

用眼力和定力 赢得发展主动权

蔡 湛

据中国石化报8月16日5版报道,今年6月镇海炼化全国首套生物航煤工业装置完成规模化试生产,中国石化用16年的坚持完成了一个壮举。

事非经过不知难。尽管研发投入大、工艺要求严、实现大规模推广和产品盈利周期较长,中国石化仍然投入大量资源,以“十年磨一剑”的韧劲取得了这一重大科技成果。中国石化的前瞻性眼光与锲而不舍的研发定力,获得了社会各界的广泛认同。

在科研开发与市场竞争中,眼光往往决定事业成败与企业兴衰。如果企业只盯住眼前利益,目光短浅,只赚快钱,往往在竞争浪潮中被淘汰出局。相反,战略导向型企业对行业发展趋势和未来发展有明确判断,并以此确定发展方向,才能使企业沿着清晰的战略思路到达愿景彼岸。

生物航煤具有广阔的发展前景和可观的生态效益。按照目前我国航煤年消费量3000万吨计算,如果全部以生物航煤替代,一年可减少二氧化碳排放5500万吨。中国石化生物航煤研发历程迂回曲折,但始终贯穿着绿色发展和创新驱动理念。生物航煤的研发历程启示我们,在产业风口的争夺上,有力还要有定力。快人一步、不断创新,才能抢占市场制高点,赢得新产业发展主动权。



西北油田 原油销售市场获突破

本报讯 近日,一列满载原油的罐车驶出轮台末站,驶向山东万通石化公司,这是西北油田油气运销部今年新增的第二家原油用户。

西北油田油气运销部精准施策,强化驻疆内部炼化企业稳定接油,挖掘互供企业接油潜力,督促地炼企业严格执行配置计划,全力保障原油销售渠道畅通。针对周边市场饱和、增销潜力小等情况,他们重点开拓疆外原油销售市场,组织多次市场调研,挖掘潜在市场需求,进一步拓展原油销售方向。

今年以来,西北油田先后新增山东两家原油用户,拓市增销取得新突破,为油田上产和原油全产全销提供了保障。(张守卫)

物探院 发布三项企业标准

本报讯 近日,集团公司下发文件,石油物探技术研究院制定的《地震勘探数据全波形反演技术规范》《地震勘探数据各向异性介质处理技术规范》,修订的《井下压裂微地震地面监测技术规程》(第一部分)等3项一级企业标准批准发布,自2022年11月1日起实施。

根据集团公司指导意见和市场迫切需求,物探院成立专门工作组,组织技术人员走访调研、征求意见,编写修订全波形反演、各向异性介质处理、微地震地面监测等3项技术标准,并报送集团公司审定。三项企业标准分别规定了速度建模准备工作、处理试验、处理技术、资料收集、采集设计试验、质量控制与资料评价提交等相关工作要求。(吴伟 汪忠德)

泉州石油 23座爱心驿站建成投用

本报讯 日前,福建泉州石油在加油站设立的23座爱心驿站全部投入使用,免费为环卫工人、出租车司机、快递外卖员、城管交警等户外工作者提供暖心服务。

爱心驿站均按照“7+X”标准配备设施,主要提供饮用水、微波炉热饭、小药箱、手机充电等便捷服务,让户外工作者在劳动间隙有个短暂休息的场所。高温天气下,员工还煮了菊花茶、绿豆汤等饮品,为他们送去清凉。下一步,泉州石油将结合季节特点,更好地为户外劳动者提供精准服务,提升爱心驿站的综合服务能力。(官晓燕)

“三基”工作 100问

45. 如何为推行设备全生命周期管理提供基本保障?

答:通过建立健全设备设施基础台账,不断完善设备操作手册及规程,为推行设备全生命周期管理提供基本保障。

46. 如何落实设备管理责任?

答:通过坚持包机制和点检制,对各类设备实行定岗、定责、定人管理,确保设备操作维护人员“四懂三会”,落实设备管理责任。

强化项目安全管控,完善项目建设质量保证体系,向技术创新要效益

十建公司强化“三基”保障重点工程建设

田元武

“在乙烯裂解炉改造项目建设中,项目部仔细排查了安全风险隐患,8项施工质量管理创新成果得到应用,项目运营效益稳步提升。”8月19日,在炼化工程集团十建公司承建的中韩石化乙烯改造项目建设工地上,项目部总工程师焦富刚对裂解炉改造过程中的“三基”工作进行总结分析。

今年以来,十建公司聚焦天津南港乙烯、扬子石化炼油结构调整等集团公司重点工程项目,以“抓安全、抓质量、抓效益”为主题,扎实推进“三基”工作,着力引领重点工程项目建设攻坚创效,夯实企业高质量发展基础。

进入8月,天津南港乙烯、扬子石化炼油结构调整、安庆石化新建热电厂等重点工程项目建设同时进入施工高峰期,安全管控形势严峻。十建公司将施工作业一线作为“三基”工作的主阵地,强化项目安全管控,持续筑牢项目建设根基。

“每一处施工区都有二维码标识,只要用手机扫一下,此处的安全风险、施工作业条件说明及隐患整改视频,都会一目了然地显示在手机上。在施工作业之前,我们做好安全风险隐患排查,这样干起活儿来心里就踏实了。”十建公司参建员工说。在工程建设现场,通过推广应用二维码软件、可视化交底等16项技术创新成果,他们

实现了安全风险隐患排查及整改的信息化、智能化、数字化管理,进一步提升了安全管控精准度。

在十建公司抓“三基”工作过程中,施工质量是打造优质精品工程的落脚点和发力点。该公司把完善项目建设质量保证体系、强化施工作业一线质量管控作为“三基”工作的重点,通过优化完善质量管理组织机构、推广应用质量管理创新成果等20多项措施,进一步夯实项目建设质量管理基础。

今年3月,十建公司在扬子石化炼油结构调整项目建设中,对施工质量集中管理,优化质量管理保证体系,提升质量管理人员业务能力,提高项目建设整体质量管控水平。在近5个月时间

里,项目的质量管理体系运行更加流畅了,质量风险隐患排查及整改的精准度、及时性显著提高,质量管理效能得到明显提升。

“项目部有12项质量管理创新成果得到应用,施工质量管理效率比项目建设之初提升了近4倍,连续3个月实现零返工,节约返工费用近20万元。”在扬子石化炼油结构调整项目建设现场,十建公司项目部质量经理张瑞介绍。

向技术创新要工效,向工效提升要效益,这是十建公司进一步强化“三

基”工作基础的措施之一。今年前7个月,该公司推广应用施工技术新成果138项,立项研发施工技术创新课题95个,提升了重点项目建设中设备吊装、钢结构框架安装、工艺管道焊接等关键专业施工工效,有效降低人工成本和大型机具使用成本。

“仅模块化施工技术创新这一项,就提前3个月完成钢结构、大型塔器设备安装施工任务,人工机具费用比原计划降低65%左右。”十建公司浙江石化二期工程项目部经理姜隆官深有感触地说。

强“三基” 保安全 企业在行动

广州石化在线更换加热炉防爆门

本报讯 记者黄敏清 通讯员吴若彤报道:近日,广州石化2号重整装置首次在生产状态下在线更换二甲苯塔底加热炉6个防爆门。更换过程中,各项生产参数平稳,实现工艺参数“零扰动”,烟气排放“零超标”。

该加热炉为装置二甲苯塔提供热源,使混合二甲苯产品能够被分离出来送出装置。前段时间,该加热炉的防爆门有部分损坏,影响加热炉运行稳定性。装置技术人员联合施工单位多次召开专题会,制定在线更换方案并反复推敲,提前采购相关设

备,做好风险评估,落实相应防护措施,同时做好桌面推演,加强对操作人员的应急培训,确保更换过程生产“零波动”。施工过程中,内操专人监控加热炉各项参数,实时调整鼓风机与引风机负荷、烟道挡板开度和瓦斯流量,确保炉膛负压稳定;外操专人配合监控火嘴燃烧情况,确保火嘴稳定燃烧。

在装置和施工单位的密切配合下,加热炉防爆门顺利完成在线更换,为装置安全平稳运行提供了保障。

江苏油建创国内管道焊接新纪录

本报讯 8月19日,石油工程建设公司江苏油建在国家管网中开线与平泰线互联互通项目中,成功创造了管径711毫米单日单机组焊接94道焊口的国内纪录。

该工程管道全长25.6公里,管径711毫米,起点为开封输气站,终点为杞县分输站,项目建成后将增加河南省开封市气源选择,对当地天然气稳定供应、提升战略储备能力、促进低碳发展具有重要意义。

作为全国首次在线管径711毫米管道上应用全自动焊接技术的工程项目,该公司项目团队对标规范标准,规范操作流程,严把安全质量关,保证了安全、质量、智能化数据采集等工作扎实推进。同时,建立进度检查制度,实时查找项目运行、设备管理等问题,及时研究对策。截至目前,该项目已累计完成管道焊接15.8公里,焊接一次合格率达99.46%。(杨 森 郝明勳)



8月26日起,中国石化在全国多地开展“爱跑燃动节”活动。湖北十堰石油提前安排部署,大力推进线上线下宣传。活动开展以来,“爱跑98”汽油销量大幅提高。图为员工在活动现场为客户加注“爱跑98”汽油。

贺久艳 摄 杨琴琴 文

走近一线

“车钥匙未拔出,决不能装油!”

相晓超

烈日炎炎下,浙江宁波石油剑山配送库的发油区,发油员孙劲松按照发油作业流程一步步操作,蓝色工装被汗水浸湿一大片。

一辆油罐车停在1号发油台处,押运员下车穿戴好防护用品,依次连接静电夹,放置三角木和挡车牌,连接发油鹤管,等待装油。

“师傅,您的车钥匙没有拔出,这不符合安全作业制度,现在不能给你们发油。”孙劲松在查看车辆驾驶室后,严肃地说。

“车子都已经熄火了,钥匙有没有拔出有啥关系,没事的!”押运员轻描淡写地说。

“万一您人还在油罐车顶

部操作,驾驶员却不知情直接发动了车辆,极易发生人员坠落摔伤等意外伤害,那个时候悔也来不及了……”孙劲松耐心解释。

在设备管理工作中,他们紧紧围绕设备“三化三零”具体工作要求,成立设备安全隐患排查小组,从生产资料、现场“三标”和设备运行情况等多方面入手,全面查找设备隐患,并结合生产运行特点“对症下药”,详细制定专项巡检表单及销项问题清单,做到查一项、改一项、安全一项。

“小伙子,何必这么较真呢!这次就算了,下次我们一定注意,天气这么热,就别耽误大家时间了,先发油吧。”押运员不耐烦地打断孙劲松的话。

“不拔出车钥匙,决不能装油!”孙劲松边说边将发油鹤管从油罐车收回。

在孙劲松的坚持下,押运员回到驾驶室,拔出钥匙并放到指定位置后,发油作业才开始进行。“刚才是我疏忽了,还好有你把关,安全方面的确不能有侥幸心理。”经过思考,押运员回过神来,向孙劲松承认了自己的错误。

徐海兰

“你们服务真好,这么快就把货送到了!”近日,两辆车共80吨LNG送入广西北海某燃气公司,该公司负责人覃先生向前来送货的北海石油客户经理王宏良竖起了大拇指。经过来回35次的沟通协调,王宏良为客户量身定制套套供流程方案,最终获得认

可,拿下供货权。

“覃先生,听说您的公司又要扩大规模了,您的设备需要LNG,随时找我。”最近3个月,王宏良经常电话联系覃先生,每隔三五天都会开车一个半小时来到覃先生公司沟通。

针对LNG点供这项新业务,王宏良加强业务学习,分析相关政策和市场动态,对周边区域物流园区、工业园

区等新能源企业重点客户逐一摸排走访,积极争取取消对路的服务方案。

一次,在对老客户的回访交流中,王宏良了解到覃先生正在扩大经营规模。王宏良坚持走访,深入了解客户需求,积极和客户对接LNG的各项技术指标,24小时服务解答客户提出的问题。

“虽然都是LNG,但是每

家的指标会有差别,我们的产品质量您完全可以放心。”为了彻底打消顾客顾虑,王宏良还多次邀请技术人员现场测试,并为顾客提供技术咨询和指导。

经过90天35次实地走访、多次电话交流,顾客主动打来电话询价。最终,客户签下了80吨的订单,实现该点供业务零的突破。