

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

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“国之大事”,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,因地制宜、因地制宜,选择具备条件的油田、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,方法上要求真务实。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 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 张建安 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供全流程信息,保障销售业务顺利开展,获得客户认可。

(朱浩堂)

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,气驱油软件评价、二氧化碳驱油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)

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规模,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,边走边访、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站,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,不断提高经营绩效考核比重,在比学赶超超评比、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,紧盯关键环节,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构筑物及钢结构工程施工。图为主装置基础砼浇筑现场。

刘玉福 摄 崔瑞龙 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,荆门石化围绕关键装置做文章,成立生产经营优化领导小组,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,与专业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)

十建公司建设创新工作室提升项目质量

本报讯 近日,十建公司天津南港乙烯项目部施工技术工作室成立,这是该公司今年成立的第18个施工技术工作室。

今年以来,十建公司以“技术创新、工效提升”为项目建设导向,以项目部为单位创建施工技术工作室。他们组织工程技术人员,制定施工技术革新方案,开展技术创新评优,推进技术创新应用,让技术创新成果在重点项目建设中落地生根。

在施工技术工作室的引领下,十建公司先后建立技术装备创新、

施工组织创新、模块化与信息化融合创新等15个研发平台。这些平台具备实施新技术立项、月度创新工作进度跟踪、阶段性创新成果总结表彰等功能,有效提高项目建设水平。

“在模块化施工技术成果应用下,大型设备、钢结构框架、工艺管道等专业施工效率显著提高。仅钢结构模块化创新一项就比传统施工模式提升工效近3倍,降低施工成本120万元。”十建公司中韩石化新建碳四块控项目费用控制经理陈常东说。

(田元武)

扬子石化提高EVA光伏料产销量增效益

本报讯 扬子石化10万吨/年EVA(乙烯-醋酸乙烯共聚物)装置5月底完成首次大修后,紧盯效益目标,开足马力生产EVA光伏膜料,经过10多天高负荷生产运行,产量超3000吨,产品质量进一步提升。

在安全生产方面,扬子石化根据EVA装置大修后的实际情况,组织学习生产技术规程,修订工艺控制指标和参数,开展手指口述操作法培训,让岗位员工对关键工序、关键部位、关键

环节操作过程加深认识。

该公司科学优化物流体系,采取点对点的物流方式,实行专车专线运输,同时做好产品、车辆和驾乘人员防疫消杀工作,稳步提高产品出厂能力。为保障物流通畅,他们积极与化销华东对接,抓住国内疫情形势逐步向好的有利时机,扩大产品销售,努力满足下游厂家复工复产需要,助力缓解市场光伏膜料紧缺局面。

(达军)



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,晚上我上门祝贺。”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,杨经理有点儿心动。

“对面对人受伤害,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

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淑深交谈。

吴燕妮马上走过去,把司机带到加油站应急隔离区,询问:“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。

“对面对人受伤害,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。

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

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,就没问题了。”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”。

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:“只有一点点儿,不要紧张,救护车马上就到了。”不一会儿,雷衍和回到现场,拿出医药棉、绷带对老

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,然后回到工作岗位上。

走近一线