优化调整内蒙古、川东北等项目人员结构,每年可

减亏3000余万元。”该中心市场开发室主任邓侠说。

市场管理人员加大西气东输、沿海LNG外输管网等新兴目标市场开拓力度,并积极推介管道完整性评价、金属管道缺陷检测等成熟技术成果,先后与广东管网、陕西天然气签订新增业务协议。截至目前,该中心新增邢台实华、安平实华和四川销售3个外部项目,预计合同收入超百万元。

开拓市场,人才储备是关键。该中心按照高端市场工艺和信息化要求,强化外部市场员工培训,采取“集

中培训+线上教学”、技能比武等措施,1月至7月先后组织集输、管道和调剖等业务培训30次,700余人次取得两个以上岗位资格证,为开拓市场做好技术储备。

张小亮是山东天然气集输项目的员工,拥有输气、巡线等3个岗位的操作证。“无论分配到哪个项目工作,我都不怕,因为咱有硬实力”。目前,该项目部有3个以上技能操作证的员工占90%以上,满足了甲方要求。

为了鼓励更多员工走出去,该中心还组织全员收集市场信息,定期分析评估潜在的经营风险,推行中心—

项目部—个人三级指标分解,按照效益大小确定员工收入,倒逼项目部提高管理效能。

此外,该中心打破与甲方合作的局限性,除油气储运、原油处理等主营业务外,积极拓展业务范围,今年先后承接广东管道维护等多项新业务。

“目前,我们外部市场覆盖全国21个省市,业务涉及采油、集输、管道等10余个项目,形成了以西北、东部和南部等三大市场为主力的发展格局,外部市场收入占全部收入的70%以上。”该中心副经理杜金志说。

(王 媛 孔守曾)

涪陵气田回收废弃包装带来绿色效益

本报讯 记者戴 莹报道:今年以来,江汉油田涪陵页岩气田持续开展清洁生产,加大废弃塑料包装资源化利用力度。截至目前,共回收废弃塑料包装桶、塑料护套、包装袋近7000件,避免了环境污染,促进了气田绿色环保开发。

气田在日常生产中会产生不可降解塑料包装桶、各类套管塑料护套、编织包装袋等塑料包装,随意丢弃不仅会污染环境,还会造成资源浪

费。该气田加大回收处理力度,下发废弃包装回收管理要求,制定回收竞价方案。通过招标,在重庆市涪陵区环保局备案的当地环保科技有限公司负责回收废弃包装。同时不断优化回收流程,由专人协调废弃包装回收,建立物资台账,定期与回收公司核对清点回收数量,对现场回收情况进行检查核实,解决回收处理中的难题,确保废弃包装回收率达100%。

中原石油工程中标国家管网储气库钻井项目

本报讯 8月16日,中原石油工程成功中标国家管网集团中原储气库有限责任公司文23储气库二期钻井工程项目,合同金额近5亿元。

7月下旬,收到该项目招标公告后,中原石油工程公司市场管理委员会迅速行动,研究确定投标队伍,牵头组织参加开标、谈判,确保项目顺利中标。文23储气库二期钻井工程项目的中标,为该公司完成全年目标任务奠定了坚实基础。

文23储气库地处华北平原中心,设计总库容103亿立方米,规划分二期建设,一期已于2019年7月建成投运。二期工程项目拟新钻注采井,扩建现有注采站,增加注气压缩机组,配套建设4座从式井场及注、采气集输支干线工程。据悉,二期工程项目建成后,文23储气库储气能力可整体提升20%,将进一步提升我国天然气管网储气调峰和应急保障能力。

(杨静丽 常显红)

中安联合成功开发聚乙烯聚丙烯专用料

本报讯 近日,中安联合开发的聚乙烯M2750、聚丙烯M60RHC两个新产品各项质量指标分析合格,标志着中安联合新产品开发迈上新台阶。

M2750是一种高流动性聚乙烯专用料树脂牌号,主要用于功能色母料的载体树脂,是目前使用最多的色母料载体树脂。M60RHC属于低VOCs(挥发性有机物)高结晶抗冲聚丙烯,主要用于汽车改性料等领域,在华东、华南区域有较大市场需求。

M2750、M60RHC是中安联合与北化院合作开发的项目。中安联合高度重视此次新产品开发,成立聚

烯烃开发小组,加强与北化院沟通,就相关控制参数、质量指标进行深入交流,确定最终试生产方案。

此次开发的新牌号产品均是装置投产以来熔融指数最高的聚烯烃产品。装置转产期间,内外操默契配合,内操人员时刻监测反应器压力、氢气加入量、乙烯分压、反应活性等相关参数,减少操作波动对反应系统的影响。外操人员加大巡检力度,每小时取样分析产品的熔融指数等指标,确保装置生产安全、产品质量稳定,有效减少过渡料产生。

(宋艳红)



近日,金陵石化消防保卫支队组织开展小学生进“红门”活动,对辖区内街道学校学生开展消防知识宣传,并就如何做好家庭防火和逃生进行培训讲解,提高学生自救自能力。图为消防员向学生讲解灭火知识。 曾 敏 摄

化销华中SBS橡胶出口同比大幅增长

本报讯 今年以来,面对SBS橡胶国内外市场波动、出口海运受阻叠加疫情影响等不利因素,化销华中努力发挥渠道、人才、服务等优势,精准营销、精心服务,1月至7月实现SBS橡胶出口同比增长574%。

化销华中国际贸易部橡胶出口团队多年来深耕海外市场,培育出一批忠诚度、黏性强的优质客户,产品远销欧洲、北美、东南亚、中东等

地。该公司发挥海外营销网络优势,加大市场开发力度,精准营销抢占先机,出口订单销量逐月上升。同时,该公司组织分析SBS全球供需形势,制定“十四五”SBS出口营销规划,快速填补欧盟市场供应中断的份额。为满足海外客户包装定制化需求,该公司携手巴陵石化,成功推出SBS大包装,满足了海外客户多元化需求。

(余志军)

倾情服务保障“三秋”用油

河南漯河石油紧盯“三秋”用油需求,提前进行市场走访,组织开展小额配送,对“三秋”用油给予优惠,并在加油站司机之家为农机手提供淋浴、餐饮、休息等十余项增值服务,受到客户广泛好评。图为近日送油小分队将油送到田间地头。

王雅文 摄 王书要 文



四川销售优化生产经营应对用电高峰

本报讯 连日来,四川遭遇极端高温干旱天气,导致水电大幅减发,电力供应紧张。中石化四川销售有限公司积极响应政府号召,倡导生产经营节约用电、有序用电,开启省电模式。

四川销售优化办公区域的直梯、照明、空调用电,降低能耗,除楼道内应急照明外,关闭所有公共区域照明,办公

用电量降至正常用电量的30%。他们在保证运行安全的前提下错峰生产,在居民用电高峰期利用发电机发电作业,让电于民。广汉油库接卸、出库油品安排在夜间作业,同时组织专职人员每天对管线、闸阀、线路、设备等进行10次以上巡检,确保油库在极端天气下安全运行。加油站为过往的大客车、卡车司

机提供送冰块降温服务,在司机之家免费提供绿豆汤和防暑药品,为车辆提供自来水冲淋降温服务。

为保证员工身体健康,该公司采取防暑降温措施,强化基层员工健康监测,严控作业时长,在现场配备防暑降温药品和清凉饮品,全力改善工作环境。

(贾 佳 孙艳玲)

“谁有速效救心丸”

于 慧 汤 昕

“别睡,别睡着……”近日,在北京石油新立南加油站,一位女士突然倒地,幸好加油员及时施以援手,化险为夷。

当天8时,一辆白色货车驶入新立南加油站,一位女士从驾驶室下来,坐在路边休息,不一会儿,便倒在了地上。同行的男子看到后立即从车上跳下来,站在原地大声呼救。

该站站长闫艳春听到声音后立即前去查看,只见同行的男子焦急地询问:“谁有速效救心丸?我妻子可能中暑了!”闫艳春听后立马跑回站内,取来药品和温水,细心地将药丸放到女士口中。等待期间,闫艳春一边为女士扇扇子,一边不断呼喊该女士,试图唤醒她。同时,她还叫来站内员工,在边上撑起遮阳伞,尽可能让她避免暴晒。

大约过了10分钟,女士逐渐清醒,闫艳春将她扶到“爱心驿站”休息,

并在急救药箱中找到了一些防暑药品,提供给同行的男子。通过交谈得知,这位女士当天和丈夫要开车前往沈阳,在行驶至南六环新立东桥附近时,感到心慌、胸口闷,并伴有头晕等症,她便将车停在加油站打算喝口水、休息一会儿,刚下车就晕倒了,幸好有加油站的帮助,才有惊无险。

事后,女士打来电话表示感谢:“我当时看到加油站就开进去了,幸好有你们的帮助,真是太感谢了!”

“我的腿好疼,救救我”

吴树彬 李明月

近日,河北保定石油大北郊加油站员工周建涛正忙碌着,忽然“砰”的一声从站外传来。他循声望去,不远处,一辆电动三轮车和一辆轿车相撞。周建涛连忙跑上前询问,原来是轿车想拐弯进站加油,但后方驶来的电动车车速较快,来不及刹车,发生了碰撞。

此时,电动车已经侧歪,车上有一位女士,腿部鲜血直流,断断续续发出呼救声。

“我的腿好疼,救救我。”女士虚弱地说。

为避免车辆侧倒造成二次伤害,周建涛决定先将女士扶下车。考虑到水泥地面坚硬且天气炎热,周建涛索性扶她躺在自己腿上,并提醒路过的车辆行人注意避让。

正在该站办理业务的保定石油客户经理侯胜辉见状也飞奔过来,拨打了120急救电话。看到女士腿上的伤口又宽又深,周建涛和侯胜辉果断对伤口进行包扎止血。

“不好意思,血都蹭到你的衣服和

鞋上了。”“没事儿,你别担心,120很快就来了。”在等待救护车期间,周建涛一直陪在女士身旁跟她聊天,安抚她的情绪。

20多分钟后,救护车赶到,女士获得医护人员的专业救助。周建涛和侯胜辉转身离开事故现场,默默回到自己的工作岗位。

走近一线