

高空作业切不可 扎上“纸糊的安全绳”

齐州

近日媒体报道,高温时节到来,空调安装与维修进入高峰,社会上一些所谓培训机构趁机造假,公开承诺只需缴纳800元费用,不经过任何考试与培训就能拿到高空作业证。

高空作业危险大、风险高,须经严格培训后考取证书。不经培训、不掌握相关技能就盲目作业,就等于扎上“纸糊的安全绳”。石化行业高空作业较多,对此应重点关注。

安全容不得造假。任何麻痹、疏忽和虚假,都可能危害安全生产,带来无法挽回的损失。安全教育培训及演练如果不规范,不到位,甚至弄虚作假,让作业人员存有知识盲点、技能盲区,无疑会给安全生产和施工作业增加风险,埋下隐患。

杜绝培训掺假造假,须综合施治。一方面,政府相关部门要强化监管,依法查处造假培训机构;一方面,企业要落实“从严”方针,制度执行从严,监督监管从严,资质资格审查从严。对高空作业、起重作业等特种作业人员必须进行严格规范的安全培训,不培训不上岗、不取证不作业,任务再急、工期再紧,也不得放松要求,更不允许弄虚作假。

制度至上、从严从实是安全生产的底线。守牢这一底线,管紧管严、抓牢抓实从教育培训到生产操作、施工作业的每个过程、每个节点,杜绝一切弄虚作假、形式主义的行为和做法,“安全绳”才能扎得更紧,安全堤坝才能筑得更牢。

经济走笔 JING JI ZOU BI 长城润滑油协办

福建石油首座加油充电站 服务超万辆新能源车

本报讯 截至今年6月,福建石油漳州坑北加油充电站累计服务新能源车1.2万辆,供电量11.6万千瓦时。

据悉,该站为福建石油首座加油充电综合供能服务站,具备加油和充电双向服务功能,充电业务区占地约300平方米,设置5台单枪充电桩、5个充电车位。该站于去年3月正式投营,有效填补附近地区充电站空白,为车主提供综合多元服务,满足客户实际需求,有效提升客户满意度。

(王鸿儒)

天津石化 月增苯产量1800吨

本报讯 天津石化重整抽提装置灵活应对市场,及时调整产品结构,6月份增加苯产量1800吨。

近期,随着苯产品市场价格持续走高,该装置召开增苯创效会议,组织相关技术人员研讨增苯措施。通过适当提高重整反应苛刻度,提高芳烃产量,同时对芳烃抽提蒸馏塔灵敏板温度进行调整,实现窄幅控制,以降低抽余油苯含量,减少苯产品损失。此外,他们积极优化原料配比,将乙烯抽余油调整进入重整装置,进一步增产苯产品。(杨晓东 李雪)

上海石化 做好油漆涂料采购牵头工作

本报讯 近日,上海石化积极做好油漆涂料牵头企业交接工作,保障各企业油漆涂料安全及时供应。

该公司负责2022年度中国石化油漆涂料集团化框架协议采购工作。他们梳理油漆涂料编码并确定油漆涂料采用标准,对部分企业的个性化需求逐一会上审。同时,根据油漆涂料的技术特性,充分考虑潜在投标人的需求。目前已基本完成油漆涂料新旧物料编码对照及新增工作,后续将完成中国石化内部所有企业的油漆涂料需求计划提报、收集和调价机制的补充完善,预计8月完成2022年度油漆涂料采购方案编制和预审。

(雷红 戴春平)

山东管道公司 被评为突出贡献企业

本报讯 近日,济南市政府表彰九大行业的110家“创新发展突出贡献企业”,天然气山东管道公司上榜。

该公司是中国石化与山东省政府合资成立的第一家省级专业化天然气长输管道公司,管理运营10条近1000公里管线,成为华北地区天然气供应的重要枢纽。公司勇于创新、奋力开拓,为山东省加快新旧动能转换、促进济南市经济社会持续健康发展作出突出贡献。今年上半年累计输气总量36.25亿立方米,完成输气计划任务106%,有效保障华北地区居民和工业用气需求。(李素珍)

南化公司积极布局高端市场,优化一户一策服务,锤炼专业过硬队伍,今年以来自销产品收入大幅增长,实现“双过半”目标

“产品+服务”模式拓市增效

叶迎春

今年以来,南化公司积极布局高端市场,创新“产品+服务”模式,加大拓市增销力度,自销产品销售量价齐增,销售收入大幅增长,取得进入集团公司以来最好成绩,实现“双过半”目标,为进一步实现“现有区域扭亏为盈”目标赢得先机。

布局高端市场 着眼远距销售

氯化苯、稀硝酸、副产盐酸等都是该公司的中间产品,由于商品量波动较大,过去应急销售常常有些被动。该公司找准中间产品销售难点,主动出

击布局高端市场。氯化苯下游有苯基氯硅烷、三苯基磷等多个行业,他们分别找到优势销售半径内的龙头企业建立战略合作关系,并通过最大的流通商向新疆、内蒙古等较远市场辐射。目前,该公司氯化苯重点客户增加两倍。江苏一家上市公司将南化公司作为第一供应商,每月定量采购氯化苯产品,采购量同比增长近10倍。

3月22日,该公司首次将960吨稀硝酸装上“浙黄机828号”海轮远往南方市场,实现远距离销售。今年初,面对长三角地区稀硝酸市场日益激烈的竞争,该公司会同相关部门进行研究,选择千吨级海轮作为合作承运商船只,与远

在广东的客户开展业务。海轮运输成本低、单船运输量大,成为该公司稀硝酸市场重要合作方。5月份,该公司氯化苯、稀硝酸销售量均创历史新高。

优化一户一策 创新服务模式

该公司优化一户一策服务,以“产品+服务”模式为客户提供产品加市场研判、安全环保、检维修、企业文化、员工心理帮扶等服务的自由组合,有效提高客户满意度,增强客户黏性。

今年初,该公司销售中心负责人在走访一家无机产品重要客户时,发现客户的仓储管

理水平提升空间很大。深入沟通发现,客户希望在仓储物流、安全环保、企业文化、员工心理帮扶等四个方面进行改进,却无从下手。根据客户意愿,负责人牵头组织该公司相关部门与客户企业交流,并专程组队前往客户企业提供综合性服务,帮助客户全面提升管理水平,巩固合作成果。

从研判市场、安全环保诊断、EAP、设备维修到党史学习教育、红色文化宣传等多种类型服务,客户都可以像搭积木一样自由选择搭配。上半年,该公司销售中心化工销售分部建档开展一户一策对口服务11家,进一步增强客户黏性。

加强走访开发 锤炼过硬队伍

端午节期间,一辆商务车沿沈海高速一路北上,车内一位清瘦的中年人吞下几粒药丸后蜷缩在后座躺下,他是南化公司的一位销售负责人。为了应对橡胶助剂行情走低,他不顾上车病,在医院里拔了针头带领团队跑市场,3天行程1600公里,走访了3家重要客户。

他说:“约好了客户,必须守时。”去年2月开始,整个销售团队持续高速运转。收费卡口见客户、隔着栅栏谈业务、马路边上签协议、自掏腰包送口罩、

引擎盖上冲泡面,是他们工作的真实写照。

销售团队持续走访、密切沟通,该公司的保供能力、质量保障、配套优势和绿色供应链等优势打动了一家国际著名轮胎企业,双方建立合作关系。今年4月起,他们实现了对该企业的稳定供应。

今年上半年,该公司销售团队走访客户213户,同比增加15.6%,新开发客户26户,以销促产持续带动产量创新高。该公司销售中心负责人表示:“市场好,更要跑!”通过积极跑市场,他们锤炼出一只专业过硬的销售队伍。员工表示,下半年苯化工系列产品将面临严峻挑战,他们已经做好了准备。



中原油田启动作业现场标准化提升工作

7月以来,中原油田井下作业现场标准化提升工作全面启动。该公司油气工程服务中心强化井下作业现场标准化管理,对照标准逐条分解、制定措施、明确责任,将方案要求落实到班组、岗位的具体工作,夯实基层作业队安全基础。图为7月14日,储气库文13-47井现场,员工利用最新设计的标准化应急物品支架,收集整理安全使用工具。

孙博 摄

长城润滑油杯 新闻摄影竞赛

新型工具让取阀芯从50分钟变5分钟

董李峰 刘敏

“这个革新工具确实好用,这么难的活儿5分钟就轻松搞定。”7月9日,胜利油田临盘采油厂采油管理三区注采303站站长张华说。

高压流量自控仪是油田注采采配水间的必用仪器设备。受水质等因素影响,该仪器需要定时将阀芯取出进行维护保养。采油管理三区

有水井198口,老井多、设备旧,每周需要清理高压流量自控仪阀芯10个,取出每个阀芯至少需要50分钟,如果遇到阀芯卡死耗时更长。目前使用的阀芯取出工具容易损坏,阀芯取出后,工具与阀芯不易分开,需要两人以上配合才能完成。

注采303站员工郁学陵反复琢磨,决心制作一种效率高的取阀芯工具。经过认

真研究,他发现,目前使用的工具取阀芯时采用的是向上撞击的办法,由于阀芯与阀座配合过紧,工具的撞击距离又十分有限,很难取出。他研究后决定借助阀芯的上部结构,研制一种让卡瓦与丝杠对接适当,均衡施力即可将阀芯带出的工具。他找到车工,利用两片卡瓦将连接丝杠和阀芯包裹住,再套入撑筒使卡瓦固定,一种旋

进式拔出装置诞生了。郁学陵立刻进行试验,只用8分钟就顺利取出阀芯。他又结合实际操作进一步改进,去掉卡瓦上的丝扣,目前单人操作只需5分钟就能将阀芯取出。

该工具有效节约劳动时间、降低劳动强度,很快得到推广应用,已经申请临盘采油厂2021年科技立项,并申报国家实用新型专利。

烈日下推车送柴油

樊春华

7月14日12时,湖北襄阳石油伙牌加油站站长姜禹接到电话:“我是四季青工业园。”走207国道要多跑十几公里,走郜营村小路近得多。”为尽快到达,王红伟提议从郜营村走近路。当车子走到因抗旱抽水挖断的路面上,只听“砰”的一声,三轮车传动链条断了。

姜禹挂了电话,立即将空油桶搬到电动三轮车上,

咱们就推着走吧。”正午的太阳像个大火球,沥青路面直发烫,路边的杂草被晒得趴在地上。姜禹和王红伟推着车子向前走,满身大汗,衣服全贴在脊背上,汗水顺着头发流进眼里,熏得睁不开眼就用胳膊肘擦一下。

离合器厂负责人看到姜禹和王红伟全身湿透推着三轮车到达时十分感动,立即

将他们请进办公室,给他们扇扇子、端西瓜,拿来矿泉水为他们降温。姜禹不好意思地说:“耽误你们发电了!”负责人却连连道谢:“你们顶着烈日为我们送油,实在辛苦了!太感谢了!”

走近一线

涪陵页岩气田8口新井投产

7月11日至12日,涪陵页岩气田焦页6号西平台焦页6-7HF、焦页6-S2HF等8口新井连续投产,气田每天新增产气量32万立方米,为完成全年天然气增储上产任务筑牢产

量基础。焦页6号西平台是涪陵页岩气田老区立体开发调整平

台,8口气井投产对于弥补老区产量递减具有重要意义。

为了8口新井早日贡献产量,江汉油田涪陵页岩气公司联合江汉采油厂、安装施工单位等,针对天气炎热、雷雨多、设备投入多、协调难等困难,提前研判风险,制定保障措施,建立良性沟通、快速联动的响应机制,采取领导干部

好设备检测,不仅确保了新井投产顺利,还节约了施工成本。

投产时,公司紧密工序衔接,保障施工进度。7月11日突遇暴雨,员工冒雨对设备进行检查,雨停后员工争分夺秒做好氮气置换、焊接、试压、管沟填埋、管道升压等恢复工作,确保8口新井一次性投产成功,有效补充了气田产能。

茂名石化增产高等级道路沥青调和料

本报讯 近日,茂名石化炼油分部全力消除高温天气对生产装置带来的影响,优化沥青产品生产。6月,该公司润滑油联合车间丙烷脱沥青装置生产高等级道路沥青调和料近2万吨,同比增产1723吨。

该公司着力做大沥青调和料产量,做优指标。车间积极调控生产操作参数,在扩大产量的同时严控沥青调和料产品质量,6月产出的高等级道路沥

青调和料全部达到A级标准,实现了产销两旺的良好势态。

同时,开展班组竞赛,促进自主管理,稳控关键参数。外操在酷暑中持续加强巡检,密切关注高温环境中设备的运行状况,内操和外操共同配合,在保证装置安全平稳运行的前提下,细致调节沥青调和料进出装置温度和压力,确保装置产品外送顺畅。

(黄燕玲)



扬子石化新建EVA装置自5月开车以来,克服重重困难,实现长周期稳定运行,月产量不断创新高,日产量保持200吨左右。上半年,该公司塑料新产品专用料产量占比达68.14%,超出计划进度3%。图为7月14日,扬子石化EVA产品下线。

达军 摄