

品牌建设大家谈 (17)**以品牌建设
铸就高质量发展新优势**

□华东油气分公司代表、华东石油局党委书记
姚红生

品牌是企业核心竞争力的集中表征,更是战略愿景与价值追求的具体化载体。作为深耕能源领域67载的国有骨干企业,华东石油局始终以“把光和热带给江淮大地”为指引,在非常规能源开发与CCUS(二氧化碳捕集、利用与封存)技术赛道上持续突破,打造了全国首个商业开发深层煤层气田、全国首个常压页岩气田、全国首个二氧化碳混相驱油封存示范基地等具有行业标杆意义的金字招牌,构建起“技术硬核、管理卓越、党建引领”的品牌矩阵,为企业高质量发展注入强劲动能。

传承精神根脉,厚植品牌基因的文化内核

品牌建设的深层逻辑,在于文化基因的传承与精神内核的凝聚。华东石油局将“能源饭碗端得稳、绿水青山扛得住”的使命担当深度融入企业发展血脉,形成了以“担当、奉献、创业、创新、斗争”为核心的企业精神谱系。这一精神基因在实践中不断具象化,从2024年12月“华东形象人物·华东品牌”颁奖会上11位典型人物的故事中可见一斑,他们以平凡之躯诠释了“非常规”事业的非凡价值,为品牌建设注入了鲜活的人文力量。

党建引领为品牌发展提供了根本遵循。通过“党建进班组”“党员先锋岗”“枫桥经验”等特色实践,华东石油局将党的创新理论转化为品牌建设的行动纲领,确保企业发展始终与国家战略同频共振。“红色引擎”驱动下的品牌建设,既坚守了能源安全的政治责任,又彰显了绿色转型的时代担当,实现了政治价值、经济价值与社会价值的有机统一。

突破技术边界,构建“三位一体”品牌竞争力

品牌的核心竞争力,本质上是技术硬实力与管理软实力的协同共振。华东石油局以“非常之力”突破资源下限,以“减碳之行”践行绿色使命,构建起技术+管理+党建“三位一体”品牌架构,形成了差异化竞争优势。

技术创新是品牌的“硬支撑”。聚焦非常规资源开发与CCUS技术主赛道,华东石油局持续攻克世界级技术难题;深层煤层气高效开发技术实现低渗层产能突破,页岩气规模效益开发技术填补国内常压页岩气开发空白,二氧化碳混相驱油封存技术达到国际领先水平……这些技术突破不仅支撑了资源高效开发,更推动企业向“技术输出型”转型,成为行业技术标准的制定者与引领者。

管理创新是品牌的“催化剂”。面对能源行业数字化转型浪潮,华东石油局以“智能化”为抓手,构建覆盖勘探开发、生产运营、安全管理的智慧化体系,生产效率提升20%、能耗降低15%;以“市场化机制”为突破,推行揭榜挂帅、压扁管理层机构改革,激发全员创新活力。这种“数字+市场”双轮驱动的管理模式,推动企业从传统生产型向“高效、敏捷、创新”的现代化油公司模式转型,为品牌高端化、智能化、绿色化发展奠定了坚实基础。

深化价值引领,锚定品牌建设的时代坐标

品牌建设的终极目标,是创造社会价值、推动人类进步。华东石油局将品牌战略深度融入国家发展战略全局,以“为祖国奉献光和热,为世界创造净与美”为价值追求,在保障能源安全与推动绿色转型中彰显央企担当。

在能源安全领域,华东石油局坚持“非常规”破题,持续加大常压页岩气、深层煤层气、陆相页岩油等非常规资源勘探开发力度,通过技术创新与产能提升,确保能源饭碗牢牢掌握在自己手中。目前,企业非常规能源产量占比突破80%,成为保障区域能源安全的重要支柱。

在绿色转型领域,华东石油局以CCUS技术为核心,着力打造“碳中和”示范基地,系统布局碳捕集、利用与封存全产业链条,为“双碳”战略提供“华东方案”。目前,企业已形成二氧化碳“捕集—运输—利用—封存”一体化技术体系,成为行业绿色转型的标杆企业。

面向未来,华东石油局将以2024年品牌发布与人物表彰为新起点,持续深化“华东品牌”体系建设:推动党建品牌向“铸魂”深化,将党的政治优势转化为品牌发展优势;推动技术品牌向“领跑”升级,聚焦前沿领域开展关键技术攻关;推动管理品牌向“卓越”迈进,构建具有竞争力的现代企业管理体系。同时,通过“华东形象人物”评选、“低碳科技周”等品牌传播活动,讲好能源故事,传播绿色理念,让“非常规与CCUS”的品牌旗帜在新时代高高飘扬。

**江汉油田
财务共享对外拓市成效显著**

本报讯 近日,江汉油田概预算中心财务共享服务部与国家管网公司成功“牵手”,达成共享档案业务合作服务意向,这是该中心深耕外部市场的重要成果之一。

该服务部坚持以市场为导向、以客户为中心、以高质量发展为目标的服务理念,通过数智化手段、靶向发力、优化流程、提升效率,着力搭建专业精准的财务核算体系、安全智能的档案预警体系、可视量化的流程管理体系,全方位为客户提供多元化的优质服务。截至目前,对外拓市核算业务覆盖率在50%以上,收入同比增加10%。(谢江 艾丽 陈昌梅)

西南石油工程公司在西北市场以技术立标、服务塑魂、质量铸链

擦亮“西南管具”金字招牌

□孙岩 倪顺成

戈壁热浪翻涌,钻机轰鸣入云。在新疆塔里木盆地万米深井攻坚现场,一批批经过精密维保的钻具,正被源源不断地输送至井场,支撑着我国深地工程探索不断刷新纪录。

西南石油工程公司油田工程服务分公司新疆西南管具中心(简称:西南管具)以技术立标、服务塑魂、质量铸链,提供十年如一日“零差错”的硬核保障,在西北市场镌刻下专业与值得信赖的品牌印记。

**技术立标
创新引擎驱动“硬核”突围**

品牌成长的基因,源于一次次技术突围的成功。西南管具把技术断点锻造为创新支点,让效率革命重构市场认知,以“人无我有”的技术代差、“人精我专”的标准输出,在激烈的管具市场竞争中站稳了脚跟。

2012年3月,新疆轮台西南管具基地,数控车床的轰鸣声穿透戈壁寒风,当首批采用独创“数控车床螺纹智能对刀技术”修复的280根5寸钻具送到湖南钻井现场时,负责验收的井队技术人员惊叹:“不可思议,传统工艺需要9天,你们仅用了36个小时。”

这场极速的“螺纹修复战”,让西南管具一炮而红。回溯技术攻坚的起点:2010年,四川盆地深井、超深井及含硫气井开发遭遇钻具维修瓶颈——精度不达标,导致钻杆平均维修4次便提前“退役”,成本高昂且效率低下。面对难题,他们组建技术攻关团队掀起一场“精度革命”。

他们用独创的动态对刀法,生产出第一头符合API(美国石油学会)标准的钻具螺纹,随后不断优化完善工艺与智能补偿参数体系,配合专业工具,将单头螺纹修复时间从50分钟压缩至25分钟。

这一进步,不仅大幅提升了钻具维修的效率与质量,也让他们将战略目光投射到更远的未来。

辽阔的西北市场。2012年3月,他们怀揣打响“西南管具”品牌的豪情壮志进军西北市场,在西北油田年度综合技术服务评选中斩获第一。

2015年6月,他们挺进中国石油塔里木油田,成功中标塔里木油田两个生产基地的钻具维修业务,并由此开启十年深度合作。

当同行还在追赶数控车床API螺纹修复时,他们已剑指深地,开展超深井钻具扣型技术攻关,优化螺纹参数,以尺寸换算速率提升,推动单井钻效提升30%、成本下降25%。

10年来,他们牵头制定2项行业标准、1项中国石化企业标准,累计获得国家专利21项,构筑起从检测维保、核心工艺研发到智能装备应用的全产业链技术壁垒,形成了以技术为驱动的差异化品牌认知。

**服务塑魂
全周期生态打造“金字”口碑**

品牌灵魂的分量,往往沉淀在每一次服务创新里。西南管具将危机视为推广服务理念的契机,创新服务模式,让服务始终走在问题前面,服务能力提升,锻造出甲方满意的信任链条。

“锥度超差0.01毫米,不合格!”面对西北油田监督人员的判定,刚入疆仅两个月的他们遭遇“当头一棒”。7寸、8寸无磁钻铤螺纹发生黏扣,对方坚持认定“参数不合格”,这让时任西南管具技术员的包艳眉头紧锁。

5月,沙尘暴席卷而来,包艳带领团队第一时间奔赴井场,在能见度极低的条件下,完成参数测量,实测精度完全达标。他们查看螺纹脂,发现混杂沙粒结块,追溯操作记录揪出关键证据。

“服务不是数据‘对垒’,而是解决问题。”包艳一面将污染螺纹脂样本、扭矩问题呈报上级,一面给出具体解决办法。

这节课科书式的技术服务,让“有困难,找西南”的口碑在西北市场不胫而走。

“这次事件,也让我们认识到服务必须走



工作人员正在进行数控车床钻铤螺纹维修编程设计。

陈建予 摄

在问题的前面。”时任中心主任叶顶鹏介绍,他们秉持“让用户满意、让自己完美”的理念,构建了“调研—响应—优化”服务闭环,量身定制区域化服务方案100余项,客户满意度提升至98%。

“当同行还在比拼维修速度时,我们敏锐洞察到钻具维修服务的价值链提升空间。”叶顶鹏说,他们创新推出“驻厂监造+失效分析”服务模式,在业内率先将服务范围从基础维修延伸至“产品定制+全周期管理”。

深入的市场交流,不仅让他们发现了更多的增值服务“蓝海”,更锻炼了队伍。他们通过“师带徒”和轮岗制相结合培育体系将“工匠精神”注入品牌基因,近年来在各类比赛中多次夺冠。

**质量铸链
完善体系驱动产业升级**

品牌价值的跃升,归功于每一项技术服务质量标准提升。西南管具以CNAS认证实验室为基石,在质量坚守中创新求变,不断延伸技术链、服务链、产业链,赢得市场广泛认可与深度合作。

2022年5月,他们自主研发的新型钻具

穿越须家河组地层的重重岩壁,在井场应用成功。这一突破性进展,得益于其建立的中国石油工程板块唯一具备CNAS(中国合格评定国家认可委员会)资质认证的油井管检测实验室。该实验室针对施工痛点,通过完善的三级质量验证体系,定制出专属的焊接配方和工艺,为“深地工程”复杂地层钻进奠定了基础。

“从实验室到现场,基于质量的创新是打开技术断点之门的钥匙。”该中心主任郝勇一语道破创新之要,指出完善的质量管理体系,推动技术创新从满足‘符合性’向提升‘有效性’转变。

在酸性气田开发中,面对“卡脖子”难题,他们通过构建“耐磨刀具研发-数控程序优化-无牙痕夹具设计”质量技术闭环,成功研发的“酸性气石油管特殊螺纹加工、检测、维修及上井服务一体化配套技术”斩获3项实用新型专利,推动产品一次合格率突破97%,超行业均值5%。

他们编制《镍基合金油套管特殊螺纹加工作业指导书》企业标准,将“零损伤”理念贯穿全流程,形成从原材料螺纹加工到现场服务的完整产业链,吸引业内管材供应商达成战略合作,树立了良好的品牌形象,赢得市场广泛认可。



□代泽万 杨晓珂 文/图

品牌之窗

●名称:
云南石油腾冲玉泉加能站

●坐标:
云南省保山市腾冲市

●特色:
开创出行服务新业态

占地超5000平方米的综合服务站,集加油、充电、洗车、易捷购物等基础服务与休闲体验于一体,设有16把加油枪、8把充电桩,打造了15分钟便民生活圈。

站内精心设计了咖啡休息区、地域文化展示区和网红打卡点,游客既能享受小粒咖啡等保山特色产品,又能感受腾冲独特风情。通过将能源补给、便民服务与文化体验深度融合,该站有效满足了市民和游客多样化需求,成为当地重要的旅游休憩点和社区服务点。

“这里的充电桩功率大、速度快,半小时就能充满。上次车胎扎了钉子,站里小哥二话不说就帮我换了备胎,很暖心。”网约车司机李女士说,配套设施齐全的充电区搭配提供休息服务的司机之家,让和她一样的新能源车主在补充电量的同时得以放松身心。

上半年,玉泉加能站油品养车卡套餐销售量稳居云南石油第一,成品油销售额、易捷服务销售额均实现增长,其中易捷服务指标完成率超300%,排名保山石油第一。

“科技+管理”助推普光气田高效建设

□杨志光 李洪波 徐东

近日,中原石油工程公司工程服务中心西南工程大队收到中原油田普光分公司通南巴项目部表扬信,对其承建的马306井钻前工程提前8天高质量交付给予肯定。

“这是近年来遇到的岩层最硬、运输最难、工序最复杂的钻前工程。”该中心西南工程大队经理胡韧说。马306井地处四川巴中通江县龙虎山,海拔1100米,山体坡度超过30度,地层以石灰岩、砂岩、沉积岩为主,给工程施工带来极大挑战。

该中心启动“三级联动”机制,精准预判岩层结构,合理选用施工机械,通过“人机协同”,实现7台特种设备无缝衔接,设备利用率高达98.6%,压缩主体施工周期30%;实行“工序承包制”,将67道工序细化为382个节点,形成“人人有责任、事事有人管”的高效管理模式;实施“双线并行”策略,制定“人停机不停”“现场施工与场外预制同步”等保障措施,场外预制标准化基墩、场内24小时轮班作业,通过动态调整施工方案,为后续钻井搬迁安装赢得了时间。

“这不仅是对技术实力的检验,更是对团队战斗力的淬炼。”该大队生产副经理陈昊表示。今年以来,该中心西南工程大队持续深化“科技+管理”双轮驱动模式,为油气勘探开发提供优质的服务保障。截至目前,已完成8个井台施工,平均工期缩短5天,交付时效提升8%;在建5个井台进度超前6%。凭借“工期短、质量优、效率高”的突出表现,先后夺取普光分公司3面“流动红旗”,为气田产能建设提供了坚实保障。