

品牌建设大家谈 (24)

着力铸就国家能源动脉品牌丰碑

□石油工程建设公司江汉油建执行董事、党委书记郑明高

工程建设企业之间的市场竞争,归根结底是品牌力的集中体现。品牌即市场,品牌即效益,品牌即竞争力。在激烈竞争中塑造优质且特色鲜明的品牌形象,成为企业实现基业长青和永续发展的核心课题。

精品工程铸就品牌内核

工程建设企业的品牌根基在于品质。没有精品工程,品牌建设便是无源之水。江汉油建自成立以来,秉持“干一项工程,树一座丰碑”的理念,相继优质高效完成西气东输、川气东送、中俄东线、苏丹管道、巴西管道等能源管道建设任务,承建的每一条能源通道都成为名副其实的“精品工程”和“放心工程”。

为了把每一项工程都打造成标杆,江汉油建全面强化工期、安全、质量等关键环节,构建全流程、立体化的保障体系。在工期方面,锚定安全、质量、效率核心要素强化过程管控,精准实现阶段目标,项目按期交付率100%;在安全方面,建立“全员参与、全程管控”的责任闭环体系,全年周期排查隐患,推行安全正向激励,连续4年获评石油工程建设公司“安全生产先进单位”;在质量方面,以“创国优工程”为标准,建立全工序标准化施工台账,将精益求精贯穿全过程。截至目前,江汉油建荣获国家级优质工程60项、省部级优质工程47项,获得“中国土木工程詹天佑奖”,持续擦亮了在国家能源建设领域的品牌形象。

创新驱动提升品牌价值

品牌的生命力源于其独特与不可替代性,持续技术创新是塑造该特质的核心。作为国家高新技术企业,江汉油建以践行新质生产力为指引,以“创新驱动”不断提升品牌科技含量,使创新成为品牌的鲜明底色。

焊接技术是影响管道工程质量的关键。江汉油建深耕全自动焊、激光焊等领域,组建专项团队攻关技术难题。针对山区全自动焊接效率低的行业瓶颈,成功研发“鹤极氩弧自动外根焊技术”,工效较传统工艺提高3倍,填补国内空白。在科技兴安与绿色转型实践上,依托创新工作室开发“先墩后管”等新工法,显著降低了作业风险,改善了施工条件。在电驱化改造、储能技术应用等绿色科技项目施工中,推动传统设备向电动化、智能化转型,收到能耗降低70%的显著成效。

此外,江汉油建持续推进“五化”建设,实现一体化橇装制造、隧道外推管技术研发及系列工装研制,多项成果实现转化。5年来,获国家专利39项、湖北省工法6项,一项技术获重庆市科技进步一等奖。技术创新为高质量发展注入了强劲动能,品牌市场竞争力显著增强。

文化建设凝聚品牌力量

企业文化深刻影响品牌的形成,渗透于企业各个环节,塑造员工行为、管理风格与价值表达。缺乏优秀文化支撑,品牌便失去生命力。

江汉油建将文化建设作为重要抓手,凝聚推动品牌发展的合力。结合石油精神、石化传统丰富文化内涵,开展典型先进模范选树活动,发挥榜样示范作用;依托重点项目组织机组授旗仪式、EAP系列活动,增强团队归属感使命感,引导员工将文化价值内化为行为准则,从而在工程质量、安全管理及客户服务中践行品牌承诺。搭建技能培训、晋升激励等平台,开展“优秀员工”“岗位标兵”评选,增强员工争创优意识,使其成为品牌的“活名片”。在西气东输四线项目建设中,面对施工艰苦、气候复杂的戈壁地区,全员奋力攻坚,项目在甘肃段率先完工,焊接一次合格率98%,创国内单机组日焊接纪录,在全国引领性劳动和技能竞赛大会中作典型发言,被业主评为优秀施工单位。

实践充分证明,文化建设不仅为品牌注入了深厚生命力,更将文化优势转化为工程建设的质量优势、服务客户的口碑优势,让“以文化铸品牌”的路径愈发清晰,也为企业在能源管道建设领域持续深耕筑牢了精神根基。

安徽合肥石油开展智能体检业务

本报讯 今年以来,安徽合肥石油依托中国石化品牌优势,在大众、包河大道等5座加能站引入驾驶人智能体检机,24小时为车主提供全方位、高效能的一站式服务,进一步提升客户体验,实现让信息“多跑腿”、客户“少跑路”。

该智能体检机采用“互联网+自助体检”服务模式,集人机交互、身份核验、视频监控、智能体检、网络支付等多模块于一体,适用于多种驾驶证业务体检服务,为广大客户,尤其是营运车驾驶人提供更加便捷、高效、有温度的一站式服务,增强了车友黏性,为创新打造高价值的“人·车·生活”生态圈注入了新内涵。 (孙德荣)

云南文山石油4项经营指标排名第一

本报讯 今年以来,云南文山石油紧盯量效目标,扎实开展“服务客户、服务基层、提升质量、拓市创效”专项行动。1~8月,成品油零售计划完成率100.61%,同比增长7.48%;成品油机出售量计划完成率100.72%,同比增长8.69%。4项经营指标均排名云南石油第一。

该公司以“零售管理服务双强化”为抓手,深入实施“县公司经理+客户经理+站经理”联合走访模式,为客户提供个性化服务,并采取“一站一策”增量措施,在重要站点开展油非互促优惠活动,成品油机出售量稳步提升。 (代泽万 蔡艳玲)

经纬公司紧盯勘探开发需求,创新技术设备研发,推动射孔作业从“精准穿孔”向“高效赋能”升级、从单一技术应用向全流程服务拓展

打造精准射孔技术名片

□王鹏 卢才浩 张翔霞 文/图

近日,中原油田通南巴上产会战传来捷报,经纬公司中原测控公司圆满完成马2-8、马2-9等6口井的射孔施工任务,助力该气田天然气日产量突破70万立方米,获甲方书面表扬。

从“简单穿孔”到“全流程负责”:走出品牌建设第一步

紧贴实际的技术优化,让中原测控“可靠、高效、专业”的品牌声誉传播开来

“以前觉得射孔就是简单‘打个孔’,直到有一次甲方说‘油流跟不上,你们的活儿没做到位’,像巴掌一样打醒了我们。”中原测控公司射孔工程专家宋宁至今记得10多年前的那次碰撞。

按以往惯例,他所在的团队只负责把射孔器下到井下完成爆破,至于后续油气产出问题属于从没想过的分外事。可就是这“只管一半”的态度,让他们丢了好几个潜在项目。

“咱们的优势是啥?是几十年摸爬滚打攒下的经验,是对射孔弹性能的熟稔,是人才力量的集中。我们的短板是只做‘前端’,不管‘后端’,这跟客户的需求完全脱节。”宋宁道出心中的担忧。

这件事也让大家深刻感受到危机。当时,系统外一些民营企业也在争抢射孔市场,如果继续原地踏步,早晚会被淘汰。要活下去并发展壮大,必须在原有的优势基础上提升,创造出属于自己的特色品牌。研讨会上,大家踊跃发言,达成共识。

思想是行动的“总开关”。技术团队从满足客户需求、扩大服务范畴和提高质量水平出发,在实践中逐渐形成“从前期设计、精准定位,到中期引爆、后期评价”环环相扣的全流程服务。

为适配不同井况、助力勘探开发效益最大化,他们站在客户立场考虑,在技术细节上反复打磨。“地层压力不高的井,用电缆射孔最划算,定位准、速度快;高压井就用油管输送射孔,既能防范井喷风险,又能一次射开多个目标层。”宋宁说。

这些紧贴实际的特色技术和服务,让中原测控“可靠、高效、专业”的品牌声誉传播开来。

差异化路线:特色技术与品牌的“双向奔赴”

“技术突破”转化成“能为客户带来更高产量”的价值承诺

“要走差异化、特色化发展之路,关键核心技术必须牢牢掌握在自己手里。”经纬公司射孔工程技术专家赵开良感触颇深。

2014年,中国石化重点页岩气水平井丁页2HF井桥塞射孔联作工艺施工任务由外国某公司承担。但在第二段压裂后,对方嫌难度太大突然撂挑子了。看着满井场的设备,现场总指挥又气又急:“你们有把握做吗?”接到电话,赵开良沉默了几秒:“我们尽最大努力!”

人无我有、人有我优。品牌的“软实力”为特色技术的硬实力注入更多动能,“经纬品牌=高效射孔服务”的认知进一步强化,品牌声誉的传播也为特色技术提供了“价值溢价”



▲射孔队员运用非常规射孔技术在焦石坝进行泵送桥塞射孔施工。

◀技术人员在检查射孔工具。

●链接:射孔是什么?

射孔是油田勘探开发常用的完井方法,通过聚能射孔弹产生的高温高压冲击波,打穿套管、水泥环并深入地层,为油气产出和压裂注入搭建高效通道,被称作油气勘探开发的“临门一脚”。

“品牌不是喊出来的,是靠让每口井多出油、出好油的业绩堆出来的。”郭云峰说,他们秉承互利共赢理念,通过定制服务打造独特标签,加深了客户对品牌“与众不同”的认可度,传递了“以客户为中心”的理念,推动“定制化方案”成为受客户欢迎的“香饽饽”。

更精准、高效、全面的服务,让“精准爆破”不再是冰冷的技术名词,而是带着温度和厚度的品牌承诺。

空间。

2020年初,他们比计划提前一年攻克中国石化“十条龙”项目中的“高含硫气井过油管深穿透射孔技术研究”,研制出我国首套高抗硫过油管无枪身深穿透射孔枪,并首次应用于普光101-3井,日产能增至41万立方米,成为特色射孔技术品牌建设的又一力作。

用“定制”提“价值”:服务再升级,让品牌有温度有厚度

技术创新永远围着“提效”转,客户需要什么,就量身打造什么

“定制化的核心,是让每口井都发挥出最大潜力。”中原测控公司经理郭云峰的这句话,点出了经纬品牌价值的升级密码——技术创新永远围着“提效”转,客户需要什么,就量身打造什么。

不同区块的油气藏也像孩子一样,“脾

探寻智慧能源 感知品牌力量

——茂名石化开放日活动展现品牌魅力与担当

□张亚培 李明静 李叶霞

9月28日,茂名石化联合广东石油茂名分公司举办“质赢未来·品牌铸魂”开放日活动,邀请38位客户代表走进生产一线与加能站点,开启一场探寻智慧能源、感知品牌力量的沉浸式旅程,深入了解中国石化在质量引领、绿色发展与责任担当方面的实践成果。

走进茂名石化厂史馆,丰富的实物展品与多媒体技术,共同勾勒出企业70年的历史长卷。参观者沉浸其中,切身感受那段厚重的奋斗足迹与辉煌历程,深刻领悟到几代茂名石化人“产业报国”的赤诚担当。一幕幕创新实践、一行行坚毅数据……茂名石化在绿色企业创建中的扎实成效与高质量发展成果,给参观者留下深刻印象,充分彰显了企业卓越的转型成效与创新活力。

在加能站现场,参观者实地了解了各类绿色洁净油品。工作人员重点讲解了中国石化自主研发的高端燃油——“爱跑95”车用汽油的卓越性能,其领先的技术优势令大家对中国石化的产品品质给予了更高评价与信赖。此外,通过对“情暖驿站”“爱心驿站”等公益活动的介绍,企业向社会传递温暖的举措也赢得参观者的普遍认同。



茂名石化邀请客户代表到公司质量检验中心化工检验区参观了解产品分析情况。

刘莹莹 摄

纷纷点赞。在现代化的化工中控室,智能运营中心所展现的科技力量令参观者大开眼界,现场展示的十余种自主创新产品,更是以硬核实力赢得大家高度评价。

活动结束,一位客户代表表示:“通过参观,对茂名石化在高质量发展、绿色发展及社会责任方面的扎实工作有了更深体会,不仅增进了了解,也坚定了合作信心。期待未来双方深化合作,携手提升产业链价值。”

石工建胜利油建公司连中三标

本报讯 近日,石油工程建设公司胜利油建公司传来喜讯,凭借良好的施工信誉和优秀的施工业绩,该公司连中三标,分别为马6-1H井试采地面工程施工总承包一标段、凤岗至德江天然气输气管道项目建设施工一标段、彭州输气站及配套设施管道工程。项目管道总里程34.02公里。

马6-1H井试采地面工程施工总承包一标段建成后将助力四川通江县周边居民用气,保障气源稳定接入输配网络;凤岗至德江天然气输气管道项目建设施工一标段是贵州“县县通”工程的重要支线之一,将助力当地居民早

日用上清洁能源;彭州输气站是四川管网的“中转站”,可接收上游气源来气,通过增压、分输等功能,将天然气精准调配至城市管网,确保居民、企业等终端用户“安全、足量”用气。

此次连续中标是胜利油建长期深耕市场及管道项目建设领域的成果。下一步,该公司将聚焦“技术核心领域深耕+新兴市场拓展”,组建专业团队推进中标项目落地,以“高标准交付”持续擦亮胜利油建品牌,力争在西南片区站稳脚跟,把“中标优势”转化为“长期市场优势”。

(耿洋 余忠雪)

江汉油田首车液硫销售出厂任务完成

本报讯 连日来,江汉油田红星天然气净化站液硫装车区繁忙有序。身着红工装的操作人员密切配合,将液硫装进罐车。当地磅显示“44760公斤”,鹤管缓缓升起时,现场响起一片掌声,首车液硫销售出厂任务完成。这标志着江汉油田在天然气净化副产品综合利用方面实现重要突破。

为确保液硫顺利出厂,年初,江汉油田采气一厂统筹推进各项准备工作,与炼油销售公司协同完成ERP液硫销售系统建设与初步测试;7月成功实施首次装车试验;8月通过湖北省市场监督管理局液硫生产许可验收;9月完成

ERP系统复核测试并取得工业产品生产许可证,建立起全链条合规销售体系。

为提高装车效率,工作人员采用“绳索辅助提升升法”实现鹤管高效对接,严格执行风险管控“三步法”机制,并通过“现场监护+动态汇报”双机制确保作业全过程安全受控。此次液硫的成功销售,不仅体现了红星天然气净化站生产运营能力的提升,更实现了从处理成本消耗向外部销售盈利的根本转变,为兴隆天然气净化站后续推进液硫销售提供了成熟模板和实践经验,进一步拓宽了油田创效空间。(谢江曲翔)