

企业快讯

石化机械助力 科威特南部钻井项目首口井完钻

本报讯 日前,由国际石油工程公司科威特分公司牵头,石化机械江钻公司参与的科威特南部钻井大包项目首口井顺利完钻,标志着中国石化在中东市场的首个钻井大包项目首战告捷。在该井施工过程中,石化机械江钻公司钻头钻具实现一趟完钻,产品性能稳定可靠,为大包项目的顺利完工提供了关键装备支撑。

上海石化强化隐患排查 筑牢管线安全防线

本报讯 为精准排查管线腐蚀隐患、保障生产装置安全稳定运行,上海石化自2022年起全面推广脉冲涡流扫查技术。截至目前,已完成4995个部位检测,有效筑牢设备安全防线。化工生产装置物料管线的腐蚀隐患具有较强隐蔽性,传统检测手段难以实现全面覆盖。脉冲涡流扫查技术在管径密集、管网复杂、排查任务重的场景中优势显著,能高效穿透保温层等结构,精准定位腐蚀缺陷,目前该技术已在公司下属各生产单位广泛应用,成为隐患排查的重要技术支撑。

湖南石油 “易享节”销售额创新高

本报讯 湖南石油以“易享节”店庆日为契机开展营销活动,全力扩销增量。截至10月15日,该公司基础品类营业额排名销售企业前列,同比增幅达720%,增幅排名区内企业第一,创历史最佳业绩。为最大化释放“易享节”营销势能,该公司构建多维度营销矩阵精准拓市,创新采用“线下销售+线上直播+门店经营+店外拓展”的立体化营销模式,同步开展社群营销、大客户品鉴、直播带货、农资化肥推广、汽车销售等活动,快速扩大业务覆盖范围。同步开展“销售之星”评比,团队攻坚赛,组织员工走进社区、企业、物流园区开展上门推介,实施阶梯式业绩奖励机制,充分激发员工创效热情,形成全员参与、全域拓市的营销氛围,为销售额突破筑牢根基。(肖志)

山西运城石油 精准施策开拓直分销市场

本报讯 今年以来,山西运城石油深耕直分销市场,通过精准施策持续提升业务竞争力。前3个季度,直分销业务销量近10万吨,其中汽油销量计划完成率124%,分销客户同比增加30余户,多项指标排名省公司首位。该公司结合实际优化客户经理考核机制,以“赛销量、比客户”激发团队活力,推动客户经理主动深耕市场。实施“队组制”走访模式,依托省公司“大走访大开发”方案,组建由业务骨干牵头的专项走访小队,对259座社会站实施挂图作战,通过建立社会站档案数据库,靶向攻坚潜在客户及近半年流失客户,通过定制化团购方案、点对点配送服务等举措,成功盘活市场存量资源。建立市场动态响应机制,实时监测价格波动,精准调整营销策略,为直分销业务发展筑牢市场根基。(薛爽杨悦)

中国石化供应商 锡安达防爆电机 与世界同进步 电话:0510-83591888 83591777 网址:http://www.xianda.com 单位:江苏锡安达防爆股份有限公司

胜利油田聚焦资源高效利用,打破部门壁垒、革新管理模式、破解机制障碍,推动油田发展从规模速度型向质量效益型转变

优化资源配置 拓展效益增长空间

本报记者 王维东 通讯员 徐海峰

日前,胜利油田一台服役25年的抽油机通过技术改造,系统效率提高3%、使用寿命延长15年……这条完整的“回收—再制造—再利用”绿色产业链,是该油田以系统性思维优化资源配置的生动实践。今年以来,胜利油田聚焦资源高效利用,打破部门壁垒、革新管理模式、破除机制障碍,构建起覆盖协同创效、精准管控的全链条资源配置体系,在资源利用效率提升的同时,推动油田发展从规模速度型向质量效益型转变,为老油田拓展了新的效益增长空间。

优化整合聚合合力,协同作战激活资源效能

今年以来,胜利油田聚焦价值创

造,打破资源壁垒,激活协同效能,积极构建开放共享的资源生态。5月,胜利油田电力分公司和胜大石油建设工程有限责任公司组建电力工程项目部,以“资质共享+能力互补”合作模式,通过跨单位协作将分散的资源聚合为创效优势。截至目前,项目部共签订4个订单,合同额突破百万元,实现“单打独斗”到“协同共赢”的转变。这种“1+1>2”的资源聚合效应,在页岩油开发中体现得更为显著。胜利油田页岩油具有低硫、低酸、高含蜡、高气比的特点,虽年产量不足油田总产量的2%,但在物以稀为贵的市场中具备价格优势。胜利油田一改以往“大锅烩”式销售方式,统筹产供销各环节资源,建立“分质输送—分类仓储—精准分销”的全链条管理体系,推动原油销售从指标导向向价值导向转变。

“过去原油销售就像杂粮混卖,什么油都是一个价,无形中降低了高品质原油的价值;现在按品质分类定价,高附加值原油能卖出‘精细粮’的价钱。”胜利油田企管法规部副经理倪峰说。

精益管理挖潜力,精准施策释放资源价值

长期以来,胜利油田存在“黄河北产气富余、黄河南用气紧张”的结构性矛盾,产气足的区域平价卖气,缺气的区域却高价买气,一进一出,造成效益流失。今年,胜利油田加快天然气管网建设,搭建贯通南北、辐射东西的天然气管网,用自产气代替外购气,全力降低用气成本,截至目前,外购气量同比减少2980余万方。胜利油田锚定价值最大化,坚持向管理要效益、向资源找潜力。围绕

核心业务和高价值资源,加强投资管控,精细分解投资项目构成,科学分析内部专业化队伍承揽潜力,增加自营比例,让投资项目成为拉动增收创效的增量资源。强化土地运营,盘存量、扩增量,通过政府收储、统筹调剂、综合整治、挂牌转让等土地创效措施让“寸土生寸金”,大幅降低征地成本。优化物资采购,研判市场行情,精准调控采购节奏,建立价高减储、价低增储的动态采购机制,实时优化经营策略,让物资采购买得物超所值,采购资金显著降低。

破立并举激活力,机制革新打通资源堵点

区域资源优化涉及跨部门、跨单位、跨主体,在协作中难免会出现推诿现象。胜利油田破立并举,针对资源

优化过程的痛点、难点、堵点问题,明确19个链长,形成项目链长负责、节点协同推进、任务主体落实的立体化架构,实现部门单位从管理服务者向价值共创者的转变,有效激活资源优化的活力。

由于体制、机制障碍,胜利油田沉淀大量闲置设备难以流转。今年,胜利油田搭建闲置资源储备库平台,追溯设备的服役时间和轨迹,精准判定设备状态,实现闲置设备的自动识别,促进资源高效流通。上半年,累计盘活胜利旧抽油机639台,节约投资上亿元。

在勘探开发领域,胜利油田将分属勘探、开发的12项审批权限整合至地质工程一体化项目组,构建“目标储层—井位部署—工程方案”联审制度,胜利页岩油国家级示范区建井周期缩短39%,百万吨产能建设投资持续降低。



海南炼化成功开发抗冲共聚新产品

近日,海南炼化3号聚丙烯装置成功开发抗冲共聚新产品HN7116,并产出400吨合格粒料。这是该公司今年开发的第13个新牌号产品,该产品具有中熔指数、中高抗冲性能的特点,主要应用于家电、汽车零部件等,可进一步丰富该公司聚烯烃产品结构,增强市场竞争力。图为员工巡检聚丙烯装置。 高一 摄 邱元广 文

(上接第一版)

一体化协同:打造海外项目新标杆

海外EPC项目的高效执行依靠一体化协同管控,设计、采购、施工等环节如齿轮般精准咬合运转。这在南京工程公司最大海外EPC项目——AMIRAL中得到充分体现。项目经理沈超说:“设计图刚定稿,采购便启动全球寻源;设备还在运输途中,施工方案已细化到安装节点。没有部门壁垒,只有‘大兵团’协同作战。”

实现各环节“无缝衔接”,需要有效打破壁垒。2021年,南京工程公司

撤销国际业务部,将海外业务全面融入本部职能部门,实现系统化、一体化协同管控,提升资源调配效率。面对中东市场复杂的合规环境与经营风险,该公司企管与法律部系统梳理429项核心制度,汇编海外业务管控制度,为规范化、正规化运营奠定基础。目前,该公司正加速构建完整的属地化产业链,2023年完成中东公司“分转子”,2024年成立中东公司制造分公司,2025年筹建中东公司设计分公司。

关键一步。”南京工程中东公司总经理李鹏介绍,“不仅为员工创造了良好作业环境、降低了现场作业成本,受到沙特阿美等项目青睐,而且收获了韩国现代等国际合作伙伴的订单。”该厂管道寸口预制年产能近100万寸,是该公司推行属地化经营、拓展国际市场的生动实践。

近年来,南京工程中东公司荣获沙特特建部承包商管理局颁发的“沙特籍劳动力发展奖”“创新培训奖”,获得中国驻沙特大使馆授予的“优秀中资企业”称号,5个项目被评为“优秀中资项目”,6人被评为“中沙友好合作先进工作者”。

燃料油公司联合化工销售刷新上海港甲醇供应纪录

本报讯 9月,燃料油公司联合化工销售国贸公司及华东公司在全球甲醇燃料第一大需求港——上海港,连续实现甲醇供应业务突破,单月累计向往来上海港的国际航行船舶供应甲醇燃料资源5100吨,刷新上海港甲醇燃料单月供应量纪录。

随着国际海事组织、欧盟对国际航行船舶碳排放目标和举措趋于严格,燃料油公司将甲醇、LNG、生物质

燃料等船舶新能源燃料作为第二增长曲线并积极布局探索。为抢占新赛道,公司以党建共建为纽带,联合化工销售组建业务党支部协作机制,充分整合燃料油公司的港口合作资源与化工销售的供应链优势,成立市场攻关小组聚焦上海港大客户开发。

攻关过程中,团队依托燃料油公司与上海港的战略合作基础,多次深入港口对接客户,精准解决船期衔接等问

题;1个月内连续3次统筹调配甲醇资源,以稳定的供应能力与高效服务,构建常态化供应体系。这种产业协同模式不仅实现资源优化配置,也推动船舶新能源产业链合作落地见效。

下一步,燃料油公司将持续深化与各大港口的战略合作,加快完善甲醇燃料供应链,为航运业低碳转型提供更坚实的能源保障。(宋雅文 王雷)

销售华南多措并举应对台风保障油品供应

本报讯 记者何翔任 通讯员马良报道:近期,“米娜”“桦加沙”“博罗依”“麦德姆”四个台风接连登陆华南沿海,其中超强台风“桦加沙”“麦德姆”最大风力分别达12级、14级。广东启动一级应急响应,21个城市实施“五停”措施,极端天气导致华南油品物流运转受阻。面对挑战,销售华南快速响应,全面落实防风措施,全力保障油品供应,打赢连续台风防风战。三级防御筑牢安全防线。销售华南构建“公司党委—区域中心—基层油库”三级防御体系。公司党委班子成员分赴“双示范”联系点,深入油库、

码头等一线靠前指挥,紧盯排水系统、应急物资等关键环节;区域中心党政工团组建突击队,24小时驻守值守,全面排查雨排阀状态,严格执行雨污分流,杜绝环境风险;基层油库提前加固储罐、设备,备足沙袋、水泵等防汛物资,确保台风期间无安全事故。精准调度抢运保资源。针对台风间隙短、作业窗口窄的特点,销售华南以小时为单位统筹调度,在多个台风的间隙见缝插针组织油品抢运,调配1万吨级以上大型运力,完成海南炼化汽油装船任务;启动“一港一岸、一库一策”机制,实时追踪台风路径与港

口动态,优先保障汽油等重点资源装卸,确保市场供应“不断档”。

协同联动夯实保供基础。销售华南携手炼厂、省市公司构建“一盘棋”保供格局;运用AI大数据分析旅游热点,针对性垫高汽油库存;召开物流保供会议,及时解决一线难题;推动炼厂精准增产,茂名石化加急生产95号汽油,应对高标号油品爆发性需求;协调广西石油、云南石油等企业发挥油库二次发运能力,通过“广西—贵州”“云南—四川”跨省(区)铁路联运,圆满完成区域油品保供任务,彰显中国石化上下游协同的强大合力。

催化剂公司与化工物流签署战略合作协议

本报讯 10月14日,催化剂公司与化工物流公司签署战略合作协议,标志着双方全面合作迈入新阶段。根据协议,化工物流公司将逐步承接催化剂公司的原料采购和产品销售物流服务,双方携手加强产业链协同,构建催化剂“生产—储运—销售”全链条闭环管理模式。催化剂具有高货值、低运量、多客户的商品特性。依托化工物流公司的专业平台优势,推动物流管理由“分散”向“集中”转变,可实现催

剂产品“生产即交付”的运营目标。双方将充分发挥各自在催化剂销售资源、化工物流运作方面的产业优势,释放一体化效能,探索运力优化、仓储网络布局优化、绿色低碳包装方式等创新举措,为客户提供更高效、更安全的服务解决方案,促进产业链供应链提质增效。目前,双方已完成首车催化剂产品发运,并成功打通北京、天津、大连等地区发运流程,实现业务平稳承接、综合物流费用降低。(孙亚楠 赵一晨)

胜利石油工程钻井液中心一技术获国外专利授权

本报讯 近日,胜利石油工程公司钻井液技术服务中心研发的“一种环醚化合物的制造方法及其应用”获得国外专利授权,标志着该公司钻井液技术具备参与全球技术竞争的自主创新能力。该发明聚焦钻井液润滑性能升级,通过对植物油进行结构改性,大幅提升润滑剂的热稳定性与极压润

滑性,可有效降低钻井过程中的设备摩擦、减少部件磨损,直接助力钻井效率提升与施工成本降低。其核心技术优势在于创新采用活性硫化体系,能在低温、短时间内完成植物油硫化反应,让硫化植物油保持更优流动性与润滑效能,为超深井、复杂地层钻井作业提供技术支撑。(梁子波 罗云凤)

小提兜成了助销“小法宝”

张洁

“这手提兜里包含7瓶饮料,一共才33块,注册会员用券后还能再优惠,比单买便宜不少呢!”河北沧州石油黄骅第四加能站里,加油站通过一个透明手提兜,里面整齐码着王老吉、脉动、红牛等饮料,阳光透过袋子,把饮品包装衬得格外鲜亮。客户王女士接过兜子试了试,提手柔软不勒手,当即笑着注册会员:“以前买饮料得一瓶瓶挑,还凑不够满减,现在拎着兜就能走,太省心了!”

这个让客户赞不绝口的手提兜,是沧州石油的水饮助销“小法宝”。该公司通过市场调查,敏锐地发现不少自驾游的客户会在便利店囤水饮,但总纠结“买几瓶能凑满减”“买多了不好拿”。他们抓住商机,根据水饮销售数据,挑出最受欢迎的7款饮品进行打包出售,控制组合总价,确保刚好能用上会员的满减券。试点营销第一天,就有不

少客户拎走了“组合兜”,其中多人当场注册了会员。

不同站点还根据客户特点做了定制化改造:高速公路路口的加能站,在兜子里加了方便面;社区周边的站点,推出了洗漱百货组合兜,牙刷牙膏、纸巾湿巾一应俱全。“以前凑单得翻遍货架,现在想买零食,拎着兜就能去结账,省了不少时间。”常来加油的李先生,如今每次都会顺手带一个“组合兜”。

手提兜的小巧思,渐渐显露出大效果。便利店营业额显著增长,不少客户还主动问:“下次能不能出点零食组合兜?”员工记录下这些建议,又开始琢磨新的“兜子方案”。在他们看来,这小小的手提兜,装的不只是商品,更是贴近客户需求的用心。

走近一线



当前正值“三秋”生产关键期,山东淄博地区连日的阴雨天气给秋粮晾晒、收储带来了不小的挑战。山东淄博石油迅速组建送油服务队,冒雨为辖区内粮站及农业大户提供上门送油服务,解决农机作业用油难题,以贴心高效的服务保障粮食顺利入仓,用实际行动践行企业社会责任。图为该公司员工为粮站上门送油。 王玮 摄 王联文