

化销国贸顺利开发 东南亚终端工厂用户

本报讯 今年以来,化销国贸东南亚运营中心聚焦开发终端工厂用户,全力拓展市场,取得显著成效,一季度累计开发终端工厂用户12家,其中高附加值产品用户6家。

为深入挖掘客户资源,该公司依托长期深耕东南亚市场的优势,精准对接区域市场需求,将高附加值树脂产品终端用户作为开发重点,通过细致的市场分析锁定目标客户。在客户开发过程中,该公司强化资源共享,注重跨部门、跨条线、跨产品市场信息的交流与整合,当发现部分聚酯瓶片客户存在树脂采购需求时,第一时间共享信息并推广树脂产品,同步在系统内扩充产品供应范围,市场成交量快速增长,大幅提升客户开发效率。

该公司坚持以客户需求为中心,以优质服务巩固市场,协调各区域资源,精准调配货源,紧密联动国际物流,业务执行等关键环节,确保货物按时交付,不仅提升了服务质效,更为进一步拓展市场、扩大销售规模筑牢根基。

(张拉拉 阮氏玉贞 林越全)

胜利石油工程孟加拉国气田 RP-13井正式开钻

本报讯 近日,胜利石油工程渤海钻井总公司在孟加拉国拉希德普尔气田RP-13井举行开钻仪式,标志着该区块新一轮深层油气勘探开发正式启动。作为拉希德普尔区块部署实施的最深勘探开发井,该项目由胜利石油工程渤海钻井总公司提供方案设计、钻井施工、竣工测试、交付投产等全流程一体化工程服务。

RP-13井地质条件复杂,地层存在浅层气风险和异常高压,无邻井资料可对比参照,地层未知风险较高,施工难度大。项目团队借鉴西莱特10井及11井成熟施工经验,依托良好合作基础,针对施工难点精准制定专项技术措施与应急预案,并强化全过程安全管控,对关键工序实施旁站监督,有效应对高温高压环境、地层复杂多变等多重挑战,确保项目安全、优质、高效推进。(程帆 屈正斌 覃峰)

中原石油工程沙特公司钻井队刷新非常规气井并深纪录

本报讯 近日,中原石油工程沙特公司SP-99队承钻的HZEM-612204井以8382米的钻井深度,刷新沙特阿美非常规气井并深纪录。该井是沙特阿美非常规油气部开发的重点井,井身结构复杂、施工精度要求高,对钻井安全、效率和成本控制提出极大挑战。面对复杂作业工况,SP-99队坚持“安全为先、技术引领、精细管控”原则,以高标准、严要求推进高效施工。

开钻前,该队针对超深井段的地层压力、流体性质开展了多轮模拟分析,编制12项针对性井控应急预案,组织全员完成7次实战应急演练,并为各作业环节建立标准化闭环管控流程,确保井控装备始终处于“随时可用、可靠有效”的最佳状态。施工过程中,该队全程统筹协调,积极配合协调第三方定向作业,根据井下工况实时优化作业计划,从钻井参数优化到工序衔接调度,各项指令执行精准高效,确保工程按计划推进。井控岗员工24小时值守,通过实时监测立压、套压、钻井液流量等关键参数,动态调整钻井液密度,全程保持井筒压力平衡。钻遇多套高压含气层时,团队凭借精准控制成功规避溢流风险,实现复杂地层安全穿越。同时,该队紧盯设备运行数据,及时开展预防性维护和故障排查,为施工作业保驾护航。(杨红苏 李小强)

石工建胜利油建公司中标 泰国五号输气管道2C标段项目

本报讯 近日,石油工程建设公司胜利油建公司成功中标泰国五号输气管道2C标段项目,进一步巩固并扩大了在泰国能源基础设施建设市场的份额。该项目建成后,将显著提升泰国天然气输配系统的安全性与稳定性,为沿线大型电厂及工业用户提供可靠的用气支撑,保障电力系统稳定运行,对提升泰国能源供应保障能力、优化能源结构具有重要意义。

今年以来,胜利油建公司依托丰富的海外项目运作经验,完善的全流程服务体系及专业的技术团队,持续深化与泰国本土企业及国际能源巨头的合作,抢抓东南亚能源发展机遇,稳步拓展海外业务版图,持续助力泰国能源基础设施建设升级。(郭子钰 张霞)

石化机械钢管分公司以优质产品、靠前服务、协同管理深耕海外市场,提升产业链韧性

以质为舵沙海起航 以链为翼拓市全球



●李梦蝶

黄沙漫漫,吊臂起落。在沙特MGS三期项目建设现场,一批批印有“沙市钢管”标识的直缝钢管正被有序卸车。工作人员逐一核对随车资料、标识喷码、管端防护后,将钢管吊装入垛,等待进入管沟施工环节。

从启动沙特阿美供应商网攻关,到通过审核进入其采购序列,从深度参与中东重点管道项目建设,到业务版图延伸至30多个国家和地区……石化机械钢管分公司以高标准认证引领体系升级,以重点项目履约夯实经营根基,以靠前服务赢得用户认可,让海外市场成为企业“二次创业”的重要增长极。

闯关高端赛场 取得准入资质

“国际项目开发拼的是企业长期积累的体系能力。”回顾中东市场开拓历程,石化机械钢管分公司总经理石振聪深有感触:“迈进高端用户体系的第一步,就是把标准吃透、把体系做实,用认证准入倒逼管理升级。”

沙特阿美认证以标准严格、审核细致著称,中东地区部分石油公司对获沙特阿美认证的钢管制造厂家实行免检制度。通过沙特阿美的审核认证,就意味着打开了进入中东高端管道建设市场的通道。

钢管分公司把入网沙特阿美作为海外市场突破的关键一环,根据审核专家提出的整改意见,逐条对标各类标准,全面修订体系文件,严格梳理每一个生产控制单元。经过近一年的努力,该公司顺利收到沙特阿美认证证书,其直缝钢管和螺旋钢管两类产品被列入采购序列,成为当时国内少数具备相关资质的钢管制造企业之一。

“入网只是开始,真正让用户认可的是履约表现。”该公司国际销售经理张航回忆道。为尽快把认证优势转化为工作业绩,该公司积极对接国际EPC公司、跟踪重点项目机会,成功承接吉赞炼化原油输送管道项目的管材供应任务,产品高标准通过现场验收,得到用户“服务优质、支持及时”的书面认可。

此后,该公司不断迭代质量管理体系与交付能力,相继为沙特东西原油管道项目、MGS一二三期管道项



左图为石化机械螺旋钢管生产线。右图为石化机械钢管分公司营销人员在沙特现场提供服务。



蔡繁摄

目、吉赞海底管道等项目提供高质量管材,并凭借优秀履约表现取得科威特国家石油公司等企业的入网资质,进一步打开了中东市场。

靠前快速响应 服务创造价值

海外项目的挑战往往体现在现场服务的细节之中。该公司国际销售副经理张旭光在中东市场深耕多年,对此有着切身体会:“海外用户关注交付过程的可控性与问题处置的响应速度,把服务做到现场,才能让用户真正放心。”

2024年12月,该公司首批出口的超口径螺旋钢管顺利抵达沙特港口,用于当地海水淡化输水管道项目。这批钢管特殊的规格参数,对管材运输、吊装、堆放等环节的作业规范和质量控制提出了极高要求。

到港交付转运后,部分钢管因运输磕碰出现防腐涂层局部损伤,需要在限期内完成修复。面对用户需求,该公司迅速组建专业服务团队赶赴现场,第一时间核查转运与堆放条件,逐根排查钢管损伤情况,并与监理沟通确认验收要求,为后续修复明确方向。

“现场的问题必须现场解决。”服务团队成员、工艺质量中心主任梁君表示。抵达现场后,他一边进行复核评估,一边联系当地防腐厂,编制修复工艺文件,将关键工序拆解后,对当地工人进行培训,确保修复质量与进度全程受控。“那段时间,白天顶着风沙作业,晚上整理技术资料,只为让每一根钢管都能高标准通过验收。”梁君回忆道。

修复过程中,由于缺乏探伤设

备,检测作业一度受阻。眼看交期逼近,服务团队多方协调,最终通过供应商渠道调配检测设备进场,对需修补部位逐一检测确认,打通验收的“最后一公里”,保障了后续施工按期推进。

提升体系能力 拓展多元市场

“当前国际市场的竞争,不只是企业间的比拼,更体现为产业链对产业链的较量。”石振聪表示。依托多年海外项目经验,钢管分公司不断提升产业链协同韧性,增强数字化管控和人才梯队建设能力,保障跨国稳定交付。

在供应链端,该公司围绕“钢厂一制造一物流”优化布局,前置策划原材料组织、生产排产和发运计划,对港口衔接、装船加固等关键环节

推行标准化和清单化管理,有效避免了流程冗余,降低了资源损耗。在管理层面,该公司积极运用数字化手段赋能海外业务,深化ERP(企业资源计划)系统、CRM(客户关系管理)系统等系统的集成应用,完善用户信息数据库,实施全流程动态跟踪,同时推动生产线规范管理与技术资料双语化、标准化升级,大幅提升了审核验收的响应效率,让项目全生命周期可视、可控。

“走出去不仅要有优质产品,更离不开配合默契、实力过硬的团队。”石振聪表示,该公司坚持让一线技术人员中优选培养国际销售骨干,推行“师带徒”“传帮带”机制,让新人在实战中积累经验、快速成长。在阿根廷项目中,“95后”业务人员施思雨首次独立推进大额合同执行。面对小语种文件、中外标准差

异和用户需调整等挑战,她将任务拆解成清晰的条款清单,逐项协调技术、质检、生产等部门,历时两个月完成文件评审,推动项目顺利回款。

体系能力的持续提升,为市场开拓打开了更广阔的空间。近年来,钢管分公司在巩固中东基本盘的同时,稳步推进区域多元化布局。在南美,该公司针对海底管道的复杂工况整合上下游资源,为用户提供“钢管+防腐+配重”一体化解决方案,成功中标区域内首个海底管道项目;在北非,团队紧跟当地油气管道建设需求,通过中东平台对接合作方,高效完成超2万吨输油管道项目保供任务。凭借扎实的体系支撑与精准的市场布局,该公司海外市场持续稳健增长,成为企业高质量发展的重要支撑。

AI洞见

以创新为引擎 助力优质产品拓市增效

石化机械钢管分公司以品质筑基、协同赋能、创新驱动的海外拓市实践,与集团公司2026年工作会“大力开拓工程技术服务和装备制造市场”“做大新业务市场,扩大海外市场规模”等要求高度契合,为各企业推动核心技术产品出海、提升高端国际化业务能力提供了鲜活范例。

品质是开拓高端市场的基石。该公司以国际认证为牵引,倒逼管理体系全面升级,将质量管控贯穿生产全流程。从吉赞炼

化项目获业主认可,到MGS项目的稳定保供,以质取胜的理念让“沙市钢管”在中东高端市场站稳脚跟,打开南美等多元市场,在坚守品质底线中突破国际市场准入壁垒。

服务与产业链协同是拓展业务版图的支撑。面对超口径钢管管涂层损伤等现场难题,技术团队就地攻关,以靠前服务赢得用户信任。同时,该公司强化“钢厂一制造一物流”协同,用数字化手段提升跨国交付稳定性,实现从

产品出口到一体化方案输出的跨越,构建起产业链竞争新优势。

创新与人才是持续发展的动力。在国际市场竞争转向产业链较量的当下,该公司以技术创新驱动产品迭代,培育国际化人才梯队,让青年骨干在实践中成长。通过技术、管理、人才的全方位创新,推动优质产品与核心技术走向世界。这一实践为石化行业探索出海路径提供了可复制的样本,更将在全球市场持续传递“中国制造”的品质温度与技术实力。

6封表扬信见证师徒情

●单旭泽 袁滨 焦保荣

“我们又收到一封表扬信,这是同事们共同努力的成果!”3月12日一早,经纬公司胜利地质录井公司科威特项目SP-566队录井队长米利·阿里向大家分享了这封好消息。该队凭借扎实的专业能力圆满完成RA-1081井录井施工任务,获得科威特国家石油公司表扬。作为手把手带领阿里成长的师傅,SP-562队队长李忠仓第一时间前来道贺。

2019年,刚加入中国石化的阿里被派往科威特布尔干油田BG-1550井,成为李忠仓的外籍徒弟。初入职场的阿里勤奋肯干、聪明踏实,很快得到师傅的认可。一次深夜巡检,气测曲线形状忽高忽低,数据不稳,而这是现场施工的重要依据。李忠仓凭借多年经验快速判断问题根源,指导阿里检查循环罐、排气管线,很快就解决了问题。

为了帮助阿里掌握气测录井、地质录井的复合技能,李忠仓为他量身定制包括岩屑识别、异常监控、设备操作、故障排查等专项技术的“成长套餐”。传授岩屑识别和地层判断知识时,李忠仓耐心示范,挑取岩屑样品滴入稀盐酸,引导阿里观察不同反应情况,还拿出自己记录了50余口井地质和气测特征的笔记本,反复讲解不同目的层岩性和曲线的区分方法。

在师傅的悉心指导下,阿里顺利成长为仪器工程师。他不仅牢记师傅传授的专业知识,更将严谨细致、精益求精的工作态度内化于心、外化于行。



图为李忠仓正在指导阿里进行地层参数对比和特征分析。 周小波 摄

2021年,BG-1550井钻至塔亚拉特地层,阿里敏锐地捕捉到硫化氢曲线的异常变化,立即通知钻井队长,成为彼此信赖的朋友。

入职中国石化以来,阿里从一名普通的采集工,逐步成长为独当一面的录井队长,跟随李忠仓学习并独立完成41口井施工,累计收获6封表扬信。这些荣誉不仅是他成长道路上的勋章,更是师徒情谊的最好见证。“面对新的挑战,我也会加倍努力,在中国石化绽放属于自己的光彩!”阿里笑着说。

人经常互通电话,分享工作心得。多年的相处,他们的情谊早已超越了师徒,成为彼此信赖的朋友。

入职中国石化以来,阿里从一名普通的采集工,逐步成长为独当一面的录井队长,跟随李忠仓学习并独立完成41口井施工,累计收获6封表扬信。这些荣誉不仅是他成长道路上的勋章,更是师徒情谊的最好见证。“面对新的挑战,我也会加倍努力,在中国石化绽放属于自己的光彩!”阿里笑着说。

这是项目部为激发一线员工参与热情,在基层班组推行的安全实践创新举措。“一日安全员”由各班组成员轮流担任,让安全监管视角覆盖作业全流程。自从有了这

“小哨兵”守护大安全

●李舒刘剑

“报告,1号变电所北侧接地位置发现毒蝎,请求专业支持!我已实时监控,并通知附近人员远离。”3月4日上午,南京工程沙特AMIRAL项目作业区内,机械轰鸣声此起彼伏,对讲机里突然传来印度籍作业票接收员马努冷静而清晰的呼叫,牵动了现场所有人的神经。

当时,马努正在进行开工前的例行检查,混凝土缝隙里的轻微异动引起了他的注意。沙漠地带虫蚁本是寻常,他起初并未在意,可当他凑近观察时,那小虫突然窜动,阳光下,一道尖细的尾钩赫然显现。

马努瞬间警觉,一边与毒蝎保持安全距离,持续紧盯其动向,一边迅速用对讲机汇报情况,并示意附近同事远离。几分钟后,安全员赶到,用长柄夹将毒蝎稳妥控制,并带到远离营地的安全区域放生。警报解除,马努稍作调整,转身投入到原定的作业票开具任务中。

加入公司六年来,通过项目“师带徒”机制和常态化安全培训,马努从职场新手成长为能够独当一面的作业人员。如今,他又多了一个新身份——“一日安全员”。

这是项目部为激发一线员工参与热情,在基层班组推行的安全实践创新举措。“一日安全员”由各班组成员轮流担任,让安全监管视角覆盖作业全流程。自从有了这

个新身份,马努仿佛开启了“安全雷达”,日常巡检脚步更勤,对同事的提醒更细致,眼神也愈发锐利,那些容易被忽略的细微隐患,总能被他及时捕捉。

“以前总觉得安全是安全部门的工作,”马努坦言,“直到自己成为‘一日安全员’,才明白安全藏在每一次设备查看、每一句提醒、每一次规范操作里。”在项目部,每天有12名“一日安全员”活跃在各作业区。他们来自不同国家、不同岗位,在完成本职工作的同时,共同履行着一线安全监督的职责。

为了让安全管理形成闭环,项目部同步建立安全隐患排查台账,对每一项隐患都明确整改措施、责任人和完成时限,逐项跟踪、动态清零。此外,他们每月从“一日安全员”中评选“安全卫士”,对履职认真、积极推动隐患整改的“哨兵”给予表彰。

“一线员工对现场最熟悉,许多隐患苗头都是他们最先发现的。”南京工程电仪分公司沙特AMIRAL项目负责人闫鹏飞表示。该机制推行以来,员工参与安全管理的主动性、排查隐患的积极性明显提升。据统计,现场观察数量减少20%,安全工时稳步积累,为项目有序推进筑牢了安全屏障。