

先行先试 走好“双碳”发展之路

肖 乾

截至目前,江苏油田CCUS-EOR(二氧化碳捕集利用封存与提高采收率)项目联38示范区地下埋藏量已大于生产排碳量,在中国石化4个试点井场中实现碳中和。这种先试点、后铺开,促进“双碳”目标实现的做法值得肯定。

“双碳”目标是“国之大者”,虽然任务繁重、时间紧迫,但不能急就章、齐步走,而应步步为营、稳扎稳打,积小胜为大胜。

在推进“双碳”工作过程中,国家鼓励和支持有条件的行业、企业先行先试。在企业内部,“双碳”工作也应视具体情况,因时制宜、因地制宜,选择具备条件的油田区块、生产装置作为样板先行先试、重点突破,形成一批可复制、可借鉴的经验模式,助推企业整体碳达峰碳中和。

先行先试、重点突破不等于零敲碎打,既要具有一体化思维,系统谋划、分类施策,又要以降碳为重点方向,在减排、降碳、增效之间寻求动态平衡。只有循道而行,“双碳”工作才能少走弯路、顺利推进。

面对碳达峰碳中和这场广泛而深刻的经济社会变革,企业在目标上要坚定不移,方法上要求务实。唯有找准突破点、差异化推进,不断扩大战果,才能彻底打赢这场攻坚战。



广州石化 5月石油焦出厂量创新高

本报讯 广州石化以效益为导向,强化产销衔接,5月石油焦出厂量创单月新高。

广州石化与炼油销售公司密切沟通,全程跟进车辆提货情况,与承运商对接安排物流计划,及时协调解决产品出厂问题。严格执行广州地区疫情管控要求,将有省外行程的提货车辆提前向地方政府部门报备,并根据提货车辆情况适时采取增加提货预约号、安排仓库加班发货、地磅不间断运行等措施,提升出厂效率。优化物流方式,通过以装船为主、长途汽运为辅的模式,确保石油焦多出快出。

(黄敏清 黄艳飞 汤玉燕)

中韩石化 炼油中水回用率显著提升

本报讯 1月至5月,中韩石化中水回用率同比提高20.7%,大幅节约新鲜水消耗,进一步降低成本。

该公司精细优化生产操作,通过调整曝气生物滤池、超滤膜组生产流程和杀菌药剂浓度,提升中水水质。循环水场开展降低腐蚀率技术攻关,优化药剂配方,减少新鲜水使用量,中水回用量进一步提升。在保证水质稳定达标的前提下,对机泵实施叶轮切削、变频改造等,同时开展节能降耗技术改造,有效降低机组能耗水平。

(王冲 张建文 曾勇刚)

化销华南 将聚丙烯产品销入养生堂

本报讯 近日,化销华南向养生堂集团销售一批高附加值聚丙烯专用料产品,成功将产品打入该公司采购名录。

养生堂集团是国内保健品及食品领域的领军企业,在全国拥有20多个生产基地。化销华南充分发挥产销研用一体化优势,多次联合产销研用小组走访工厂,针对客户痛点推荐相关产品,提供免费试用料,并到生产基地进行技术指导,围绕客户需求对产品性能进行调整,定制化开发专用料。同时,积极配合采购要求,在客户采购管理系统上及时提报全流程信息,保障销售业务顺利开展,获得客户认可。

(朱洁莹)

石勘院 研发碳中和绿色智慧APP

本报讯 近日,石油勘探开发研究院研发的碳中和绿色智慧APP上线,包括碳中和知识、石油行业计算、其他行业减碳、低碳生活计算等4个模块。

该APP能够快速评价二氧化碳驱油过程中理论封存量和有效封存量,为油田企业相关工作提供参考依据。该APP的研发是石勘院创建绿色企业的重要举措。他们聚焦CCUS工作,建设核心技术孵化平台、数据支持中心、决策支撑中心、产业规划中心。目前,气驱油藏工程评价、二氧化碳驱源汇匹配优化等软件平台初步建成,将为中国石化碳达峰碳中和工作提供支撑。

(高 冉)

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

山东石油直分销经营量同比增三成

开展全天候、无空白走访,开发重点工程、社会加油站、船运外销等领域新客户,做好老客户跟踪服务,一户一策满足差异化需求

本报讯 记者李玉军报道:今年以来,山东石油面对激烈的市场竞争,科学研判市场,开展全天候、无空白走访,分类开发维护客户,一户一策满足差异化需求,持续做大直分销经营规模。前5个月,该公司直分销量同比增长30%以上,稳居销售企业前列。

山东石油坚持算账思维,加强资源、物流、财务等多线条协同联动,聚焦库存水平、采购成本、外采价格等关键数据,统筹分析炼油企业经营形势及市场价格,精准把握销售时机,为做大销售规模打下基础。开拓市

场过程中,该公司以做大成交客户规模为经营重点,组织开展全天候、无空白走访,边走访、边建档、边开发,持续拓展客户资源。

在开发新客户方面,加强分级分类开发,从终端用油客户入手,紧抓重点工程、通用机械、火力发电等领域客户资源,组织开展专题营销,将新客户开发与营销激励措施挂钩,调动客户经理积极性。对全省社会加油站进行全覆盖走访,以大型连锁加油站为重点,加大开发力度,筑牢合作基础,前5个月省内社会加油站购

油数量同比增长25%以上。其间,各地市公司领导班子成员积极参与大客户沟通协调,深入了解客户心理预期,及时解决合作中的痛点难点问题,成交客户数量从去年的月均2000家逐步提升到今年的每月2600家。

他们还发挥沿海区域油库布局优势,持续做大沿海地区船运外销业务,今年以来,销量和客户数量均大幅增长。其中,日照石油依托当地海洋渔业发展优势,紧跟内外贸船只用油需求,采取网格化措施维护开发客户,盘活直分销经营,有效弥补原有

市场增长缓慢的短板。

在维护老客户方面,山东石油早布置、勤调度,每天分析市场走势、客户心理等因素,重点加强物流、制造、采矿、基建等行业标杆客户的跟踪服务,一户一策满足差异化需求。搭建分级会员营销模式,有针对性地匹配权益服务,增强对不同客户群体的吸引力,同时发挥信息平台作用,建立阶段性不购油客户提示机制,客户经理根据客户不购油情况,及时拜访维护,了解原因,有针对性地实施差异化营销,满足客户需求,提升购油比例。

为进一步夯实做大直分销量基础,山东石油一方面加强对客户经理的激励引导,不断提高经营创效考核比重,在比学赶帮超评比、阶段性营销等活动中,提高新客户开发、加油站维护、差价收入、天然气销售等年度重点工作的考核比重,调动做大直分销量的积极性。另一方面,组建直分销线条风险防控专家小组,建立监督检查长效机制,紧抓关键风险环节,定期开展不同形式、不同内容的重点检查,有针对性地堵塞管理漏洞,提高经营风险防范能力。



仪征化纤300万吨/年PTA项目建设稳步推进

6月3日,仪征化纤300万吨/年PTA(精对苯二甲酸)项目主装置核心氧化反应单元区域的基础及地下管线施工完工,为项目按进度推进奠定坚实基础。目前该项目土建基础和地下管网施工已完成近80%,下一步将全面开展地上砼骨架和钢结构工程施工。图为主装置基础砼浇筑现场。

刘玉福 摄 翟瑞龙 文

荆门石化高价值产品产量同比增长

本报讯 今年以来,为应对原料及产品市场变化,荆门石化围绕关键效应装置做文章,成立生产经营优化领导专班,加强产品效益测算,精细组织生产,适时提升高价值产品收率。前5个月,该公司高价值产品收率超计划目标,效益实现同比增长。

特油生产是荆门石化的效益增长点。该公司在利用现有石蜡基油和环烷基油原料的同时,外采蜡油原料,让关键特油生产装置开满负荷,最大限度提升产品产量。紧盯市场

优化高档白油产品生产,加大市场开拓力度,稳定销售渠道,保持快生产快销售节奏,做大高档白油产量。前5个月,特种油、蜡类产品销量同比提高,其中高档白油销量实现大幅增长。

在推进油转化、油产业化方面,该公司调整重油催化裂化装置操作条件,优化产品结构,努力提高液化气、丙烯收率,稳定聚丙烯装置生产。前5个月,聚丙烯、丙烯、裂解液化气等化工产品销量同比提高。

受疫情及国际原油价格影响,该公司原油加工量同比下降。为将有限资源做精做优,他们努力提升高标号汽油产量,在优化原料和操作、提高汽油辛烷值的同时,与销售公司开展产销协作,开拓川渝地区市场,前5个月高标号汽油销量同比提高。

4月以来,航煤市场价格上涨。该公司与铁路部门通力合作,开通专列,提升运力,开拓市场。前5个月,航煤销量同比提高。

(蒲红霞 龙爱娥)



6月6日正值芒种,河南新乡石油组织志愿者到农户家中帮助收麦,获当地农户点赞。图为农户拿出矿泉水和油条,向志愿者表示感谢。徐勇波 摄

朋友圈刷出大订单

张璐婕

近日,福建宁德石油商业客户部经理颜广辉刷朋友圈时,看到某物流公司业务主管杨经理正在晒新买的几辆集装箱卡车,便随手点了赞。“他们一直从我们公司买油,但没有买过尾气处理液,现在刚买了新车,一定要争取下。”

第二天,颜广辉拨通对方电话:“杨经理您好,看到您发的新集装箱卡车照片了,恭喜恭喜。这次进了多少新车?”“70辆,现在正交接。”“那您先忙,晚些我上门祝贺。”挂了电话,他暗下决心,这些新车的尾气处理液订单,一定要想办法拿下来。

颜广辉立即重新梳理了一遍悦泰海龙尾气处理液的优势,并与相关部门人员共同分析,拟定推介方案,当天下午就上门走访。

和杨经理交谈过程中,他了解到该公司使用其他公司的尾气处理液效果不是很理想,在维护保养上有了麻烦,便立刻推介悦泰海龙尾气处理液:“只要您一个电话,我们就配送到现场,全天候保障供应,还能现场指导使用。”“我会向领导汇报的。”听了介绍,杨经理有点心动。

之后,颜广辉多次上门、反复沟通,了解具体需求细节,制定了针对该公司物流项目的调研报告,里面既有尾气处理液品牌简介,又有和市场上其他产品的对比,并提供了配送计划。

看着这份用心的调研报告,杨经理终于松口:“你这么敬业,订单交给你也放心。我们一年大概需要100吨尾气处理液,就在你这儿订了。”几天后,看到合同上线,颜广辉心里乐开了花。

刘露 刘婷

“我昨天早上在杭州做了核酸检测,显示阴性,怎么会是红码呢?”近日,广州石油木棉服务区加油站员工吴燕妮正准备给货架补货,突然听到便利店外的说话声。她循声望去,发现一个约50岁的司机正和同事路汝深交谈。

吴燕妮马上走过去,把司机带到加油站应急隔离区,询问道:“怎么称呼您,您从哪里过来?”

“我姓王,从上海过来的,准备运送物资

陈敬圭

“嘭!”6月5日9时,浙江温州石油苍南桥墩综合加油站对面传来异响。

正在泵岛工作的加油员吴德专循声望去,只见一辆三轮车开到有坡度的路面时,不小心侧翻在地,驾驶三轮车的老人被压在下面无法动弹,车上物品散落一地。

“对面有人受伤,快去。”吴德专第一时间冲了过去,站长雷衍和及加油员朱宝琴、张士剑安排好手头工作后也立刻跑向现场。他们发现老人头部出了血,情况十分紧急。

“先把三轮车移开,现在是救援黄金时

帮货车司机红码变绿码

到广州黄埔,昨天早上经过杭州的时候做了核酸检测。你看,我24小时内核酸检测结果是阴性。”王师傅点开手机里的核酸检测报告,“红码了可怎么办,不能按时送货就麻烦了。”

“您别急。”看着满头是汗的王师傅,吴燕妮拿来水和面包,安抚道:“您先吃点东西,休息下,我帮您看看怎么申诉。”

说完,吴燕妮打电话给广州疫情防控部门进行咨询,并协助王师傅把红码截图、行程码、身份证、疫苗接种情况、最近一次核酸时间等资料报送过去。工作人员核查后发现,王

向侧翻三轮车司机伸出援手

间。”凭着此前学过的急救知识,雷衍和与大家一起将三轮车扶起后,一边拨打120急救电话,一边查看伤者情况。为避免造成二次伤害,他没有立刻将伤者扶起。

雷衍和发现伤者头部有两处在流血,连忙蹲下来询问:“老人家感觉怎么样?其他地方还有没有受伤?”“头有点儿晕。”听到老人清醒的回答,雷衍和悬着的心稍稍放了下来,“你们守着老人,我回加油站拿医药箱。”

“是不是流了很多血啊?”老人情绪开始波动。朱宝琴坐在地上不断安慰道:“只有一点儿,不要紧张,救护车马上了。”“不一会儿,雷衍和回到现场,拿出医药棉、绷带对老

师傅在杭州做完核酸检测后,数据没有及时传到广东粤康码平台,因此后台误设了红码。

“咱们再给杭州疫情防控部门打电话反馈,就没事了。”找到了解决办法,吴燕妮悬着的心放了下来。

过了约一个半小时,杭州疫情防控部门核实后,及时上传了核酸检测结果。“谢谢你们,等我把货送到黄埔,再回来感谢你们。”拿回绿码的王师傅高兴地上车。

5天后,王师傅回到木棉服务区加油站,送上一面锦旗,上面写着“疫情防控显担当,点滴服务暖人心”。

人进行简单包扎。他们耐心和老人沟通,让他保持清醒意识。

过了一会儿,救护车赶到现场,加油站员工协助医护人员将老人护送上车。“还好你们及时包扎。”医护人员点赞。

救护车离开后,他们将散落在地上的物品放回三轮车上,并将三轮车交给交警保管,然后回到工作岗位。

走近一线