

做好提质增效 加减法

肖 乾

当前,各企业正在提质增效、转型升级的道路上不断前行,并取得一定成效。需要注意的是,提质增效必须有加有减、有取有舍、有所为有所不为。

所谓加,就是围绕构建“一基两翼三新”产业格局、打造世界领先洁净能源化工公司、锻造长项、培育优势,让高质量供给成为自身所长。所谓减,就是摒弃与新发展理念不相符的思路做法,根据质量和效益,调整低质、低效的产能。

在实践中,必须把握好加和减的关系,统筹兼顾。既要调整旧的落后产能,又要培育新的先进产能;既要摒弃粗放型增长,又要加快形成创新的内驱动力;既要改变旧有产业格局,又要围绕产业链布局创新链,加快进入新领域、布局新产业。总之,要真正围绕提质增效,聚集资源和力量,全力调优结构。

思想是行动的先导。对企业而言,更新理念,下定决心,以质量和效益为方向,同时做好加减法,提质增效才有更大空间和可能。



中原油建 中标国家管网广东项目

本报讯 近日,石油工程建设公司中原油建公司中标国家管网两项重点工程——汕特燃机电厂供气支线项目线路施工一标段和粤东天然气主干管网惠州海丰干线施工一标段,中标金额合计3.67亿元。

为进入国家管网广东市场,中原油建公司主动交流、密切沟通,在投标前精心组织策划,凭借优质的服务进入国家管网广东市场。项目建成后,将为该地区提供清洁经济的燃料,形成珠三角、粤东地区多气源互补格局,对于改善环境、保障安全供气具有积极意义。(高 丽)

浦东办公基地 实现安全高效建设

本报讯 近日,由上海市安委办、市应急管理局、浦东新区政府联合主办的上海市安全生产共建共治共享现场推进会,在中国石化上海浦东科研信息办公综合基地项目现场举行。与会人员对该项目智慧化安全管理、文明施工建设等给予好评。

上海浦东科研信息办公综合基地位于浦东陆家嘴金融贸易区核心区域,由上海赛诺佩克公司运营管理,建成后将有14家中国石化驻沪企业入驻,是中国石化重点项目。截至目前,项目总体进度达36.54%。

项目去年4月开工建设以来,上海赛诺佩克公司不断完善健全安全生产责任制,推进管理体系建设。其间,积极开展安全承诺、定点联系和安全观察等工作,确保管理重心下沉、关口前移;推行“以我为主、强势甲方”管理模式,将承包商安全监管列入一把手管理责任。(王晓羽)

福建石油 协助打非治违成效明显

本报讯 上半年,福建石油协助配合当地政府开展成品油市场打非治违专项行动,取得显著成效。其间,配合政府部门取缔非法加油站15座、撬装加油站7座、黑窝点286处,查处非法车辆178辆,走私油船舶29艘,收储油品数千吨。

福建石油充分发挥企业网络优势,配合执法部门摸底排查、收集证据,做好罚没油品的储运和保管等工作。利用微信、报纸、网站等媒介,广泛宣传打非治违工作的重要性,营造净化成品油市场环境的良好氛围。加强与政府部门协作配合,实现信息共享,形成打击合力,推动打非治违工作取得实效。(陈彦强 张璐婕)

秦皇岛石油 积极开拓重卡用油客户

本报讯 今年以来,河北秦皇岛石油抓紧布局重型卡车市场,深入各物流园区调研,掌握周边车队基本情况,及时与车队负责人沟通接洽,通过回访、座谈、举办联谊会等方式,与各车队达成初步购油意向,促进柴油销量增长。

该公司推出组团购油方案,集中统计有意向的司机,对未注册会员的司机上门统一为其注册,并以团购方式开展优惠活动。建立重型卡车客户群,搭建沟通平台,在群内由专业人员为客户排忧解难,努力解决客户重点关注的问题,提供增值服务,引导客户正确购油。(李 环)

化销华东中安联合合作提升市场占有率

杨苏江 赵天奇

“中安联合聚烯烃产品要走高端化路线,加强与科研单位合作,开发新产品。”

“化销华东分公司要进一步深化一企一策工作,结合中安联合生产经营现状,提出更具针对性的销售策略。”

7月7日,化销华东和中安联合共同召开上半年产销衔接会,总结产销研用经验,研讨聚烯烃产品结构优化方向,相互提出工作意见和建议。如今,这样的产销衔接会已成为两家公司加强沟通和协调的规定动作。

上半年,化销华东与中安联合密切协

作,加强对下游生产厂家的走访,了解用户实际需求,大力开拓安徽市场,实现聚乙烯、聚丙烯产品就近销售。1月至6月,中安联合煤化工装置开足马力,保持高负荷稳定生产,合计生产聚乙烯、聚丙烯产品30多万吨,超计划完成目标任务,在安徽市场占有率稳步提升,产品投放安徽市场比例大幅提高。

以市场为导向是产销合作创效的重要原则。化销华东加强市场需求分析,及时为中安联合煤化工装置生产提供可靠依据。上半年,中安联合根据市场变化情况,将线型聚乙烯专用料销售比例升至30%,并及时转产聚丙烯Y26、M17、M09

等多种新产品,创效逾千万元。目前,正根据安徽市场需求和产品效益情况,抢抓市场良机,开始组织注塑新产品试生产。

在化销华东牵线搭桥下,中安联合加强与直销客户合作,进军高端线型聚乙烯行业。上半年,已有多家安徽及周边地区的保鲜膜、包装膜、电缆绝缘材料、人工草坪和防水卷材等领域的生产企业,将中安联合产品作为稳定购入品种,使用量占比不断提升,为中安联合聚烯烃产品向高端化发展提供助力。

目前,两家正围绕共享托盘投用、散料运输等工作开展论证,促进产销进一步衔接,实现双方共赢。

化销华中开发 有机化工品客户

本报讯 上半年,化销华中有机化工部客户经理深入销售一线,充分发挥野战部队作用,累计开发客户30家,是去年客户开发总数的130%,其中生产型客户26家,比去年全年开发的生产型客户总数多10家。

春节过后,受原油价格上升等因素影响,有机化工品价格持续上升,生产企业纷纷增产。为进一步开拓市场,化销华中有机化工部客户经理下

沉到辖区内5个销售代表处,对各地化工园区进行摸排,深入重点生产型客户企业,加强市场形势分析及信息获取,开展精准调研,深挖客户潜力。客户经理驻扎市场一线,将办公地点设在客户“身边”,帮助客户对生产装置、采购渠道、效益情况等进行研判,做好贴身服务,努力靠实力和诚意打动客户。上半年,客户走访率完成全年目标任务的60%。

(胡雅婷 陈 孟)

安庆石化数字化管理提升仓储效率

本报讯 今年以来,安庆石化推进实施数字化仓储,物资出入库操作实现远程化、可视化,库存同比下降21%。目前,物资储备资金占用较实施数字化仓储前减少28%,月库存周转次数提高87%。

2020年,安庆石化成为集团公司首批5家数字化仓储试点企业之一,于同年12月投用数字化仓储系统,采用物联网技术对物资仓储业务进行数字化管理,使生产经营衔接进一步标准化、规范化。

该公司数字化仓储库区布置了数千个电子标签,将整个库区的不同位置进行区分并转为数字代码,用于记录每个位置的存储信息。在收货入库时,保

管员通过手持终端,扫描货物配有的条形码交货单即可将信息录入系统。手持终端同步打印出物资数据标签,无须人工核对单据,同时自动记账,便于成本核算。需求单位可在系统中第一时间了解所需物资到货情况,及时领取物资,合理安排检修计划。在领货出库时,可通过系统查找物资,位置信息一目了然,无须提前去库房人工搜寻物资,过账无须人工录入单据。

如今,出入库全流程时间从数月降至数周或数天,并以最短时间提供精确可靠的信息报告。公司能够及时掌握待发、在途、暂存物资数量,全面了解企业库存。(程香玲)

中原石化上半年乙烯产量创新高

本报讯 上半年,中原石化在保持安稳运行的基础上,强化精益管理和生产组织,优化装置运行,促进乙烯产量增长,完成全年目标任务的53%,创历史新高。

在生产组织方面,该公司在产量增长的情况下,全力保障装置平稳运行。他们牢固树立非计划停工就是事故的理念,强化运行风险分析识别,持续开展“一案一策”工作,不断提升员工操作技能和应急处理能力。严抓检修计划

管理,强化设备预防性维修,提升装置自控水平。推行矩阵式组织管理模式,合理划分运行部和检修维修中心的动设备管理职责,完善设备分级管理,确保装置安稳长满优运行。由公司领导分别带队深入现场进行安全专项检查,每个星期进行安全环保督查通报,并通过强化视频监控管理,狠抓问题整改,不断筑牢高质量发展的安全根基。(张 良)



1月至6月,镇海炼化聚烯烃总产量超50万吨,其中55%的聚烯烃通过全自动立体库出厂。该立体库应用了物联网、红外线及机器人等技术,是国内石化行业首个超大型全封闭、全自动、无人操作库房。图为7月6日聚烯烃立体库内产品运送场景。万里 摄陈雨心 文

金陵石化双膜装置废水回用量创新高

本报讯 1月至6月,金陵石化持续加强节能减排管理,通过实施微化学清洗、优化运行参数、消除设备缺陷等举措,保持废水深度处理回用双膜装置高质量运行。上半年,累计产出合格反渗透水100余万吨,创历史新高。

该公司废水深度处理回用双膜装置是节水减排的重要装置。该装置将废水预处理后,通过多介质过滤器、双膜法工艺,实施深度处理,产出合格的水供给装置使用。

今年以来,装置管理人员进行深入

研究,开展水质分析和模拟试验,创新实施微化学清洗法,在保证装置正常运行情况下,对元件进行不停机清洗维护,并定期测试系统性能,调整药剂浓度,延长装置运行周期,提高运行效率。

上半年,废水深度处理回用双膜装置单周期运行时间由20天延长至125天,处理负荷提升至每小时480吨,废水处理量和合格水产出量均实现增长,同比节约新鲜水20余万吨,装置运行达到历史最佳水平。

(陈平轩 王君翰)

上海石化年回收二氧化碳10万吨

本报讯 7月上旬,上海石化循环利用二氧化碳的做法引起中央媒体关注,得到中央电视台经济频道经济新闻联播的报道,为公司树立了良好社会形象。上海石化通过回收生产过程中产生的废弃二氧化碳并提纯,一年向社会提供约10万吨食品级二氧化碳。

该公司化工部乙二醇联合装置的副产物中有大量二氧化碳。一直以来,他们尝试将废弃的二氧化碳收集起来,输送到上海石化岩谷气体开发公司,经过进一步提纯加工,获得纯度超过99.99%的食品级二氧化碳。

目前,岩谷气体开发公司有两

条食品级二氧化碳生产线,年产量约10万吨。其中,可口可乐上海工厂每年向上海石化采购约1万吨食品级二氧化碳产品,可满足11亿罐可口可乐产品的生产需求。另外约9万吨食品级二氧化碳,被用于食用级干冰制造和其他工业应用场景中。(邓 昊 吴 敏 高卫洪)

鉴别真伪赢得客户

刘 芳

7月5日,安徽阜阳石油客户经理郑朔为客户送油后,途经一民营加油站。该加油站是郑朔负责片区内的大客户,地处颍上县主干道与国道的交叉路口,来往车辆较多,成品油年需求量5000吨左右,长期从山东等地供应商购油。他曾多次上门走访并被拒之门外。

考虑再三后,郑朔决定来到该站,再次和加油站负责人李老板沟通。一走进加油站,他就发现加油站旁堆放一批悦泰海龙尾气处理液,仔细辨别后发现这批产品是冒牌货。

“您好,我是中国石化的客户经理郑朔,李老板在吗?”郑朔询问站内员工。“李老板不在,有事给他打电话。”员工回答。

郑朔转身回到车内,拨通电话:

“李老板,我在您站里,有件事必须当面说清楚,您站里的悦泰海龙尾气处理液是冒牌的。”“不可能。我在楼上办公室,你来吧。”此前常以各种理由推脱见面的李老板,终于答应和郑朔面谈。

郑朔快步走进其办公室,问道:“您的尾气处理液是从中国石化买的吗?”“除了向你们买,我就不能从其他渠道买了吗?”李老板反问。

“悦泰海龙尾气处理液是中国石化自有产品,有防伪标识,从其他渠道买的产品是冒牌货。刚才我看过了,你买的这批就是冒牌的。”“不可能,我和他们是长期合作关系,油品也是他们负责送的,怎么会骗我。”李老板将信将疑,但还是拉着郑朔下楼去看看,“走!我跟你去看看,怎么会是冒牌货。”

“悦泰海龙尾气处理液上的中

国石化标识和生产信息都有专门的样式,只有经过中国石化内部培训的员工才能辨别真伪。”郑朔拿起一桶尾气处理液,耐心地指出错误标识,“如果不信,您可以到专业的技术鉴定部门检测。”

“这批产品刚到货,幸好还没卖出去,我马上联系退货。”李老板说,“你们客户经理的业务素质真过硬,以后我的尾气处理液都交给你负责了。”“您放心,一定保证品质。”郑朔承诺。

经查实,这批尾气处理液确是经第三方加工,冒充悦泰海龙产品,目前加工方已被质检部门查封。

走近一线

江汉油田物资供应中心通过提前对接需求、建立现场办公制度、及时协调重点项目所需物资,确保及时供应,上半年指标均超计划完成

主动靠前服务保障油田物资供应

达标率等均优于考核指标。

油田生产建设所需的部分重要物资和关键设备制造、供货周期较长。以往等到生产建设单位开始实施项目,提报物资需求计划后,才制定采购策略,容易对施工进度产生影响。“油气井早一天投产是很大的效益。”刘学文说。

江汉油田物资供应中心承担着生产建设所需物资的集中采购与供应。今年以来,该中心转变观念,确立管理+服务的工作思路,推动物资供应工作由被动采购向主动保供转变,全力完成保供、降本两大任务。

上半年,在确保物资安全及时供应的同时,采购资金节约率优于考核指标8个百分点,各项减费指标均超额完成,需求计划管理达标率、招标采购

采购赢得宝贵时间。该中心在江汉油田重点井——平桥1井试采项目脱硫塔招标过程中提前准备,仅用一周时间就完成技术对接和招标方案编制,有效确保设备及时交付,生产顺利进行。

该中心建立现场办公制度,为油田6个生产区域设立联络协调小组,协调解决工作中存在的问题,实现在生产单位现场办公全覆盖。同时,该中心班子成员分片承包,上半年由班子成员带队,深入油田主要用料单位现场,协调解决物资供应工作的重点、难点问题35个,开展物

资供应回访18次,送服务、送技术到现场30次。

针对江汉盐穴储气库、清河油田提质增效项目等油田重点建设项目,该中心挂牌督战,日监控、周报告,及时分析解决异常情况。其间,由于储气库项目投产时间提前,按原计划部分物资无法满足交货时间。该中心组织相关单位不定期召开物资协调会,内部每周召开两次碰头会,安排专人分批到国内厂家驻厂催交,提前协调质检单位,确保到货后的质检工作无缝衔接,保证物资准时到达。

江汉油田修订集团化采购物资选商管理办法,要求供应商必须在涪陵工区指定区域20公里范围内建立自备库,百公里内3小时送达。目前涪陵工区所需的石英砂,由供应商在涪陵地区设库实行集中储备,与油田自己设库管理相比,仓储费用降低2%。同时,合理规划配送路线,在江汉、涪陵、坪北、清河等4个区域划分出45个直达配送路线,用地图导航软件核定运距后,通过公开招标形式选择物流商,在提高物流效率的同时,促进成本进一步下降。