

# 谋新求变，做油服转型“碳”路者

■ 曲田田

业绩不断向好，手持订单持续高位，抗风险能力不断增强……在国际油气价格频繁波动带动油服行业景气度变化的背景下，油服企业杰瑞股份（以下简称“杰瑞”）的年报透露出其持续向上的发展后劲。

从专注油气装备研发制造，到涉足新能源、环保、海工等多个领域，传统油气装备制造与服务企业正不断调整发展战略和逻辑。

“转型不是从零开始，而是把自己的优势放在另一个赛道上。一方面，作为传统油气装备制造和服务企业，要坚持以创新驱动发展具有技术优势的核心产品，向业务业绩‘倍增’加速跑；另一方面，面对‘双碳’目标，传统油气装备制造企业转型升级迫在眉睫，切入新能源赛道，寻找‘第二增长曲线’尤为重要。”日前，杰瑞股份董事长李慧涛道出了民营油服龙头企业积极求变、主动走出“舒适圈”，寻找新效益增长点的路径和变化。

## 深耕主业，用技术让“长板”更长

近年来，油服设备需求持续增长，油服企业订单不断，行业景气度持续上升。杰瑞股份2022年年报数据显示，其营收净利润实现双增长，交出一份亮眼成绩单。

“油价带动上游资本开支增长，不论国企还是民企，钻井工程业务景气度上升。同时，国家鼓励‘三桶油’增储上产加大勘探投资，有效助推油气产量提升，也为油服行业带来更多订单，我们的经营业绩也将得到保障。”李慧涛说。

深耕油气领域20多年，杰瑞已成为国内油气增产设备制造及技术服务龙头企业，其压裂、固井、连管设备占据国内50%以上的市场份额，市占率第一。“这是我们的立身之本，不能丢。而且，我们还要继续深耕这一领域，利用技术创新，让‘长板’更长。”李慧涛强调。

在李慧涛看来，油服企业应当从装备产品迭代升级、高效绿色开采模式和提升能源服务质量和效率等不同维度，继续挖掘存量和增量市场。

“最近，我们自主研发制造的大功率电驱固井车在塔里木油田成功作业，这是国内首台大功率电驱固井水泥车。”李慧涛介绍，该设备的成功应用标志着我国固井设备实现质的飞跃，引领大功率固井作业设备进入全新的电驱时代。

除电驱固井车外，电驱压裂设备和涡轮压裂设备也在行业内持续领跑。据了解，杰瑞电驱压裂成套装备已陆续在新疆油田、大庆油田、长庆油田、西南油气田等



杰瑞大功率电驱压裂设备在井场作业。杰瑞/供图

油田应用，助推国内油气开发设备更新迭代。“我们自主研发制造的全新一代涡轮压裂橇已在北美地区实现大规模应用，在国内也已成功通过新疆玛湖油田井场施工的先导性试验，为燃气涡轮压裂设备在中国本土推广提供了宝贵的数据支撑。”李慧涛说，“技术创新和产品升级，大大提升了我国油气开发进程，让低成本、高效率、智能化的油气开发成为可能。”

在技术和产品不断迭代升级的同时，注重油气开发利用与生态环境治理协同发展，助力油田开采清洁化生产，也成为杰瑞面临的新机遇和新挑战。

“在生态环境保护理念逐步走入大众视野后，石油化工行业总是分外显眼。所以我们在油泥处理领域发力，从前端一直到末端全产业链布局，为油田开采提供整体解决方案。”李慧涛阐述了清洁绿色油田开采的环保解决方法。“目前，我们拥有各类含油污泥处理产线近100条，累计处理各类含油污泥300万余吨，已发展成为行业领先的油泥热相分离技术及高端装备制造企业。”

## 切换赛道，积极拥抱新领域

行业龙头意味着实力，也意味着业务较为稳定。在坚守传统产业的同时，杰瑞开始寻找“第二增长曲线”，谋求转型升级。那么，如何既能利用传统产业，又能跳

出对传统产业的路径依赖，并紧扣战略性新兴产业发展方向，找到符合自身的产业赛道呢？

“经过深思熟虑，我们把目光投向了新能源领域。”李慧涛说，“新旧能源双轮驱动模式是必须要走的一条路。”

李慧涛表示，为了提高发展质量，杰瑞积极布局符合国家重大发展战略的产业，向市场化程度更高的新能源、环保等领域发展。“领头羊”用实际行动说明，石油不再是油服公司的铁饭碗，要想使油服行业复苏不只是昙花一现，需要大胆破圈。

“新能源是万亿级市场，我们也经过了反复研判和评估，最终将突破口定在新能源电池的负极材料上。”李慧涛说。

据了解，杰瑞在锂电池负极项目的布局上，开局不俗。

今年3月，杰瑞新能源在甘肃省天水市甘谷县的年产10万吨锂电池负极材料项目正式投产。该项目预计投资25亿元，占地面积约1000亩，已建成磨粉、造粒、预碳化、石墨化等共计7个数字化车间，致力于新能源锂电池最前沿的材料生产与制造。

“比如石油焦就是人造石墨的核心原料之一，而人造石墨恰恰是锂电池主体负极材料的原料之一。杰瑞深耕油气行业20多年，具备原材料供应优势。另外，我们有长期的制造业经验，在负极材料生产装备、生产工艺优化方面具备条件，这些都让我们在布局伊始就具备低成本优势。一

体化将传统产业到新能源的纽带连接起来，杰瑞油气产业和新能源产业双主业战略也由此形成。”李慧涛说。

“如果说传统油气领域是从无到有、从有到强，那么在新能源赛道，我们就要借助传统油气领域的经验和技能禀赋，通过与行业头部企业强强联手，实现产业跨越发展。”李慧涛强调，“作为新能源锂电负极领域的新加入者，我们必将采取高性价比的竞争策略，以便快速切入市场。”

凭借在高端工业产品研发制造管理领域的丰富经验和技能积累，杰瑞积极布局新能源产业，打造一体化负极材料全产业链，到2025年底，规划负极材料总产能达到40万吨。同时，与更多头部企业合作，为国内乃至国际新能源汽车提供优质电池方案。

不过，在万亿级市场背后，李慧涛也看到了产业不规范、无序发展的弊端。“希望我们新人者能够帮助行业通过优胜劣汰，实现良性发展。”

## 修炼内功，为企业提供“杰瑞方案”

未来，不论是传统油气市场还是新能源新兴市场，产业高速发展都面临激烈竞争，如何突出重围？杰瑞的答案是——聚焦客户需求和行业痛点，通过不断创新技术和产品，提供有竞争力的解决方案，持续为客户创造最大价值。

# 以科改示范行动为企业发展赋能

新源智储获评“科改示范企业”标杆称号，将进一步发挥科改优势助推储能市场健康发展

■ 陈冬冬

近日，国务院国资委发布《关于印发中央企业所属“双百企业”“科改示范企业”2022年度专项考核结果的通知》。本次纳入“科改示范企业”2022年度专项考核的企业共274户，最终评选出的“科改示范企业”2022年度专项考核标杆企业84家，占比仅30%。

“科改示范行动”是国务院国有企业改革领导小组办公室部署的国企改革专项工程，旨在打造一批国有科技型企业改革样板和自主创新尖兵。诞生于2021年7月的储能行业“新秀”——新源智储能源发展（北京）有限公司（以下简称“新源智储”）入围84家标杆企业榜单。

新源智储是由国家电投所属中国电力国际发展有限公司（以下简称“中国电力”）控股成立的新型储能技术创新、集成应用的专业化平台，成立第二年便入选国务院国资委“科改示范企业”名录。值得注意的是，根据中关村储能产业技术联盟发布的数据，新源智储在2021年国内储能系统集成商中储能系统出货量中排名第三，创立首年成绩亮眼。在新源智储总经理连湛伟看来，通过技术创新、产品打磨和不断的自我革新，公司离“做全球领先的储能系统技术服务商”的初心目标已越来越接近。

## 明确战略定位，积极推行国企改革

“新来者”“国家队”“后起之秀”，是新源智储的不同标签。新源智储党支部书记、副总经理李鹏举介绍，作为一家科技型企业，新源智储还很年轻，成立之初就将工作重心放在科技创新以及市场拓展等板块。

“新源智储背靠央企发电集团，成立之初就是国有资本和民营资本合作的一大典范，定位上贴近市场需求，拥有‘国家队’固有优势的同时，借鉴了民营头部企业的先进经验，这也是成立之初业绩处于行业前列的原因。”李鹏举表示。

连湛伟也指出，新源智储一直以来遵循国家电投“双一流”战略，成立之初就明确了“做全球领先储能系统技术服务商”的战略定位，目标是打造世界一流的储能集成平台。

据了解，在业务板块，新源智储紧贴市场，围绕储能系列产品研发、储能电站大集控智能运维、电池系统智能制造等核心业务方向，着力构建从电池模组到电站系统的全产业链与全生命周期产品研发能力，取得行业领先的重要突破与创新成果。

适逢国务院国资委推出“科改示范行动”这一国企改革专项工程，为进一步理顺公司运营机制，提高竞争力，新源智储紧紧抓住“科改示范行动”这一重要机遇。“当时公司人手不多，但却抓住了关键改革契机，成立了专项工作小组，目标就是在切实加强党对国有企业的全面领导，坚决防止国有资产流失的前提下，按照高质量发展要求，进一步推动深化市场化改革，重点在完善公司治理、市场化选人用人、强化激励约束等方面探索创新，取得突破。”李鹏举坦言。

## 以机制为抓手，持续发掘人才潜力

“人才是企业的核心竞争力，针对选人用人的改革是新源智储‘科改示范行动’中最为突出的一环。”李鹏举指出，“科技研发人才是企业发展的关键，获取的项目可以确保公司在行业中的某些地位，并能在短期内生存，但要长期高质量、稳定发展，必须需要核心、独特、领先且具有盈利能力的技术，而技术本身则需要研发人才来支撑和实现。”

对此，新源智储作出了重要变革。一方面，绝大部分员工通过市场化选聘方式录用，以市场化薪资吸引大量技术人员，公司规模从起初不到十人扩展到如今的百人以上；另一方面，积极制定股权激励措施，给核心管理团队以及核心骨干人才提供股权激励，提高工作积极性和创造力。

新源智储副总经理、新型储能创新研发团队负责人王逸超对此表示认同。“以前大家都是打工仔，很难有主人翁意识和概念，但现在技术骨干纷纷持股，随着公司不断壮大，也会有一定的红利和回报。最终大家都在用百倍的热情去做创新，去寻求新突破。”

不仅如此，王逸超进一步指出，以往国企很多都吃“大锅饭”，但通过“科改示范行动”，公司绩效考核方式得到改革，按照每月给每个人分配绩效任务，并按季度和月度发放绩效，全然改变了传统局面，很大程度上提高了员工的积极性。

连湛伟感慨道：“通过‘科改示范行动’，新源智储有效结合了国企与民企的双重优势，不仅贴合市场需求，更能通过灵活的企业运营机制激发企业创新力和员工活力。”

据了解，自“科改示范行动”实施以来，新源智储在科技创新、业务拓展等方面取得一系列成果。为提升企业创新能力，新源智储还专门成立新型储能创新研究院，主攻热管理与电池安全集成、运行监控与能量管理、大数据人工智能运维平台、虚拟电厂与聚合交易平台等多个储

能专业板块。截至今年3月底，新源智储已提交专利63项、软件著作权22篇、参与编制标准8项。

## 做“定海神针”，引导市场健康有序发展

更让业内关注的是，新源智储在国内外市场不断扩容布局。截至今年3月底，其建设项目总装机容量超3GWh，业务遍布山东、青海、江苏、新疆等地，同时积极拓展海外市场，在国际市场上打响“中国制造”品牌。尤其是由新源智储提供全部储能设备、调试和技术支持的墨西哥 Puerto Pensaco 项目，在今年2月的项目落成典礼上受到墨西哥总统的高度肯定，该项目也成为中国储能产品和技术“出海”的标杆示范。

“科改示范行动”的推进是新源智储发展中的重要一环，但尝试并未止步于此。除不断提升企业市场份额，提升企业竞争力外，在连湛伟看来，作为储能行业的“国家队”，新源智储更肩负着推动行业健康有序发展的重任。连湛伟坦言，当前国内储能市场处于一片红海，竞争十分激烈，很多企业一味打价格战，导致储能产品质量良莠不齐。“作为储能‘国家队’，新源智储不能仅仅着眼于企业利润和市场扩张，还担负着社会责任。优异的产品质量是一个企业的生命线，当前新源智储通过‘科改示范行动’的种种措施提高了企业效率，同时也希望通过不遗余力地推动产品升级，不断加强产品质量管控力度，带动整个市场高质量发展。同时，新源智储也在积极学习行业内好的经验技术，与先进民营企业加强合作，激发公司活力。”

“做中国储能市场的‘定海神针’，是我们的一大目标。”连湛伟透露，“要达成这个目标，一是通过技术创新，让储能产品安全好用，能够更多地应用于市场；二是创新模式，在储能行业蓬勃壮大的当下实现商业模式革新，同时配合国家政策，助推电力系统改革。”

连湛伟强调，下一步，新源智储将继续以提高核心竞争力为重点，深入实施新一轮国企改革深化提升行动，进一步高质量推进“科改示范行动”。未来的发展道路中，新源智储将深度参与国家储能市场标准体系建设之中，同时围绕技术创新和模式创新提高企业竞争力，发挥行业引领作用，做出典范。同时，新源智储还将围绕国家电投集团“2035一流战略”和中国电力新战略目标要求，以高端智能制造为支撑，以系统集成保障，以储能核心技术为引领，形成“三轮驱动一体协同”的发展路径，利用设计和服务优势，为客户提供最优解决方案，持续提升自主知识产权科技成果的研发能力，打造储能领域的独角兽企业。

# 空巢村民愁插秧 供电员工来帮忙

本报讯 5月29日，在内蒙古呼伦贝尔扎兰屯市卧牛河镇“稻鱼鸭共生基地”的波光云影中，稻在田中，鱼在水中，鸭在田间游。几位低头弯腰忙于插秧的人头戴红色安全帽，身穿红色工作服，为田园风光添加了一抹亮丽的色彩，也成为富裕村村民尤其是空巢村民心中最暖的颜色。

这几个人，是国网扎兰屯市供电公司党员服务队队员和呼伦贝尔新正电公司青年志愿者。



图为国网扎兰屯市供电公司工作人员帮助王成插秧。王帅/摄

“做梦也没想到，自己正为4亩稻田的插秧发愁呢，供电公司就派人来帮我了。他们工作那么忙，我都不知道该说啥好了！”望着工作人员忙碌的身影，富裕村三组50岁的村民王成既惊喜又感动。

“王成只有一个人在家，大家都替他犯愁插秧的事儿，正打算腾出空儿帮他，这下可太好了！”看着稻田里插秧的供电员工，村民们边干活边欣慰地议论着。

王成年轻时过度劳累积劳成疾，半月板严重损伤，双腿膝盖不能回弯，加上双手患有严重的风湿病，一沾水就疼痛难忍。儿女都在外打工，农忙时节又请不到劳力，秧苗栽不下田，可把他愁坏了。

国网扎兰屯市供电公司党委在“供电服务进万家”主动上门服务时了解到王成的情况后，立即组织党员服务队走进田间，帮他解决这块心病。

“就我这身子骨，这些活一个人四五天也不一定干完，你们一来大半天就干完了，今年的收成可有保障了。”看着自家稻田内整齐的秧苗，王成布满皱纹的脸上绽放出久违的笑容。（王帅 李晨）