

中原油田
原油日外运量创新高

本报讯 5月以来,中原油田油气储运中心统筹谋划保障原油外运工作,克服疫情反复带来的不利影响。5月25日,该中心原油外运量创新高。

为保证原油外运工作不停歇,该厂生产班组、场站全部实行驻站管理,驻守员工吃住在现场,随时待命。驻站期间,他们解决各类型生产难题40余项。为提高装车效率,抽调骨干力量充实到装车班,实行三班倒工作模式。同时,及时与地方炼油厂协调车辆及道路通行情况,保障装车车辆顺利通行。(孔守曾)

广州石化
加氢裂化装置平稳率创佳绩

本报讯 截至5月中旬,广州石化加氢裂化装置在集团公司装置平稳率竞赛中连续获得8枚金牌,创装置开工以来最好水平。

4月上旬,加氢裂化装置按要求提高烟点温度,可能对装置平稳运行产生影响。装置技术人员深入分析运行工况,实施提高分馏塔压力、增大中段回流量、减小航煤抽出量等措施,并对班组员工进行精准培训。措施实施后,装置工艺员对相关数据进行收集分析,对不合理参数进行调整。经过持续优化,加氢裂化装置关键参数保持平稳。(黄敏清 王晨睿)

中原石油工程技术公司
中标西北油田重点井项目

本报讯 5月20日,中原石油工程技术公司中标西北油田年度复杂井、重点井钻井液技术服务项目。

参加此次投标的单位共有8家国内知名石油工程技术服务队伍。面对激烈竞争,该公司组织相关部门,仔细研读招标文件,认真分析总结前两年在西北油田相关项目服务中的亮点与不足,结合本次投标要求和评分标准制定投标方案。最终,他们凭借特色技术、过往优秀业绩和高质量投标方案,连续第三年中标该项目。(许颖 张保)

化销华南
甲苯海外销量大幅增长

本报讯 今年以来,甲苯产品海外市场的需求增长,化销华南加强市场分析研判,打通国际销售渠道,出口甲苯2万吨,量效均创历史新高。

化销华南针对地区市场甲苯供过于求情况,提前谋划扩大出口,拓展海外客户。他们密切关注国际化工产品市场走势,今年初与化工销售香港公司签订7.2万吨甲苯出口长约,将产品出口到越南、印度、韩国等国家。同时,凭借品牌优势积极开展谈判,实现量价齐升。

(李颖 舒晓君)

南阳能化
特种蜡新产品即产即销

本报讯 今年前4个月,南阳能化NYTB-211包裹蜡、NYTS-204建材专用蜡、NYTM-202专用蜡3个特种蜡新产品,全部实现即产即销。

多年来,该公司依托河南油田高含蜡资源优势,面向市场不断进行特种蜡新产品开发,形成“生产随着销售转,销售跟着市场变”经营机制。该公司开发的卧龙牌特种蜡产品种类累计达到41个品种130多个牌号,产品广泛应用于民用爆破、塑料橡胶、电子信息、军工国防等行业。目前,该公司的高熔高纯相变蜡建设工作正加速推进,预计于7月建成投产,将进一步提升该公司高档特种蜡产品比重。

(李家武)

合肥石油
基础品类销售额增长显著

本报讯 安徽合肥石油聚焦主题营销活动,全力做优基础品类销售,前4个月基础品类销售额同比增长46%,增幅排名省公司首位。

该公司完善绩效考核机制,实施“计件+百元制”分配办法,实行“多卖多得、多卖多奖”机制,激发全员营销活力。紧抓养车节等营销契机,精心打造56座样板门店,举办市县级推介会20余场,持续提升销售能力。紧盯重点商品销售,培育爆款商品,大力推介基础品类。每月初对上月经营指标落后的县片区负责人进行谈话,分析落后原因,制定改进措施。

(孙德荣)

奋进新征程 建功新时代 | 牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎二十大

扎实开展主题行动,确立6大类29个全员创效目标,激发营销活力,加快数字化转型,积极保供农业用油

湖北石油拓市扩销实现逆势创效

本报记者 熊海

“张经理,供油方案已经做好了,您关心的所有问题我们都拿出了解决办法。”5月中旬,湖北宜昌当阳石油经理吴宏华跑了20多次,终于拿下沿江高铁荆宜段环西建设工地用油订单,为公司增加柴油日销量30多吨。

今年以来,面对疫情防控形势严峻、市场竞争加剧等挑战,湖北石油扎实开展主题行动,激发全员营销活力,加快数字化转型,积极保供农业用油,实现逆势创效。一季度,该公司取得历史同期最好业绩,综合绩效考核排

“通过竞聘上岗,我从一名站长

成为客户经理,4个月时间就开发客户28个,占公司新增客户的一半,越干越有动力!”荆州石油新晋客户经理文良龙是湖北石油落实全员创效的一个缩影。今年一季度,荆石3名新晋客户经理所在区域客户开发数增加56个,销量同比增长124%。

疫情反复是今年生产经营面临的一大挑战,湖北石油将不利因素转化为数字化转型契机,着力提升加油站数字化服务水平。

他们对加油机系统实施自动化升级,顾客可以使用加油卡在加油机上自助圈存、延长有效期等,减少人员接触及聚集等待时间。截至4月

底,累计在470余座加油站开通自助圈存,客户自助办理圈存业务21.6万笔,排名区内销售企业前列。

同时,他们积极开展互联网营销,成立多部门组成的互联网业务深化应用小组,每月开展互联网业务、会员体系全员培训,一季度会员开发任务完成率达115%。逐步取消加油站线下挂牌优惠,改为更加精准的数字营销,依托石化钱包和加油卡平台开展网约车、春耕用油、充值优惠、新客立减、睡眠唤醒等无接触营销活动。利用石化钱包的流失客户分析功能,定期开展客户挽回活动,为客户派发优惠券,今年以来挽回会员18万人。

4月起,湖北石油提前启动助力“三夏”统筹工作,把保障农业生产用油作为首要任务。面对疫情反复、油库迁建等困难,全力做好油品资源衔接,强化物流管理,加强点对点帮扶,担负起主渠道企业的保供责任。他们积极履行与当地相关部门签订的“三优一免”用油战略框架协议,为农业生产提供“优先加油、优惠供应、优质服务、免费办卡”系列服务,实行省市公司物流配送部门24小时在岗值守,及时梳理调整配送计划,优化车辆排班和配送线路,通过油库24小时发能、人休车不停等举措,全力保障油品资源及时安全配送到站。



天津LNG接收站22万方储罐提前完成气顶升作业

5月27日,天然气分公司天津LNG接收站二期工程第3座22万立方米LNG储罐提前49天完成气顶升作业。该储罐顶结构跨度达92.2米,气顶升重量达1104吨,上升高度40.327米,是目前国内同体积储罐完成气顶升施工周期最快的大型LNG储罐,投产后将提高天津LNG接收站液化天然气年接卸能力及储气能力,保障京津冀地区能源供应安全稳定。

王军 摄

优化吊装方案降成本

田元武

“管道施工方案还需要完善,吊车使用时间可以压缩三分之一,机具、人工成本费用还能再节约2万元……”5月15日一早,在炼化工程十建公司承建的中韩石化新建丙烯炔烃选择加氢项目建设现场,24岁的项目施工技术负责人刘润韬正在对吊装成本费用进行分析。

“要把疫情耽误的工期夺回来。”带着这样的信念,刘润韬在优化吊装技术方案、提升施工效率等

方面做足了功课,从一根根钢丝绳的选用到起重工的专业技能培训,刘润韬事无巨细。在他看来,只要功夫下得深,一根钢丝绳也能“拧出”效益。

他根据项目总体建设目标节点,仔细分析每台设备的到货时间及现场吊装作业环境,和业主、监理及相关专业工程师密切沟通,把攻坚创效目标融入吊装技术策划方案,让每一次的吊装成本费用即时可控。“在他的带领下,大型设备提前6天实现吊装目标,设备进场路线设

计科学合理,吊车费用成本比原计划节省近30万元。”十建公司项目部费控经理陈常东对此赞不绝口。

针对施工工期紧张,刘润韬坚持大型设备模块化施工策略。在他的组织下,项目设备吊装不仅顺利实现“穿衣戴帽、塔起灯亮”的目标,还比以往设备安装施工效率提高3倍,降低员工高处作业风险,节约脚手架搭设费用。据统计,今年2月项目开工以来,他带领员工合理化使用吊装机具,累计节约起重机具成本4万元。

“吞电老虎”变身发电机

罗婕文 高诗婷

“谁能拿下干气回收装置解析气压缩机、氢气压缩机、水环真空泵这3台吞电耗能的‘大老虎’?”中科炼化炼油二部的节能创效攻关会上,部门经理郭胜军抛出了难题。

近日,因氢气富余,炼油二部干气回收装置氢气提纯单元只能维持40%低负荷运行。在这一情况下,3台大型机组不仅创效能力下降,而且吞电耗能如同老虎一般,成了炼

油二部的心头大患。

“目前氢气过剩,不如干脆暂停运行这3台设备,少产一点氢气。”工艺工程师庞恒钊提出想法。他们核算经济效益后决定实施这个方案,立即组织班组人员停运3台耗电设备,每日可节电2.6万千瓦时。

设备停运后,郭胜军又有了新问题。装置内的粗氢气并入系统燃料气管网会产生压差,他们原本利用这一压差为解析气压缩机节电。“现在解析气压缩机停运了,这么好的节电

设备就此闲置岂不白白浪费?”郭胜军带领攻关小组继续挖潜增效。

“如果脱开解析气压缩机变速箱与主电机的联轴器,继续利用压差驱动主电机转动,也可以发电。”设备工程师张作延提出了一条更加开阔的思路。经过论证,这个想法很快得到认可。他们联系施工人员脱开联轴器,成功利用压差带动解析气压缩机电机向电网供电。目前,日发电量6480千瓦时,年可节电812万元。

建造“浴盆”解施工水源难题

李雪龙

5月22日,胜利油田鲁明公司商558区块大幅提高单井产能项目现场,14台压裂车组刚刚结束连续10天的紧张施工。压裂车组旁边,两个大小不一的圆形水池分外抢眼,这次施工它们立了大功。“水源,是大型压裂施工的关键要素。”鲁明公司采油工程首席专家、项目现场指挥周玉龙介绍,这两个圆形水池是他们为此次施工创新探索的储水解决方案。

商558区块压裂施工采用“井工厂”整体压裂投产模式,需要对10口油井进行39段压裂作业。要

达成10天左右的施工工期目标,必须先解决储水问题。然而,常规的压裂施工供水系统只能满足单井较低排量压裂施工需求,商558区块又远离河流,离最近的灌溉水渠也要5公里,缺水问题难倒了项目组技术人员。

“没有现成水源,那就打水井、建水塘。”商河管理区副经理蔡炜在家里看到妻子用浴盆给孩子洗澡时灵光乍现,提出在施工现场给压裂车组建造“大浴盆”。经过设计论证,他们在施工现场修建了直径分别为50米和30米的两个水塘,铺设土工布防渗层,成功实现蓄水,加上原有的12个储水罐,供水能力足

以支撑现场压裂施工。

成功蓄水,更要高效补水。他们沿着水塘4个方向,部署8口水井,利用夜间停工时段进行补水。施工期间,用电潜泵进行实时补水,满足施工峰值需求。充足水源保障了最大施工段数设计方案的落实,实现施工速度大幅优于常规水平。目前,该区块已放喷见油,将验证胜利油田“压裂注水+差异施策+压裂引效”开发模式效能。



浙江石油全面运行设备完整性管理体系

本报讯 5月20日,随着最后一座油库设备数据录入完成,浙江石油设备完整性管理体系进入全面运行模式,成为集团公司首家全面上线该体系的销售企业。

2019年以来,浙江石油为强化设备风险防控、分级管理、检验检测和预防性维修等工作,依托集团公司“设备完整性管理体系架构研究”项目,开始探索建立设备完整性管理体系。通过资料收集、现场调研和设备管理现状分析,建立设备完整性管理手册、关键业务流程、设备分级标准

长岭炼化运用低氧燃烧技术降能耗

本报讯 4月以来,长岭炼化运用低氧燃烧技术提升常减压装置加热炉热效率,有效降低装置能耗。目前,该装置常减压装置加热炉热效率提升至94.8%,创历史新高。

常减压装置加热炉是长岭炼化的能耗大户。技术团队通过与同类装置数据对比和分析,找出了加热炉运行操作瓶颈并开展技术攻关。经反复测算,他们围绕装置生产实际,设计低氧燃烧技术方案进行试验。

福州石油实现工业尿素全省首单销售

本报讯 近日,中石化森美福州石油分公司中标某公司9000吨尿素采购项目,实现全省首单工业尿素销售,这也是该公司首次通过线上竞标中标的项目。

为准备该项目投标工作,该公司组建由商业客户部、零售管理部等相关人员组成的项目工作小组,明确分工职责,制定工作方案。营销人员精心钻研,准确掌握尿素市

(郑志娟)



场行情,并对招投标全过程进行线上模拟,提前掌握客户电子商务平台线上开标流程。同时,与产品生产方积极沟通,争取具有竞争力的竞标价格。福州石油承诺为客户提供随时送货上门、现场使用指导、协助设备安装等增值服务,不断提高客户满意度,助力尿素销售取得更好业绩。

(郑志娟)

本报讯 “请大家佩戴口罩,保持一米间隔。”近日,在炼化工程五建公司承建的新疆库车绿氢项目施工现场,全体员工排队扫码进行核酸检测成了常态。

近期,库车地区加大疫情防控工作力度,五建新疆绿氢项目部第一时间行动,主动联系当地政府在项目建设现场设立核酸检测点,进行全员核酸检测,保障项目顺利开工。项目部严格按照疫情防控相关

(李进学 谭玮玮)