

物资保障要 从“人等料”转向“料等人”

赵华

近日,《中国石化报》报道华北油气分公司物资供应中心以技术攻关、流程优化、机制创新全方位提升物资供应保障能力。实践证明,唯有打通供应链堵点难点,推进跨部门、全链条协同联动,推动物资保障由被动等待向主动适配转变,才能实现物资保障高效顺畅。

强化技术攻关,让物资匹配不再“绕弯子”。立足生产实际,企业要主动联动技术部门与科研院所,聚焦物资适配难题开展专项试验,实现物资选型科学匹配、精准对接。坚持技术服务下沉一线、扎根现场,保障物资供应精准契合生产施工需求,有效杜绝物资反复调换、待料返工等问题。

深化流程优化,让采购周期不再“绕弯子”。推行全流程刚性时限管控,对需求对接、方案编制等关键环节定岗定责、量化节点。健全跨部门联合审核机制,做到数据多跑路、人员少跑腿。以制度固化流程、以节点倒逼进度,各环节严格实行限时办结,为产能建设攻坚赋能提速。

创新预配模式,让现场配送不再“绕弯子”。企业要积极推动推广物资前置预配模式,依据施工进度计划、作业面划分物资并进行编号管理,提前将常用配件成套打包、分区储备。联动供应商、物流运输单位开展协同作业,变现场临时分拣为到场即用。通过精细化前置预配,大幅缩减施工等候时间,保障工程建设平稳有序推进,真正实现从“人等料”到“料等人”的转变。

江汉油田采气一厂围绕规模增储、效益稳产目标,组建新井统筹运行等7个项目组共同攻坚发力,截至4月底,红星页岩气田天然气产量同比增长43.94%

项目化管理助力气田高效开发

本报记者 石建芬 通讯员 李慧 徐向

“红页3西平台的红页3-4HF、红页3-5HF、红页3-6HF等3口井日产量均超6万立方米。”近日,江汉油田采气一厂红星页岩气开发项目的工作例会上,气井产量数据让参会人员欣喜不已。

今年以来,江汉油田采气一厂围绕规模增储、效益稳产目标,创新推行项目化管理模式,成立新井统筹运行、老井综合治理、红星净化站提质增效等7个项目组,以资源整合为基础、技术攻关为支撑、机制创新为保障,全方位助力红星页岩气田高效开发。截至4月底,红星页岩气田天然气产量同比增长43.94%。

打破壁垒,协同攻坚提效率

“以往新井投产涉及地质、工程、

生产等多个专业岗位,流程衔接烦琐,沟通周期较长。设立项目组后,各方力量可以拧成一股绳,工作效率大幅提升。”新井统筹运行项目组组长、该厂副总工程师王周杰说。截至目前,该厂新井部署完成率已达年度计划的43%。

今年初,该厂以“揭榜挂帅”项目启动为契机,正式推行项目化管理机制,横向统筹气藏开发、工程技术、生产运行等多岗位资源,纵向贯通厂领导、业务岗位、基层班组及承包商等多层级力量,构建起跨岗位、多专业的协同攻坚模式。

“推行项目化管理,关键在于将决策交给懂现场、懂专业的人。”该厂厂长曾熠介绍,7个项目组均由岗位负责人担任组长,赋予他们资源调配、考核监督等权限,同步压实项目进度、质量、安全等管理责任。

在红页3西平台投产过程中,协同攻坚的优势得到充分验证。新井统筹运行项目组提前介入,组织地质、工程、安全等专业人员联合办公,逐项细化落实采气树检查、应急预案编制、现场轮班值守等环节,保障红页3-4HF等3口气井先后一次投产成功。

技术破题,精准施策产量

红星地区深层页岩气藏地质构造复杂,部分气井存在水淹、压力递减快等“疑难杂症”。老井综合治理项目坚持“对症下药”,实施“一井一策”精细化管理,精准破解生产难题。

针对红页2HF井水淹问题,项目组迅速组织“会诊”,优化作业工艺,采用净化气气举与进料生产同步作业模式,让该井重焕生机。围绕红页

13HF井生产不稳定的情况,项目组技术人员与班组长驻守现场观测调试,精细实施泡排加注措施,不断探索最优生产模式,目前该井日产气量稳定在2.5万立方米。

“进入二季度稳产上产攻坚期,气田生产一刻不能松动,我们像对待自家孩子一样精心呵护每一口气井。”老井综合治理项目组组长徐向说。

今年以来,老井综合治理项目系统摸排区域内老井潜力,联合技术团队开展措施论证、优化生产方案。截至目前,今年已累计为11口井实施气举作业、“泡排+增压”等措施。

创新机制,支撑产能充分释放

在红星净化站提质增效项目组办公室内,醒目张贴着项目工作进度计划表,以绿、黄、红三色圆点标注各节

点推进情况,工作进度一目了然,全程可视可控。

“现在我们主动统筹管控,推动净化站实现‘采气全处理、处理即达标’。”该项目组组长谭定勋介绍,项目组细化任务,制定工作规划和运行大表,按专业、岗位将任务分解到人、责任压实到岗。同时建立月度复盘验证机制,形成班组工作倒排清单、管理工作清单、维护保养清单等3张清单,持续优化运行流程,为气井产能释放提供坚实保障。

围绕组织模式变革与管理效能提升,各项目组同步建立“周汇报、月通报”机制,把每个项目组打造成权责清晰、高效运转的“作战单元”。各项目组组长参与人事安排、考核评价等关键环节,推动资源围着价值转、人才围着难题聚,持续夯实红星页岩气田稳产上产坚实基础。

扬子石化航煤产量同比增长

本报讯 记者陶炎报道:今年以来,扬子石化抢抓市场机遇,通过技术攻关、优化操作、举办劳动竞赛等方式,全力增产增销航煤。前4个月,公司航煤产量同比增长6.45%。

该公司紧盯航煤市场需求变化,结合生产装置运行特点,科学制定航煤增产方案。通过精准调控反应转化率、优化回流比等方式细化工艺操作,稳步提升航煤收率,充分释放装置生产潜能。持续推进技术攻关,在保障装置平稳运

行的前提下,新增航煤出口跨境,每小时可增产航煤5吨,航煤收率提升至27.5%。

同时,该公司统筹装置运维检修,有序开展高压换热器管束、高压空冷器更换等工作,筑牢装置安全平稳运行基础。积极开展小指标劳动竞赛,有效激发员工攻坚克难热情。公司同步加大拓市扩销力度,动态调整生产安排,优化产品结构,全力保障航煤稳定供应。

石化机械数据采集系统推动连续管作业智能化

本报讯 日前,石化机械公司批量出口非洲的连续管作业装备在海外油田区投用。这批装备搭载该公司自主研发的SipetroDAS数据采集系统,实现现场作业智能化、风险管控精细化,凭借稳定可靠的性能赢得海外客户高度评价。

数据采集系统是连续管作业装备的关键感知单元,可实时监控施工全流程运行状态,直接影响施工效率与安全管理水平。石化机械研发团队全力开展该类系统国产化攻关,自主研发出拥有完全知识产权、关键技术自主可控的SipetroDAS数据采集

系统,并通过现场应用持续迭代升级,大幅提升系统运行稳定性。

该系统采用低成本自动化(LCA)和冗余架构设计,具备每秒10点高频数据采集功能和软硬件故障诊断功能,兼具成本优势、高可靠性与强功能性。同时,系统支持功能模块定制化,已为客户开发出载荷提升限制自动控制等多项实用功能模块。

目前,搭载该系统的连续管作业装备及配件,已广泛应用于胜利油田、江苏油田等国内油田,并远销非洲、中亚、中东等海外市场。(刘洪钰 吴州)

化销华中全力拓销SEPS产品

本报讯 今年以来,化销华中聚焦以二次创业推进高质量发展,全力拓市扩销,前4个月热塑橡胶SEPS(氯化苯乙烯-异戊二烯嵌段共聚物)系列产品销量同比增长94%。

该公司构建高效协同机制,将市场需求传导至研发端,持续优化产品性能与生产工艺,靶向开展专项技术攻关,稳步提升产品质量。推动服务提质升级,落实“一户一案”服务策

略,通过客户走访、需求调研、方案定制等措施,精准匹配客户需求。深化与行业头部企业合作,结合客户生产工况量身定制产品及应用方案,创新实施“按批次发货+质量指标定制”模式,推动产品销量稳步增长。同时组建一体化专业服务团队,主动上门为客户纾困解难,并升级产品包装与外观标识,以专业贴心服务增强客户黏性。(李志杰 何雪松)

化销华北纯苯自营量增长超七成

本报讯 今年以来,化销华北坚持以市场为导向、以客户为中心,通过深耕市场、优化服务、拓展渠道等举措,持续提升纯苯资源保障能力。前4个月,纯苯自营量同比增长72.9%。

该公司加大市场走访力度,精准摸排下游客户原料需求,充分发挥现有渠道优势,成功锁定东北、华北地区沿海纯苯生产企业货源,积极拓展自营渠道,打通纯苯资源供应链关键

环节,实现区域纯苯资源科学高效配置。发挥一体化优势,持续深化与客户合作,优化物流配送模式,通过汽运、管输与船运互补的供应方式保障资源稳定供应,战略客户自营纯苯销量同比增长142.6%。同时,营销团队对接下游企业采购模式变化,精准抢抓市场机遇,进一步提升市场响应速度。(马良 杨洲 刘凤凯)

经济走笔

江苏扬州石油 大力发展氢能业务

本报讯 今年以来,江苏扬州石油加快构建氢能终端服务网络,在氢气销售与氢能设施建设方面实现双跃升。1月至4月,公司氢气销量占省公司总销量的65.4%,位居省公司第一;累计建成投运加氢站2座,全力服务中国石化长江沿线氢能交通走廊建设。

该公司紧扣长江沿线物流市场需求与产业规划,精准布设加氢站,为站点配套智能控制系统与高效加氢设备,保障氢能车辆快速高效补能。同时主动对接城市氢能公交、重点物流企业等客户,持续优化客户服务。在安全管理上聚焦全链条闭环管控,严格落实氢气储运、加注全过程数字化监控与风险预警机制,从严执行人员持证上岗制度,常态化开展应急演练,健全设备预防性维护体系,全面保障氢能业务安全稳定开展。(万江华)

宁夏吴忠石油 LNG销量稳步提升

本报讯 今年以来,宁夏吴忠石油紧扣以二次创业推进高质量发展,以市场开拓、效益提升、服务提质等为抓手精准发力,1月至4月LNG销量同比提升29.51%。

该公司抢抓区域发展机遇,深入开展市场调研,整体研判市场走势,动态优化调整经营策略。建立“一把手牵头引领、分管领导统筹推进、职能部门落地执行”协同工作机制,对辖区成品油、LNG市场实行网格化管理,精准摸排区域客户需求,点对点做好客户服务工作,持续增强市场竞争力。公司以提升客户满意度为导向,推动基础服务与增值服务同步提质升级,依托司机之家、“易捷餐厅”“易捷养车”等特色业态,打造“能源加注+惠民便民”一站式服务生态圈,不断夯实客户基础、增强客户黏性。(梁皓茹)

四川攀枝花石油 高标号汽油销量大幅增长

本报讯 今年以来,四川攀枝花石油将高标号汽油拓市扩销作为二次创业的重要抓手,前4个月高标号汽油销量同比增长10.2%,销量增幅位列省公司前列。

公司通过举办爱跑98体验日等活动,优化高标号汽油营销策略,推动服务品质提档升级;推出多类增值服务,搭建“优惠体验+暖心服务”的营销服务体系,持续增强客户黏性;组织开展“多卖一升油”劳动竞赛,充分调动全员攻坚创新的积极性。(李东)



井场课堂送技能 一线实训强本领

胜利油田油气井下作业中心将专业技能培训送到一线,以开设井场课堂的方式提升员工实操水平与应急处置能力。授课老师利用施工间隙,结合现场施工实际讲授技术要领,精准破解现场作业难题,筑牢安全生产防线。图为近日培训站授课老师为一线员工讲解作业工具使用原理。 毕国平 摄

数据赋能,农户种田有底气

本报记者 孙德荣 通讯员 凌静雯

初夏时节,安徽颍上县田野满目生机。微风拂过,麦浪翻青,层层叠叠铺向天边。田间农机穿梭作业,隆隆机鸣奏响农忙序曲。

“王大哥,您家小麦往年施肥偏晚,今年我们根据大数据分析,帮您算出最佳施肥节点可提前一周,既能提升肥效,又能节省成本!”5月7日,安徽阜阳石油颍上县公司经理刘学侠来到颍上江店孜镇种粮大户王怀军的麦田,俯身查看麦苗长势,细致讲解科学施肥方案。王怀军连连称赞:“有了你们的大数据分析,我种地心里更有底了!”

颍上县是皖北地区产粮大县,粮食种植规模大、农资需求高。长期以来,农户购肥凭经验、商户卖肥靠推销的传统模式,容易造成供需错位、延误农时。如何精准对接农户需求,成为阜阳石油深耕县域市场、助力乡村振兴的关键课题。

为破解农资服务痛点,阜阳石油搭建多渠道数据收集体系:依托农用油销量,判断农机数量、耕地规模,分析各类化肥的需求变化;主动对接农业农村局、农机推广站,掌握科学施肥等政策信息;深入田间地头走访农户,精准了解农户需求。多方数据整合分析后,区域农户种植结构、用肥周期等情况清晰明了。

今年以来,阜阳石油以大数据赋能农资服务,探索形成“数据研判+产

品供给+技术服务”新模式。数据赋能倒逼服务升级,从以往坐等农户上门,转变为员工主动奔赴田间地头,既推介优质农资产品,又普及种植施肥技术。农户纷纷表示:“中国石化的工作人员,不光卖肥,还教会咱怎么用肥,我们信得过他们。”

“大数据是服务农户的指南针。”阜阳石油负责人刘群说,“下一步,我们将持续扩大数据服务覆盖面,贯通数据、产品、服务全链条,全力护航粮食丰产。”

今年,阜阳石油以大数据赋能农资服务,探索形成“数据研判+产

走近一线

浙江石油从“整区整县”统筹规划、创新直连建站模式、精准匹配用电需求三方面发力,完善乡村充电服务体系,建成乡村小微充电站超400座

织密乡村充电网络 激活绿色发展动能

本报记者 舒志国 通讯员 张立火 傅雯佳 练金燕

在浙江宁波天童寺景区旁,宁波石油首个小微充电站——天童充电站正为往来车辆提供充电服务。该站利用闲置土地建站,配置两把60千瓦快充枪和4把7千瓦慢充枪。“这个充电站规模虽小,但我们带来了实实在在的便利。”天童村村民说,“除了方便游客充电,我们也不用专程往镇上跑,在家门口就能充电。”

这座小微充电站是浙江石油加快布局乡村充电网络、助力乡村绿色低碳发展的生动写照。聚焦乡村充电设施全覆盖目标,浙江石油从“整区整县”统筹规划、创新直连建站模式、精准匹配用电需求三方面发力,全力构建布局科学、便民高效的乡村充电服务体系。截至目前,公司已建成乡村小微充电站超400座,今年以

来乡村小微充电站日均用电量同比增长30%。

“整区整县”统筹规划,夯实乡村绿色出行根基。浙江石油持续深化与地方政府合作,推动乡村充电基础设施稳步建设。温州石油围绕“城区五分钟,村村有电充”目标,加强与温州泰顺、文成等地街道、村委会合作,并与泰顺县城发展集团有限公司成立合资公司,科学布局小微充电站点,切实满足山区居民绿色出行需求。绍兴石油联合当地政府开展“村村通”充电桩项目,目前已在乡村建成充电桩504个,有效补齐乡村充电网络短板。

创新直连建站模式,加速乡村充电服务覆盖。浙江石油积极探索以“直连不新建”方式建设充电站,将公交场站、乡镇运输服务站等既有充电设施纳入“石化易电”运营体系,快速扩大乡村充电服务覆盖面。丽水市交通投资发展有限公司此前布设了20

座乡村充电站,因站点分散,管理难度较大。丽水石油主动对接企业,将站点整体接入“石化易电”平台,实行统一品牌、统一运维、统一结算,在降低建设成本的同时提升乡村充电设施使用效率。目前,浙江石油已与全省30余家交通投资公司、公交公司等企业达成合作,通过直连建站模式接入社会充电站百余座。

精准匹配充电需求,打造乡村绿色“能量站”。立足乡村节假日返乡、文旅发展等多元充电场景,浙江石油持续优化服务、精细化管理,让村民充电更省心、游客补能更舒心。杭州石油在杭州淳安郎家村村口科学布设2个充电桩4把快充枪,解决节假日期间返乡村民面临的充电难问题。湖州石油紧扣湖州安吉余村文旅发展需求,在游客集散中心、景区停车场、民宿集聚区等区域精准布局充电设施,为乡村振兴注入绿色动能。



今年以来,辽宁石油聚焦构建“车生态+家生活”服务生态圈,持续融合文旅元素,不断优化购物环境,强化便利店标准化运营,打造“辽品出辽”特产专区、特惠商品专区等,全力满足消费者多样化需求。图为近日沈阳石油黄山路加能站员工为客户推介地方特色商品。 吴迪 摄 王晶文

企业快讯