

企业短波

### 沧州炼化 获评河北省首批“健康企业”

本报讯 日前,河北省卫生健康委等六部门联合公布省首批“健康企业”名单,沧州炼化名列其中。

健康企业创建是全国爱卫办等七部门为落实《中华人民共和国职业病防治法》《国务院关于实施健康中国行动的意见》而联合组织的活动。沧州炼化始终坚持以人为本,践行绿色发展理念,深入开展健康企业建设,提升公司健康管理和服务水平。他们强化顶层设计,成立健康企业组织领导机构,印发创建健康企业活动方案。在实施过程中,从组织上、制度上、管理上强化安全生产、劳动保护、环境保护、职业健康等管理,进一步提高员工队伍素质和健康素养。(张 婷)

### 金陵石化 优化芳烃产品结构实现增效

本报讯 金陵石化紧贴市场做好芳烃产品结构调整,2022年生产芳烃产品121万吨,比上年增长13.3%,增效超1亿元。

该公司按照效益最大化原则,实时调整芳烃产品产量和结构,确保完成“三苯”收率。根据汽油市场效益变化,及时调整汽油调和方案,动态做好芳烃产品增产和汽油调和平衡,优化原料配比和生产负荷,减少高价芳烃用量。抓住化工品价格高位运行的时机,结合价差走势优化增产高价值芳烃,其中邻苯、对苯、纯苯产销量比上年增长5.2%、4.9%、15.4%。(陈伟伟 庞利敏)

### 扬子石化 船舶洗舱站通过竣工验收

本报讯 1月10日,扬子石化船舶洗舱站通过南京市交通运输局专家组验收,为扬子石化依法合规管理洗舱站,助力长江大保护奠定基础。

该站是推动长江船舶污染治理“保江站”,于2020年12月建成,总投资2.4亿元,具有高效、先进、全功能三大特点,可对22个品种的化学品船舶进行洗舱,年洗舱能力达660艘次。该站已经通过安全环保、设备设施、运营资质等单项验收,此次验收为项目整体竣工验收。扬子石化将进一步加强洗舱站专业管理,提升洗舱水平,以高质量的洗舱服务助力长江大保护。(李 维)

### 安徽石油 成品油直分销超计划完成

本报讯 安徽石油以客户为中心,围绕稳定存量、挖掘增量、做大总量的总体思路,打好扩销创效组合拳,2022年成品油直分销计划完成率131.5%。

该公司精心组织客户走访,深入工地、厂矿、物流园开展交流,广泛征求意见并加以改进,为客户提供全方位的销售服务。在实施“一户一策、一时一策、一城一策”的基础上,灵活开展差异化营销,使忠实客户不流失。优化“我要买油”线上营销、“一键送油”服务,构建企业与客户“直通车”,提升经营创效能力和服务质量。(孙德荣 李 季)

### 中科炼化 紧盯市场调整乙醇胺产品结构

本报讯 中科炼化乙醇胺装置紧盯市场,灵活调整产品结构,细化挖潜增效措施,乙醇胺产品实现创效超400万元。

乙醇胺是中科炼化特色精细化工产品之一,销售情况受下游用户需求影响较大。乙醇胺装置以多产市场利润高的产品、少产效益差的产品为攻坚创效重点,加强产销协调,通过调整氨水进料、反应器氨环比等措施,实现创效增效。他们加大技术攻关力度,在节能降耗上下功夫,实现装置降本减费。通过优化调整电机频率、严格管理中间产品罐、实施错峰用电等措施,节电效果明显。(许嘉如 陈亚德)

### 化销华中 打造防水行业明星产品

本报讯 化销华中紧盯行业需求,深化战略合作,强化产销协调,将合成橡胶新产品SAM-1901H打造成防水行业的明星产品,2022年销量比上年增长18.1%。

化销华中合成橡胶团队强化行业研究,深挖行业潜力,紧盯防水行业发展趋势,协助巴陵石化进行防水专用料1901H的开发与升级。他们深化与防水行业战略客户合作,成功开发生产型客户5家;积极反馈市场需求,协调企业根据客户需求进行定制化生产;协助企业进行产品线改造,持续提高装置生产负荷,有效满足市场需求。(肖 雪)



#### 新年首场直播带货活动开启

1月10日,湖南常德石油开展“福兔迎春到 易捷祝福来”新年首场直播活动,精选80种年货商品进行推介,设置抽奖环节,收获近万名粉丝、近30万点赞,销售收入近40万元。图为直播带货现场。黄景摄

## “希望大家过一个温暖的春节”

本报记者 闫坪卉 阎茹钰 程力涛

“希望储气库项目进展顺利,大家能过一个温暖的春节。”1月11日,石油勘探开发研究院,火红醒目的中国结高高悬挂,面对金灿灿的许愿树,张广全许下自己的心愿。

张广全是石油天然气地下储气库研究团队的一员,时至年关,在别人采购瓜子、点心准备过年时,他们正忙着给大家囤特殊的“年货”——天然气。这个平均年龄38岁、仅有8人的研究团队,肩负着为打造中国石化天然气“地下粮仓”提供技术支撑的重任。

记者见到张广全时,他正盯着电脑上不断刷新数据模型,“这是朱家墩储气库项目,目前正在做方案,投产前预计可以保证800万户居民用气需求”。

43岁的张广全是家里的“顶梁

柱”,对他来说,冬季天然气保供不仅是职责所在,也是心里的牵挂。

张广全的老家位于河北沧州东光县,母亲的膝关节有旧疾,天气一冷就会疼痛,每年冬天,是她最难熬的时候。“以前,家里没有暖气,主要靠烧炕取暖。我印象中的春节,母亲总是整日偎在炕上。”他说。

7年前,张广全带着4岁的儿子回老家。“小孩第一次回农村过年,对一切都充满了好奇,追鸡赶鸭,玩得十分高兴。但睡了一晚上的炕,第二天嗓子就哑了,干脆根本说不出话。母亲为了取暖,冒着寒风不停进出家门,添柴烧炕,我看着心疼。”

这些张广全都默默记在了心里。一个温暖幸福的春节,成了他们一家最为期盼的“年货”。

2017年,张广全开始从事储气库建设工作,为冬季天然气保供贡献力量。自此,他的春节便只有工作,

即使回家探望父母,也只是匆匆而过。

“2020年过年,我回了趟老家。当时刚出现疫情,形势不明朗。虽然带着电脑,但还是怕耽误工作,只在家待了一个晚上就连夜回了北京,没等到春节假期结束,就回到了岗位上。”

“2021年,老家修好了暖气管道,但还是没能回家过年。为了完成储气库的建设任务,办公室里,储气库建设团队都在挑灯夜战。”

“2022年,老家通暖气了,母亲虽然没有说,但还是高兴的。”看着家乡的冬天在一点点变“暖”,张广全对自己的工作由衷地感到自豪,“储气库建设既为保障国家能源安全,也为保障自己小家温暖。”

采访当天,恰逢河北初雪。“母亲刚给我打了电话,告诉我今年暖气充足,室温能达到24摄氏度,再冷的天也不怕了。”张广全说。

## 江苏油田原油产量连续3年增长

本报讯 记者刘继宝报道:2022年,江苏油田生产原油106.2万吨,原油年产量连续3年增长。

江苏油田聚焦苏北老区,延缓老油田产量递减。按照精细开发的理念,深入开展注水管理提升工作,抓实流场调整、深化水驱、提液增效攻关。针对水驱油藏高含水期井网适应性变差、剩余油高度分散、平面及纵向动用不均匀的问题,持续开展综合流场调整技术研究与实践,由单一注采调配向井网优化、均衡驱替和注采协调为主的综合调整转变,建立了适应油田特点的流场调整模式。2022年,实施流场调整1126井次,增油4.3万吨。

依托注水管理提升工程,推进水驱提高采收率示范区建设,形成“四类”水驱调整模式。以“四类”调整模式推广应用为手段,设立陈堡油田等10个提高采收率调整项目,覆盖储量2737万吨,年增油1.4万吨。

针对储量资源品位持续下降、效益建产阵地严重不足的难题,实施勘探开发一体化、地质工程一体化、建模数模一体化,实施滚动评价井15口,滚动勘探新增优质可动用储量230万吨,有效动用低渗致密储量193万吨,老区挖潜建产5.43万吨。2022年新增可动用储量423万吨,新建产能7.33万吨。

在常规采油的同时,江苏油田成

立“二氧化碳驱提高采收率”和“纳米乳液驱提高采收率”项目组,实施气驱与液驱同步推进,不断扩大三次采油应用规模。在二氧化碳驱油应用上,由双低油藏全覆盖向中高含水油藏探索,提高老区采收率向新区产建转变,由多类型矿场试验向规模化应用转变,由常规油藏气驱向非常规油藏拓展。目前,油田共有气驱单元20个,覆盖地质储量1531万吨。

同时,江苏油田自主研发驱油技术,2022年实施纳米乳液驱油技术,探索了乳液驱油模块化、标准化、智能化的无人值守模式。新增纳米乳液驱油区块7个、井组25个,实现从单一井组驱油到井网驱油转变。

## 青岛石化低硫船燃产量增长近8%

本报讯 2022年,作为中国石化低硫船燃主力生产基地,青岛石化生产低硫船燃168万吨,比上年增长7.8%,创历史新高,实现创效增收。

在原油采购上,从源头控制生产成本。2022年全力做好低硫船燃生产方案中的原油采购优化,主力油种占比高达78%;抢抓机会油种,实现原油采购大幅降本;把控采购节奏,实现库存运作降本;稳定并做大胜利原油供应和加工比例,加工比例比上年提

高6.2%。

在生产经营上,对各装置统筹优化、精心操作、实时调整,持续做好低成本规模化生产。他们运用生产实时数据库管理系统,精确跟踪控制调和温度、组分流量,并根据生产工况变化及时测算生产成本、调整生产方案。严格工艺参数执行与产品质量卡边操作,避免产品过剩,大幅降低用能成本与加工成本。

在转型发展上,加大“油转化”

“油转特”力度,不断拓市扩销。发挥技术优势,将增产高附加值丙烯类产品 and 低硫船燃产品联动,滚动优化轻汽油回炼量,增产丙烯类产品产量;紧盯市场价格变化,统筹优化石脑油切割点,增产石脑油等化工原料;加强与地方铁路部门、燃料油公司和联合石化的衔接,做好出厂节奏把控,确保低硫船燃全产全销,及时收获当期效益。

(官 鹏)

## 茂名石化海上单点卸油量增长近13%

本报讯 记者张亚培 通讯员吴昱声报道:2022年,茂名石化单点靠泊油轮84艘,全年累计接卸原油1269万吨,靠泊油轮数和接卸原油量均创历史新高纪录。其中,靠泊油轮数比上年增长15%,原油接卸量比上年增长12.7%。

茂名石化港口分部克服台风、疫

情、恶劣海况等不利因素影响,以安全生产为前提,抓好拖轮作业优化、卸油作业优化,千方百计完成卸油任务。他们认真落实“手指口述”操作法,狠抓作业现场管理,杜绝违章行为;加强船舶设备维护保养,确保设备安全。通过连续作业、当天离靠、货量跟踪等优化手段,实现当天“一

离一靠”19航次,缩短滞期时间456个小时。

海上作业队关心关爱油轮作业人员。由于油轮作业人员长周期闭环作业,长时间无法回家,该队组织“红管家”进行家访,及时解决油轮作业人员的家庭困难,舒缓其身心压力,助力作业人员完成原油接卸任务。

## 新春走基层

## 让每一车物料 都平稳装卸

本报记者 彭展 通讯员 李翼骏

“要过春节了,工作量更大了,一定要仔细检查,加强监控。”1月9日,冬阳高照,巴陵石化储运部八号沟储运装置装卸站车水马龙,汽装班班长曾飞跃不时叮嘱汽槽车驾驶员。

连日来,汽装班装卸量陡增。1月7日,春运第一天,他们完成37辆汽槽车近千吨物料装卸,单日装卸量创近两年新高。“大家分工协作,一刻不停在现场忙碌着,到了饭点只能轮流扒几口饭,一直到夜里11点半,才完成当天最后一车物料卸车。”曾飞跃说。

春节临近,部分高速公路春运期间实行危化品运输车辆限行,为了保障正常生产,许多工厂赶在年前增加原料库存。“前来装卸的汽槽车络绎不绝,目前每天装卸车28至34辆。我提前一天联系罐区班,约定早7点提前作业,并通知部分司机提前一天在指定地点完成计量过磅,将汽槽车停放到现场安全区域。”曾飞跃说。

一连十几天,汽装班员工每天在控制室和现场来回跑,一边装卸物料,一边为外来汽槽车司机做好

消杀并提供热水。

根据安全管理规定,晚8时后禁止实施丁二烯等液态轻带压卸车作业。曾飞跃与班员讨论优化作业方案,决定采用双泵卸车和提升卸车压力的方法,为丁二烯卸车作业提速。卸前检查、货位找平、确认流程、平压启机、残料倒罐、限值关阀……他们严格执行“丁二烯无须六步卸车法”,每一步都精准到位,有序衔接。

曾飞跃今年53岁,担任汽装班班长15年,该站已连续安全生产4000多天。“安全平稳装卸每一车物料是我们应尽的职责。”曾飞跃说,“汽槽车装卸作业最难应对的是低温雨雪天气,天气预报春节前有新一轮大幅降温。我们要提前做好准备,越是异常天气,对我们越是考验。作为一名班长,我时刻提醒自己发挥带头作用,争当安全生产的排头兵。”

“一年四季,班长几乎每天都在班里,对工作有种时时放心不下的责任感。”与曾飞跃共事7年的徐鑫说。2022年,汽装班完成17万吨物料安全装卸作业,比上年增长2万吨,被评为公司先进班组。



#### 送出有“年味”的温馨服务

春节将至,进站加油车辆大幅增长,江苏连云港石油组织全员在班在岗,加强车辆进出站引导,提供免费加热水、免费洗车及送兔年吉祥物、送水饺等服务,营造温馨的节日氛围。图为1月8日,东海县城南加油站员工帮助客户在线下单。柴军委 摄 王道柏 文

## 中天合创 聚烯烃产销量创5年新高

本报讯 2022年,中天合创5套聚烯烃装置产量达141.8万吨,完成全年产量计划的105.7%。销售聚烯烃产品141.9万吨,产销量创2017年公司商业化运营以来最高纪录。

面对极寒天气及原材料价格高企、产品市场大幅波动等挑战,中天合创干部员工共克时艰,生产装置严格落实HSE管理体系要求,加强技术攻关,推进提质增效和新产品开发,确保装置安全稳定运行、产品质量合格。

中天合创紧跟市场灵活调整产

品结构,加大新产品开发力度,2022年累计生产聚烯烃新产品6.49万吨,超额完成年度新产品任务。持续开展技术攻关,通过维持适宜旋风分离系统流速、优化催化剂活性等,有效降低MTO(甲醇制烯烃)装置催化剂耗损,实现增效478万元。同时,鼓励员工积极参与解决生产难题,大力宣传表现突出、发现隐患、解决难点问题的员工,营造了比学赶帮超的浓厚氛围,调动了增产创效的积极性。

(姚 宁 葛荣欣)

## 化销华南 全力拓市取得良好业绩

本报讯 2022年以来,面对国际原油价格高位震荡、下游客户需求持续低迷、化工产品利润大幅下降等不利因素,化工销售华南分公司全力拓市场、优服务、调结构、强管理,逆势突围创佳绩,全年完成化工产品经营总量1332万吨,综合经营绩效在区域分公司中名列第一。

强化产销衔接,助力企业增产增收。该公司始终聚焦服务企业的主责主业,缓解生产企业市场压力。成立保障海南炼化100万吨/年乙烯项目工作小组,克服疫情影响,进驻项目现场,沟通协调解决产、销、供、运等问题,对接保供海南炼化乙烯原料3.08万吨。开通中科炼化产品运输铁路专列,为产品平稳进入粤港澳大湾区市场、降低物流成本提供保障。

优化产品结构,推进新专产品创效。坚持“基础+高端”战略,实行“重点产品拓量+揭榜挂帅”推广模

式,助力企业开发新产品23个,销售各类高附加值新产品32万吨。加强市场研判和预测,全年优化排产169次,出口新重点产品超1万吨。

大力拓市扩销,增强市场竞争力。加大与行业龙头及具有较大发展潜力的客户合作力度,推进20个产业链一体化合作项目;组织业务人员深入一线走访,不断开拓市场,全年累计走访客户3000余次,比上年增长34%;联合企业为客户提供技术服务,开发新客户296家,公司直销率提升4.2个百分点。

强化市场研判,持续提升经营质量。将市场研判作为业务人员的一项基本功,制定市场研判复盘机制,每月召开市场研判会进行讲评,提升市场预判水平,市场预测准确率不断提升。完善实时商情收集流程,全年收集有价值的商情信息4123条,增强了对市场行情的了解研判能力。(刘 建)