



2022年7月11日 每周一、二、三、四、五出版(今日八版) <http://www.sinopecnews.com>
星期一 第7002期 中国石油化工集团有限公司主管、主办 国内统一连续出版物号:CN 11-0141 邮发代号:1-136



北京2022年冬奥会官方合作伙伴
Official Partner of the Olympic Winter Games Beijing 2022

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

中国石化销售公司围绕发展洁净能源、提供绿色产品、优化完善服务,加快推进技术创新和示范项目落地

让更多硬核科技转化为客户获得感

本报记者 李晓君

这曾是科幻片里才有的场景——在湖北黄石石油迎宾南换电站,车主无需下车就能完成泊车换电,单次换电时间仅4.5分钟;在北京石油悦实达加油站,车辆停在指定位置,加油机的机械手3分钟就可自动完成无接触加油,前来加油的车主不禁赞叹:“这样的加油站,真酷!”

这是中国石化销售公司力推科技创新项目落地的一个缩影。近年来,销售公司以发展洁净能源、提供绿色产品、优化完善服务为着力点,加大与相关部门和企业合作力度,加快科技示范项目应用落地,让越来越多硬核科技进入日常生活,转化为客户实实在在的获得感。“科技创新终究是为美好生活服务。”集团公司高级专家王维民介绍,“作为公众了解中国石化的窗口,销售公司明确自身定位,发挥自身优势,让更多先进科技走进人们的日常生活。”

氢能是未来能源发展的重要方向之一。销售公司积极联合相关企业,持续加强氢能发展研究和技术应用,完成综合加能站建设标准修订,并以国家批准的三大示范城市群为重点,围绕商业场景,加快加氢站建设和布局。各销售企业积极推进短管输氢、高压输氢、固体液体储氢、甲醇甲烷现场制氢等一大批氢能示范项目落地。其中,山东石油积极参与科学技术部“氢进万家”重点研发计划;上海石油升级加氢机氢气加注能力,5分钟即可为车辆加满氢气;河北石油建成国内首个站内氢气检测实验室。随着氢能产业发展步伐越来越快,“加氢像加油一样方便”的愿景越来越接近。

销售公司持续在光伏和充换电领域发力,重点发展快充、超充、快换等技术,积极打造光储充换一体化综合能源服务站。加快建设分布式光伏发电项目,截至目前已建成千余座光伏发电站,装机容量近50兆瓦。以北京、上海

等重点城市为突破口,积极推进充换电网点建设,与头部企业合资合作,累计建成充换电站逾千座。“十四五”期间,销售公司将继续大力建设充换电站,并在提高充电速度、打造“电池银行”方面加强技术研发,突破充电桩困局,努力让客户享受快捷便利的充电体验。

提供绿色科技产品方面,销售公司充分发挥中国石化产业和技术优势,将科技和智慧融入产品研发。为进一步满足车主对高品质汽油的需求,推出爱跑98汽油,关键性指标均优于国家标准。持续加强汽柴油清淨剂、环保型洗车液等节能环保产品的技术升级,同时根据市场需求,开发尾气处理液在电力、船舶、建材等领域应用场景,进一步降低污染物排放,为客户提供更多洁净绿色的环保产品。

优化完善科技服务方面,销售公司把现场“搬到”网上,在提升服务效率、打造高效作业现场上迈出一大步。广东石油在加油站安装AI摄像头,采集

关键信息,科学调配人员,使高峰期单车服务时长缩短至300秒以内,效率提升23%。依托物联网技术,把油品调度“搬到”网上,研发智慧调度模型和储备成品油零售价格指数模型,全力实现“每一滴油都可调度”“每一滴油都可预测”,提升油气运营效率。近期,销售公司还与华为公司、高德地图加强战略合作,借助行业领先力量,系统建构数字化转型发展蓝图,通过大数据技术深度融合线上线下消费场景,提升精准营销水平和消费者体验。

在推进合作创新的同时,销售公司着手开发具有自主知识产权的新技术。重庆石油依托LNG工厂尾气资源优势,全力开发具有自主知识产权的高纯氮气成套回收技术。销售华南加速推进油库罐区安全控制系统国产化、成品油管道泵站电液减压调节阀国产化等技术研究,着力提升油库、管道自主安全可控水平,为生产运营进一步夯实安全根基。

中国石化塞罕坝示范林项目造林一千亩

本报讯 中国石化塞罕坝生态示范林项目5月在河北省塞罕坝机械林场启动建设以来,目前已完成整地造林1000亩,本年度造林绿化任务全部完成。当前,该项目正在进行林路维修招投标,预计今年完成全部道路维修与验收。

中国石化塞罕坝生态示范林项目是助力实现“双碳”目标、支持地方生态文明建设的示范工程,也是全国首个大型央企冠名的

互联网+全民义务植树项目,计划两年内植树26.36万株,造林1600亩,修建林路17.3公里,架设围栏20.1公里。

该项目在全民义务植树网上线以来,得到中国石化干部员工及社会公众的热烈响应,共15.4万余人参与,募集资金约675万元。其中,中国石化干部员工14.9万余人参与,捐资657万元。

(耿晓丹)

强管理 抓优化 促转型 拓市场

广东石油上半年超额完成经营任务

本报讯 记者黄嘉莉报道:1月至6月,面对疫情防控和市场竞争形势,广东石油深入挖掘增效潜力,提高营销针对性,成品油销售完成计划任务的101.9%,机出零售量同比增长0.7%,易捷服务营业额同比增长14.3%,经营任务超额完成。

广东石油聚焦零售稳量增量,提高营销精准性和多样性,细分客户群体,制定个性化营销策略。锁定国道省道等地的潜力网点,发挥柴油促销、司机之家增值服务等组成营销优势,一站一策精准投放资源,前6个月柴油销量同比增长12%。走出去拓市场,抓住复工复产及乡村振兴等契机,提升乡镇网点站外销量,点对点开发建筑施工、工程机械等行业重点客户,前6个月站外销售超额计划完成,小额配送量同比增长明显。

在易捷服务方面,该公司以综合效益最大化为原则,统筹门店商品规划,提升商品配置科学性,进一步优化铺货、陈列、促销等管理

流程,为门店做大规模、增加效益奠定基础。开发“花间月”等系列自有品牌和自有商品,开拓日用品高端市场,依托养车节、广东加油站节等开展营销,持续提升易捷品牌知名度和影响力。

为给精准营销提供支撑,该公司着力提高大数据应用水平,整合路网、交通、销售、支付等数据,更精准地实施用户画像,针对有潜力的加油站、低效网点“一站一策”进行攻关,制定差异化提效措施,提高营销精准度和有效性。

同时,他们在去年推广广板工程的基础上,开展百千站内涵挖潜专项行动,组织专家组奔赴各地开展市场调研和挖潜督导,逐站会诊,以低成本改善的思路突破增量瓶颈。经过厕所革命、灯光亮化、站场划线等9个方面专项整改,400多个样板加油站通过验收,并快速复制推广有效经验,提高加油站竞争力。今年以来,客户满意度提高2.8个百分点。

长岭炼化吨油利润居沿江企业首位

本报讯 记者张勇报道:1月至6月,长岭炼化炼油效益同比增长60%以上,吨油利润居沿江炼化企业首位。

今年以来,长岭炼化面对部分油品出厂受阻、运行管控难度增大等影响,精准获取市场需求动态,科学安排生产计划,灵活做好生产调整。抓住部分化工产品市场形势较好的时机,工艺、设备人员与装置人员最大限度摸索调整操作空间,按照“油转化”方案,优化相关装置原料结构和生产运行,在完成汽油、柴油保供的基础上,增产液态烃、丙烯等高附加值产品,助力聚丙烯、环氧丙烷等装置稳增产。

上半年,低硫重质船燃市场需

求相对旺盛。该公司技术团队按照“油转转”方案,精细测算各业务板块生产潜能,优化低硫重质船燃调和方案。技术团队对每种组分油的收油顺序、温度、流量等进行精细安排、跟踪指导。班组人员严密监控各项参数,高效执行生产指令,努力增产低硫重质船燃,挖掘整体创效空间。

同时,该公司强化运行成本管控,搭建数字化平台,整合各类运行数据,构建一体化生产管控模式,推进节能降耗。技术团队利用炼油装置集约化、系统化特点,策划实施跨装置的热资源一体化利用方案,提高富余热能综合利用率。今年以来,常减压装置能耗进一步下降。

联合石化年度人民币跨境结算额超千亿元

本报讯 7月1日,随着联合石化完成一笔货款支付,该公司今年以来人民币跨境累计结算额超1000亿元,这是联合石化年度人民币跨境结算额首次超过1000亿元。

受新冠肺炎疫情等多种因素影响,人民币跨境使用愈发成为保证国际结算安全的重要手段。为提升人民币跨境运作收益,联合石

化紧盯境内外市场,积极推进人民币跨境运作。抓住时机与各方谈判,将人民币使用范围推广到香港等地的企业。下一步,该公司将继续加强对市场的分析研判,持续扩大人民币跨境结算范围及交易规模,在推进人民币国际化进程的同时,创造更大效益。

(杨晓蕾)

湖南石油汽车销售规模位居前列

本报讯 今年以来,湖南石油以加油站网点为平台,以汽车经销商为载体,以激励措施和会员权益为抓手,搭平台、构场景、建机制,打造一条龙服务链,提升客户消费体验。前6个月,与30多个汽车品牌48家汽车经销商开展合作,汽车销售额同比增长113%,汽车销售业务规模排名区内第一。

该公司在线上商城将汽车销售和养车卡业务融合,线下充分利用加油站及其他闲置资源,打造25个汽车展厅和卖场,构建汽车销售场景。制订汽车销售合作商开发计划,并以此为契机拓展油品及加油卡潜在客户,锁定油品消费,让新车加注的第一箱油来自中国石化,促进销售额增长。(肖志)

应用可视化技术提升施工管理水平

田元武

“大家在这个钢结构平台施工的时候,一定要做好防护工作,避免高处坠落风险。”7月6日,炼化工程集团十建公司所属的天津南港乙烯裂解炉改造等12个项目建设工地,推广可视化安全技术交底,提升项目建设管理水平。

在项目开工阶段,该公司组织工程技术和安全管理人员根据施工方案,制作施工作业三维立体动画,辅以安全事故视频案例,对每个施工作业区域内可能出现的高处坠落、重物打击、临时用电、密闭空间等15类40多项风险隐患进行说明。

“从反应器和再生器的三维立体动画可以看出,此处的管道安装属于密闭空间高风险作业区,通风、照明等设施要严格检查。”7月5日,十建公司扬子石化炼油结构调整项目部安全部部长蒋帅对催化裂化装置施工人员说。该装置开始施工以来,十建公司的安全管理人员已在施工一线组织了550人次可视化安全技术交底。

“各项目部进行可视化交底,能让参建员工在施工作业前就知道风险事故的易发之地,做好提前预判、提前防范。”十建公司安全管理工程师武江说。

陆佳宏 陆晓华

“客户在加油现场使用手持电话。”7月6日,上海石油耀华加油站的安全生产智能预警管理平台发出了预警提示。运用这一平台,站长韩淑锋已经收集了10多种加油站风险行为,并和员工一起进行了专项分析。

“目前,该平台能对客户不戴口罩不测体温进入便利店、加油区域拨打电话、

员工卸油作业时不戴安全帽、未设置警戒绳、未摆放灭火器、员工仪容仪表不规范等进行有效识别。”韩淑锋说。

上海石油自主开发的加油站安全生产智能预警管理平台,运用图像识别技术和人工智能算法,对加油站内的监控视频进行智能分析,捕捉危险、违规行为,并按照不同等级进行分类、实时报警,提高加油站安全管理能力。

去年3月起,该公司在加油站进行

试点应用,旨在让加油站不安全行为从被动发现转变为主动预警。该项目被评为销售企业2021年度十大创新事件。“我们已开发了近30种应用场景,覆盖加油站公共安全、作业现场、异常行为检测、事故事件预警等。”上海石油项目开发组成员王晓阳说。

截至目前,上海石油已在7座加油站进行试点,在相关技术成熟后,将逐步推广应用。



暴雨来袭 有力应对



▲7月7日,茂名石化厂区最大降水量达190.1毫米。各级干部赶赴现场带班,基层车间启动应急预案,全力做好安全防范。其间,各装置运行平稳,未出现安全环保事件。图为该公司炼油分部员工雨中巡检。

陈寿坤 摄
张亚培 张博文

▲受“暹芭”台风影响,胜利油田7月6日出现强降雨,42个采油管理区出现大暴雨,最大降水量接近200毫米。该油田提前研判、落细措施,及时进行排涝。其间,油区生产生活平稳运行。图为该油田鲁胜公司员工紧固油栏。

朱克民 摄 王维东 文

反“三违”防事故
全员大讨论

本期话题: (详见3版)

如何强化
源头管理?

导读



不惧“烤”验
“暑”你最美

云化V视
现场视频

领导干部论坛
实施青年精神素养提升工程

联合石化陈岗、石油工程建设公司杜广义、中韩石化刘家海、安徽石油韩雪岭谈如何推动青年精神素养提升工程落地见效,开创共青团和青年工作新局面,敬请关注。(详见2版)