

管理视窗

经纬公司胜利地质录井公司以甲方需求为目标导向,建立“靠前”服务机制

紧盯勘探需求 提供优质录井服务

单旭泽 袁滨 焦保荣 颜复文

今年以来,经纬公司胜利地质录井公司全力践行“大上游一体化协同”的理念,将甲方需求作为攻关方向,健全“靠前”服务机制,及时跟进油田勘探开发信息动态,针对市场新形势、新情况、新变化,精准研判,主动出击,多点突破,持续加大市场开发力度,打造先进的智能化录井技术体系,以智慧录井助力甲方增储上产,用优质服务打造录井品牌。

“走访+推介”沟通需求,让措施更精准

近日,胜利地质录井公司与新疆能源(集团)石油天然气有限责任公司围绕新玉3井应用元素录井、碳同

位素等新技术开展交流,全力推动智能录井技术创新。

今年以来,胜利地质录井公司通过“敞开门、走出去、请进来”等多种方式,先后与胜利油田油气勘探管理中心、胜利采油厂、石油开发中心等28家甲方及协作单位开展面对面交流,推介录井系列技术,累计征集需求33项,达成技术合作、人才培养等意向10余项。针对33项需求,公司制订运行计划,挂表推进,靶向攻关,落实整改措施45条,推进落实率达100%。

该公司把服务立足点放在“共同开发好、管理好油气藏”上,针对甲方需求制定“一厂一策”开发方案;建立公司领导、职能部门、主营单位“3层级9职责”矩阵式技术推介机制,成立24个技术服务保障提升项目组,进一步强化靠前服务质量;建立以快速响

应为核心的“需求—改进—解决—反馈”客户沟通闭环机制,用服务打造市场品牌。

“技术+设备”前移现场,让服务零距离

为推进服务“零距离”,该公司加快地质综合研究,涉足有利区带优选、井位部署设计、轨迹跟踪控制、钻后评价、压裂选层、油气田开发等产业链,将“技术+设备”前移现场,增加勘探全生命周期的附加值,满足油田勘探开发需要。

今年下半年以来,技术团队应用X射线衍射全岩分析、多维核磁共振等录井技术,对胜利油田现河采油厂王102区块的王664-斜82井开展油气水层评价,为甲方选层投产提供技术支持;对胜利油田孤岛采油厂垦

119-2、垦119-8两口老井开展含油率和物性快速精细评价,提出3个试油层位建议,助力甲方规划2026年储量升级,服务及时率达100%。

7月底,该公司按照南海北部湾海301井“随钻及时分析化验”的要求,组建“分析化验智囊团”,携带7类分析化验设备进驻海上平台,搭建“海上分析化验室”,累计完成5295个样品分析,锁定的两个含油层系测试,分别试获日产1108立方米、167立方米油当量。

“在线+在场”智慧录井,让施工更高效

8月29日,该公司录井专家殷渡君“坐镇”克拉玛依基地,通过“远程智慧录井平台”,指导200公里以外的新疆项目部SL203录井队进行卡层

施工,通过图像实时回传、视频连线,精准卡取排646-支平28井油层顶界,实现“云端对话、秒级响应”,获得甲方高度认可。

今年初,该公司梳理钻井地质设计、水平井地质导向、井场信息数智化应用等10大类45项技术,集成远程视频对话、多源数据融合、设备信息保障、远程专家决策等7大核心功能,建成胜利油区首个“远程智慧录井平台”,实现录井作业远程化、智能化与自动化。通过平台的智能分析与远程协作功能,专家团队可快速诊断并处置各井施工中的技术难题。

今年以来,专家团队依托平台24小时在线,累计会诊270余次,处置工程异常97起,完成重点层位卡取156次,保障东、西部工区100余口探井和生产井顺利施工。

推行“四个减法”提升运营效能

郁敏洁 曹蕾蕾 龚泽云

“商品种类优化了,客户买得勤,库存压力比以前小多了。”9月8日,在江苏南京石油金沙江加能站便利店,站经理吴倩指着精减后的货架介绍道。“99元三件”的促销专区标识清晰简洁,取代了以往营销活动繁杂的装饰。今年以来,南京石油以“客户需求”为导向,聚焦降本降费、精准优化,在便利店推行门店减法、商品减法、营销减法和物流减法等四个减法,不仅实现降本降费目标,更有效提升了“家生活”服务场景的竞争力。截至8月底,便利店业务整体可控运营成本降低16%,节约总费用42万元。

门店减法——精面积,提坪效。今年以来,南京石油对亏损且扭亏困难的门店采取闭店措施,关闭马鞍、定准门,以及部分轻资产门店。压减低效门店营业面积,优化发展快餐、咖啡等新业态,引入德克士、南京同仁堂茶饮等知名品牌。在保障网络服务功能的前提下实现资源高效聚集,便利店整体坪效显著提升约8个百分点,让每一寸空间都释放出应有的价值。

商品减法——优结构,活库存。“以前什么都想买,结果滞销品

占了地方、压了资金。”南京湖西街加能站经理吴敏说。针对此类问题,南京石油易捷服务部建立动态商品管理体系,开展商品池“体检”。在确保覆盖“重大频联”等核心品类的基础上,适度精减梳理并清理高库存、低周转商品,同步建立科学的库存预警机制。截至8月底,库存周转天数较全省平均水平少5天,商品结构步入健康循环。

营销减法——准投放,降成本。告别粗放式营销投入,南京石油转向精准化、可持续的营销策略。自6月份“爱跑节”活动以来,“99元三件”作为固定专区被固化下来,成为客户熟悉的高性价比选择。活动海报、促销价签、氛围装饰等营销物料投放也大幅瘦身,公司分类设定门店标准,小型站点统一使用通用物料模板,并大幅减少节日专属物料的制作与铺陈,营销物料成本下降17%。

物流减法——优链路,提效率。推行“精准配送”模式,通过优化路线规划与合并配送批次,有效减少无效行驶里程和运输损耗。同时,强化门店端订货管理,通过全员培训,指导门店结合销售需要科学制订订货计划,并规范大客户直送业务流程,减少中间环节。



9月4日,安徽池州石油组织青年骨干走进市计量测试所,开展“感知计量科学,筑牢质量根基”科普活动,为人才培养注入科技动能。通过观摩设备、参与实验、聆听讲解,青年骨干深化了计量应用认识,增强了质量意识。图为池州石油青年骨干在观摩科普实验过程。孙宗奎 摄



开展危害识别与风险评估 严控高风险作业

中原油田地面工程抢修维修中心针对抽油机安装、井口连接等涉及吊装、登高、动火及用电的高风险作业,全面开展危害识别与风险评估。他们严格落实安全质量标准、作业流程和现场标准化要求,精准识别风险点,有效消除风险源。图为9月4日,该中心文卫服务工区员工按照安全操作规程,安装卫360-59井抽油机。李刚 摄

浙江丽水石油青田公司围绕“拓市场、维客户、控终端”三大核心,推动直分销业务增长

精准对接项目 精细服务客户

练金燕

“现在市场竞争激烈,光靠老客户不行,必须从新项目里找机会!”近日,在浙江丽水石油青田公司直分销业务会议上,公司经理黄伟林指着青田县发改委发布的2025年投资项目计划安排表说道。

今年以来,青田公司围绕“拓市场、维客户、控终端”三大核心,推动直分销业务实现强劲增长。1~8月,该公司轻油销量同比增长52.15%,年度计划完成率74.71%,均排名丽水石油第一。

“按图索骥”精准发力,是培育新增长点的关键。该公司组建专项小

组,逐项梳理计划表中的投资项目,按“交通基建、城区建设、民生工程”分类标注,并针对用油需求、工期节点制定专属对接方案。客户经理陈永春在对接某产业园改造项目时,多次上门沟通,量身定制“用油管家+定期配送”方案,最终成功签下协议。“以前跑10次可能成1单,现在对着项目表找客户,方向准、成功率高!”陈永春兴奋地说道。1~8月,该公司通过项目表精准对接客户17家。

除定期回访外,青田公司还构建起“日常维护+增值服务”客户服务体系,为客户免费提供加油设备检修、油品抽样检测等增值服务,有效提升客户满意度。“你们中国石化的

油品质量和服务都很好,我来帮你们牵个线!”青田某建筑公司李先生主动推荐新客户后,陈永春随即携带油品检测报告和定制供油方案上门,详细讲解油品质量稳定性及发动机保护优势,最终凭借专业服务赢得新客户认可。

“必须到终端去找市场”,这是陈永春常说的话。他组织部员工定期深入石材厂、矿山、物流企业等用油现场,面对面了解客户痛点,现场算清“优惠账”。同时,坚持“客户有需,无论远近,准时配送”的服务承诺,即使山区项目配送往返需4小时,也从未耽误。截至8月底,陈永春累计开发客户24家。

防控风险 实施应对策略

衍生品业务因复杂性高、与金融市场关联紧密,对企业风险管理能力要求更高。化销华南分公司在制定PXN操作方案时,全面评估客户履约、加工费波动、汇率等各类风险,并制定相应应对策略。通过密切跟进新加坡汇率进度、持续研判市场走势,重点防范加工费波动风险。同时,公司打通金融衍生品业务跨境美元收付通道,及时结汇平仓盈利,有效减少汇兑损失。2024年7月,公司预判石脑油-PX加工费收窄,于8月至9月分批平仓,成功控制风险。

为保障金融衍生品业务拓展及推动营销模式创新,规避潜在业务风险,化销华南分公司开展多层次培训,面向公司决策和管理层、管理职能部门人员、产品部相关人员、生产企业等4个不同层次的对象,宣贯PX营销转型创新必要性,可行性,充分凝聚创新发展共识。同时,针对金融衍生品系统原有功能不足,化销华南分公司组织顾问完善保证金出入金审批及监控系统功能,进一步强化对金融衍生品业务的风险防控。

想问题做决策 要多用法治思维

顾家瑞

法治思维不仅是科学决策的准则,也是企业规范运营、防范风险的重要保障。在当前复杂的市场环境和严格的监管要求下,企业决策必须坚守法治底线——严循程序、严守边界、严究责任,以法治思维引领决策全过程,确保每一项决策都经得起法律检验和实践考验。

严循程序,筑牢决策制度“防火墙”。企业必须建立完善的决策程序机制,从议题提出、调研论证到集体审议、合规审查,每一步都要符合法律法规和内部制度规定。重大决策尤其要履行公众参与、专家论证、风险评估、合法性审查等法定程序,杜绝“拍脑袋”决策。只有让决策全程在制度框架内运行,才能避免因程序疏漏导致的决策失效,确保决策科学有效。

严守边界,划清权力“责任红线”。企业决策者必须清楚法律赋予的权力范围,在经营管理、项目审批、利益分配等决策中,坚决不越法律红线、不碰制度底线。要建立决策事项清单,明确哪些必须集体决策、哪些需合规审核,确保决策内容不违反法律强制性规定,不损害国家、社会 and 他人合法权益。只有守住权力边界,才能有效防范决策的法律风险和廉洁风险。

严究责任,让法治问责真正落地见效。企业要建立决策终身追责机制,对因违法决策、违规决策造成损失的,无论决策人是否在岗,都要依法依规追究责任。同时,要完善决策后评估制度,对决策执行效果和合法性进行跟踪评价,发现问题及时纠正。只有让问责机制真正“带电长牙”,才能倒逼决策者自觉运用法治思维,切实做到依法决策、民主决策、科学决策。

石化语丝

“宝典卡”导航 让巡检无忧

赵海燕 何 芹

9月5日8时,江苏油田采油一厂沙埕巡检班员工刘凡到沙X61井例行巡检。当她绕行查看抽油机运行状态时,敏锐地发现地上掉了一个零件,随即停机彻查,找到原因后,刘凡快速完成复位安装,又掏出口袋里的油水井现场检查卡,对照第11条进行标准化复查,消除了一起安全隐患。

这个小小的“宝典卡”,掀起了沙埕巡检班的“标准化革命”。此前,采油工巡检主要依赖老师傅的经验传授,由于员工业务能力参差不齐,容易出现检查项目遗漏、标准不统一等问题。

沙埕巡检班以一张卡片破题,强化从人盯人到标准管全过程的转变。他们抽调3名岗长和两名安全员组成专班,历时一个多月,对生产辖区的抽油机本体、电机、户外箱、水井仪表4大类设备进行剖析,将传统巡检的“看、闻、摸、听、测”五字诀,升级为25项具体检查内容,提炼形成47项现场检查标准,使用不同的色块区分日常、周查内容,形成油水井现场检查卡,让设备巡检有标可循、有点可依、有据可查,推动日常管理向精细化、标准化升级。

为确保标准不停留在卡面,沙埕巡检班打出组合拳,设置“关键设备手指口述”“两分钟隐患排查”实景考核关卡,并推行反向验证机制,模拟设备故障开展演练,倒查巡检卡片执行情况,促使员工养成标准化巡检习惯。目前,这张被称为“宝典卡”的小工具,已在全厂推广运用。

河北邢台石油 助力“打非治违”行动

本报讯 近日,河北邢台石油以黑加油点“大扫除”专项整治行动为契机,有效助力地方政府对成品油非法经营行为的精准打击,累计配合查处5座违法加油站、12个黑油窝点、5辆流动加油车,协助收缴处置假冒伪劣成品油50余吨。

该公司积极发挥网络和专业力量优势,成立“打非治违”工作专班,市县公司联动建立“属地市场监管责任区”,细化人员分工,开展拉网式市场摸底排查和问题线索反馈,配合应急、商务、市场监管、公安等部门开展黑加油点“动态清零”执法检查 and 巡查“回头看”20余次,并在油品检测、储运等方面提供技术支持,为执法部门依法办案、对黑加油点实施精准打击提供切实保障,为构建平安、有序成品油经营市场贡献石化力量。(王隆昌)

《提质增效》专栏

庞春丽 戴 威

近年来,化工销售始终锚定高质量发展目标,积极探索金融工具与实体生产的协同路径。面对华南区域PX(对二甲苯)产品同质化竞争加剧、下游PX-PTA(精对苯二甲酸)产品加工利润收窄及人民币汇率波动等挑战,化工销售华南分公司创新营销模式,结合业务场景探索开展产业链套保业务,精准提升区内企业生产效益。2024年,华南分公司为化销板块增效1993.48万元。

条块联动 组建专业团队

在化工销售本部统筹下,化销华南分公司联合化销国贸公司、海南炼化组建跨职能项目团队,设立推进领导小组、商务组、业务实施组、财务组和顾问组5个专项小组并行协作。

面对当前化工产品供需矛盾突出,特别是大宗化工产品面临微利甚至亏损的情况,如何增强板块和产业链创效能力?

化销华南分公司积极创新营销模式,利用金融衍生品业务,协助生产企业锁定加工区间效益,构建了可推广、可复制的业务模式。

专项小组通过条块联动,有效打通决策、执行与风控闭环。其中,“推进领导组”统一领导项目工作,对业

务开展过程中的相关重大事项进行决策并给予工作指导;“商务组”负责市场调研工作,与下游客户洽谈商贸条款,与海南炼化对接买断采购方式;“业务实施组”进行金融衍生品业务方案设计,具体负责业务实施、流程优化和效益分析;“财务组”开展保证金出入金、金融衍生品会计核算、实货结算管理工作;“顾问组”负责风险管理管控及绩效统计考核。

化销华南分公司充分发挥“一体化统筹、垂直型管理、矩阵式运营”的体制机制优势,创新金融衍生品营销模式,不仅为企业增效和灵活调整生产负荷提供了更多选择,还有效降低采购成本,保障稳定供应,提升了战略客户的满意度。

洞察市场 匹配营销方案

受全球宏观经济形势、行业产能