

企业负责人

谈改革深化提升行动

构建现代企业管理新模式

实现工程建设企业高质量发展



杜广义
石油工程建设公司执行董事、党委书记

习近平总书记指出,实现新时代新征程的目标任务,要把全面深化改革作为推进中国式现代化的根本动力。面对新时代新目标新要求,石油工程建设公司以高质量党建引领保障高质量发展,以全面深化改革推动公司治理效能持续提升、专业化一体化优势更加突出,引导领导干部投身改革、支持改革,干部队伍活力有效激发、核心竞争力进一步增强,连续5年增长盈利,连续5年蝉联党建考核A档,实现从“僵尸企业”到标杆企业的蜕变。

以强化党建引领为根本,推动企业治理模式变革。公司认真执行“第一议题”制度,将党建工作总体要求写入公司章程,持续完善党委“两个清单”,推进“三重一大”决策制度与内控权限指引实现有效衔接,全面明晰各治理主体的权责边界,有效发挥党委“把方向、管大局、保落实”作用。公司党委持续开展与等靠要的思想观念决裂、与不适应发展的体制机制决裂、与粗放的管理方式决裂大讨论,加强顶层设计,制定“三步走,建设国际一流工程建设公司”发展规划,统筹推进“13336”工程和“六个攻坚战”等发展战略,号召和带领全员以强烈的历史主动精神开辟改革发展的新局面。

以发挥专业优势为主线,带动项目管理模式变革。公司始终牢记工程建设专业化公司定位,以完善专业化一体化体系建设为抓手,大力推进市场统一组织、生产统一管控、人员统一协调、物资统一采购、装备统一调配、资金统一使用、基薪统一标准、技术统一攻关、结算统一推进等“九个统一”,资源统筹能力和整体运行能力显著提升。通过规范内部EPC联合体运作模式,实行

“大兵团”作战模式,项目实现从设计、采购、施工分割到EPC、BEPC、EPSCC等多种模式转变,打造了东营原油库、顺北五号联等一大批精品工程,公司一体化专业化优势更加凸显。

以激发动力活力为核心,催动队伍建设模式变革。公司建立以业绩为中心的新型经营责任制,全面实施任期制和契约化管理。加强“人才池”建设,着力盘活存量资源,加速推动项目人员流动,自建池以未动态出入池2373人次。大力拓展“管理+技术+劳务”组合输出模式,推动业务承揽向社会市场、非油领域拓展,年创收7000多万元。建立工资总额与利润总额、营业收入、账款回收“三挂钩”绩效考核机制,推行单项目核算、单机组承包“两单”管理,形成基于岗位价值和市场水平的“岗位+能力”工资体系,创效热情得到全方位激发。

以加快转型升级为目标,驱动技术创新模式变革。公司紧跟“一基两翼三新”产业格局,积极打造技术先导型企业,重大科技攻关试点实施“揭榜挂帅”,推行科研项目负责人制,打造从创新研究到成果转化全链条的制度体系,形成了油气田集输与处理工程、长输管道工程等国内领先的成套技术,突破了天然气液化、高硫容络合铁双塔脱硫等关键技术,储备了海洋工程、水封洞库等专有技术,二氧化碳驱油与封存、中低压纯氢及掺氢燃气管道输送等关键技术取得实质性进展,特色化、差异化、高端化技术优势更加凸显。深度融合工程建设“五化”模式和EPC项目模式,培育了工程数字化交付、智能化管道等新型业务,创新驱动、科技领航推动产业高端化发展。

扬子石化聚乙烯新工艺中试装置开工

本报讯 近日,中国石化“十条龙”科技攻关项目——扬子石化淤浆法聚乙烯新工艺开发中试装置开工建设。该装置采用中国石化自主开发的工艺技术,项目包括催化剂配置、原料精制、聚合反应、分离干燥、溶剂回收、产品储存和掺混包装等单元。按照计划,装置投产后的两年内,开展中



陕西石油抢抓“爱跑燃动节”营销机遇,选取城市商业区、高端社区等重点汽油站推广爱跑加油卡,全力做大高标号汽油销量。活动开展以来,高标号汽油销量同比增长50%。图为9月19日加能站员工向客户介绍爱跑加油卡。 王云 摄

以前瞻眼光谋划新品开发

蔡 湛

中国石化报近日报道聚烯烃弹性体开发的重大意义和艰辛历程,启示我们抢占产业风口,贵在有前瞻眼光。只有聚焦高端,快人一步,才能占领市场制高点。

当今石化市场争夺的焦点之一是高端新材料的研发。聚烯烃弹性体作为中国石化具有自主知识产权的“专精特新”产品之一,广泛应用于汽车、建筑、电子电器、医疗器械等领域,尤其受新能源车青睐。

中国石化积极布局聚烯烃弹性体研发,集结产学研各领域力量协同攻关,建成投产千吨级中试装置,并根据

用户反馈持续优化,获得市场认同。可见,在消费升级和市场热点转换加快的市场竞争中,以广阔视野和超前眼光洞察市场变化大趋势,提前谋划产业升级和新品开发,对进入新赛道、掌握主动权至关重要。

眼光独到,快人一步,发展必然高屋建瓴,势如破竹;墨守陈规,急于进取,就会失去良机,陷于被动。聚烯烃弹性体开发的意义不仅在于满足市场急需,而且在凝聚力量增强整体研发力和竞争力上探索了务实路径。



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

通过精细排产、精准营销、精心服务,8月份自销产品实现全产全销

南化公司做好“精”文章拓市创效

叶迎春

9月12日早晨,纯苯的挂牌价上涨150元/吨。半小时后,南化公司销售中心上报了新版的产品成本效益测算报告,为生产决策提供参考。

百日创效专项行动开展以来,南化公司锚定持续盈利目标,通过精细排产、精准营销、精心服务,做好精细化管理,8月份自销产品实现全产全销,公司实现盈利。

精细排产创效益

8月初,橡胶防老剂4010NA的毛利高于6PPD,但4010NA产品的市场需求量很小,南化公司一直对该产品进行间歇性排产。“虽然看似有效益,但是等我们的产品投放市场时,就可能价格走低、没有利润。”销售中心计划科反复研究和测算,认为当期量价不足以消化开停工的成本。企业产销研运营优化小组采纳了他们的建议,不排产4010NA,把原料集中

用于增产6PPD,实现增效70多万元。

今年4月至7月,基础化工产品、橡胶防老剂等价格断崖式下跌,南化公司现有产品抗风险能力不强,必须通过精细排产,将阶段性生产经营措施落实到位。为此,销售中心将过去分属两个科室的计划和经营管理职能进行整合,使生产协调与市场销售衔接更加紧密,将客户需求、产品效益信息及时反映给生产部门。

“近期原料价格变化非常快。”南化公司产销研运营优化小组成员、财务计划部相关负责人介绍,9月以来,由于纯苯等原料价格连续上涨,苯胶市场效益较好。他们及时减少中间产品的硝基苯自用量,保证苯胶市场供应。同时,根据杭州亚运会期间化学品运输管制、10月份设备大修等情况,进行提前排产,在产品低价区间备料,实现了排产计划围绕市场效益转。

精准营销拓市场

7月份,纯苯价格下跌。该公司销

售中心在满足市场需求的同时,调整销售节奏。苯胺是南化公司产品链上的关键产品,直接影响上下游产品的效益。“必须把握好销售时机。”化工销售负责人张健沉着应对,重点走访了战略客户和同行,分析市场走势。8月份,他们不仅消化了原料涨价因素、实现了苯胺产品盈利,并且带动橡胶助剂等下游产品增效。

“稀硝酸行情不好,我们就存储液氨;防老剂市场不好,我们就增销苯胺。”销售中心相关负责人王克斌介绍,他们充分发挥企业多条产品链优势,哪些产品效益好就增销哪些。今年以来,硝基氯苯产品受到进口产品的挤压,长期处于盈亏平衡点。他们多销中间产品氯化苯,既减少了硝基氯苯销售压力,又争取到了较好效益。

精心服务增客户

7月末,一家战略客户遇到库存难



金秋时节,贵州黔东南州三穗县迎来稻谷丰收。黔东南三穗石油组织助农秋收服务队,送油到田间地头,并帮助村民收割稻谷,确保颗粒归仓。图为9月13日服务队到青洞村帮助村民收稻谷。 李功超 摄 吴如明 文

临盘采油厂治理复杂断块油藏增油

本报讯 截至9月22日,胜利油田临盘油田临25-侧平11井6月投产以来,3个月累产油822吨。临盘采油厂地质研究所开发室副主任彭嘉洲说:“因地制宜治理复杂断块油藏确实有效果。”该井位于临盘油田大芦地区馆-6层,由于是出砂稠油油藏,长期以来直、斜井生产效果差。4月,技术人员重点对该油藏微构造、沉积微相、微观非均质性等进行精细研究,在剩余油富集区利用老井拔套侧钻部署3

口新井,增油效果良好。

临盘采油厂管理的临盘油田是典型的复杂断块油田,断块破碎,含油面积小,低序级断层多,储层非均质性强。为了寻找新的潜力点,技术人员转变思路,打破传统开发模式,采用灵活多样的零散、更新、侧钻等方式,因地制宜开发复杂断块油藏。

他们强化基础研究,对处于开发不同时期的油藏采取不同的技术手段。对早期开发的油藏,重点进行微构造研

究、沉积微相研究、流动单元划分、层内及微观非均质性研究等工作,结合生产动态量化剩余油分布,完善地质模型,建立油藏预测模型。对晚期开发的油藏,重点开展地质构造再认识,落实油层分布、砂体连通、油水界面等研究,为下步开发调整提供依据。前8个月,该厂编制复杂断块油藏调整方案7个,设计新井59口,新增及恢复产能5.35万吨,增加日产原油能力86吨,已累计生产原油1.2万吨。(曹李峰 刘可敏)

及时修电路帮村民送电

郝敏芳 高 丽

四川省宣汉县毛坝镇龙口村位于普光气田分水岭区块分4井附近,村里的输电线路架空位置较低。近日,一辆载重卡车不慎将输电线路挂断,导致全村停电,村民很着急。因当地电力部门人员少、施工力量薄弱,线路修复需要一周之后才能进行。

此时,中原油建公司普光应急抢修中心电气项目部党支部书记周云鹏恰好去分4井施工,路上听到村民的倾诉。看到村民很着急,他承诺道:“我们单位也能负责电气线路施工,你们的问题我包了!”

周云鹏顾不上回单位,就直奔气田生产服务中心,汇报了情况。随后,他立即组织人员编写施工方案,连夜

准备材料,做好施工准备。第二天一大早,他带着5名员工赶到现场,开挖电缆沟,把原来的架空线路改为电缆埋地穿越。几位村民看到石化人真的过来为他们修复线路,也加入开挖电缆沟的行列。经过3个多小时的作业,龙口村恢复了送电。村民拉住周云鹏的手,感动地说:“你们真是好样的,好像当年的红军又回来了!”

冒雨紧急复产17口气井

戴 莹 李汉滨

“刮风下雨还伴有闪电、雷鸣,压缩机极易因雷击发生异常情况。”前不久的一天凌晨3时,正在江汉油田涪陵页岩气田焦页39号中心站中控室值班的胡志军嘀咕着,紧张地盯着电脑屏幕。

突然,一道闪电撕裂夜空,几声炸雷过后,电脑响起了尖锐的报警声,焦页39号集气站、焦页46号集气站压缩机发生异常。

胡志军抓起对讲机向中心站站长王勇汇报:“必须果断处理,恢复气井生产。”

“我在焦页39号集气站关闭井口阀门,对分离器、管线进行放空泄压,

重启压缩机,你们赶紧去焦页46号集气站,尽快排除故障。”王勇冷静地进行分工。两支抢修小分队迅速冲进漆黑的雨夜中。

山路弯弯,加上风大雨疾,皮卡在雨中艰难地前行。8分钟后,车到达焦页46号集气站,倪磊和段卫山跳下车,迅速跑向井场,关闭井口阀门、观察压力、放空管线、检查设备……两人有条不紊地忙碌着,豆大的雨点砸在身上,尽管穿着雨衣,工衣也很快湿透了。一切就绪,当两人要合拢高压开关时,发现高压开关怎么也合不上闸。

“赶紧通知供电人员维修。”倪磊急出了一身汗,立即打电话汇报。

几分钟后,气田供电人员李克胜赶来,进行测电压、查设备后说:“由于

炸雷刚过,电压波动大,高压开关出于自我保护现在不能合闸,只有等电压稳定了再合闸启机。”

李克胜守在现场随时测电压,倪磊和段卫山又冲进雨中,把压缩机仔细检查一遍,确保启机后万无一失。电压很快稳定了,压缩机启动后,他俩仔细检查压缩机震动情况,确认压缩机运行平稳才离开。

“17口气井顺利开井,产量恢复了!”凌晨4时,对讲机里传来胡志军欣喜的声音。



九江石化

码头吞吐量增21%

本报讯 今年以来,九江石化积极拓展管理思路,探索码头业务外包,码头吞吐量大幅增长,前8个月同比上涨21%。

九江石化码头所辖长江岸线长达1817米,是企业重要的对外窗口,主要承担企业水路油品、化工品及煤炭出厂任务。近年来,由于水路进出厂量增大,外来船舶复杂,专业性较强,为确保企业安全生产,九江石化公开招标,将部分码头业务承包给上港集团九江港务公司。他们利用外包单位先进的管理经验,加快引进一流港口航运管理理念及模式,并融合九江石化生产实际,将外包业务纳入日常管理,强化检查考核,压实管理责任,打造有序发展、共同发展的港口生态圈,推动九江石化码头业务做大做强。(邓 颖 陈家利)

物探院

与中科曙光开展战略合作

本报讯 近日,物探院与中科曙光在南京签署战略合作协议,达成战略合作伙伴关系。双方将在算力服务、自研软件移植研究、科研项目合作、企业数字化转型定制服务等领域开展合作,共同推进勘探领域技术创新和市场拓展。

物探院把握油气勘探技术发展新趋势,将依托中科曙光在国产化硬件、大数据平台、云计算等方面的领先技术和丰富资源,突破计算和存储资源不足瓶颈,推进公司数字化转型和自主软件在国产化平台上工业化应用。(黄 骏 王守进)

合肥石油

全力服务世界制造业大会

本报讯 9月20日至24日,2023年世界制造业大会在安徽合肥举办,1200多位专家学者、60多家世界500强企业参会,参会企业数量为历届最多。合肥石油提前谋划,科学统筹资源,强化现场服务,全力保障大会车辆加油。

他们制定应急保供预案,优化配送环节,会场沿线及周边10余座重点加能站保障供应,并24小时营业。设置专属加油绿色通道,安排专人现场加油,提供道路指引、天气预报、免费洗车等增值服务,提升客户消费体验。组织志愿者进驻重点站帮扶,开展环境卫生专项整治,做好美化、绿化、亮化工作,营造干净整洁的消费环境。(孙德荣)

唐山石油超额

完成全年天然气销量任务

本报讯 河北唐山石油深入落实百日攻坚创效行动,加强天然气客户开发维系,强化现场服务。8月份天然气销量完成计划的296%,同比增长333%,前8个月累计完成全年销量任务的143%。

该公司加强天然气市场摸排,加快加气站建设和投运,新投运2座加气站,进一步提升市场竞争力;抓实客户开发,持续走访运输公司、物流园区,建立健全客户档案,积极了解客户需求;关注市场变化,采取灵活的营销策略;强化现场服务,建立客户工作群,及时发布更新相关信息,帮助客户解决实际问题,赢得客户认可。(费凌燕)