

## 胜利热力发挥技术优势,高质量运行外闯项目

# 站稳新拓市场 深耕原有市场

今年以来,胜利油田热力分公司按照“站稳新拓市场,深耕原有市场”的发展理念,充分发挥管理、技术、服务等综合优势,通过减掉低附加值、低技术含量、大劳动强度的项目,大力开拓发展潜力大、持续时间长、创效额度高的优质项目,不断扩大市场份额。数据显示,今年前7个月,该公司近500名外闯市场员工,先后承揽了制冷、热力维修、热力衍生产业、水煤浆加工等项目,社会美誉度和品牌影响力持续攀升。

本报记者 邵芳  
通讯员 王璐璐 袁新

### 深耕原有市场 打响品牌与声誉

8月24日,成功中标东营经济技术开发区供暖项目的消息传来时,开发区供热项目部经理徐元锋悬着的心终于放了下来。据了解,这已经是他们第三年拿下政府采购大单。

开发区供暖项目涉及78座换热站,东西、南北横跨各十公里,供暖面积达500万平方米,点多、线长、面广是这个区域的供暖特点,也决定了该区域供暖业务运维的难度。

三年前,胜利热力员工提前进入小区、厂区,一步一个脚印熟悉78个换热站的基本情况,一笔一划手绘完善基础资料信息;一段时间内,他们经常在往返途中讨论工作进度、制定工作计划,提高工作效率;他们合理划分片区范围,科学设立班组分组,将“可视化”、“标准化”管理经验运用到供热站管理中,助推员工各司其职,管理精细规范;针对个别区域供暖温度不均等难题,他们逐个研究、挨个破题,通过调整水泵压力、阀门开度、二级网水力平衡等办法,逐渐改善了区域整体供热状况……

三年来,他们凭借规范的管理、精湛的技术、贴心的服务,在东营地区打造出热力行业的胜利“样本”,使居民供暖满意率逐年提升,甲方充分肯定并逐年增加合作项目,这对胜利热力深耕其他原有市场具有重要的借鉴意义。

近年来,随着胜利油田“四供一业”分离移交完成,热力分公司进入专业化发展、市场化运行、社会化创效的新阶段,加快“走出去、闯市场”成为实现可持续发展的必然路径。

热力分公司市场办主任付

晓立说,面对本地市场潜力逐年缩小、市场不稳定因素增加、竞争环境日趋激烈的现状,热力分公司明确了“站稳新拓市场,深耕原有市场”的总体思路。其中,在深耕原有市场方面,创新“管理+技术+劳务”的合作模式,高质量运行了开发区供热服务、羊口供热供汽服务、登州路锅炉房运维等项目。

### 全力开拓新项目 统筹规划目标蓝图

今年,随着与山东寿光鲁清石化有限公司顺利完成合同签订,持续跟进两年的项目终于结出硕果,热力分公司也在拓展新市场方面迈出了重要一步。

2018年,热力分公司获悉鲁清石化将新建水煤浆厂的消息,但受多重因素影响,项目进度一度放缓,但热力分公司从未中断与甲方的沟通交流。今年,疫情防控进入常态化后,热力分公司主要领导带队前往甲方公司交流,积极了解其发展现状与需求,并热情邀请甲方到热力分公司实地调研考察。

“早在16年前,胜利热力水煤浆厂就荣获国家级水煤浆示范厂荣誉称号,并在水煤浆生产、环保处理等方面形成了丰富的经验。”付晓立认为,正是技术优势和坚持不懈的真诚沟通,逐渐建立起双方的信任关系,最终促成这个来之不易的合作。

目前,热力分公司已经有十多名管理、技术人员,承担新建水煤浆厂前期的安全技术指导、智控业务指导等工作,项目正式投运后还将有52名员工全面承揽新厂的生产管理工作。

与此同时,热力分公司在非热力主业方面,与垦利集好运业有限责任公司签订了63人的旅游车驾驶合同;将目光瞄准具有发展潜力的新能源方向,与山东明合地热能开发有限公司签订战略合作签约,共同推动热能存储、冷热联供、空气能等技术攻关储备,为热行业转型发展注

入新动能。

外闯市场项目全面开花的背后,是热力分公司未雨绸缪、统一规划的结果。2018年,该公司设立市场管理部,明确了“优选发展潜力大、持续时间长、创效额度高的优质项目”发展方向,并引导基层单位不再对接短期、创效少的项目,全力提升外闯市场项目质量效益。

### 一项目一考核 激发全员积极性

去年年初,在滨南区域工作16年的崔绍建,凭借丰富的水煤浆锅炉运维经验和敢打硬仗的工作作风,被公司破格提拔为登州路锅炉房运行维护项目经理,这是他第一次走出原岗位,到外部市场工作。

走上新岗位后,崔绍建带领员工以最快的速度熟悉了登州路水煤浆锅炉复杂的工艺流程,并制定了严格的操作标准与规范;他利用空余时间开展全员培训,将自己丰富的实践经验倾囊相授,逐步提升全员整体运维水平;帮助甲方优化完成10余项工艺改造。2019年-2020年供暖季,登州路锅炉房高质量完成供暖任务,得到甲方充分肯定。

为调动广大员工参与外闯市场项目的积极性,热力分公司根据每个项目的地理位置、工作难度、工作强度合理调整绩效参数,不仅最大限度保证公平公正,还对破格任用的人才给予相应的职务工资奖励。今年年初,热力分公司开展的实名调查显示:1100多名参与答卷员工中800人有“走出去”的意向,这意味着该公司在外闯市场方面推行的各项举措见到成效。

“规范管理,细化考核是鼓励员工走出去的前提,强化关爱更是保障项目高质量运维的关键。”付晓立说,近期,该公司成立了人力资源服务中心,既加强项目管理,还要让外闯市场员工感受到组织的关心、关爱,真正实现企业要发展、员工要幸福。

## 鲁明公司:

### 党员承诺亮诺作表率

本报9月29日讯(记者 邵芳 通讯员 王淑梅) 近日,胜利油田鲁明公司组织党员干部开展“廉洁自律、担当作为”承诺亮诺活动,让党员身份亮出来、服务基层实起来、先锋形象树起来,为推动公司持续高质量发展营造风清气正、干事创业的良好氛围。

公司各党支部第一时间组织党员干部结合自身岗位职责、工作任务和岗

位特点,作出廉洁自律、担当作为的承诺。党员干部结合自身实际公开承诺内容,认真研究兑现承诺的办法途径和具体措施,由干部员工监督履诺践诺。

鲁明公司党委把履诺践诺情况作为党员干部年度考核和评先树优的重要依据,确保党员干部的承诺变成实实在在的具体行动,真正转化成推动改革、促进发展、凝心聚力的实际成果。

## 现河采油厂:

### 绿色开发成开采“主阵地”

本报9月29日讯(记者 邵芳 通讯员 王常玲 张欢欢) 今年以来,面对严峻的生产经营形势,胜利油田现河采油厂立足绿色工艺技术推广与应用,让绿色开发成为开采“主阵地”,全方位打造绿色生产新优势。

在现河厂采油工程专家张江看来,绿色开发新工艺并非全是新技术,只要在老工艺基础上减少一个工艺环节,节约一点化学药剂,都属于绿色节能的范畴。

去年,史深100在没有新井、措施工作量剧减的情况下实现十年来的首次负递减,这样的成绩源自技术人员自主创新形成具

有现河特色的绿色酸化增注技术。

小到一滴采出液、一份工艺设计,大到措施结构调整、绿色工艺技术的推广应用,处处都彰显着工艺技术人员绿色承诺。

近年来,现河厂强化改层工艺方案优化,加大机械卡堵水实施力度,实现优化实施卡封26口井,减少占产时间240天,减少作业劳务117万元,减少油井水泥用量104吨。

与此同时,这个厂制订了《实验室废液废渣及危险废物安全管理规定》,实现了废液、废渣及危险废物的有效存放并及时绿色处理。

## 东辛维修服务部:

### 打造绿色维修品牌

本报9月29日讯(记者 邵芳 通讯员 刘建领 连志杰) 专业化改革以来,胜利油田地面工程维修中心东辛维修服务部以绿色发展、绿色能源、绿色生产、绿色服务、绿色科技、绿色文化“六大行动”为抓手,全面实施绿色基层创建,提升工程,让全过程绿色环保成为员工群众的行为自觉。

一年多来,东辛维修服务部在利用标语、新媒体等手段,大力宣贯绿色发展理念的基础上,通过停工停产培训、主题班会、联席会、月度会、生产会等载体,持续加强绿色基层创建的意义、目标、措施宣贯,引导全员争当绿色施工标兵。

为打造绿色维修品牌,这个服务部积极推行施工现场标准化管理,把安全、环保、质量要求融入技术交底和专项施工方案,施工中积极推广应用新能源锂电池电焊机、环

氧树脂富锌水性防腐漆和碳纤维缠绕维修工艺、水射流冷切割工艺等新能源、新技术和绿色材料,全面禁用石棉垫子、油性防腐漆等非环保材料,确保不遗留任何施工废料和生活垃圾。

为进一步压实绿企创建责任,坚决消除安全环保风险,东辛维修服务部修订了《工作质量责任考核办法》,将绿色基层提升创建细化成“项目清单”、“部门清单”,定期开展环境风险识别和隐患排查,确保突发环保事件前的放矢,措施得当。

本着降能耗、降损耗、降物耗的原则,服务部发动员工在节约降本上广开思路,像集中割盲板、集中储备应急物料、旧螺丝回收再利用等措施提高了物品利用率;日常办公中开展节约一度电、一滴水、一张纸、一支笔活动,杜绝人走灯不灭、电脑不关、空调过度使用等浪费行为。



纪检业务互查促提升

三季度以来,胜利油田鲁明公司各纪检工作小组采取查阅资料、现场检查与谈话座谈相结合的方式,对“三重一大”决策制度执行、“三务公开”等情况进行互检互查,促进纪检工作高质量运行。据了解,今年以来,该公司党委坚定不移履行从严治党责任,持续深化“五位一体”监督体系,构建起党委全面监督、纪委专责监督、部门职能监督、职工民主监督、纪检小组靠前监督的“大监督”工作格局。同时,他们进一步规范纪检工作小组的设置、管理,严抓纪检基础工作考核,为全面可持续发展保驾护航。

本报记者 邵芳 通讯员 王淑梅 孟凡薇 摄影报道