

企业短波

黑龙江石油 首个充换电站投运

本报讯 1月24日,黑龙江石油与蔚来汽车合作建设的首个充换电项目在哈尔滨石油跃进加油站投运,这是系统内目前纬度最高的充换电站。截至目前,该站提供充电服务42车次、换电服务313车次。

该站位于哈尔滨市南岗区哈平路,可实现用户无需下车,一键自动泊车、一键自动换电,4至5分钟即可完成一次换电,每天最多可提供312次换电服务。据介绍,今年年底前该站还将增设自助洗车设备。

(邢大璐 刘 纯)

江西石油 首月油品销量大幅增长

本报讯 江西石油以优质服务年行动为抓手,做实“机关服务基层、领导服务员工、员工服务客户”,多措并举推进生产经营。1月,油品销量同比增幅达15.1%,其中汽油增幅达26.7%,实现开门红。

根据春运市场特点,江西石油提前制定保供应急方案,1月份汽油投放同比增长9.4%。合理调配库站资源,把配送运力向重点区域、重点加油站倾斜。开展“春运志愿帮扶 助力服务提升”活动,累计组织914名省市公司机关人员深入一线提供志愿服务。开展“情暖驿站”活动,提供“1+10+X+1”服务和500份爱心福袋,在10座司机之家提供2800份免费爱心餐包。

(张 曦 王 莉)

吉林石油 首月汽油销量创新高

本报讯 1月,吉林石油紧抓节日销售契机,全力推进汽油销售,汽油机出售日均销量突破1000吨,同比增幅达46%,创历史新高。

吉林石油紧盯岁末年初市场消费需求大的时机,开展“一键加油”大额充值优惠,做好节日期间油非互促活动,全力提高汽油销量。创新汽油营销模式,加强与中国移动“和包支付”、电信“翼支付”等第三方公司合作,以资源互换实现互利共赢。

(欧云瑞 于天舒)

安徽石油 天然气销量同比增29%

本报讯 1月,安徽石油通过优化资源配置、深化差异化营销、开展便民服务等举措,天然气产销增量效果明显,天然气销量同比增长29%。

安徽石油抢抓冬季天然气及春运消费旺季,加大与供气、物流等企业的沟通协调力度,建立加气站库存预警机制,灵活调配资源,确保平稳供应。深化与银行企业的合作营销,通过气非互促、加气充值即充即返等互促活动,吸引客户。在加气站增设智能洗车机,设置便民服务点和司机休息室,免费提供洗车、开水、应急小药箱等便民服务。

(孙德荣)

化销华南 甲醇出口实现开门红

本报讯 新年伊始,甲醇出口需求增加,化销华南紧抓机遇,充分发挥资源渠道优势,完成6000吨甲醇出口工作,实现出口开门红。

今年开年,东南亚市场需求回稳。面对市场机遇,化销华南快速行动,主动联系外商,落实甲醇资源。面对货物无法在广西海关出口检验的突发情况,紧急制定出口方案,将装船点由广西钦州调整至海南八所,并于两个工作日内重新在海南组织6000吨甲醇装船出口,为2022年甲醇业务拓展打下基础。

(张祥林 邹欣迪)

巴陵石化 炼化产品同比增产30%

本报讯 近日,记者从巴陵石化生产管理部获悉,该公司1月炼化产品总量同比增长近30%。其中,橡胶产品产量同比增长23.15%,树脂产品产量同比增长50.54%,均创历史新高。炼油装置加工量也实现同比大幅增长。

巴陵石化聚焦全年生产经营目标,以比学赶超的劲头攻坚克难,关注装置运行薄弱环节,精心操作优化,使运行工况达到最优。春节期间,该公司各专业部门紧盯各装置产量完成情况,炼化产品日均产量同比增长9.3%。

(莫锦涛 徐亮亮)

西北油田通过无人机巡检、人工巡护和地下管道实时检测,形成空中、地面、地下立体化油气管道管理体系

670公里油气“大动脉”安稳运行

陈秀秀

“沿着原油管线,向库车方向出发。”2月8日,在雅库原油管线沿线的空旷处,西北油田油气运销部输油气队巡线工周彪通过电脑向无人机下达指令。无人机腾空而起,沿既定路线飞去,并在50分钟后安全返回。

西北油田670余公里的油气外输管线穿越沙漠、戈壁、河流、农田和村庄,其中还有14个阀室和阀组。为保障油气外输管线安全畅通,油田制定管控措施,形成囊括地面、地下、空中

的立体化集输管道管理体系。

作为管道的“空中守护者”,周彪认为无人机巡线效果很好:“近一年,我们已经发现现场施工隐患等60多个问题,汇报后由地面巡护人员再次确认并处置。此外,对人员活动密集的地方,我们会用较小的无人机进行实时监护,做到及时发现、及时处置。”晚9点,顺利完成当天巡线任务后,周彪打开电脑,对当天无人机拍摄的图像进行观察分析,进行问题汇总梳理。

1月25日,油田油气运销部输油

气队党支部书记诸伟带领安全及巡护人员穿越塔河北岸的胡杨林无人区,步行10千米对顺北原油管线进行徒步踏线。

这里是原始胡杨林生态保护区,人迹罕至、林木茂密,无人机很难观察到森林里的管道运行情况,必须进行人工徒步巡检。近期,油田对塔河及库车片区人员活动频繁区、胡杨林生态保护区等8个高后果区200多千米原油管线开展全面勘测,这次徒步巡检也是勘测工作的一部分。

部分穿越农田、村庄和市区的油

气外输管线,周边环境敏感复杂,仅靠巡护队员巡线远远不够。油田积极发挥油地共建优势,定期进村入户,向村民宣传管道安全法律法规,并建立奖励机制,鼓励村民在生产生活中发现并上报管道安全隐患。亚森是库车市牙哈镇虽润却勒村党支部书记,他说:“多年来,我们一直跟石化人互帮互助,我也经常在村民大会时宣传油田的安全环保、管线管理制度。去年上报了2处管道安全隐患,村民也得到了相应奖励。”

地面管线可以靠人工和无人机

巡护,埋在地下的集输管线看不见、摸不着,如何及时探测异常并传回数据?油气运销部引进了管道实时监测设备,在液化气、天然气、重质原油外输管道上加装了管道泄漏检测系统,应用音波检漏法对管道进行实时监控。该方法灵敏度较高,报警、定位精确,提高了管道防护水平。

此外,西北油田还引进应用了管道阴极保护智能化检测、管道定点测厚测锈、管道定期清管作业等先进技术,全力保障油气外输的“大动脉”安全畅通。

西南油气田深挖边远井潜能

本报讯 记者冯 柳报道:西南油气田采取多种措施,在边远井天然气增产增效上下功夫,实现“颗粒归仓”。55口边远井去年累计生产天然气1.45亿立方米,同比增长51%,今年以来产气2180万立方米。

边远井站是指在气田勘探开发范围内,距离气田主管网较远,管线建设难度大或投资效益低,采取不建设集输管道的方式开采利用的勘探井、评价井。西南油气田边远井具有点多、面广、分散的特点,管理难度大、成本高。他们强化边远井生产动态跟踪,采取日跟踪、周分析、月总结,全方位掌握边远井产能情况。针对

对威页1井、金页1井、丁页1井等一批老井,陆续进行信息化改造,保障边远井安全稳定生产。结合新井建设进度,开展调研走访,“因井制宜”编制“一井一策”的销售方案,提高市场份额,推动边远井效益最大化。提前开展招标选商,建立“快速建设、快速销售”的运销模式,推进边远井产能快速释放。

冬季保供季期间,他们加大边远井巡检力度,重点加强边远井日常运行管理,责任落实到人。提前做好边远井冬季保温工作,备好配件物资,开展安全应急演练,保障冬季天然气供应稳定。

共享东营完成首个人事档案外部项目

本报讯 近日,国家管网新气管道公司人事档案服务项目顺利完成,这是共享东营分公司拓展集团外部人事档案市场的首次尝试。

针对项目时间紧、工作量大的特点,共享东营分公司从业务推介、方案制定、人员配备等方面发力,在多家企业中脱颖而出,成功中标。项目组成员主动放弃假期,第一时间开展驻场服务,克服企业人员来源广、档案形成标准不一、原始材料缺

失严重等困难,严格把控质量、进度、成本等指标,仅用两个半月就高效完成企业3000余份缺失材料的补充收集,以及285卷8万多页人事档案的专项审核、整理装订工作,得到企业肯定。

下一步,共享东营分公司将充分总结项目经验,推进企业人力资源管理工作提质增效,为进一步拓展外部市场奠定基础。

(陈 晨 孟少刚)



近日,贵州贵阳石油“百日竞赛”工作专班成员带领服务示范队骨干赴机场站、宝山站进行“手把手”试点培训。经过培训,客户对机场站和宝山站的服务普遍给予5星好评。下一步,示范队将对所有在营加油站进行全员服务培训,切实提升客户服务水平。图为1月27日,服务示范队讲师对员工进行一对一实操指导。

许金玲 摄

齐鲁石化烯烃厂转变思路,挖掘芳烃装置增效潜力

老装置转产变身增效冠军

杨 洋

“去年,齐鲁石化烯烃厂芳烃装置转产混合二甲苯后,合计增效7500多万元,成为当之无愧的增效冠军。”日前,齐鲁石化工艺专家杨代学兴奋地对记者说。

原本因规模小、能耗高面临关停的老装置,变身成为增效冠军,得益于齐鲁石化烯烃厂专家集思广益作出的转产决定。

烯烃厂芳烃装置于1986年建成投用,是年产负荷8.9万吨的老装置,主要生产苯、甲苯、邻二甲苯等苯类产品。去年2月,上级要求关停年产30

万吨以下,规模小、能耗高的对二甲苯生产装置。烯烃厂芳烃装置专业人员开始寻找新出路。

“暂时将装置关停,既可以避免亏损,又能降低能耗。”“关停装置可以,但是生产的副产品就无处消化,严重影响了全公司的物料平衡。”烯烃厂专家们通过讨论,决定转产市场认可度更高、效益更高、能耗更小的混合二甲苯产品。

烯烃厂芳烃车间立即着手新流程的规划,展开技术攻关。装置按照新流程运行后,矛盾出现。“生产混合二甲苯的原料非芳烃含量高,影响产品产量,我们必须想办法解决。”车间主

任张小波与技术人员集中攻关,对大家提出的建议进行逐一论证,最终找到解决办法。

去年2月21日,芳烃装置顺利转产混合二甲苯并产出合格产品。“转产后,新精馏塔更充分发挥作用,工艺进一步优化,公用工程消耗减少,装置盈利能力直线攀升。”车间副主任袁呈占说,“目前我们正在计划实施重芳烃优化利用项目,在现有装置基础上再建重芳烃生产装置,进一步扩能增效。”

今年以来,烯烃厂芳烃专业人员紧跟市场导向,实时优化工艺、调整参数和原料配比,为混合二甲苯稳产高产铺平道路。

销售华北实现铁路保价费三连降

本报讯 销售华北分公司持续推进精益管理,深化全流程物流节费创效,强化与区内各铁路局沟通协调,实现铁路保价费三连降,降幅突破27%。

铁路保价费自2008年调整后,一

直居高不下。针对这一情况,2019年,销售华北分公司加强同北京铁路局协同合作,经过多次走访座谈,终于实现2020年保价费降幅达5%。随后,销售华北分公司快速推动济南铁路局、郑

州铁路局当年等幅降费,实现华北区内铁路保价费全面下降。3年来,与销售华北分公司合作的华北区域内铁路保价费实现持续下降,累计节费近500万元。

(李 新 高鹏飞)

安装新型调节阀降低采油成本

陈杰 张灿

2月8日一早,在胜利油田海洋采油厂海四采油管理区埕北22F平台,主管赵峰直奔平台C井口,仔细检查CB22FC-7、CB22FC-8、CB22FC-10这3口注聚井调节阀。这看似普通的调节阀,是他们两个多月不断摸索改造后特别定制的,不仅能强化注聚效果,还大幅减少药剂用量,节约成本。

赵峰管理的胜利海上埕北22F平台,承担着海上油田二元复合驱技术先导试验的重任。去年1月海上第一套注聚设备在该平台投入运行。“与陆地传统注聚技术相比,海上注聚新工艺占用空间小、注入黏度高,具有聚合物熟化时间短、稳定性好、全程自动控制等优点。”海洋采油厂海四采油管理区副经理郭东旭介绍。不过,系统投运后不久,注聚井调节阀故障率偏高的问题逐渐显现。

注聚井调节阀是调节注入

聚合物黏度、流量的关键设备,调节阀故障率高的问题必须尽快解决。郭东旭带领团队成员反复研究调节阀图纸,讨论解决方案。经过数十次讨论、分析和修改完善,最终确定改造方案。

“方案设计的关键是在调节阀阀体内、阀芯上加装节流孔板和降压装置。”技术攻关小组骨干、海四采油管理区工艺工程师李奔介绍。首批定制的3个新型调节阀于去年10月安装调试。

目前,3个新型调节阀完好无损,3口注聚井运行平稳。“下一步,平台将分批次把其余19口注聚井上的旧式调节阀全部换成新型调节阀。”郭东旭粗略算了一笔账,19口井一年可节省药剂费300余万元。

走近一线

张伟英 顾红霞

“胡技师,用了你们研制的起吊装置,我腰不疼了、腿不酸了,干活儿还快了!给你们一个大大的赞!”被员工纷纷点赞的装置,是河南油田采油一厂主任技师胡文伟和采油工姚长民合作研制的。这件工具解决了张店集油站定点起吊脱硫剂的问题,不仅让员工省时省力,还提升了现场作业安全水平。

张店集油站有两座脱硫塔装置,

石建芬 魏虎林

“小付,你立功了!”日前,在江汉油田油气销售中心红旗加油站,副站长何剑将好消息电话通知倒班在家休息的付剑平,“就是因为你们帮客户找回手机,客户不仅从我们站购买1200元零号柴油,还决定以后都到我们站购油。”

1月13日上午,红旗加油站员工付剑平在清扫场地的时候发现,3号加

须定期更换脱硫剂。每袋脱硫剂重25千克,每次需要更换的总量达1.4吨。受现场环境制约,使用自卸吊起重时无法起吊到预期点,不仅增加了车辆成本,还存在起重作业风险。

为节省成本,姚长民和同事们只能在操作平台上,用麻绳提拉袋装脱硫剂。每次完成1.4吨的脱硫剂更换后,大家都累得直不起腰来。繁重的劳动量和低下的工效,成了大家的烦心事。

“胡技师,咱能不能制作一个起吊装置来吊装脱硫剂?”姚长民找到胡文

伟,提出了自己的想法。“小姚,咱俩想一块去了,我也正在琢磨这个难题。”胡文伟也注意到了这个问题。

他们结合现场实际,修改了20多次设计图,最终确定制作一种滑轮起吊工具。他们加装理地立杆,安装固定滑轮、动滑轮等,改变力的作用方向,实现自动起吊。现在,员工可以轻松借助起吊装置,将脱硫剂吊到脱硫塔人孔门。

“装置成本只花了300元,却每次能省下800多元自卸吊车费,一年能省一大笔支出。”胡文伟满意地说。

在何剑为大伯灌装柴油时,大伯表示,虽然知道油田加油站销售的油品质量过硬,但考虑价格因素,他一直在地方加油站购买柴油。但因为一部失而复得的手机,他转变了观念,决定以后还是要选择员工讲诚信、油品质优量足的红旗加油站。“今年春耕,我还会来打油的!”大伯高兴地说。

副站长何剑告知对方付剑平倒班在家休息,大伯面露遗憾。

在何剑为大伯灌装柴油时,大伯表示,虽然知道油田加油站销售的油品质量过硬,但考虑价格因素,他一直在地方加油站购买柴油。但因为一部失而复得的手机,他转变了观念,决定以后还是要选择员工讲诚信、油品质优量足的红旗加油站。“今年春耕,我还会来打油的!”大伯高兴地说。