

安全效益要双赢

肖 乾

开采含硫量高、硫化氢风险大的油区,从过去“见硫就关,见硫就停”,靠简单的关停躲避硫化氢风险,到如今凭技术攻关和工艺改进严防防范治理,在杜绝硫化氢风险的同时,高效开发油藏,推进增产上产。胜利油田河口采油厂这一转变值得关注。

在生产过程中,安全风险隐患有时在所难免。面对风险隐患,我们既不能忽略轻视、冒险蛮干,也不能消极对待、一味躲避,因怕出问题就在运行管理上不作为,在生产优化、工艺改造、技术进步上缩手缩脚,不敢有大的动作和作为,必将影响创效发展。

安全才能生产,生产必须安全。现实中,无视风险隐患的存在,带“病”生产,可能招致事故和损失,绝对要不得;而惧怕风险,躲避问题,为不出事而不作为,导致该拿到的利润拿不到,该创出的效益创不出,同样不可取。

要开装置搞生产,就会有风险,把装置停下来,什么都不干,那样最安全,但这绝不是我们想要的。聚焦安全与创效双赢,一手抓安全,一手抓创效,在风险隐患治理上出实招、用狠劲,在优化创效上敢担当、善作为,牢牢守住安全生产底线,在确保安全的基础上,尽全力创造更多经营业绩和经济效益,才是我们应该做到的,是我们持续努力的方向。



五建公司 新签合同总额增八成

本报讯 今年以来,炼化工程集团五建公司坚持以市场为导向,以效益为中心,在市场、现场、经营上同步发力,前4个月,境内外新签合同总额同比增长82%,创历史新高。

该公司坚持突出主业,运用“大兵团”作战模式,全面做好境内外施工业务和新业务市场开发工作。多渠道收集行业各领域拟建项目信息,综合评估确定开发目标,制订开发计划。针对系统内外的重大项目,主动开展市场宣传,公司领导多次带队与重点客户高层进行沟通,促成多个合作意向。坚持精品投标,各单位协同跟进,积极参与行业招标投标,深入研究招标文件,做好标书两级联合评审,全力提高标书质量。(薛永涛 李进学)

福建石油 销售帮扶产品超190万元

本报讯 今年以来,福建石油充分发挥易捷销售网络优势,主动引入全国多地特色农产品,积极拓展销售渠道,助力乡村振兴。前4个月,销售帮扶产品超190万元。该公司以“线上+线下”销售模式助力乡村振兴,在便利店设置消费帮扶专柜和堆头,加大帮扶产品现场推介宣传力度,让客户详细了解农产品产地及特质。同时,通过网络直播带货模式,重点推介藜麦、大米、枸杞等知名度高、品质好、可溯源的地标性农特产品,搭建起农户与市场之间的销售桥梁,帮助拓展农产品销路。(王鸿儒)

上海石化 打通液化气海运出厂通道

本报讯 近日,装载着1697吨液化化气的“仁龙”号船舶驶离上海石化储运部化工码头,标志上海石化顺利打通液化气海运出厂通道。

受新冠肺炎疫情影响,上海地区化工产品公路运输受阻,兄弟企业高桥石化每天有150吨液化气无法平衡,装置面临停车风险。上海石化经过讨论,决定紧急启用化工码头海运通道出厂液化气。储运部接到指令后立即组织梳理液化气海运出厂流程,迅速制定出厂操作法和出厂方案,顺利打通液化气海运出厂通道。海运通道打通后,极大程度缓解了上海石化液化气库存压力,也为高桥石化解决了实际生产困难。(卫海斌)

销售西北被评为 西安港务区突出贡献企业

本报讯 近日,销售西北公司荣获西安国际港务区“2021年度突出贡献企业”称号,并获得奖金。去年,销售西北公司主动从西安市高新区迁入西安国际港务区,借助国际港务区中欧班列集结中心和自贸区、保税区等优势,实现资产增值、减费增效。他们加快向“资源统筹中心、区域物流中心、运行调度中心、成本控制中心”职能转变,创新经营,销售收入比上年年增长27.9%,运费总额比上年降低134万元,吨油运费比上年降低10.25元。(丁 见)

西北油田针对钻井产生的废弃泥浆处理成本高、难度大,积极开展技术研发

将废弃泥浆变成堵水宝藏

曹 俊 亢 智

5月12日,西北油田单井生产曲线报表显示:TP338H井自去年12月初进行堵水作业后持续稳产,截至目前累计产油621吨。

这口井建于2014年8月,已进行生产作业近8年,2020年油井见水

后含水量缓慢上升,产能持续下降,去年进行了3次堵水作业。在最后一次堵水作业中,西北油田石油工程研究院的技术人员进行了新的尝试,将TK159H和TKC2-1H两口井完井作业产生的220立方米的钻井泥浆,加入药剂进行改性,作为新型堵剂用于TP338H井的堵水作业。近5个月,

TP338H井的稳产表现证实了回收泥浆堵剂堵水技术的实用性。

西北油田油藏埋藏深,单井进行钻井作业后往往产生大量废弃泥浆,对泥浆进行无害化处理成本高、难度大。为了实现“双碳”目标,西北油田要求技术人员把低碳减排的理念融入技术设计和研发过程,高级采油专家

何龙提出将钻井回收泥浆作为堵水作业堵剂,并进行立项研究。

项目组算了一本效益账:回收泥浆不落地处理费用每立方米要600元,购买堵剂每立方米要800余元,而废弃泥浆改性后作为主体堵剂后,每立方米可节约成本840元。这本效益账,打消了各环节的疑虑,大家齐心协力,说干就干。

他们在技术上引入了目前较为稳定的交联剂和堵水剂,针对过去改性泥浆强度不稳定的问题,用交联剂将泥浆中的有机分子像“拉手”那样拉拢聚集,堵水剂则增加了回收的钻井泥浆强度,更好满足堵水需要。该技术成功应用后,目前在西北油田已进入全面推广阶段。

工程质量监督总站打造智能监督可视化平台,让质量监督工程师远在千里之外也能看清现场操作

为工程质量监督装上“千里眼”

赵现明

5月7日上午,在位于北京的监控室内,工程质量监督总站监督工程师张佛新正通过高清摄像头,查看海南乙炔施工现场的焊接作业,现场作业人员的每一步操作都清晰可见。在观察到作业人员一处违规操作后,张佛新立刻打开移动视频

终端,呼叫现场安装监督工程师前去查看。几分钟后,工程师准确地找到了问题部位,经过现场核实,随即叫停作业人员施工,并要求施工单位进行整改。

通过“千里眼”对千里之外的施工现场进行有效质量监督,是工程质量监督总站推进数字化转型的重点举措。近年来,工程质量监督总站积极

推进智能监督可视化平台建设和应用,该平台集高清视频监控、移动视频终端、无人机等于一体,具备抓拍取证、规范检索、日志上传等功能,通过高清摄像头和5G信号传输,实现现场施工区域实时视频回传,监督工程师拥有了更广的监督视角。

当前国内外疫情形势严峻,通过智能监督可视化平台,工程质量监督

总站本部监督团队足不出户,就可对重点工程项目建设现场的实体质量、安全行为和文明施工进行监督,确保工程质量受控。

目前,智能监督可视化平台配备了高清摄像头48个、无人机3台、移动视频终端62台,已经在海南炼化100万吨/年乙烯、天津南港120万吨/年乙烯、东营原油库迁建项目

等重点工程推广应用,计划年内覆盖集团公司新开的重点工程建设项目。

下一步,工程质量监督总站将持续打造可视、可管、可控的智能高效监督平台,实现现场质量、安全行为等问题的智能识别、自主判断、自动发送整改指令,全方位提升质量监督水平,全力打造优质工程。



天津石化碳二回收装置中交

日前,天津石化25万吨/年碳二回收装置中交。该装置采用国内先进的浅冷油吸收工艺,碳二回收率达到同类技术领先水平,产出的富乙烯气可作为乙烯原料,有效减少石脑油外购量,实现干气资源综合利用。目前,碳二项目正在进行尾项清理工作,下一步将进行投料试车。图为装置现场。

贾宏涛 摄 张训林 文



我国首例“零碳”橡胶防老剂面世

本报讯 日前,南化公司兰花牌橡胶防老剂产品6PPD和TMO被国际权威认证公司TUV南德意志集团认证为碳中和产品。该系列产品成功实现了产品全生命周期零碳排放,成为全球首例获得权威认证的橡胶防老剂碳中和产品。

防老剂是指能延缓高分子化合物老化的物质。南化公司生产的橡胶防老剂6PPD和TMO主要应用于飞机、商用车、乘用车轮胎

等领域,能有效延长产品使用寿命、防止老化开裂等,目前约占国内市场份额的15%,该产品有20%销售给国际十大轮胎橡胶企业。近年来,南化公司以开发“零碳”橡胶防老剂为突破口,推动企业逐步实现可持续发展。

TUV南德意志集团依据国际标准和相关论证规范,对南化公司两个产品进行全生命周期碳足迹核算与评估。南化公司通过对比产

品原料、生产、使用和废弃过程的碳排放数据,找出影响产品碳足迹的关键要素,通过采购低碳原材料、优化物流环节等手段降低原材料生产及运输过程的碳排放;自主研发贵金属催化剂制备防老剂6PPD生产工艺并投入工业化使用,减少生产过程中的碳排放;通过购买碳信用的方式抵消生产及使用过程的碳排放量,从而实现产品全生命周期碳中和。

(叶迎春)

扬子石化茂金属聚乙烯生产取得新突破

本报讯 今年以来,扬子石化在第一轮茂金属聚乙烯产品生产中,完成了6500吨订单生产,并成功使用了中国石化自主研发的新型茂金属催化剂,生产出茂金属聚乙烯新品,在国产化道路上取得新突破。

近年来,市场对农膜性能的要求越来越高,添加了10%~20%茂金属聚乙烯的农膜、食品包装膜和拉伸缠绕膜等产品,具有强度大、抗撕

裂性好、透光性强、密封性好的特点,备受用户青睐。受技术和生产难度制约,国内仅有少数企业具备生产能力,该产品基本依赖进口。

扬子石化高度重视茂金属聚乙烯产品的研发和创新,与系统内科研院所合作,不断进行市场跟踪和研究探索,加快推进国产茂金属产品的工业化进程,继2021年创下连续生产时间、产量和品种多项纪录之后,此次生产在

工艺稳定、产品质量和牌系列化等方面都取得了进展,积累了生产经验。

此次为确保新型催化剂成功使用,保证其活性,避免产生晶点,扬子石化技术攻关团队全天候紧盯产品各项指标,及时进行工艺参数调整,克服了生产过程中加料扰动、反应温度波动、已烯氢气共聚相互干扰等一系列难点,顺利完成生产任务。

(达 军)

天然气山东管网保障民生和工业供气

本报讯 5月初,面对山东省严峻的疫情形势,天然气分公司山东管道公司日供气1300万立方米,确保齐鲁石化、济南炼化等生产医用原材料所需天然气的安全平稳供应。截至目前,山东管网今年累计向山东省保供天然气22.46亿立方米,保障了山东省居民及下游医用材料工业用户天然气平稳供应。

为保障济青线1000公里管道安全运行、平稳供气,济南调控中心克服封闭值守的困难,精心编制生产方案,加强状态监控,及时做好生产信息报送工作;济南管理处排查57条河流、485处水工及重点穿越越管道,整改问题36项;淄博管理处场站员工密切关注运行参数;潍坊管理处针对5月2日早青州市突发

的4级地震,第一时间组织开展辖区隐患排查工作,确保管道安全无恙;青岛管理处仔细检查第三方施工质量,员工徒步巡查改线工程涉及的24公里管线。同时,东南管道工程建设项目部员工在管道建设一线,组织管道焊接、质量检测、穿越施工等工作,为南干线年底建成投产打下基础。

(李素珍)

助力润滑油产品 更好走出去

严文静

“每单都是50升,客户零零散散的,还要和进口产品竞争。”近日,润滑油公司重庆销售中心销售经理李俊彦在与物装(国事)重庆公司市场部开发团队交流时,谈到空气压缩机油的销售工作。平淡无奇的一句话,却被物装(国事)重庆公司市场部经理涂宇记在了心里,他知道,拓展业务的机会来了。

今年,涂宇和物装(国事)重庆公司业务经理郭朝辉在拓展业务的过程中,了解到润滑油市场价格波动快、货源紧张的情况,立即走访了润滑油公司重庆销售中心。他们针对企业当前面临的问题,协助其优化销售计划、物流发货等流程,提高对市场的响应速度。针对润滑油公司重庆销售中心遇到的“订单小、客户散、替代难”等痛点问题,物装(国事)重庆公司依托易派客供应链集成优势,将平台关联方需求与系统内企业自有产品销售相结合,精准匹配供需。

“如果能够在咱们平台销售,就解决了我们的大问题!”润滑油公司重庆销售中心总经理向德君得知易派客平台已有近10万工业企业注册用户后,感慨地说。

交流过程中,物装(国事)重庆公司从长城润滑油系列产品性能特点入手,分析其全系列产品的优劣势,共同研判市场情况,结合易派客平台优势,为其精准匹配了徐工集团、重庆通用集团、东风小康集团等10余家重庆工业企业客户,并提供定制化销售服务。很快,物装(国事)重庆公司便促成其与重庆机电集团旗下某企业的第一单2400升空气压缩机油销售合同签署。

“功成不必在我,功成必定有我。”涂宇表示,成为石化企业的拓市助推器,是物装(国事)重庆公司在转型发展过程中实现的新突破。下一步,他们将继续以川渝地区为试点,按行业分批次向化工厂、机加工厂、电厂等制造企业,积极推广润滑油公司产品,助力产品销售,实现供销双赢。

村民养起了“订单土猪”

石建芬 陈以京

“我要认养一头土猪,我们几个同事一起来养。”连日来,江汉油田驻龙潭村工作队养殖技术员欧阳能志的电话俨然成为热线电话,油田员工纷纷找他预订土猪。

湖北省鹤峰县太平镇龙潭村平均海拔高,环境天然无污染,村民一直保持着用粮食作物喂养农家土猪的习惯。由于土猪生长周期长,肉质好,深受当地人的喜爱。江汉油田驻龙潭村工作队为了把农家土猪肉搬到油田员工的餐桌,同时提高当地村民的收入,今年推出了小猪认养认养活动:年初认养人与农户“一对一”签订认养协议,并支付农户每头猪200元的委托饲养订金。

协议签订后,驻村工作队将对“订单猪”的喂养进行全程监督,要求农户使用自己种植玉米、红薯、芭蕉叶等饲养,不得添加任何药物及饲料,年末按当期生态土猪市场价格定向供给认养员工,解决农户土猪销路问题,驻村工作队还将组织合作社提供送货上门服务。目前,驻村工作队采取“补贴+订单+指导+监管+服务”的模式,已为65户脱贫户签下95头土猪订单,并成功引进了一家土猪肉肉制品加工企业,助力当地乡村振兴。

走近一线