

学习贯彻二十大精神 实施高质量发展行动 加快建设世界一流企业

创新要立足于岗位

唐宗礼

创新是第一动力。广大员工是创新的主体,唯有鼓励人人创新、处处创新,才能为企业提质增效汇聚起不竭动力。

谋划创新、实践创新应从岗位做起。员工对自己的岗位最熟悉,哪些环节存在卡堵,哪些部位可以改进,哪些流程需要优化,思考得也最多。谋划创新从岗位做起,能保证创新立项的精准性、针对性、及时性,也能更好发挥员工业务技术特长,收到事半功倍之效。

立足岗位创新,有利于把日常工作与创新实践有机融合。立足岗位的创新往往以解决关于安全生产、劳动保护、能效提升等实际问题为着眼点、主攻点,能够有效保证创新立项的务实性,避免创新与日常工作“两张皮”。脱离岗位开展创新,可能需要投入更多的时间和精力进行协调,从而增加创新难度。

立足岗位创新,有利于满足员工切身需求,调动员工积极性。立足岗位的创新能够充分满足员工在降低劳动强度、改善作业环境、提升生产效率等方面的需求,从而提升他们的获得感和安全感。由此,员工投身创新的热情更高涨,加快创新成果转化应有的动力更强劲,从而推动难题变课题,课题变成果,成果变成效。



中原油田天然气产销厂首月产量提升

本报讯 中原油田天然气产销厂聚力油气增储上产,进一步强化气田挖潜,保障产能稳中有升。截至1月31日,该厂今年累计生产天然气超过390万立方米,同比增长3.2%,跑出生产加速度。

他们深化气藏描述及挖潜方案研究,开展老井地质储量评价,优化气田挖潜增效方案。进一步强化气井维护,深化提高采收率配套工艺研究,优化调整一井一策,进一步提升排液效率,1月份累计保养气井超过350井次。今年以来,他们扎实开展安全管理强化年行动,进行安全生产大检查,强化安全隐患排查治理,不留安全漏洞死角,确保安全生产形势持续平稳。(魏国军 王 谦 杜 静)

华北油气一项发明获得国家专利授权

本报讯 近日,由华北油气分公司研发的“一种应用于致密低渗砂岩气藏多层合采并产量劈分方法”获得国家知识产权局发明专利授权。

该专利以产量劈分的物质平衡原则为理论基础,考虑产割测试瞬态流量动态变化、层间储能系数差异等因素,有效克服了数值模拟等间接方法与产割实测结果吻合度低的问题,实现了对各产层生产状况及层间贡献的准确评价。计算结果与产割实测对比符合率高达87%,减少了生产动态分析对产割作业量的依赖度,为多层合采区剩余气研究及调整挖潜提供了技术支持。(孙华超 张凌俊 任广磊)

销售华北强化统筹实现量效双提升

本报讯 今年以来,销售华北扛稳油品保供职责,抢抓市场有利时机,加强资源统筹和调运。1月,在保障油品市场供应的同时,做大统采规模,统采资源同比增长700%,实现节费创效。

他们协同产销,强化统筹,确保区内市场成品油稳定供应。加强与区内炼厂沟通,深挖厂内汽油库存,提前协调炼厂发运汽油97.69万吨,协助区内省市公司及及时补充汽油资源,及时保障市场供应稳定。他们加强市场研判,优化采购策略,做大统采业务,推动降本增效。同时积极开展统配业务,1月底,首批统采柴油资源开始注入鲁皖二期东线管道,定向输往山东石油定点油库,降低80%吨油综合费用。(李 新)

淮安石油易捷门店零售额大幅增长

本报讯 江苏淮安石油围绕易捷服务销售,稳中求进提升规模,调整销售结构做强零售。1月份实现易捷门店零售完成率153%,同比增长129%,在省公司排名第一。

他们积极拓展站外销售,通过走访客户、走进社区、走入基层,弥补易捷服务销售盲区。开展农村网点商圈调研,结合乡镇消费水平,在农村网点站引进适销对路、有价格吸引力的商品,深挖消费潜力。细化营销活动方案,精选主推商品,以爆款引流扩销。聚焦重点商品,开展商品询价比价,为客户提供便捷实惠的零售服务。(丁文怡 张悦)

物装(国事)紧盯市场统筹资源,全力增强保供效能,实现采购全流程优化增效,采购管理对标评估连续8年位居央企前列

打造安全稳定高性价比的供应链

罗晓葵

“多亏了物装(国事),我们的动力煤再也没有堵过,也不需要像过去一样安排几十人守在煤仓旁疏通,帮我们解决了大问题。”2月9日,中科炼化公用工程部副部长尹建明表示。去年以来,物装(国事)成立的煤炭专班为中科炼化供给不易黏结、流动性较好的动力煤,并优化煤炭输送装置,在有效保障企业用煤需求的同时,每年可节约疏通费用300余万元,获得企业好评。

近年来,物装(国事)持续提升采购管理水平,锚定“物资全生命周期总成本最低”目标,通过精准施策、多措并举,成功破解资源瓶颈,深挖采购降本潜能,打造安全稳定高性价比的供应链。去年集团化采购率达到88.8%,资金节约率6.8%,为集团公司安全生产和稳健运行提供了坚实的物资保障,采购管理对标评估连续8年位居央企前列。

为避免大宗物资资源紧缺,减少价格波动影响,物装(国事)充分发挥集团化采购优势,持续深化与煤炭供

应商的战略合作,组织与23家大型国有煤炭企业签署中长期合同,成为多家煤企唯一非电长协用户,有效保障企业用煤及时供应。通过深化与13家大型钢材制造企业开展战略合作,有效保障了企业油套管、管线钢、大型储罐用钢板等大宗重要钢材物资的安全及时供应,节约了采购资金。

物装(国事)密切跟踪供应链核心原材料市场,建立采购价格指数模型,综合研判市场形势及价格走势,通过研究把握市场信息和价格动向,合理

把握采购节奏,实施避峰就谷策略,达到降本增效目标。在龙口LNG项目镍板采购过程中,针对镍价异常波动情况,他们在充分分析供求形势,确保采购安全及时供应的基础上,科学研判原材料及钢材市场价格走势,调整项目所需材料开标时间,低于同行业同期项目采购价格。

物装(国事)聚焦大宗原料、转动设备、通用产品等物资,持续深化分类分级等采购模式,严控供应资源,践行科学采购、价值采购、绿色采购,实现采购性价比最优。强化

板块协同,实现白油内部互供7.4万吨,占总采购量的87%。会同润滑油公司在系统内外推广长城品牌润滑油,同时开发集团外新用户,助力润滑油产品拓市扩销。推行标准化采购,统一采购技术标准,集合石油工程企业119套钻机主发电机组采购需求公开招标,采购资金节约率28.2%。深化联合采购,与其他央企合作共同实施22个试点品种,平均资金节约率8.5%,并首次实现中国石化自主技术PX吸附剂的系统外工业化应用。



巴陵石化热塑橡胶系列产品满产优产

今年以来,巴陵石化橡胶部紧盯市场和客户需求,大力调整产品结构,满产优产高附加值绿色环保热塑橡胶系列产品。1月份,该部各条生产线共生产32个牌号产品,其中新特牌号11个,月产量逾3.2万吨。图为2月7日,当班员工查看生产情况。本报记者 彭展 摄



石家庄炼化催化装置改造提升脱硝效果

本报讯 近日,石家庄炼化3号催化裂化装置烟气脱硫单元新增臭氧管线试验项目经过一个月运行后,生产稳定。臭氧在脱硫塔内脱硝效果良好,试验收到了预期效果。该项目的投运,提高了臭氧脱硝的效率、效果和稳定性,为装置安全稳定运行奠定坚实基础。

为提升环保生产水平,石家庄炼化大胆探索尝试,针对装置控制手段单一、脱硝效率受限于助剂等问题,对臭氧管线进行改造,试验在低温环境下臭氧的脱硝效果,力争进一步降低烟气中的氮氧化物含量。

该公司召开试验方案讨论会,多方研讨确定方案。相关部门克服人员、材料不足等困难,对臭氧管线进行改造。生产技术部组织生产准备,召开现场会,开展开工前安全确认,确保项目顺利投入运行。(支玉铭)

上海石油走进大别山开展教育帮扶活动

本报讯 “真是太感谢上海石油了,为我们送来优质的教育帮扶资源。”安徽省西化初中校长朱存志感激地说道。2月2日,为办好农民家门口的学校,上海石油及上海傅雷中学联合组建教育帮扶工作组,15人奔赴大别山区,在石化初中开展为期4天的组团式带教帮扶。

此次组团式带教帮扶在新学期伊始为石化初中“把脉问诊”,让大别山区的师生们体验了上海同类学校的治学教学理念。工作组通过观摩公开课、行政交流、教师和学生访谈等方式,进一步明确了改进课堂教学、加强师资队伍建设的突破口,以集体备课、课堂教学、教研师训等工作为抓手,推进两校教研训一体化。

工作组还实地走访了2名品学兼优的困难学生家庭,了解家庭情况和学生学习需求,送上慰问品和祝福。并根据山区学生的实际情况,制订相应的培优计划,推动傅雷中学骨干教师与困难学生一对一、点对点结对,关心他们的学习状况,确保孩子们能上好学。石关乡东冲村八年级同学胡越加入该计划,高兴地说:“谢谢上海的叔叔阿姨,我一定会努力读书。”(朱用)

郴州石油优化服务实现拓市扩销

1月,成品油机出零售计划完成率111%,其中汽油机出零售计划完成率120%

李相连 谭 勇

2月9日,210箱阿克苏冰糖心苹果从湖南郴州石油龙潭加油站搬运到货车上,送到客户手中。“客户试吃了我们易捷便利店的苹果,觉得好吃,加上有销售优惠,很快决定采购,我们的苹果好卖着呢!”郴州石油桂阳县分公司经理杨帆兴奋地说。

今年以来,郴州石油抢抓市场时机,灵活运用销售策略,优化服务,扩大销售规模,易捷服务基础品类销售额大幅提升。1月,实现成品油机出零售计划完成率111%,其中汽油机出零售计划完成率120%,两项指标均排名省公司第一。

他们围绕销售创效,提升经营质效。“业绩是跑出来的,客户是走出来的。”2月8日,该公司客户经理黄丹娥在走访客户时感慨。该公司强化客户经理走访和维系客户的责任,客户管理

责任精准到人,加大拓市扩销力度。采用贴近市场的营销策略,发挥配送服务、支付便利化等优势,提升综合竞争力。去年,该公司提前45天完成全年目标任务,客户数量增长87%。

他们积极推广易捷加油APP和石化钱包支付,拓展会员客户规模,去年底会员客户占比提升至49.4%。打造9座柴油骨干站点和10座机出配送站点,优化销售策略,提升油品销量。去年,该公司经营总量增长14%,营销资源使用总额降低6.8%,实现质的稳步提升与量的合理增长,经营质量和市场控制力稳步提升。

他们持续提升现场服务水平,用优质服务留住客户的脚步。“多亏了南塔加油站的爱心驿站,我常来这里避雨、喝喝茶,这里就是我的避风港。”环卫工人刘师傅每每提起爱心驿站,总是赞不绝口。去年,郴州石油高标准建设7个司机之家和8个爱心驿

站,为更多需要关心帮助的人群提供暖心服务。

同时,该公司开展加油站服务提升百日竞赛活动,通过视频监控系统抽查加油站现场服务、HSE管理、交接班等5个方面情况,量化打分奖惩兑现,有力压实责任,着力提升现场服务质量。

易捷服务方面,他们持续提升综合服务能力。以年货节、易享节等主题营销活动为抓手,线上线下同步发力,带动易捷服务基础品类销售快速增长。去年,该公司年货节活动期间销售额同比增长近1倍,易享节活动期间销售额同比增长近2倍。通过直播带货等新模式,多措并举拉动汽车业务、电器销售、“湘品出湘”等新业务销售增长。

同时,他们探寻新发展路径,去年建成1座加气站、5个光伏发电项目、2个充电桩项目,进一步提升综合能源服务能力。

联合扑灭油库围墙外大火

于海玲

“油库围墙外面有浓烟,大片枯草在燃烧,情况非常危险!”1月28日12时,安徽阜阳石油油库巡检员李志强在库区巡检,突然发现围墙外冒出浓烟,他立即登高,发现围墙外出现火光,向值班主任刘明报告。

油库全体员工注意,围墙外出现火情,启动灭火应急预案。”值班主任刘明接到电话立即指挥,拨打火警电话并向上级汇报。油库当班员工15人兵分三组迅速行动,一组携带灭火器、消防锹等工具到库外进行灭火,一组在库区内开启消防泵、准备消防水带,防止火势向库内蔓延,另一组在路口接应消防车,引导车辆到达现场。

围墙外果园枯草随着大风越烧越旺,灭火小组赶到现场,立即用灭火器对准火源喷射。由于火势凶猛,携带的6个灭火器很快用

完,他们就用消防锹铲土扑火。15分钟后消防车赶到,但乡村道路狭窄,消防车进不去,救援陷入困境。阜阳石油副经理段峰在现场当机立断,指挥消防车进入油库院内,从油库消防泵取水,用消防水带跨越围墙到库外灭火。

油库员工与消防员一起启动消防泵,墙内外内配合,用消防水带灭火。另一边,消防员、油库员工、派出所干警、村民沿着火苗两侧奋力扑打。经过30分钟的奋战,终于成功扑灭大火。为防止火苗复燃,大家围绕现场仔细查看,防止二次事故发生。

由于反应迅速,各方合作处置及时,此次事故未造成人员伤亡,也没有影响油库安全运行。据了解,火情是村民在果园丢弃烟头引发。“多亏你们报警及时,员工处置妥当,否则后果不堪设想。你们员工灭火操作技能都很专业。”消防人员对阜阳油库员工临危不惧的行动给予肯定。

修了座桥,巡井省了20分钟

刁立飞

2月9日,胜利油田东辛采油厂营一采油管理区注采3站员工张虹走过沟渠上的小桥,到营66更斜58井取完油样返回班站,耗时仅10分钟。

“以前到营66侧63井和营66更斜58井取油样、干活儿,可就愁人了。要绕远道,在路上就得耗费半个多小时。”两口油井仅隔一道沟渠,但就是过不去,张虹很无奈。“过去有涵洞管桥,但几次清淤后,涵洞管桥损坏被清理了,就只能绕远路过去,确实是个问题。”注采3站站长李军补充道。

这天,注采5站员工来营66侧63井协助整改抽油机隐患,顺着沟边绕了一大圈才到井场。

“李站长,时间全浪费在路上,我们就不能想个办法抄个近道吗?”注采5站站长高雪凤风风火火地说。“谁说不是,我们也想自己动

手修个桥,可是人手不够,也没找好地方,就一直没解决这个问题。”李军有些发愁。

“我们可以帮你,两个班站不缺人。我们俩先选个地方,各自回去准备材料,改天不忙的时候把桥修起来。”急脾气的李军给李军出着主意。说完就和李军一起勘查现场,确定桥的位置。

没过几天,两个班站员工就来到选定地点,把两根废旧的油管横搭在沟渠上,再铺上木板,用铁丝把木板固定在油管上,简易小桥就建好了。为了确保安全,班站人员用铁丝给小桥加装了护栏。

“别看小桥简易不好看,但结实又方便。来井上干活不用绕远道,省了不少时间。”张虹笑着说。

走近一线



西北油田采油二厂向疑难层要效益,针对复杂疑难井,通过静态储量精细雕刻,实施钻进+酸压沟通并周圈集体技术措施,为全年任务完成夯实稳定产基础。TH12128井实施该措施后阶段增油663吨。图为2月10日,该厂技术人员为该井定做特殊工具。赵君 摄 王辉 撰文