

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

下好创新“变”字棋

张菊香

俗话说,善变者恒通,勇变者自强。创新是引领高质量发展的第一动力,是员工群众展示才能、担当作为、创造价值、树立形象的重要途径。企业要想进步,须得人人可为、处处可为,其关键在于能否下好“变”字棋。

变难题为课题。谋划创新、投身创新,必须弄清楚创新的目的、意义,树立正确的创新理念、创新导向,涵养创新责任感、使命感、自信心,针对岗位和企业实际,立足一域谋全局、立足当前谋长远,在精心梳理、深度思考的基础上,将影响稳链、强链、固链、补链、延链的“卡脖子”难题作为创新课题,突出创新目标性、预期性、靶向性,以求“一子落全盘活”之效。

变教训为财富。践行创新,不能患得患失、急功近利,创新者必须做好面对挫折、失败的心理准备,从方法、理念、技术等方向及时复盘、深入总结、科学研判,把失败当作成功之母,变教训为财富,不断改进、持续优化,以“十年磨一剑”的韧劲推动创新走向成功。

变成果为成效。创新是过程、手段,打造新质生产力、厚植核心竞争力是目的。行百里者半于九十。取得创新课题成功,企业发展之路才走了一半;加快成果转化,是必须坚持走完的后半程。要实现企业高质量发展,必须在成果转化上费心思、用真功,变成果为成效,让创新“金点子”真正结出“金果子”。

江汉油田荆州采油厂大力推进智能化平台建设,建立以厂生产指挥中心为中枢的高效生产运行体系,管理效率较平台投用之前提升40%

智能平台为高效管理增添“最强大脑”

本报记者 石建芬
通讯员 寇涛

577个任务模型
为隐患处置提供解决方案

4月19日,江汉油田荆州采油厂生产指挥中心内,员工通过操作油井远程启停系统,不到2分钟就完成了油井启抽任务。该厂二号巡检站副站长郭飞说:“过去,发生异常停井后我们从站上到井场至少要40分钟。现在有了信息化系统,一键启停也就动一下手指的事。”

荆州采油厂作为集团公司首批标准化示范区建设试点单位,聚焦生产运行智能管控平台建设,建立以厂生产指挥中心为中枢的高效生产运行体系,管理效率较平台投用之前提升40%。4月15日,该平台运行维护模块成功上线运行,标志着该平台的7大功能模块全面建成并在江汉油田全面推广运用。

“沙39CZ井抽油机因暴雨发生皮带打滑。”4月3日22时,荆州采油厂生产指挥中心生产值班员工通过视频巡检发现生产现场异常,立刻通知现场人员停机并更换皮带,几十分钟后,故障顺利排除。

该厂和油田信息中心共同建设生产运行智能管控平台,开发包含巡检管理、任务调度等覆盖生产现场的7大业务领域,梳理匹配393项巡检操作员工岗位作业,构建577个任务模型。生产环节出现的问题,在平台上都可以找到对应模型提供解决方案。

“生产运行智能管控平台对井场生产、施工等员工操作数据进行采集,通过大数据集成分析,对风险行为进行提前预警,为精准判断油井异常提

供科学依据,确保隐患早发现、早处置。”该厂生产指挥中心高级工程师杨欢介绍道。

去年以来,异常闭环处置率达100%,生产现场问题反馈、处置效率提升50%。

优化生产运行模式
信息传递实现“一键”直达

4月7日,外操岗位员工吴丽莉点开防爆手机里的生产运行智能管控平台,仔细阅读生产指挥中心派发的各项工作任务,开始一天的巡检。

“过去,我们接收任务都要通过采油厂、管理区、班站进行层层传达,十分影响效率。现在,任务都是在手机上接收,今天干什么活儿,具体怎么干一目了然,方便多了。”吴丽莉一边说着,一边通过手机把各巡检点位、相关

参数等数据反馈到生产运行智能管控平台。10分钟后,生产指挥中心的员工便可对巡检任务完成情况进行跟踪查看。

从任务派发到数据反馈,信息化平台的出现让生产运行管理变得简单起来。除了巡检工作,油水拉运、异常上报等生产活动也可通过生产运行智能管控平台进行实时监控,真正实现生产指令和信息反馈“一键直达”,形成以生产指挥中心为中枢的生产组织运行新模式。

压实岗位责任
信息化平台让监管更省力

巡检站员工是否到达井场,什么时间开始巡检,在哪里巡检,巡检的具体情况如何……打开生产运行智能管控平台,哪怕在千里之外,这些信息也

能全部掌握。

“过去,我们只能通过当班员工电话得知巡检进度,不能及时掌握工作完成情况,这为我们的管理增添了难度。”生产指挥中心副主任刘沛润说。

现在,生产指挥中心不仅可以通生产运行智能管控平台中的任务管理功能查看指定任务的完成时间、完成情况等,而且能回放巡检轨迹、检查巡检路线是否合理。“多了平台的约束,员工干活儿比原来细致了,我们监管起来也省力了。”刘沛润说。

在此基础上,荆州采油厂在生产运行智能管控平台进一步开发考核管理模块,对员工工作进行量化,以标准工时为基础,按照劳动强度、技术难度等三个维度配置计分规则,对员工作业完成情况等进行评分,以分数换绩效,实现工作成果与绩效考核挂钩,进一步激发了员工工作热情。

元坝205井累计产气超20亿方

本报讯 截至目前,西南油气分公司采气二厂元坝气田元坝205井投产以来累计生产天然气突破20亿立方米,成为元坝气田首口累产超20亿立方米的含硫高产井,该井自2014年12月10日投产以来,日产天然气61万立方米,已连续稳产近10年。

近年来,西南油气分公司聚焦百亿方气田建设,深化管理制度,精细研究气井开采技术。精心呵护高产井,夯实气田稳产基础,一井一策精细化管理异常井,延长气井生命周期,精准调控产水气井,提高气井稳产时限。同时,开辟元坝长兴组调整井联

合攻关绿色通道,精准部署调整井,挖掘潜力保稳产。

该公司还按照管理区承包辖区井、研究所承包重点井、厂级承包风险井的三方联创机制,全方位保障气井生产参数符合开发指标,压实气井管理责任,促进气井全生命周期健康生产。强化安全风险管控,聚焦零伤害、零污染、零事故安全环保目标,全方位多角度做好天然气设施管理和应急联动,将运行管理责任落实到人,全面保障气田安稳长满优生产运行。

(胡祥芳 何钊 邓淇文)

河北石油直分销量显著增长

本报讯 河北石油坚持以市场为导向,以客户为中心,积极开展市场调研,细分市场精准营销,优化服务提升满意度,一季度直分销量同比增长16.6%。

该公司加大市场摸排力度,建立数据信息台账,重点收集所辖各区县消费量、政府重点工程计划、新能源规划等数据,对辖区各行业客户数量、用油量和终端客户消费习惯做到“心中有数”。根据市场调研结果,制订省公司、市公司、区域经营部三级客户开发计划,责任到人进行深入走访。截至目前,已走访各类客户3000余家。

进一步细分客户,实施精准营销。根据客户性质,提油方式等多维度对客户进行分类,一户一策精准开展营销活动,做好事前策划、事中宣传和事后评价,确保活动收到预期效果。3月份,该公司直分销量同比增长15.7%。

该公司聚焦提升客户体验,推行包括客户培训、邮寄发票在内的“2+6+4”高价值服务模式。建立线上服务评价体系,通过扫码评价、客服回访等机制主动掌握客户反馈,着力补短板、强弱项,有针对性地提升服务水平。一季度,客户好评率在98%以上。

(吴树彬)

经济走笔

扬子石化完成PDEB装置吸附塔管线带剂更换

本报讯 4月15日,扬子石化PDEB(对二乙苯)装置吸附塔管线带剂更换一次成功,完成吸附系统参数优化,为高水平稳定运行奠定基础。

扬子石化PDEB装置采用中国石化自主开发的芳烃成套技术,是世界上单套产能最大、技术最先进的PDEB装置。为进一步提高吸附塔管高物料安全性,该公司决定对装置约85%的吸附系统管线进行带剂更换,整个工艺处理期间现场环保严格受控,管道处理效果良好。目前,PDEB装置开车后已产出高附加值合格产品,将按计划销往海内外市场。

(胡帮杰 鲁誉宇)

广东广州石油多措并举提升养车卡销量

本报讯 中国石化车友节活动开展以来,广东广州石油制定多项养车卡营销策略,严格执行销售方案,截至3月底,养车卡销量排名省公司第一。

该公司积极策划自驾游打卡等多项营销活动,联动线上平台和线下自驾游驿站开展直播、微信社群促销等活动,为车友提供加能、购物、休息等一站式服务。整理下发养车卡营销方案一纸通,为门店提供问题解答清单、主推商品营销策略等方面指导,让一线员工用最短时间掌握营销政策。丰富营销手段,以易提商品销售促进养车卡销售,打造养车卡权益商品陈列样板门店并组织其他门店参照学习,养车卡销量显著提高。(庞玉 刘远征)

江苏南通石油加大力度开发新客户

本报讯 江苏南通石油聚焦新客户开发,全力做细、做实调研走访,3月新增客户销量排名省公司第一。

该公司成立新客户开发专题小组,安排专人梳理新客户资料,鼓励客户经理积极开展一线走访。建立新客户走访工作群,及时解决客户经理在走访过程中遇到的困难,提高工作效率。客户经理走访过程中拍照上传至工作群,专人负责监督收集,确保走访质量。安排专人定期通报走访进度和走访明细,确保客户经理对走访进度一目了然。(陈明军 朱燕)

广西玉林石油效益完成率排名省公司第一

本报讯 今年以来,广西玉林石油围绕零售增量目标,加大易提重点商品促销力度,一季度效益任务完成率108%,位居省公司第一。

该公司根据加油高峰期客流量动态变化特点,在高速公路、城区等重点站进行布控,组织流动帮扶队到现场维持加油秩序。抓住节假日消费旺季时机,开展易提商品品鉴会、客户答谢会等线下活动,增强客户信赖关系。一季度,易提商品大订单数量同比增长23.8%。

(吕政华 辛植璜)



中天合创分质制盐项目降本增效显著

中天合创于去年底投用分质制盐项目,不仅可以实现企业污水废水零排放,而且其生产的合格氯化钠及硫酸钠产品可作为工业原料再利用,有效节省危废处理费用。截至4月19日,该项目投产以来累计生产氯化钠产品超3800吨。图为4月22日水务部员工在分质制盐项目现场检查设备运行情况。

李兵 摄 姚宁 文

联合石化杯新闻摄影竞赛

普光气田边远井天然气回收量同比大增

本报讯 一季度,中原油田普光气田累计回收边远井天然气563.8万立方米,同比增长三倍,边远井产量实现“颗粒归仓”。

普光气田自2023年起陆续部署3口边远气井。为进一步挖潜川东北

地区天然气产量,实现边远井产量回收创效,该公司精心部署,对边远井实施一井一策管理机制,通过日跟踪、周对比、月分析模式,全面掌握生产运行情况。针对地处偏远、地形复杂、无法铺设集输管道的气井,该公

司开展气质分析、产量评价和工艺保障等工作,优选CNG(压缩天然气)充装拉运。同时,深化现场安全管控和标准化提升,有力保障边远井安全平稳高效生产。

(王媛 高庆利)

“及时油”助茭白抢鲜上市

黄安萍

“张经理,我刚收割的茭白需要转运,但冷藏车柴油库存不足,车上的冷藏机无法运作,车子也启动不了。今天温度高,一车茭白怕受热变质,能不能帮我送两桶油过来?”

日前,浙江台州石油黄岩拱坝加能站经理张立接到种植户陈师傅的电话。眼下正值头茬茭白抢鲜上市的季节,茭农抢抓时机,对茭白进行收割、打包并销往全国各地。作为本

地员工,张立深知,新鲜的茭白从田里收割后,在转运过程中,如果降温不当、冷藏不及时,茭白就会干枯萎黄、品质大打折扣、最后廉价出售,农户大半年的辛苦就白费了。

“没问题,我就给你送过去。”挂断电话,张立马上为陈师傅申请送油绿色通道,找来专用油桶,装好油,和同事交代好加能站事宜后,拉上两桶油就匆匆赶往陈师傅的茭白基地。

张立开车沿着崎岖的乡间小路开了片刻后,终于抵达茭白基地,只

见陈师傅在一辆装满茭白的大货车旁焦急地踱步。

“终于把你盼来了,我的茭白有救了!”接过柴油桶,李师傅紧锁的眉头终于舒展开了。

打开油箱盖,注入柴油,冷藏货车立即恢复了动力。茭白基地里,郁郁葱葱的茭叶随风摇曳,茭农们正对茭白进行摘叶、去壳、装袋,为一年的好收成而忙碌。

看到这些,张立擦了擦额头上的汗水,露出欣慰的笑容。

大漠“会诊”解难题

孔守曾

“毛专家,YO5-10井的滤网又堵了,我们实在修不好,能不能到现场帮我们想想办法?”日前,西北油田首席技师毛谦明接到采油厂于奇区块负责人的求助电话。

“你别着急,我带人尽快赶过去。”毛谦明挂掉电话后立即召集技师团队成员,“YO5-10井是采油厂的重点井,而且是一口典型的超稠油井,他们的生产难题对其他井具有借鉴意义,咱们一定要做好解决方案,为后续同类型井的生产打下基础。”

由于路途较远,加上戈壁的夜晚行车不便,出于安全考虑,众人决定第二天一早赶往现场“会诊”。

次日,天刚泛白,毛谦明便带领技师团队赶往现场。西北油田采油厂于奇区块的茫茫戈壁,白色的

值班车一路疾驰,身后的搓板路上,留下一团沙尘。

到达于奇区块临时基地后,项目组人员立刻向毛谦明等人进行问题汇报。“目前滤网堵塞压力较高,由于稠油频繁堵塞井口滤网,不能保持连续生产。”项目组负责人有些着急地说道。

“明白了,咱们去现场看看吧。”于奇区块方圆数十千米内都是大漠,经过半个小时的颠簸,众人来到YO5-10井现场,远远就听到抽稀泵的运行声。

分析样品、查看流程、检查滤网,技师团队的专家们手拿笔记本,一一记录着看到的问题。

现场考察结束后,大家你一言、我一语,提出自己的想法和建议。

“在抽稀罐旁安装加热炉,可以确保稀油的流动性。”

“在卸油过滤器前加装取阀,便于随时观察稠油状态。”

抱着不解决问题决不罢休的态度,技师团队认真分析论证每一条解决方案。经过5个小时的讨论,毛谦明总结出一份“诊断清单”。决定从地面配套人手,在保证稠油流动的同时,精准控制抽稀比和各项生产参数。

“这十二条技改措施,条条切中要害。有了这些,相信问题一定能迎刃而解。我们就开始准备技术改造!”看着诊断方案,于奇区块上产项目组负责人感激道。

“太客气了,我们的工作就是为现场解决生产难题,有什么问题随时联系。”毛谦明说。

走近一线



今年以来,贵州六盘水石油紧抓消费契机,拓宽易提商品销售渠道,提高经营质量,一季度易提商品销售额完成年度计划任务的68.5%,同比增长188.4%。图为近日盘州红果加能站员工为顾客推荐商品。王必铤 摄

云南石油一季度易捷服务实现开门红

本报讯 今年以来,云南石油加快向油气氢电服综合能源服务商转型,持续推动易捷服务高质量发展。一季度,基础品类营业额计划完成率106%,同比增长7%,排名销售企业前列。

加强促销联动,围绕消费场景特点,通过线上、线下渠道进行选品选商,开展新品90天试销期管理考评,提升商品适销性。深挖主力单品销售潜力,持续扩大经营规模,燃油宝、卓玛泉等自有品牌商品销量同比实现正增长。

开展全域营销,抢抓云南旅游火爆带来的销售契机,结合当期营销活动主线,细化活动方案及奖励政策,通

过门店广告屏、企微社群等宣传推广途径,提前为营销活动造势。指导州市公司层层分解任务目标,扎实开展营销培训,指导门店做好营销活动。

夯实门店基础,推动门店规范化陈列,制作下发易捷便利店陈列规范指引,提升客户购物体验,有效提高复购率。持续打造易捷核心门店,完善门店功能布局。加强油品销售与易捷服务联动,制订年度客户走访计划,发掘易捷潜在客户,安排专人跟进落实销售任务。定期更新客户档案,分析了解客户需求,制定个性化营销方案,实现大客户精准营销。

(唐杰基 陶航)