

学习贯彻二十大精神 实施高质量发展行动 加快建设世界一流企业

江汉油田物资供应中心优化采购模式、把准采购时机、实施全链条降本减费措施,有效节约物资采购成本

全链条优化推动物资采购降本减费

黄予剑 韦海云

“今年以来,在涪陵工区,我们按照就近设库、直达上井、费用自理的原则,优选物资供应商,有效降低物资采购成本,仅物流费用就较去年同期减少数百万元。”7月10日,江汉油田物资供应中心副总经济师、生产运行部负责人陈强在该中心上半年经济活动分析会上汇报。

今年以来,江汉油田物资供应中心围绕物资采购全链条,大力推行集约化采购模式,灵活把握采购时机,深挖物资采购降本潜力,1月至6月,物资采购资金节约显著。

变零散为集中,做大集约化“蛋糕”

“上半年,我们把零散订单整合成上千万元的大单,以厂家直供模式采购消毒剂包装桶,降本逾百万元。我

们还与同在涪陵工区的西南油气、普光气田开展采气井口设备联合招标,推动采购成本降低32%。”该中心经理助理何虎介绍。

今年以来,该油田改变以往“单一采购”“一物一招标”的模式,大力推行集约化采购。他们全面梳理油田勘探开发中的大项目、大品种、大批量物资采购清单,对于资源丰富、市场竞争充分的物资,实施同品种跨区域整合招标;对于花费金额较大、需要多批次采购的物资,在实施跨企业、跨板块联合招标的同时,通过协调供应商延长框架协议期,统筹整合采购批次,实现降本减费。

此外,他们统筹考虑采购质量与价格,持续优化两段式招标。第一段严把采购质量关,通过对潜在供应商的资质和技术进行详细审查,筛选合格供应商;第二段引入价格竞争机制,从合格供应商中选出报价最低的供应商。

“这种方式给了合格供应商更大

的竞争压力。想中标不仅要符合质量要求的产品,还须拿出最优惠的价格来竞标。”何虎介绍。截至目前,两段式招标已覆盖85%的油田自采物资,招标品种从48个拓展至113个,大幅节约采购资金。

变坐等为靠前,紧盯市场精准采购

“油田生产建设不等人,我们必须提前做好物资储备。要想节约大宗物资的采购成本,就必须紧盯市场波动,提前研判,打好避峰就谷采购的时间差。”该中心化工建材部负责人石松涛介绍。

今年以来,该中心改变“坐等”用料单位提报采购计划后再按需采购的工作方式,主动介入生产最前端,提前与油气生产单位、江汉盐化工等一线“用料大户”及油田工程技术管理部、基建工程部等部门对接采购需求,统筹做好全年采购计划。加大价格管控

力度,通过开展每周业务会审、每月价格自查、每季度价格分析,形成长效机制。对油田常用的9大类27个品种的大宗物资进行全面梳理,建立近3年的采购价格数据库,每月对大宗物资市场饱和度、原材料价格、供需关系等进行全链条跟踪,形成分析报告,为实施避峰就谷采购提供科学依据。

前6个月,该中心紧盯市场形势,灵活运用调价机制与供应商开展价格谈判,科学做好物资采购,大幅节约成本。

变外委为自检,多管齐下深度挖潜

“管壁厚薄、内外螺纹齿高等参数检测合格,准予入库。”6月30日,万州双河口仓库,该中心质检员徐玉忠和文辉庆对油套管进行质量检测。

“以前,油套管质量检测委托给第三方检测机构来做,现在这些活儿我们都自己干,每年节约不少检测费

用。”徐玉忠笑着说。

本着“让每一分钱都花出性价比”的理念,该中心将目光瞄向外委质检、仓储租赁、物流配送等物资采购链条末端,持续深挖降本减费潜力。通过购置专业检测设备、开展质量检测专业培训、拓展自检物资范围等措施,持续提升物资质量检测能力。先后取得抽油杆、油套管、防腐管等油田重要生产物资的检测资质,并取消30多个外委质检品种,有效节约各项质检费用。

他们还科学制定招标方案,把百公里内3小时送达、在指定工区建立自备仓库等要求纳入供应商选商条款,通过合理规划物流路线、科学优化仓储布局,进一步降低物流和仓储费用。

“现在白马、平桥、凤来等区块使用的化工料,都由供应商自己设置库房存放,他们还负责把货物直接送到施工现场,有效减少油田费用支出。”陈强介绍。今年以来,该中心在物资质量检测、仓储、物流方面降本明显。

顺北油气田 6号断裂带首口开发井完钻

本报讯 近日,由经纬公司胜利定向井公司负责施工的顺北油气田SHB6-3H井钻至8209米顺利完钻。该井定向段施工周期15.58天,较设计周期缩短13%,刷新顺北油气田在6号断裂带的机械钻速最快纪录。

SHB6-3H井是顺北油气田在6号断裂带部署的首口开发井,对探明该区域地质储层发育情况及含油气性有着重要意义。该井井底温度较高,地层破碎带对钻头冲击大,对仪器抗温、抗压、抗震要求较高。

该公司提前查阅大量邻井完井资料,认真分析施工难点,精心编制技术方案。通过优化井身结构,优选高效钻头与工具组合,强化钻井参数及一体化导向技术配合,实现高效钻井。紧扣钻遇率、提速两个目标,通过预判层位、提前调整轨迹、提高定向效率、提高井斜与地层匹配性等方式,成功解决定向段地层破碎带钻进困难、工具造斜率难以把握等问题,顺利完成施工。

(单旭泽 钱 程 姬战民)

香港公司 上半年经营量效双升

本报讯 今年以来,香港公司深挖市场潜力,灵活开展营销,做大油气零售销量,实现经营量效双升。上半年,该公司油气销量同比增长38.3%,效益增幅超53%。

他们扎实开展市场调研,全面梳理摸排区域内客户分布情况,紧贴市场行情和客户需求制定差异化营销策略,科学把握量价关系,精准开发新客户,持续挖潜老客户。发挥全港最大油气零售网络优势,聚焦传统节日、季节特点等,灵活推出各类特色营销活动,提升客户黏性。1月至6月,零售终端油气销售效益增长46%。

(刘昱琦)

燕山石化 变电站增容项目获进展

本报讯 近日,燕山石化220千伏变电站主变压器增容项目第一台主变压器一次送电成功,有效满足厂区用电需求,为夏季装置安稳运行提供了保障。

该项目计划更换4台220千伏变压器,为燕山石化炼油结构调整、油品升级改造等提供电力保证。为做好此次送电,该公司相关部门人员反复讨论、优化送电方案。成立送电工作小组,召开现场对接会,一同解决作业过程中遇到的问题,确保送电安全如期完成。目前,该变压器投运后,运行指标正常。

(高常月 陶雯莉 马占伟)

东营石油 加能站改造提升客户体验

本报讯 近日,山东东营石油抓住当地政府道路养护施工的有利时机,对部分加能站实施微改造,进一步改善站容站貌,提升客户体验。截至目前,该公司已完成对3个加能站的出入口改造、雨排管线调整等工作。

5月,在得知市政部门将对府前大街、沂山路等路段进行养护施工的消息后,该公司积极申请对以上区域内的3座加能站出入口道路进行改造。他们配合市政规划、园林绿化及湿地城市建设等部门,做好地下自来水管线、排水管道改造、地下光缆加护、地面硬化等工作,成功将第36加能站的出入口拓宽,分别为第2及第84加能站各增设1个出入口,并完成了加能站罩棚清洗、雨排管线调整等小改造,在提升客户体验的同时,有效减少交通安全风险。

(李正树)

莆田石油 直分销终端销量大幅增长

本报讯 今年以来,福建莆田石油加强终端开发维护,提升客户服务质量,不断做大直分销业务。该公司6月直分销终端销量同比增长120.31%,增幅在省公司排名第一。

该公司全面开展市场调研和客户走访,精准锁定目标客户,加强客户需求分析,以差异化营销和定价策略吸引终端客户。聚焦客户消费体验,大力推广高价值服务模式,在2项普惠服务和6项增值服务基础上,推出短期行情分析、易捷配套服务等,持续提升客户体验,增强客户黏性。

(黄开俊 郑芳芳)



开展专项检查 筑牢夏季安全防线

中天合创根据夏季安全生产特点,组织开展专业联合大检查及季节性安全风险专项检查,加强装置巡检及设备维护,加大现场隐患排查整改力度,筑牢夏季安全生产防线。图为7月12日该公司员工检查换热设备运行情况。

姚宁摄

给油罐“输液”,让气泡消失

张伟英 于良玉

“你们发明的这个连续加药装置真是太给力了,自从有了它,我们再也不用担心油罐里有气泡了。”7月15日,河南油田采油二厂新庄采油站10号集油站员工朱宝琴对该厂主任技师郑伟华和站长李玉克的这项小发明称赞道。

一个多月前,朱宝琴在巡检过程中发现原油生产罐中不停地冒出气泡。

“这些气泡聚集到一定程度,就会涌出原油生产罐。”朱宝琴意识到问题的严重性,立即向站长李玉克反映。

李玉克第一时间找来厂里的主任技师郑伟华一起研究解决方法。他们

知道,这些气泡是在对油井实施注氮、调剂等增产措施的过程中产生的。当抽油机进行抽油操作时,气泡会和原油一起进入原油生产罐。一般来说,随着时间的推移,这些气泡会自行消散,但这一次却越积越多,如果不及时处理,将会影响油井产量和开井时率。

经过研究,他们计划在罐体外部安装一部离心泵,将消泡剂从罐外泵注到罐顶,来消除气泡。但经过反复测算后,发现这种方式不仅操作难度较大,而且不易控制消泡剂注入量,增加生产成本。

“咱是不是可以参考医院给病人输液的方式,在原油生产罐顶部安装一个连续加药装置,把消泡剂滴注到原油里面来消除气泡?这样操作应该

会更方便。”看着油罐表面密密麻麻的气泡,郑伟华灵光一闪,计上心来。

“这主意不错!”李玉克当即表示同意。说干就干,两人立即分头行动。李玉克找来一个容积为0.03立方米的密封水桶,郑伟华找来输液器,他们参照医用输液器材的原理,制作了一个原油生产罐专用的连续加药装置。

在朱宝琴的帮助下,这台连续加药装置被安装到原油生产罐顶部。时间一分一秒地过去,消泡剂顺着塑料管一滴一滴流入罐体。看着聚集在油罐顶部的气泡明显减少,他们的脸上露出欣慰的笑容。

截至目前,连续加药装置已运行半个月,该厂原油生产罐再也没有发生过冒气泡现象,实现平稳运行。

急帮客户量水位收获大订单

汪芳

“某分销客户刚才又下单了,这次要采购30吨油品。”

7月11日一大早,浙江杭州石油淳安销售部格外热闹。原来客户经理吴晋军刚刚又开出了一张油品销售大单。

这张大单背后的故事,要从吴晋军在暴雨过后紧急帮客户量水位说起。

6月下旬以来,受梅雨季节影响,浙江杭州淳安地区频繁出现短时大到暴雨天气。

7月10日,说下就下的大暴雨,让担任过加油站站长的吴晋军心里很不踏实。他手头负责的20余家批发客户用的都是地下储油罐,过去的工作经验告诉他,山区地下储油罐极易出现渗水和罐体上浮风险。人孔井排水是否顺畅?会不会有雨水渗入?要

是出现油品质量问题该怎么办?一想到这些问题,吴晋军就坐不住了。他毫不犹豫地拿起电话,逐一提醒客户注意防范相关安全风险。

放下电话不久,骤雨初歇。尽管已经到了下班时间,但吴晋军没有急着回家。

“得帮客户量完水位,确认储油罐安全,心里才能真正踏实。”吴晋军拎上量油尺便往客户处赶。他去的第一个站是离公司最近的一家建材公司,该公司从淳安销售部采购油品已有8年。还没等公司负责人到达现场,吴晋军就带着工人开始检查人孔井、加油机和电气设备的状态。随后,他又拿出量油尺,均匀地涂上一层薄薄的试水膏,逐一测量储油罐内的水位情况。看到量油尺上的试水膏未发生色变,说明油罐没有进水,吴晋军悬着的心放了下来。

“最近天天下大雨,油品质量也没

有受到影响,真是多亏你提醒我们及时进行排水。”建材公司负责人对吴晋军连连道谢。

顾不上与客户寒暄,吴晋军又马不停蹄地赶往其他客户处。每到一处,他都认真检查设备状态和水位情况,耐心地向客户交代暴雨期间成品油存储安全注意事项。等他跑完所有客户,已经是晚上十点多。

一晚上的辛苦奔波没有白费,吴晋军的敬业精神和专业技能深深地打动了某分销客户。第二天一大早,该客户便打来电话,要从淳安销售部采购30吨油品。

“心里装着客户,客户才会跟你走。这话说得一点没错啊!”想到这里,吴晋军的心里乐开了花。

走近一线

华北石油工程单井刷新7项钻井纪录

本报讯 近日,由华北石油工程承钻的J30-3-P12井钻至4650米深顺利完钻,刷新东胜气田水平井钻井周期最短、直井段平均日进尺最多等7项钻井施工纪录。

J30-3-P12井是部署在东胜气田的首口三维绕障示范水平井。针对井下地质情况复杂、造斜井段磨阻大、泥浆密度窗口窄等难题,该公司成立技术攻关小组,调研邻井资料,

对比施工工序,制定针对性技术方案,并认真做好工具和物资准备。在施工中,他们优选钻具组合,优化钻井参数,调整井眼轨迹,强化泥浆封堵和润滑性能。严格把控关键施工节点,根据现场地质监督要求,及时调整施工技术措施,实现优快钻进。该井钻井周期22.5天,较设计周期大幅缩短。

(张 均 郑武涛 李 丹)

中韩石化超额完成上半年生产经营任务

本报讯 今年以来,中韩石化抢抓市场机遇,及时调整产品结构,优化生产经营和产品出厂节奏,高质量完成上半年生产经营任务。上半年,该

公司原油加工量同比增加7.68%,产品销售计划完成率50.6%,其中,液化气出厂量创历史新高。

该公司紧跟市场走势,围绕汽油、航煤等重点增效产品,及时调整炼油产品结构,优化原油进厂衔接、装置加工、中间料平衡等各环节,狠抓炼油装置运行优化,持续提高装置加工能力。充分发挥整体统筹优势,积极做好采购、产量、成本、效益等统

筹优化,建立汽油调和模型,定期测算汽油调和效益,降低调和成本,上半年成品油收率同比进一步提高。

该公司抢抓工业气需求旺盛的市场机遇,积极优化液化气、石油焦、硫黄等产品生产,通过科学优化操作参数控制方案,减少液化气补燃料气管网量,大力增产工业气。上半年,液化气、工业气产量均实现同比增长。

同时,与物流单位保持密切联系,协调落实出厂运力,科学制定水路、铁路运输及管输方案,合理把控运输节奏,确保产品高效出厂。

(刘荣艳 吴卫兵)

青岛炼化顺酐项目首台大型设备吊装成功

本报讯 近日,十建公司承建的青岛炼化20万吨/年顺酐项目首台反应器设备安装就位。这是该项目首台大型设备,该设备的就位为进入专业施工高峰阶段创造了有利条件。

青岛炼化顺酐项目共有设备300多台,此次吊装的首台反应器设备总重量达460吨。面对紧张的施工工期和复杂的地质条件,项目部与业主、设计等单位密切配合,提前勘察

首台反应器设备进场路线,不断优化运输及吊装作业方案,对可能存在的安全、质量隐患进行提前排查和整治,保证设备吊装作业安全管控、质量管理、施工进度整体受控。针对首台反应器设备就位高度高、吊装作业空间狭小等特点,项目部采用1250吨履带式起重机主吊的工艺方法实施吊装作业,实现一次吊装成功。

(田元武)



杨子石化抢抓市场机遇,大力增产适销对路的聚烯烃新品专用料,创效显著。上半年,聚烯烃新品专用料销售计划完成率61.4%,获多家新增客户订单,锂电池隔膜料首次出口匈牙利。图为7月18日,EVA车间员工正在装运刚刚下线的聚烯烃新产品。

达 军 摄

化销华北为齐鲁石化保供碳四资源

本报讯 今年以来,化销华北统筹优化混合碳四统销和自营资源,积极保供齐鲁石化碳四抽提装置,有效降低该装置生产成本。

上半年,齐鲁石化混合碳四资源供应不足,抽提装置生产运行受到影响。化销华北深化落实“一企一制”服务方案,在协助企业充分用好自产混合碳四资源的同时,积极发

挥渠道优势,通过从战略客户直采、与优质供应商开展自营合作等方式,为企业匹配质量合格、价格合适、供应稳定的资源,并高效打通合同签订、物流配送等业务流程。1月至6月,累计为企业保供混合碳四1.5万余吨,有效保障装置满负荷运行。

(刘小平 马良 李 杨)