

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

西北油田采油二厂通过调查研究找准破解开发难题的切入点、着力点、落脚点,以工程思维抓实各项管理,超进度完成年度指标任务

持续向问题叫板 精准为上产把脉

丁玉萍

“新增储量动用是难点、重点,也是开发效果提升的主要方向。”“要夯实基础工作,厘清开发所与管理区职责界面,完善联动工作运行机制……”

6月7日23时,夜已深,西北油田采油二厂会议室依旧灯火通明,上产讨论会还在火热进行中。围绕开发上产难题集中把脉会诊,大家剑指要害,持续向问题叫板,形成指导实践、推动工作的思路和具体措施。

开展专题调研 形成问题清单

“我们要让思想走在行动之前,通过调查研究找准破解开发难题切入点、着力点和落脚点。”6月5日,在月度例会上,采油二厂党委书记、副厂长杜春晖说。

该厂将调查研究作为推动工作的法宝,围绕原油上产阵地接替不足、基础工作薄弱等制约高质量发展的难题,厂班子成员领题调研,认真排查堵点、难点、痛点,围绕PCS(过程控制系统)提升、打造高端高效市场、强化“三基”工作、技术团队提升、人才队伍建设等方面开展专题调研,

并形成问题清单,提出整改措施,明确目标任务。

厂班子成员把办公桌“搬”到一线,通过“四不两直”现场查看、座谈交流、个人访谈等方式,围绕现场生产、员工生活等方面的难题,问计于基层、问计于群众,讨论出切实可行的个性化指导意见和解决问题的方法。

做好对策性调研 出实招解难题

如今,针对PCS系统报警频繁、监控质量低效等问题,采油二厂切实做好对策性调研,每周召开一次专题会议协调进展,不断提升“数据+平台+应用”管理效能。

“这些瓶颈问题,是开发生产的痛点所在,也是采油厂实现高质量发展必须解决的问题。我们用接地气的方法抓‘活鱼’,身入心至获取第一手资料,拿出破解难题的实招硬招绝不罢休。”杜春晖说。

该厂对地面管道、注气作业等7项业务开展一体化整合,运行时效平均提升5个百分点,生产计划符合率由去年的89%上升到目前的92%,实现油气生产各环节高效运转。

开发研究所靶向破解开发难题,

在标准化单元治理控递减、定量注采优化、强化电泵闭环管理、精细油水井管控降异常等方面开展工作,28个主力单元日产量由去年的6350吨上升到目前的6698吨,月自然递减率控制在1.5%,为老区稳产上产奠定基础。

今年以来,该厂异常井减少42井次,同比减少13%,减少产量损失1000吨;电泵井躺井率由去年的3.5%降到目前的1%,创历史最好水平。

全流程销项管理 超进度完成指标任务

该厂以工程思维抓管理,依照工单实行全流程销项管理、挂图作战,形成“一文一表”重点工作安排推进计划,围绕创新理论武装、夯实基层组织、深入人才强企、融入生产经营等重点工作,逐项明确目标任务、责任分工和工作要求,一项任务一项任务地抓落实,全力保障和促进生产经营高质量发展。

此外,他们还大胆探索业财融合经营管理机制,强化预算配置在业务全生命周期管理中的价值引领,通过强化经营问题诊断,做实过程管控。

今年以来,该厂共梳理111项业

务流程,整合业务15项;梳理103项基准价,生产服务类费用优化463万元。通过强化经营诊断,否决高风险措施23井次,叫停注气27井次,规避

风险投入5000万元。

截至5月底,采油二厂今年已累计产油119.37万吨,完成年度指标的42.22%,超时间进度0.6个百分点。

精工齐志匠于行

麦吾丽旦

工程思维的核心是将复杂的问题分解成更小的部分,然后通过分析、设计、实验和评估等步骤来解决问题。在实际工作中,运用工程思维去处理事情,有两点好处:一是有一个被有效论证过的方法论指导,可以提高成功概率和效率;二是会从全局出发统筹篇布局。

西北油田采油二厂在用好调查研究这个看家本领的基础上,运用工程思维去处理问题的经验值得借鉴参考。他们将“贯彻新发展理念、推动高质量发展”的要求切实转化为下基层抓调研和解决生产经营关键问题的生动实

践,形成上下联动、齐抓共管、多头并进的局面,全方位多层次推动了生产经营不断优化,实现了阵地前移、人员前移、业务前移、责任前移和担当前移。

无论是调查研究还是运用工程思维,根本目的都是更好地解决问题。面对新形势、新挑战,办法要从基层来,点子要自主创新。

调查研究+工程思维,能系统发掘出企业发展存在的根本问题,会精准征集到解决问题的良策,让企业高质量发展的基础更牢、成色更足、质量更优。

石化语丝

实战练兵提升岗位新技能

李方征

“大家先来了解一下这项工程要求,我打算把任务接下来。”这是浙江绍兴油库检修班的一次例会,班长张晓武很快直入主题,“这个工程会涉及很多工种和不少知识点,是个很好的锻炼机会,还能为企业节省一笔费用,希望大家好好努力。”

目前,深化改革和业务调整工作正在绍兴油库如火如荼开展,而如何尽快提升班组员工技能,也成了张晓武常常思考的问题。从原来的消防班转型到兼职检修,年轻的员工并没有积累下多少经验,有时在工作上稍遇难题,还是会显得力不从心。往年,油库各类施工、整治项目大多采用外包形式,而此次他们自己接下工程的目的,就是为班组提升技能找到一个突破口。

该项工程要求在发油台安装温度自动采集装置,并将变送器信号集成到系统,其中涉及接地、防爆、屏蔽、试压等规范要求。而这项集合了

多个工种内容的工作,难度适中,正好给班组的青年员工提供一个动手锻炼的机会。经过前期的充分准备,张晓武带队把关,大家都紧锣密鼓行动了起来。

“小潘,注意防爆区的弯通不能用普通水暖件,必须是防爆弯头和挠管线。”“安装支架肯定会涉及动火用电,我们可以换个思路。”

为了规避施工可能带来的风险,焊接工作被安排在了固定用火点。管线的取料切割也同样不能在现场操作,所以许多工作只能在机修与发油台之间一趟趟来回。为了不影响白天的发油,工作大多放在了傍晚至午夜时分,这意味着很多人都要牺牲休息时间。

一切都在有条不紊进行着,而过程中学到的知识和技巧,也让这些年轻人受益匪浅。

“之前一直以为检修就是拧拧螺栓,加加润滑油,看来知识点还挺多的啊!”班员余鹏洪不由发出感叹。



开展应急演练 加强直接作业环节管控

为强化现场作业安全管理,提高运行部应急处置能力,6月7日,九江石化运行二部围绕“人人讲安全、个个会应急”安全生产月主题,组织开展受限空间作业应急处置演练。严格受限空间、高处等高风险作业现场管理,提高现场直接作业环节管控可靠性。图为应急演练现场。

谭壮 摄 张莉文

多层回访推动共享服务升级

张翼麟 李晓

一直以来,共享东营分公司坚持开展多层次企业服务回访,全面加强与客户的沟通交流,用实际行动推动服务质量和服务效率“双提升”。

客户大会是分公司客户回访的方式之一。分公司服务企业遍布全国各个省市,涉及油田、石油工程、炼化工程等多个板块。为了加强与各企业沟通交流,分公司定期召开板块/区域客户大会,就服务建议、质量提升、方式改善、拓展深化等内容开展交流研讨,积极开展版块数据对标分析,进一步推动服务质量提升。

同时,分公司还向客户打开大门。邀请客户走进公司,了解具有自主知识产权的RPA(机器人自动化)、

智能收单机、员工自助终端机等共享服务产品,让更多共享产品走进企业,成为客户工作的好帮手。

分公司还积极推行“1+1”回访制度。由客户经理通过客户服务平台,从工作量完成情况、需企业协调确认事项、双方外协沟通情况、业务提交均衡度、业务质量评价情况等多个方面,向企业推送共享服务运行报告;每月对客户进行一次电话回访,及时与企业沟通,征集服务需求和意见建议,切实解决客户“急难愁盼”的问题。

通过多层回访,分公司构建了与企业沟通交流的桥梁,结合企业需求、建议,推动共享服务质量提升,得到客户好评,服务满意度长期保持在99分以上。

林曼平

近日,在中科炼化东兴分部“节能金点子”征集活动第四期评审会上,催化车间操作工丁远帆提出的“塔底浆液泵对比排查”被评为“节能突出奖”。该操作实施后,装置平均每天可节省用电1500千瓦,年可创效30万元。

自2022年初开展该项活动以来,所采纳的“节能金点子”已帮助企

业每年节省5000吨标煤,年降碳约万吨,为打造安全与超清洁生产的城市型绿色炼厂奠定基础。

为增强全员节能降碳意识,提升广大员工参与节能降碳工作的积极性,中科炼化东兴分部工会联合生产技术部持续开展“节能金点子”征集活动。通过全面排查节能潜力、检查杜绝能源浪费现象、定期组织评审奖励、跟踪落实节能措施等方式,鼓励员工拿出技改绝招、亮出节约妙招、

使出优化奇招、支出管理新招,有效增强全员节能降碳意识。企业能效、水效不断提升,设备低效运行情况不断减少,长明灯、长流水及现场跑冒滴漏等能源浪费现象得以杜绝。

截至目前,该活动共组织开展了4期评比,收集各类“节能金点子”281个,经过专家组评审采纳78个,评选出“节能金点子”活动年度优秀组织奖3个,营造了时时处处讲节约、点点滴滴要节能的良好氛围。

南化公司 推进HSE制度专项整治

本报讯 6月份,南化公司结合“安全生产月”活动启动HSE制度专项整治,着力清除附着在HSE制度流程中的“繁琐哲学”,解放生产力、提高执行力,持续为基层减负,夯实公司安全发展根基。

该公司聚焦不符合制度要求、影响执行效率的部分HSE制度,以及对制度建设重视不够、制度穿透力层层衰减的现象进行专项整治。开展93项HSE制度监督评审,提出意见建议,形成疑似问题清单;结合实际开展制度诊断,查找执行不好以及流程繁琐的HSE制度;深入一线了解制度执行情况,倾听一线员工的想法,反思制度执行中的质效,对典型案例进行剖析。

此外,公司结合调查研究,通过上下沟通形成共识,使制度的执行更具有针对性、可操作性和有效性,切实为基层减负。

(郑瑞)

福建厦门石油 高价值服务提升客户体验

本报讯 今年以来,福建厦门石油聚焦企业直分销高质量发展要求,以“直分销经营管理双提升百日竞赛活动”为抓手,不断加强市场调研,大力推行高价值服务。除了为客户提供90天免费代保管、油库预约提油等普惠服务,还提供出库绿色通道、油品质量检验、发票邮寄等增值服务,持续提升客户体验,增强客户黏性,满足客户“足不出户”在线购油的需求。5月柴油配送率、一键送油双指标均位居全省第一。

(沈弘)

营业执照及公章遗失公告

中国石化长城润滑油集团有限公司华中销售分公司遗失营业执照正本、副本及公章,工商注册号为4200001135100,声明作废。

特此公告。

中国石化长城润滑油集团有限公司
2023年6月16日

注销公告

中国石化长城润滑油集团有限公司决定注销中国石化长城润滑油集团有限公司华中销售分公司,工商注册号4200001135100。

特此公告。

中国石化长城润滑油集团有限公司
2023年6月16日



云南普洱石油开展“出行养车节”营销活动,抓实门店经营管理,利用微信公众号、朋友圈和客户群等渠道加大线下开口营销和线上活动宣传力度,不断扩大线上线下市场份额。今年前5个月的易捷商品销售额在省公司名列前茅。图为顾客在普洱石油思茅油库加油站选购易捷商品。

沈小引 摄

合规管理小组刀刃向内“抠”问题

张元旺

合同估算金额过大、图纸审核不严谨、项目施工合同无交底过程……6月12日,沧州炼化设备工程部会议室里,合规管理小组成员郭岳,正在逐一通报部门内部各专业检视出的潜在违规风险。每通报一项问题,与会人员都会展开讨论,并现场定下整改措施、时间和责任人。

从今年初开始,沧州炼化设备工程部针对部门内部专业门类多、管理流程复杂、重点敏感岗位多等特点,专门成立了兼合规管理小组,围绕制度、合同、招标、费用列支、结算、工程、检维修等方面开展依法合规潜在

识别出的不同风险等级,他们分别制定管控措施,对未闭环的风险进行跟踪,直到风险闭环达到可接受状态。

随着依法合规意识的增强,内部各专业被“扣”出的问题数量越来越少。于是他们又把目光投向监督审计部、企管法律部等管理部室,主动向他们“要问题”,提前组织学习分析、整改,并举一反三排查类似问题,进一步提升了部门整体依法合规管理水平。

“刀刃向内‘扣’问题,就是要提前防范和化解风险,及时堵塞管理漏洞,增强部门员工的依法合规工作意识,让每一项工作都依法合规。”该公司副总经理刘骏说。