

刨根问底除隐患

肖乾

日前,中韩石化烯烃部员工针对个别产品烯烃含量超标的情况,及时采取措施。问题解决后,他们没有到此结束,而是深入分析问题为什么会发生,查清深层次原因,制定预防措施,防止类似问题再次出现。这种多想“为什么”的态度值得学习。

发现问题不可怕,可怕的是发现问题后不重视、不当回事。很多情况下,已经出现的问题往往是冰山一角,背后可能隐藏着其他隐患。如果不认真对待,就难以从根本上解决,日后诱发新的风险。现实中,影响安全、环保、质量事故,很多是由未根除的隐患引起的。

石油石化企业各项工作系统性强、关联度高,一个环节出现问题,容易影响整套装置、整个流程的效率。因此,再小的异常也不能轻视,再小的问题也要严肃对待。

对于干部员工而言,应切忌头痛医头、脚痛医脚,而是应有意识地多想几个“为什么”,多找找深层次的原因,进而查清病因、拔出病根。对于企业而言,须引导干部员工保持高度责任心,帮助其提升善于发现问题和用心解决问题的能力,让多想“为什么”成为一种习惯和自觉。



南化公司 发力碳中和产业

本报讯 2月23日,南化公司开展碳中和技术研究和产业发展学习研讨。长期从事捕碳用碳研究的集团公司专家毛松柏作《碳中和目标下的石化转型发展》形势任务分析报告。

据悉,南化公司将尽快制定实施方案,充分利用捕碳用碳自有技术,提升装置环保水平,努力率先实现碳达峰碳中和。依托研究院研发团队建立相应组织机构,集中优势力量,聘请系统内外专家学者提供技术指导,打造高素质、专业化研发团队。建立碳捕集、封存、利用和交易等全流程管理体系,发展碳中和产业。(谭晶)

化销华北 客户满意度创新高

本报讯 近日,在化工销售公司公布的2020年度客户满意度调查中,化销华北总分排名第一,客户满意度创历史新高。

化销华北坚持以客户为中心理念,在去年进行大量调研的基础上,重新设置岗位、调整职责,实现营销、销售两个团队职责清晰和相对分离,不仅提高营销管理精准度和渠道控制力,而且大幅提升价格审批、订单下达、订单修改等环节效率。推广预约采购模式,根据客户需求,提前安排产销资源、调度运输车辆,安排出厂发运。在疫情防控关键时期,协调生产并组织发运医护人员、方便食品包装原料等,有效保障客户正常生产。(范卫华 杨克)

销售西北 助塔河炼化降库存

本报讯 销售西北分公司多措并举保障塔河炼化淡季生产后路畅通,2月计划完成率超100%,助力炼厂成品油库存稳定在合理水平。

2月是西北地区成品油市场消费淡季。面对辖区内炼厂和销售企业库存升高、春运期间铁路货运效率低等问题,销售西北加强与销售企业沟通,与生产企业运销部门协调,紧盯罐车清理、装车作业环节,专人协调铁路部门空车配给,协调销售企业油库24小时连续卸车,提高卸车和发货效率,为炼厂库存降低提供保障。(陈晓力)

石油工程设计公司 应用新型建筑模式

本报讯 近日,石油工程设计公司首次将装配式技术成功运用于建筑设计施工中,简化建设流程,缩短建设周期,节省建设耗能,提升建筑工程质量。

装配式技术可把传统建造方式中的大量现场作业转移到工厂进行,在工厂加工制作构件和配件后,运输到施工现场,通过可靠的连接方式在现场装配成建筑。相比传统建造模式,装配式技术有效简化建设过程,节省约25%的能耗,缩短约30%的工期,大大减少城市施工污染。石油工程设计公司于2017年开始进行装配式技术研究,是石化行业内第一家完整掌握装配式建筑设计技术并投入实际应用的施工单位。(尹倩 宗天舒 孔雪婷)

天津石化热电部提高自发电量,攻关提升指标,降低原辅料消耗,发电量和供热量不断提升

安稳保供 降本增效

本报记者 张辉 通讯员 王志丽

提高自发电量,向价差要效益

“提高发电量,可以减少外购电网购电量。自发电与外购电的价差就是我们的效益。”热电部负责优化创效工作的生产科科长于澄民表示,机组满负荷发电是他们的主攻目标。

因煤炭资源紧张,他们必须合理调配各种资源,让等量的煤产出更多蒸汽。“七炉八机是我们的全部家什。保证它们状态最佳,才能算好优化创效账。”热电部领导带着大家,瞄准制约机组满负荷发电的瓶颈开展攻关。

煤炭质量是保障安稳运行的第一关。气候变化会导致煤质变化,温度高低、煤块大小会影响锅炉运行。他们对不同的

入炉煤炭进行精准混配、精细加工,确保质量合格。

锅炉状态是关键,一旦出现结焦、受热面堵塞等现象会影响装置负荷。他们加强锅炉燃烧状态调整和吹灰器管控,及时清除结焦。

近一年,他们克服疫情对生产的影响,使每台锅炉带负荷能力提升3%,全年发电量较计划增加逾2亿千瓦时。

开展攻关,向指标提升要效益

发电取水率、辅机耗电量进一步降低……看到最新统计数据,热电部负责人颇感欣慰。

去年以来,装置运行进入末期,实施检修改造等多项挑战叠加,做优指标的难度不言而喻。热电部对标系统内先进

企业,确定发电取水率、制粉单耗等关键指标为增效发力点。

“此前实施超净改造的锅炉排放了大量水蒸气,不可不把它们变成冷凝水替代生产用水?”在热电部攻关团队会上,这一动议成为共识。

随着天津石化绿色企业建设步伐加快,减少生产用水受到重视。如果把排入大气的水蒸气回收,不管是替代新鲜水还是除盐水,都能大幅降低发电取水率。为此,他们在脱硫酸出口加装换热器,把冷凝后的水引入除尘脱硫车间的工艺水箱。据测算,每小时可回收50吨以上。

辅机是发电厂生产设备的辅助设备,降低辅机耗电量的攻关同样收获颇丰。他们对辅助设备开展专项维护,在保证

安稳运行的基础上,不断优化辅机运行模式。其中,给水泵单耗创历史最优水平,2020年减少用电180多万千瓦时。

降低消耗,向原辅料要效益

防冻防凝关乎安全生产,疏水阀开度增大可避免发生冻凝,但水电汽用量会随之增加。日前,为应对即将到来的寒流,热电部汽机车间外操精细操作,适当增大疏水阀开度,在确保不发生冻凝的情况下,原料消耗最小。

这是热电部梳理流程、优化降本的成果之一。“我们采取具有针对性的措施,哪怕增加工作量,但省下的就是赚到的。”于澄民说。

氮氧化物排放是重要的

环保指标,控制方法之一是在锅炉烟气流程加入尿素溶液和氨气,从而消除烟气中的氮氧化物。因此,尿素和氨气等易耗品每年用量巨大。

去年以来,他们从大宗易耗品入手,梳理生产运行流程,多管齐下降成本。锅炉炉膛温度越高,氮氧化物生成量越大。于是他们开始研究降低锅炉炉膛温度,通过消除运行瓶颈、优化煤粉炉燃烧配风等措施,效果逐步显现。

以往,人工调整喷氨流速更多是依靠经验和责任心。他们投入自动脱硝系统,不仅减轻员工劳动强度,还为安全经济运行提供了保障。2020年,在确保脱硝效果的同时,尿素消耗量较上年降低60%以上。



加快工程建设 扩大产能规模

随着春季到来,西北油田加快5号联合站建设,目前主要设备基本安装到位。这是该油田首座采取标准化设计、工厂化预制、模块化施工、机械化作业、信息化管理等“五化”模式建设的联合站,规划年处理规模为原油100万吨、天然气3.8亿立方米,将为顺北油气田扩大产能规模提供保障。图为3月2日,5号联合站施工现场。(谭辉 摄 王福全文)



扬子石化超计划完成炼油生产任务

本报讯 今年以来,扬子石化紧盯市场变化,以稳运行、降成本、强优化为目标,提升炼油绩效。1月至2月,汽油、柴油、航煤、丙烯、沥青等生产任务均超计划完成,为实现全年目标打下坚实基础。

扬子石化加大生产任务教育力度,围绕全年奋斗目标和工作任务,引导干部职工持续攻坚创效措施,做好层层分解和落实。牢固树立平稳运行是

创增效基础的理念,在炼油厂持续开展平稳率竞赛,加大非计划停工管理及考核力度,提高全专业不间断巡检、工艺标准化、质量全过程管控、设备完整性管理等工作的有效性,规范预警处置、原因调查和结果考核,尽最大努力避免异常发生。

在此基础上,他们积极开展技术攻关,全力强优化增效。一方面,优化原油品种,控制低性价比原油加工比例,

提高高性价比原油加工量,控制炼油加工损失。另一方面,优化原油加工路线,全力增产高附加值产品。在沥青生产方面,抓住市场持续向好机遇,努力提高沥青产销量,创效数百万元。在汽油、柴油、液化气及丙烯生产方面,紧盯价格走势,动态优化调整丙烯和液化气收率,通过表单化、全员化管理措施,提指标增效益,超计划完成生产任务。

扬子石化坚持一切成本

皆可控、一切费用皆可降,发动党员带头从小处着手,将降本降费措施落实到生产中。以比学赶超和对标管理激发动力,将主要装置关键技术经济指标与炼化企业同类型装置对比,严格落实节能降耗措施,提升指标促进效益最大化。抓实火炬排放与回收管控,各装置火炬排放点监控全覆盖,通过日统计、周回顾、月评比,促进火炬气回收量增加。(陶周 周晓琪)

海南石油非油销售量效创新高

本报讯 今年以来,海南石油抓住元旦、春节销售契机,大力开展年货节商品进社区、客户答谢会、大宗团购等营销活动,非油基础品类销售额同比增长75%,其中1月销售额创单月新高,效益同比大幅增长。

该公司号召各便利店“请进来”“走出去”,通过社

开客户答谢会,依据不同客户群体特点选配商品,同时借答谢会时机举办年货商品订货会,推介冬奥会加油卡。前两个月,共举办5场客户答谢会,现场订单695万元,为开门红奠定坚实基础。

年货节期间,海南石油开展全员营销,号召全体员工

群营销的方式将商品送到客户手中。各便利店精心推出多款套餐组合,因地制宜把商品送进社区、农贸市场、夜市和机关事业单位。前两个月,共举行26场次“走出去”活动,销售额超过50万元。

年货节期间,海南石油开展全员营销,号召全体员工

争当非油品销售员,合力打好非油品扩销攻坚战。为了方便客户下单,他们在加油海南APP上线团购业务专区,以量定价,吸引单位团体客户大批量采购。上线当月,团购业务专区销售额达53万元,占基础品类线上销售额的10%以上。(张慧慧)

争分夺秒省下10万元作业费

陈辉

“抽油机12-10-XG71的毛辫子断了,需要立刻更换!”近日一早,接到调度室电话的李德鹏立即警觉起来,顾不上与妻子说话,迅速换上工衣,冲出家门。

李德鹏是江汉油田清河采油厂采油管理一区采油四班班长。多年的采油工作经验告诉他,不立刻更换毛辫子

可能造成停工,进而支出10多万元作业费用。

“把工具带齐,我马上到。”边跑边打电话的李德鹏,通知采油站上的值班员工。白茫茫的雪地上,一身红工衣的李德鹏格外显眼。

很快,井场上换抽油机毛辫子的工作迅速展开。

“天冷手脚不灵活,慢点爬上去。”员工许建国提醒。“知道了,帮我系好安全

带。”李德鹏一边做好安全防护一边交代道,“小绳准备好,一会儿吊工具上去。”

许建国检查了抽油机刹车,确定没有问题后停稳抽油机。

李德鹏一步步爬上抽油机游梁,边爬边扒去游梁上的积雪,慢慢靠近抽油机驴头。站稳并做好安全措施后,开始摘除断股的毛辫子。最终,两人合力成功更换了断股毛辫子,并做好收尾工作。

许建国按操作规程启动抽油机后,李德鹏仔细观察了抽油机运行情况。寒风把两人的脸冻得通红。

经过半小时现场观察,抽油机运行良好。李德鹏高兴地说:“咱俩争分夺秒给班里省下10万元作业费。”

走近一线

化销华东出口环保型高端聚丙烯

本报讯 2月25日,化销华东与一家国外聚丙烯企业,成功签订2000吨镇海炼化环保型高结晶抗冲聚丙烯M60RHC出口合同。这是该产品首次出口,标志着成功打破国外企业对相关领域的垄断。

早在2019年,化销华东就尝试与该客户沟通,但由于没有合作经历,未能谈成订单,但双方联系一直未断。化销华东将其作为潜在客户维护,时常交流国际国内市场行情,推介中国石化产品。

今年初,化销华东抓住出口有利时机,针对客户需求,

多次推介环保型高结晶抗冲聚丙烯M60RHC,最终赢得客户认可。具体沟通过程中,客户提出提高产品抗冲击强度的需求,化销华东会同镇海炼化、中石化宁波新材料研究院成立紧急攻关组,确定优化方案,寻找最优助剂,为客户定制产品。

定制化产品获得客户认可后,客户希望尽快拿到货物。为此,化销华东合成树脂部积极与镇海炼化沟通,镇海炼化优化排产计划,增产相应产品,增强发货能力,确保赶上预定船期。(朱巧齐 齐恺)

湖北化肥合成氨装置开出新水平

本报讯 2020年,湖北化肥通过严格工艺管控、实施技术改造、深度优化调整等措施,挖掘合成氨装置潜力,使投运42年的老装置开出新水平,合成氨日产量连创新高,比上年增产39%,多项经济技术指标创最好水平。今年前两个月,合成氨装置运行水平稳中向好。

湖北化肥对标先进,严格工艺管控,细化9个关键工艺指标,结合每日专业检查,与企业历史最优数据对比,与系统内先进企业对标,不断查缺补漏、优化提升,促进工艺指标合格率提升。开展小偏差、

小异常、小波动专项治理及达标竞赛,落实异常波动报告制度,深入查找问题,制定整改措施,定期通报督办,形成工作闭环,不断提高装置平稳率。

他们成立攻关团队,将功夫下在现场,持续开展技术攻关。突破上游煤气化装置关键核心技术,大幅延长压缩机运行周期。消除气化炉生产瓶颈,优化配煤结构,从源头提升合成氨负荷。结合工艺变化,提高合成塔反应温度,保持催化剂活性,提高氨合成反应效率,不断刷新合成氨产量纪录。(张爱红)

湛江石油油品零售完成率居首位

本报讯 2月,广东湛江石油以提升进站率、通过率、加满率、回头率、满意率为抓手,坚持以客户为中心,在硬件、管理、服务等方面持续做好员工培训,为增量增效打好基础。2月油品零售完成率超过150%,在广东石油排名第一。

为做大油品零售销量,湛江石油主动出击,对现有、潜在、流失客户进行全方位、多角度摸排,动态跟踪客户用油需求,做好数据分析,充分挖掘潜在客户、细分市场客户,同时开展“一站一策”,重点抓好关键站点营销活动,分时期、分

区域、分类灵活运用营销策略。在管理方面,实施优化排班,开展志愿帮扶活动,由机关人员在春运期间进行帮扶,保障加油站人手充足,应对加油高峰。与往年数据进行对比分析,梳理春节期间销量增加的加油站,重点跟踪销量变化情况,紧盯油品资源库存,形成市公司、经营部和加油站三级响应机制。对设备进行逐一检查,下发各区域运维人员名单及联系方式,加快运维问题处理进度,确保加油站硬件设备正常运行。(吴静微 雷日端)



今年以来,天然气分公司山东管道公司落实百日安全无事故专项行动要求,不断夯实管网安全运行基础,对辖区内高后果区管道及其附属设施加强巡检。截至2月28日,供暖期间供应山东地区管道气同比增20%以上,销量、市场占有率均创新高。图为2月中旬济南降雪,员工在雪中巡检输气设备。

段红云 摄 吴文龙 曾义根 文