

胜利油田联合胜利石油工程公司、经纬公司,举办专业化服务及产品互供交流展览会,为胜利工区内专业化单位和主营单位深化合作搭建平台

架一座桥,连起服务买卖双方

胜利油田新能源开发中心展示的电厂场站37兆瓦光伏项目。

□于佳 刘薇 王彦磊 张玉菁 张磊 柏强/文 王国章/图

6月5日,山东省东营市,胜利工区第一届板块互供交流展览会落下帷幕。在为期8天的展会上,来自胜利油田、胜利石油工程公司、经纬公司的30余家单位纷纷亮相,各展绝活,吸引了油田内外数千人参观交流,签约近10亿元。

其实,就在一个多月前,胜利油田第一届专业化服务及产品互供交流展览会就让各单位收获满满,深受各单位好评。近百种产品、300余项服务,11天时间就达成300份合作意向,为专业化单位和主营单位深化合作搭建平台,架起桥梁。

一个展满足多方需求

15份意向书,1.7亿元合作订单。胜利油田供水分公司成为签约最多的乙方单位之一。

“从挨家挨户上门找订单到现场签约,一个展位就可以把我们这些年钻研形成体系的产品展现在所有主理单位面前。”供水分公司经理柴德彬抑制不住兴奋。

“带货”上门推销,曾是供水分公司推介业务的传统方式。为了拓展市场,他们探索过很多办法。让他没想到的是,这次“足不出户”就跟21家单位签订合作意向书,也让客户更好地了解了他们。

这两次展会上,达成合作意向的,还有来自胜利石油工程公司的物资管理中心、石化经纬的地质测控技术研究院,以及胜利油田的热力分公司、东辛采油厂等诸多单位。

为了更好地展现自己,石化经纬地质测控技术研究院也拿出“绝活”——经纬领航旋转地质导向系统和方位电阻率仪器,积极与胜利油田和胜利石油工程公司开展技术交流和产品推介,跟多家社会企业达成合作意向。

“非常感谢胜利油田举办的互供交流会,为我们提供了展示平台。”石化经纬地质测控技术研究院党委书记侯树刚说。

热油分公司与7家单位签订互供协议,他们在提升服务方面带来了十足动力。海检公司还与上海海洋石油钻井分公司,就专业设备检验业务签下合作意向。上海海洋石油分公司参观人员表示,展览会很好地促进了专业化单位与主理单位深化合作。

展会上,不少甲方单位也在这里找到适合自己的服务技术。大家纷纷表示,以前对很多产品服务不是很了解,没想到专业化单位经过这些年的发展,已经有了这么多新产品、新业务和新技术。

在技术检测中心展位前,东辛采油厂二采油管理区副经理张庆卫听了讲解员的介绍后,对抗二氧化碳缓蚀剂产生了浓厚兴趣。在他看来,这款药剂针对管理区生产特点,可以有效减缓管线腐蚀速度,延长油管使用寿命,他有意“下单”。

东辛采油厂厂长卢惠东表示,展览会为板块互供机制再完善提供了有效平台,通过专业化单位传统优势再统筹、存量业务再优化,为开发单位提供集成化、一体化、有针对性的技术支持,推动技术需求从“四处求医”向“一站问诊”转变,可以说是“一个展满足了多方需求”,无论是单项试用,还是日后推广,都是放心工程。

胜利石油工程公司执行董事、党委书记孙永壮表示,只有发挥各自优势,加强合作交流,碰撞需求、汇聚资源、集成能力,才能实现资源共享、优势互补、合作共赢,共同拓展创效空间,推动各板块高质量发展。

畅通合作共赢之路

不足1000平方米的展厅里,油区巡护无人机、消防机器人、低压用电系统故障检测定位仪……两场展会上,各单位纷纷拿出“十八般武艺”,展示各式各样的产品。

“回”形展厅通道里,观展者咨询业务,讲解人员耐心地介绍着自家产品。胜大分公司和机关管理服务服务中心的展位前,还陈列着自主品牌的商品和自制美食,看起来更

像是一场厨艺大比拼,他们试图用打开味蕾的方式,让参观者体会不一样的展览会。

其实这些年,“互供”在胜利油田并不是一个陌生词。今年初,生产运行管理中心在调研中发现,受疫情影响,无论是生产单位还是专业化服务单位,都迫切需要一个能够交流和沟通的平台,表达出强烈的购买服务和出售服务的诉求。

在借鉴了外部成熟经验后,今年胜利油田根据供需双方的需求,举办了第一届专业化服务及产品互供交流展览会,紧接着又与胜利石油工程公司和经纬公司联合举办了胜利工区第一届板块互供交流展览会,为供需双方搭建起沟通和交流的平台。

展会期间,主办方还举办多场沙龙访谈活动,让大家分享心得体会,总结收获和成绩,更好地推动服务及产品互供业务开展。

胜利油田生产运行管理中心经理荆波介绍,胜利油田要解决降低盈亏平衡点的难题,必须增强高效协同创效的能力,而举办这样一个展览会,能够把专业化公司成熟的产品和技术推向市场。其核心目标,就是要推动价值引领成为自觉追求、创新驱动成为第一动力、资源优化成为有效路径、绿色低碳成为普遍形态、人才强企成为重要支撑、合作共赢成为必由之路,努力实现更高质量、更有效率、更可持续、更为安全的发展。

胜利石油管理局有限公司执行董事、党委书记,油田分公司代表牛栓文表示,正确看待价值,将自身价值放在油田勘探开发全生命周期中衡量,围绕油藏经营,各个板块相互支撑、协同发展,就能共同推动经营效益最大化。

建立供需互动机制

连续两场展会背后,不只是参会单位实现自身价值的需要,更是供需双方对这种方式的需求——甲方想了解乙方的发展情况,乙方也想了解甲方的服务需求和矛盾问题。

胜利石油工程公司经营管理高级专家付伟表示,互供会为他们与胜利工区的兄弟单位架起了深入交流沟通的桥梁,实现了“产品和服务的质量对标”“资源统筹利用”“运行效率和效益”三方面提升。

胜利油田电力分公司副经理吴付华也表示,希望探索建立长效的互供跟踪、监督、奖励机制,以点带面将互供覆盖到油田全年生产经营工作,形成需求方优先内委、服务方积极承揽的良好氛围,实现油田内部资源的有序流动和高效利用。

在荆波看来,两场展会陆续闭幕不是结束,而是一个新的起点。

为了更好地畅通合作渠道,胜利油田将引导专业化单位通过采用产品服务、技术服务、业务外包、形成联盟等方式拓展合作模式,积极推进同类或相关专业单位合作。同时,专业化单位要不断提升产品服务素质,持续迭代升级,丰富产品服务种类,讲诚信、重质量,拓宽服务领域,提升核心竞争力、品牌影响力、主业支撑力,保障支撑油气主业发展。

对于开发单位,胜利油田引导他们消除观念障碍和行业壁垒,与专业化单位拓展合作领域、深化融合发展,实现互利共赢。同时,开发单位要将促进专业化产品及服务的供应链、产业链提质增效作为支持油藏经营管理的重要工作来抓,在合作共赢中实现价值创造最大化。

下一步,胜利油田还将积极推进市场化、平台化建设,构建产品互供交流长效机制,适应全方位、全链条、多维度产品服务应用场景,完善产品采购目录,加大产品采购力度,推动专业化业务承揽,打通互供运行中的难点堵点,实现从达成意向到签订合同的内部交易闭环管理。

荆波表示,展会只是解决了“前半篇文章”,至于在展会上达成的意向、合作的落实等后续工作,还要依靠各部门的力量,在质量标准、品牌建设、品牌推介等方面共同推动。

据了解,网上展厅目前已在建设中。

● 服务项目之一

项目名称:水能效(节水)服务

项目介绍:为油田开发单位提供用水管理、节水管理、水平衡测试、水资源论证、管网检漏、管网定位等技术服务,保障油田单位依法合规用水、提高安全用水保障率,推进油田用水向节约集约型转变。

水能效(节水)服务项目,可以帮助油田单位开展节水型企业创建,解决油田单位用水量超定额指标形成加价用水、水量漏损率高造成水资源浪费问题,解决偏远区域生产用水需求困难,提升油田水资源利用效率。

在胜利油田第一届专业化服务及产品互供交流展览会上,供水分公司与油田多家单位达成了1.7亿元的合作。

胜利油田供水分公司经理 柴德彬:

为了拓宽市场,我们探索过很多办法,最主要的方式就是走出去推销自己,可是如何推销自己特别难。在本次展会上,主理单位带着需求上门咨询,3至5天就集中签订了未来3至5年的订单。更重要的是,在这个过程中,我们学会了提炼自己的服务和产品,能让客户更好地了解我们。希望油田能多促成这样的合作,让服务方以更低的成本、更高的效率,准确把握市场供需信息,有针对性地提升产品质量和服务水平。



● 服务项目之二

项目名称:海上专业设备检测检验

项目介绍:提供海洋石油生产设施专业设备检测检验服务,为海上锅炉和压力容器、钻井和修井设备、火灾和可燃气体探测报警及控制系统、安全网、消防器材、钢丝绳等系物及被系物和电气仪表等专业设备检测。

海检公司是胜利油田下属从事质量安全技术服务的专业检测检验和海洋石油安全中介服务机构,主要承担胜利油田内部渤海单位的发证检验、专业设备及管道的检验检测工作。展会期间与16家油田内部直属单位签订合作意向4800余万元,还与中石化海洋石油工程有限公司上海钻井分公司建立合作服务关系,达成200万元合作意向。

胜利油田海检公司执行董事、党委书记 丛军:

油田举办的首届互供展,为我们专业化单位加大技术服务推介力度、与行业先进企业和研究机构积极交流洽谈、促进业务协同发展实现整体效益最大化搭建了广阔的平台。这次互供展会上,我们努力在安全评估咨询等方面寻求突破,积极深入推广管道漏磁内检测等新技术,扩展业务合作范围,充分展现了公司的海上专业技术服务保障能力。

● 服务项目之三

项目名称:太阳能利用技术

项目介绍:利用太阳能替代天然气、电能,可减少环境污染,节能减排,降低运行费用,提高企业的经济效益。

太阳能利用技术一般分为光热转换技术和光电转换技术,光热转换技术可直接把光能转化成热能,适用于油田有供热需求的单井,替代加热炉,也适用于有供热需求且具有一定闲置土地的注采站,替代加热炉。太阳能光电技术则利用高效单晶硅光伏组件,直接将光能转化为电能,有效降低碳排放。

本次展会上,新能源开发中心作为油田唯一的新能源开发利用专业化单位,与胜利采油厂、临盘采油厂、鲁明公司等20家油田开发单位及石油装备制造企业进行了洽谈对接,参观洽谈单位超过20家,达成项目建设意向21项,累计签约合作项目9项。

胜利油田新能源开发中心电力工程专家 邵江华:

我们能够深刻感受到油田对新能源产业发展的高度重视,同时也看到了新能源产业的发展潜力。新能源技术的发展也将为油田生产应用能带来更加环保和可持续的能源供应方案。作为推动油田绿色低碳转型高质量发展的关键环节,我们将以油气开发绿色低碳融合创新产业体系为核心,围绕“源网荷储”一体化发展,全面推进地热能开发、余热全替代、风光大推广、氢储快攻关,提供更好的新能源产品。

● 服务项目之四

项目名称:旋转地质导向探边

项目介绍:具有前瞻预测和探边特性,可识别储层边界,精确引导钻头到达“甜点区”,是地层评价和地质导向核心技术。与旋转导向工具配合,形成旋转地质导向系统,为油田水平井钻探中提供界面追踪、剩余油挖潜、薄层开发等方面的服务,能够有效识别地层边界,最大程度提高优质储层钻遇率。

在胜利、新疆、南海等油区试验应用74口井,成功应用于断块、薄层、低渗透、难动用、剩余油挖潜等油藏开发定向井、水平井油藏导航服务,中靶率100%,有效储层钻遇率达95%以上。

本次展会上,石化经纬地质测控技术研究院与胜利油田各采油厂、胜利工程公司各钻井公司、中石化海洋石油工程公司特殊作业分公司等多家单位进行了洽谈对接,参观洽谈单位超过10家,达成项目合作意向10余项,累计签约旋转导向技术服务、地质导向一体化服务项目两项。

石化经纬地质测控技术研究院党委书记 侯树刚:

感谢胜利油田举办互供交流会,为我们提供了展示的平台。测控院成立以来,始终围绕“卡脖子”技术展开攻关,研发出经纬领航旋转地质导向系统和方位电阻率仪器,达到了国内领先水平。交流会上,我们不仅与胜利油田和胜利石油工程公司进行了技术交流、产品推介,也与社会企业达成合作意向,今后我们将牢记“将能源饭碗端在自己手里”的嘱托,以市场需求为导向,研发新产品、打造新技术,为油气增储上产贡献力量。

● 服务项目之五

项目名称:中国设备调剂租赁服务网(简称ESP平台)

项目介绍:该平台由胜利工程物资管理中心搭建,是石油工程公司唯一对外的电子商务平台。

该平台主要提供资产处置、设备租赁、招标代理三大主营服务。资产处置服务,主要是开展废旧资产处置公开竞价服务,将委托企业的废旧资产或物资上架平台面向全社会展示推广,意向用户在线竞价;设备租赁,集合需求、统筹议价,将自有闲置设备、待租赁设备及租赁中标框架设备(具备明确价格标准)上架平台租赁专区,面向全社会运营推广设备租赁服务;招标代理,为内外单位开展专业高效的招标代理服务,助力用户在选商过程中依法合规、优中选优、降本增效。

平台还与合作企业共建线上推广“特色服务专区”,让石油石化好产品好服务看得见,面向全社会推广石油石化企业的新产品、新工艺、新材料、新服务。目前共上线50多个服务专区,进驻企业把各自产品、技术和服务放到平台上,访问量超过57万人次。

胜利石油工程公司经营管理高级专家 付伟:

我们非常珍惜、重视这次在兄弟单位面前亮相的机会,在推介平台的同时,还精心组织了以“数字引领 多元共建 打造石油装备产业生态”为主题的分论坛。这次互供交流会,我最大的感受是,胜利工区各板块间的兄弟单位的产品和服务质量对标提升了、资源的统筹利用提升了、运行效率和效益提升了。我们也将以此为契机,利用平台资源,把胜利工区的新产品、新技术及优质服务,在线上、在业内进行推广。

