

### 让采购全链条优化成为降本增效的硬招

黄 圣

近日,《中国石化报》报道了中原油田坚持系统性思维优化采购工作,助力企业提质增效。这一实践表明,要跳出“就采购谈采购”的狭隘视野,让采购全链条优化真正成为企业降本增效的硬招实招。

要将优化贯穿采购全链条各环节。采购工作环环相扣、紧密衔接,企业需强化前瞻谋划,统筹内外市场,加强市场调研,既精准研判宏观经济形势,又紧密匹配企业生产需求。从策略编制、供应商选择,到动态监管、结果复盘,全流程坚持优化导向,推动采购工作转变为融合技术、管理等价值创造活动。

精细化管理是实现全链条优化的关键抓手。在市场竞争日趋激烈的形势下,唯有精打细算、精益求精,方能汇聚点滴节约成效为可观效益。中原油田推行“一物一策”采购策略并实现系统自动匹配,将复杂问题简单化、简单问题标准化、标准问题流程化,以规范制度管理推动采购工作从经验驱动向精细化管理转型。

开展全链条优化离不开系统理念革新。向管理要效益已成为企业共识,但实施路径选择考验着企业智慧。部分企业在降本增效中易陷入误区,通过简单“压指标”进行降本,往往顾此失彼。降本要靠流程优化,增效要靠精细化管理。全链条优化需要企业打破部门壁垒、整合资源要素,以系统思维重构管理流程,通过制度创新持续释放管理效能。



### 化销国贸 大力开拓POE海外市场

本报讯 近日,化销国贸成功与某海外大型工厂签署POE(聚烯烃弹性体)批量出口订单,进一步助力中国石化开拓高端新材料海外市场。

该公司确立“三个选准”“基础+高端”发展策略,持续将海外推广资源向高附加值产品倾斜。聚焦海外合成树脂市场,公司强化与化销华南紧密协同,依托专业营销团队与海外服务网络,精准对接区域重点客户需求,抢抓市场机遇,顺利实现POE产品出口,推动公司业务从“卖产品”向“提供综合解决方案”转型升级。

### 浙江石油 打造易捷金牌人工咖啡店

本报讯 今年以来,为深化“人·车·生活”生态圈建设,推动易捷便利店向复合型商业空间转变,浙江石油通过场景升级、员工培训等举措,持续强化现制饮品门店差异化竞争优势。截至目前,已在省建成15家易捷金牌人工咖啡店。

易捷金牌人工咖啡店采用“堂食点单+自取外带”双模式,设置咖啡堂食区域,部分门店引入“易捷速购”等服务,并在线上销售冻干咖啡、鲜萃咖啡液等多元产品,不断拓展咖啡业务覆盖范围。同时,该公司在加能站入口、便利店前厅等区域设置门店指引牌,完善配套设施,营造便捷温馨的休憩空间,并利用电子屏滚动介绍咖啡信息及优惠活动。公司还组织员工开展系统化培训,规范咖啡制作流程,持续提升客户消费体验与门店运营效能。(乔婷婷 朱兆成 张翔)

### 山东潍坊石油 机出零售量超计划进度

本报讯 今年以来,山东潍坊石油统筹施策、精准发力,一季度成品油机出零售量完成计划任务的106.5%,同比增长7.2%,完成进度与同比增幅均位居省公司前列。

该公司积极开展“首季开门红”劳动竞赛,将任务指标细化到站,量化到人,配套出台专项激励政策,凝聚全员攻坚合力。牢固树立全员拓客理念,开展大客户开发维护专项行动,以客户经理、现场经理及站长为骨干,组建市公司、县公司、加能站三级攻坚团队,深入一线走访客户,制定针对性开发策略,持续深耕市场。实施精准营销,大力推广高标号汽油,推出多样化营销活动,持续增强客户黏性。着力提升服务品质,持续优化现场服务流程,组织开展服务技能培训,因地制宜增设便民服务项目,免费提供热水、应急药品、车辆应急维修工具等暖心服务。(陈庞 张学庆)

华北油气分公司物资供应中心聚焦产能建设提速提效,强化技术攻关,优化采购流程,创新物资供应机制

## “三向发力”跑出物资供应加速度

赵楚月 宋翔宇

4月10日,华北油气分公司东胜气田锦58井区JPH-570井顺利完井。与此同时,一批为该井“量身定制”的压裂物资已在东胜气田供应站整装待发,随时准备运往井场,实现物资即需即配、即时发货,保障施工作业各环节紧密衔接。

面对产能建设再提速、再提效的任务要求,华北油气分公司物资供应中心围绕加快产能建设目标,通过强化技术攻关,优化采购流程,创新物资供应机制,持续提升物资供应效率,为油气增产上产提供坚实支撑。

### 向外打通技术堵点,提升施工质效

“压裂液与地层的配伍性不佳,

会影响压裂施工进度与效率,拖慢整体进度,必须尽快解决!”近日,该中心副主任李坤雨紧盯压裂投产运行跟踪表上的“配伍情况”一栏,语气坚定地说。

鄂尔多斯盆地地质条件复杂,每口井的矿化度、地层温度不同,对压裂液配伍性提出极高要求。压裂液与地层适配效果,直接关系到地层压裂改造成效,进而影响气井产量。

围绕“提升压裂液配伍性”这一问题,物资供应中心技术人员主动协同公司工程技术部门对合成压裂液所需的厂家、不同性能的一体化乳液与黏土稳定剂开展全覆盖“排列组合”式配伍试验,筛选出配伍性能最优、供应保障最稳定的组合开展现场试验。同时,深化与石油工程技术研究院合作,通过专题讨论、技术交

流、样品联合分析、现场试验等举措,快速、准确地配伍出适用不同地层的压裂液,用技术赋能提升压裂液配伍可靠性。目前,该公司压裂液配伍性合格率大幅提升,有力推动压裂施工效率提升。

### 向内拧紧制度阀门,优化采购流程

“采购环节往前赶,投产就可以早一步!”该中心生产运行室经理孙若尧说。为提升采购全流程衔接效率,该中心对采购各环节实施刚性管控,创新推行“33771”管理法——接到需求计划3天内完成采购方案编制,3天内完成招标公告提报,7天内完成技术协议签订,7天内完成图纸确认,1天内完成现场验收。各环节责任人定责,设立确切的完

成时限,推动流程高效有序运转。同时,建立“一标一会审”机制,每个招标项目启动后,立即组织生产、技术、采购等多方开展项目会审,公司采购周期平均缩短7天,推动物资采购效率大幅提升。

“当制度变成习惯,大家心里就都有一张倒计时表。每个人主动往前多走一步,整个物资供应链条就能高效运转。”孙若尧说,“别看只缩短了7天,却能实实在在地抢出产量和效益。”

### 向前做细物资预配,夯实保供基础

“目前我们采用‘物资预配’机制,提前将物资分门别类配套打包,大幅缩短现场分拣时间。”该中心大牛地气田供应站站长李小宁说。

2025年,在国内首个乙烷回收联产LNG工程——大牛地气田乙烷回收工程动火连头作业期间,面对工期紧、物资种类繁多的挑战,该中心首次探索建立“物资预配”机制,联合生产单位、供应商、施工及运输单位,依据项目类别、作业面编号等要素分区存放物资,并提前按照施工需求和技术标准将法兰、垫片、螺栓等配件配套打包,物资现场分拣及配送时间缩短了30%。

“乙烷回收工程的物资保供实践为我们积累了宝贵经验。今年,‘物资预配’模式已从地面工程全面拓展至钻井施工、投产运行等产能建设各环节。”李小宁说,“我们将在实践中不断完善配套机制,全力打通物资配送‘最后一公里’,推动物资供应全流程更高效、更顺畅。”

## 超大型钢结构框架模块平稳安装就位

楚天舒

“陈经理,自行拖车已到位,模块各项检测全部合格,是否启动运输?”4月12日清晨,十建公司石家庄基地工程项目部工程部长丁发发在施工现场说。

项目经理陈运忠抬头望向预制场内的“庞然大物”,语气坚定:“启动运输!306米路程,每一步都要稳,确保一次精准就位。”一场超大型钢结构框架模块的运输,在石家庄炼化1号常减压装置检修改造项目现场拉开序幕。

此次运输的钢结构框架模块是常

减压装置检修改造的关键构件,单体长30米、宽8.7米、高26米,重达750吨。如何将这一“庞然大物”平稳运至安装位置,是项目团队面临的难题。

“前期我们多次开展方案评审、路线推演,仅场地验算就做了8次,最终确定最优运输方案。”丁发发指着运输路线图介绍。说活间,自行拖车缓缓驶入预制场,稳稳托住模块,向安装位置移动。

最艰巨的挑战,是穿越1号常减压装置旁的狭窄通道。“这段路两侧障碍物密集,经过精准勘测,模块通过时每侧净距仅余7厘米。”项目部总工程师徐志勇说,“为确保万无一失,我们

提前3天完成准备工作。”

“拖车左侧与旁边障碍物距离较近,是否调整方向?”现场操作人员的声音传来。丁发发立即上前,俯身查看间隙:“缓慢调整转向,控制行进速度,保持车身水平。”一旁的陈运忠紧盯监测数据,补充道:“每次移动都要做好记录。”

经过近4小时的平稳行进,钢结构框架模块顺利抵达安装位置。随后,自行拖车启动液顶升系统,模块被精准安装到指定位置。“此次钢结构框架模块的运输安装较原计划提前完成,为常减压装置早日投产赢得了时间。”陈运忠说。

## 自研“神器”收纳灭火器喷管

汪 义

“大型推车式灭火器的喷管收纳问题,一直困扰着我们。”近日,在湖北恩施石油松坪加能站,站长唐晟轩指着35公斤推车式灭火器上的白色喷管说,“这种喷管较长,以往只能将它盘卷在推车车架架上,长期风吹日晒很容易老化,且不利于收纳,时常滑落掉在地上。”

这一困扰员工的难题在今年2月初迎来了转机。“能不能给喷管做个‘壳’保护起来?”一线员工的一句提议,为恩施石油安全环保部与锐锐创新工作室的创新能手指明了思路。

创新团队将“办公室”搬到松坪加能站现场,围着灭火器实地测量、反复研讨。

创新工作室带头人唐锐从普通PVC管和不锈钢卡箍中找到了灵感。“原理很简单,就是给喷管装一条‘滑道’。”他一边比画一边说,“将喷管预折收纳于PVC管内,再通过卡箍固定在推车车架背面,使用时顺着标识箭头一拉即可展开,回收时一推就能顺畅归位。”

很快,首套“喷管收纳神器”安装调试完毕。恩施石油员工刘兴亚现场体验:握住喷枪轻轻一拉,折弯弯曲的喷管顺势展开,没有任何缠绕;使用完

毕轻推复位,胶管整齐“藏”入管内,干净利落、便捷高效。

“如今不仅收纳整齐,而且应急处置效率也大幅提升。”唐晟轩感慨,“遇到紧急情况我们无须先整理喷管,拉出来就能直接用,关键时刻能节省好几秒时间。”目前,该“喷管收纳神器”已通过现场验证,正在恩施石油所有加能站推广,以小创新筑牢安全防护网。



## 胜利油田集约式智能分层注水技术取得突破

本报讯 近日,胜利油田石油工程技术研究院技术团队在集约式智能分层注水技术领域取得突破。团队在成功研发有缆智能分层注水技术的基础上,创新推出“中驱+执行”调控模式与“一控多”集中控制系统,有效降低成本,提高调控效率,为油气田智能化开发提供有力支撑。

随着油田进入特高含水开发阶

段,传统分层注水技术难以满足油藏动态精准监测与快速响应需求。为此,技术团队攻关形成有缆智能分层注水新技术,实现井下数据实时采集、各层注水量精准调配,推动分层注水技术从周期测量调整向远程实时测控转变。

同时,团队创新构建“中驱+执行”调控模式,通过优化关键工具结

构、差异化配套管柱等举措,形成低成本、高效率的集约式智能分层注水解决方案。结合同井场、同平台集中管控的实际生产需求,团队采用多路分时复用技术研发出“一控多”集中控制系统,实现一套控制系统对多口智能井的实时监控。目前,该技术已在胜利海上油田11口分层防砂智能井成功应用。(任厚毅 张凯)



### 夯实技能根基 筑牢安全防线

西北油田将专业技能培训与安全管理重点工作深度融合,组织员工常态化开展技术攻关研讨,精准破解现场作业难题,持续抓实岗位练兵,不断提升员工实操水平与应急处置能力,全力筑牢安全生产防线。图为近日完井测试管理专业技术人员讨论球状射孔丢枪装置操作。刘红新 摄

## 扬子石化负极焦产量稳步增长

本报讯 今年以来,扬子石化紧抓负极焦市场机遇,持续强化原料采购、参数调控、工艺优化、质量检测等各环节精细化管理,全力增产负极焦。截至4月16日,该公司负极焦产量实现稳步增长。

该公司各部门紧密配合,高效联动,专门成立由技术骨干、技能大师和资深班组长组成的攻关小组,精准破解生产难题,动态跟踪关键生产指标,严格控制加热炉温度,实时

调整燃料供给与燃烧状态,精准控制吹汽时长和蒸汽流量,通过建立“原料一参数一产品”联动分析模式,及时优化调整工艺参数,保障装置安稳运行。质量管控方面,公司构建全流程质量管理体系,采用在线设备实时监测关键指标,并加强人工采样核对,构建“采样—分析—反馈—调整”生产过程管理机制,持续提升产品质量。(沈鹏年 陶炎)

## 安庆石化紧抓市场机遇增产苯乙烯

本报讯 今年以来,安庆石化紧抓苯乙烯市场机遇,优化产品产销节奏,全力组织增产苯乙烯,持续提升企业创效能力。一季度,苯乙烯产量同比增加近7%。

该公司成立由技术人员和班组

操作人员组成的协同攻关小组,加强与设计单位和设备厂家沟通对接,精细优化关键工艺参数,在确保安全稳定的前提下,最大程度提升产品收率。同时,密切跟踪下游客户生产需求,优化原料动态,优化管输、水路等出厂物流路径,提升整体运营效益。(檀文盛 张耀)



截至4月16日,中天合创聚烯烃仓库分布式光伏电站自投运以来累计发电超1000万千瓦时,节能降耗效果显著。该项目采用“发自自用”运营模式,利用厂区聚烯烃仓库屋面闲置空间建设光伏电站,所发电量全部用于化工装置生产用电,既实现能源高效自给,又大幅降低生产成本。图为中天合创聚烯烃仓库分布式光伏电站。曹伟杰 摄 陈宏佑 李 阳 文

## 仪征化纤与京东政企业务签署战略合作协议

本报讯 4月8日,仪征化纤与京东政企业务在北京签署战略合作协议。双方将聚焦产业链融合、数字化转型、物流供应链优化、社会责任践行、企业文化建设与人才培养等重点领域开展深度合作,共同打造能源化工产业与数字经济深度融合的创新生态,助力企业高质量发展。

根据协议,仪征化纤将借助京东政企业务数字技术与供应链体系优势,全面升级运营管理、产业链协同与绿色发展能力;京东政企业务则将深化能源化工行业服务布局,提升工业品赛道竞争力,实现产业资源与数字技术的双向赋能。此外,双方还将推动企业文化融合与人才储备升级,实现互利共赢、长期稳定发展。(刘玉福 王丹丹)

## 化销华北氢化丁腈橡胶销量同比增长

本报讯 今年以来,化销华北联合齐鲁石化、北化院以深化一体化协同、提供定制化服务为抓手,强化市场开拓,加快打造高附加值化工产品效益增长点。一季度,氢化丁腈橡胶销量同比增长28%,创该产品装置投产以来单季销量新高。

聚焦氢化丁腈橡胶市场变化趋势,化销华北坚持以市场为导向,精准对接客户在应用场景、性能指标等方面的需求,量身定制专属解决方案,联合生产企业优化发货流程,全力满足客户对耐高温等特殊性能指标要求。同时,销售团队聚焦胶管、胶辊等新细分市场,加大客户走访力度,持续完善产品牌号矩阵,成功与细分行业头部企业签订订单,推动业务向更广领域、更高层次延伸。(陈夫亮 田蕾)

## 重庆石油优化服务增销高标号汽油

本报讯 今年以来,重庆石油聚焦高标号汽油市场,深入开展场景化营销工作,大力推广爱跑98汽油,品牌影响力持续提升。一季度,爱跑98汽油销量同比增长59%。

该公司统一规范爱跑品牌站点标识牌与地面动线设计,建立“标准引导、客户进站识别、需求挖掘沟通、精准推介展示、引导体验或交、售后跟进维护”的标准化服务流程,为客户提供优质、规范的服务体验。聚焦产品关键信息、性能优势与适配车型开展员工培训,通过“理论讲解+情景模拟+分组演练+现场考核”的专项培训模式,有效提升员工高标号汽油营销能力,为增强客户黏性奠定坚实基础。(蒋宗尧 聂森)

