

承包商安全管理不容松懈

田元武

江汉油田围绕制度建设、过程管控和考核奖惩,多管齐下强化承包商管理的经验做法值得借鉴。承包商是项目建设的重要组成部分,也往往是安全管理的薄弱环节,只有牵住承包商这个“牛鼻子”,保证安全管理力度不减,项目建设整体安全管控防线才会更加牢固。

严把承包商选择关。项目建设水平高不高,关键看安全管理能力强不强。企业在选择承包商的时候,要先考核其安全管控能力是否符合项目建设要求,将安全事故频发、安全管理“劣迹斑斑”的承包商拒之门外。

加强承包商施工安全管控。即使再优质的承包商,也不能时刻保证其安全管理没有瑕疵,这就需要企业安全管理人员深入现场、靠前指挥,全力预防和消除施工作业一线各类风险隐患。持续强化对承包商的安全管理规范、管理制度培训,组织开展专业安全培训,让承包商成为项目建设安全管控的主力军和先锋队。

提升承包商安全管理技能。企业要全面梳理承包商合同依法合规、关键岗位人员配备、上岗是否持证及技能考核工作,组织开展承包商关键岗位人员的履职能力评估,通过定期开展临时用电、起重吊装等专项培训,着力提升承包商各级人员安全管理技能水平,夯实项目高质量建设基础。



胜利油田与高校研讨微生物封堵技术

本报讯 近日,胜利油田石油工程技术研究院与南京师范大学就微生物封堵技术展开学术交流。双方在微生物成矿研究方面达成共识,将共同推进微生物诱导矿物沉淀的可行性进展。

近年来,大量试验证明,微生物堵调可有效助力油层封堵。微生物封堵技术是一种绿色环保、经济有效的提高采收率方式,据估算,封堵有效率80%,可提高采收率5%以上,使用前景相当可观。

(任厚毅 江怡然)

扬子石化与宁德时代开展技术交流

本报讯 2月16日,宁德时代新能源科技股份有限公司采购和技术部门专家来到扬子石化,双方就原材料应用、新产品研发等相关问题开展技术交流。

扬子石化作为国内首家成功开发锂电池隔膜料的生产企业,不断致力产品质量改进和新产品研发生产,所生产的锂电池隔膜料凭借技术优势受到业内关注。宁德时代是国内率先具备国际竞争力的动力电池制造商,连续6年排名动力电池企业世界第一。此次双方重点围绕提升产品质量,扩大产能,降低生产成本等方面工作开展技术交流,针对高分子量锂电池隔膜专用料的研发生产和市场应用等方面合作进行了探讨。

(达 军)

中原建工龙口LNG项目储罐主体工程封顶

本报讯 近日,由石油工程建设公司中原建工承建的中国石化龙口LNG项目TK-04储罐主体工程顺利封顶。

该公司龙口LNG项目部精心组织协调,优化施工工序,比计划提前9天开始穹顶混凝土浇筑作业。在穹顶混凝土浇筑过程中,项目部合理组织,积极采取措施,克服雨雪、大风降温等恶劣天气,全力保证现场施工安全、质量与进度,储罐穹顶混凝土提前1天顺利浇筑完成,圆满完成施工任务。

(刘洲 黄俊)

保定石油汽油销量同比增长21%

本报讯 今年以来,河北保定石油厚植网络优势,提升综合竞争力,1月,汽油销量同比增长21%。

该公司强化174座加油站、1座油库仓储监控,根据市场特点和高峰变化,提前制定保供方案,组织干部员工下沉一线现场帮扶,减轻一线经营压力;在做好热水、擦车窗、清理车内垃圾等增值服务的同时,开展加油送春联、赠送暖心包等特色活动,为奔波在路上的客户送上温暖;大力推广易捷到车、一键加油等线上支付方式,提升现场通过率;深入走访重点客户,制定“一户一策”专属用油方案,持续做好客户开发、维护和拓展。

(李明月)

齐鲁石化发挥产销研用机制优势,深入了解客户需求,及时解决产品应用中的问题

“6+1”专业团队提供高效技术服务

本报记者 刘芳芳

2月15日,刚帮客户解决完问题回到办公室,齐鲁石化计划经营部负责客户服务的员工李维靖就接到需要现场技术支持的紧急求助电话。他没顾上吃午饭,又忙碌起来。这对客户服务人员来说,已是“家常便饭”。

今年以来,齐鲁石化坚持以市场为导向、以客户为中心,发挥中国石化产销研用联动机制优势,成立“6+1”

专业团队,采取“线上+线下”等多种方式为客户提供高效专业技术服务,以优质服务赢得客户青睐。

当前,下游客户对化工原料质量和稳定性要求越来越高,对技术服务的需求越来越强烈。“我们依据产品链成立塑料、炼油、液体化工等6大专业加1个新产品服务的专业技术服务团队。”该公司计划经营部经理边圣海介绍,“6+1”专业团队成员由齐鲁石化各生产厂、研究院等抽调技术骨干组成,每个专业对口发挥作用,使服务更

具针对性,保证专业问题能及时得到解决。

边圣海介绍,团队成员严格执行客户服务流程,在接到客户需求后两小时内电话回复指导。对需要现场解决的问题,做到省内客户24小时内、省外客户48小时内抵达现场,为客户“把脉问诊”,并开展常态化跟踪监测,确保客户满意。2022年,齐鲁石化克服疫情等不利因素影响,通过电话、微信、现场等多种渠道,为261家下游客户提供技术服务,及时解决

问题,受到客户称赞,其中自销产品客户满意度更是高达99.41%,实现全年零投诉。

负责统销产品的各专业销售公司积极搭建沟通交流平台,与齐鲁石化产销研用团队成员一起,以专题会议、问卷调查、电话沟通和视频会议等多种形式,分区域、分层次对重点客户进行走访,深入了解客户需求,进一步提升产品质量,做好统销产品拓市增效。该公司计划经营部副经理、销售中心经理郭勇介绍,走访过程中,部分

客户反映时常发生因对新产品性能不了解而造成操作不当的问题,迫切需要技术支持。

“我们对新产品和专用料客户提供‘保姆式’服务,制定了从产品试用到成品产出全流程技术支持和问题解决方案,直至产出合格产品。”郭勇说,以新产品耐热聚乙烯管材材料为例,通过全过程跟踪服务,该新产品迅速得到认可,国内市场占有率最高时达到60%,成为企业近几年创效“拳头”产品。

江西石油密切跟进市场需求变化,优化资源配置,做好油品供应

优质贴心服务打开拓市增效之路

张曦

“我们在现场服务过程中发现,加油枪胶管太短会限制加油效率,影响客户体验。”在江西上饶石油广信县公司会议上,城北加油站站长吴王慧反馈春运期间发现的问题。县公司立即派人到现场调研,并于2月初更换了站内全部32把加油枪胶管,更换后的

胶管长度由原来的4米增至6米,这样一台加油机可以同时为6辆车加油,大幅提高车辆现场通过率。

江西石油坚持以客户为中心、以服务为抓手,密切跟进市场需求变化,优化资源配置,做好油品供应。截至2月20日,今年成品油机出销量同比增长6.05%,其中汽油销量同比增长3.56%,柴油销量同比增长14.25%。

“这几天我们站汽油销量会很大,请提前安排好油罐车。”2月10日,赣州石油南康城南站站长詹剑密切关注站内油罐储备情况,判断不能按照正常时间报接卸计划,便立即联系承运车队,做好准备提前卸油,确保客户油品供应。为了最大限度减少卸油等候时间,实现资源调运紧而不断,江西石油优化资源配置,采取销售高峰站点

“油车等罐”的创新举措。面对运力紧张的问题,调度应急运力37台,加快补给周转,确保跨区配送及时到位。

“要始终牢记优质贴心服务是最好的营销,我们决不能因为车流量上升就降低服务质量。”江西石油相关负责人说。当前正值春耕季节,为助力农户春耕播种,江西石油开通“春耕加油绿色通道”,优先为农用车辆加油。

针对春耕作业时期农户购油时间较为集中且农用车辆加油时间较长的问题,在300余座加油站开启预约加油,加油站提前与农户电话沟通,统筹协调加油时间,避免造成聚集、排队加油。同时,对位置偏远农户的用油需求进行电话统计,采取集中配送到村、分散加注到户的方式,解决特殊时期农户春耕用油购油难问题。

化销华中与区内炼化企业推进品牌建设工作

本报讯 2月15日,化销华中牵头中韩石化、中原石化等8家炼化企业召开品牌建设协作暨宣传工作研讨会,总结化工产品品牌建设经验做法,探索更好打造中国石化化工产品品牌的工作举措。

化销华中充分发挥化工产业链中间关键环节的优势作用,联合中国石化产销研用各方面力量,在奶茶杯专用料、医用纤维料等特色产品上精准发力,着力强化产品品质、服务品质,以品质塑品牌,取得了良好的社会效益和经济效益,彰显了中国石化的良好形象。

(潘愿华)

化销华北“化肥进易捷”助力春耕播种

本报讯 近日,化销华北充分发挥自营渠道优势,扩大“化肥进易捷”项目覆盖范围。今年以来,他们通过陕西石油、黑龙江石油、内蒙古石油、辽宁石油等多家易捷便利店,向农户销售6000余吨化肥,销量同比增长238%,有力保障区域内农户春耕播种。

化销华北提前布局,在前期充分调研化肥市场需求分布的基础上,定期对接供应商,拓展保供资源渠道,全力协调满足客户需求。携手各供应商,以视频会议方式举

办化肥知识讲座,为销售一线提供各区域特性农作物种植时间、用肥节点等知识,帮助农户合理选用肥料。

同时,他们发挥一线“雷达”作用,紧密围绕客户需求,与销售企业深化互联互通,依托加油站布局优势,加大“化肥进易捷”宣传力度,吸引众多农户前来选购。通过零售自提、批发铁运、汽运配送等多种模式,搭建起直通田间地头的绿色农资通道,高效助力春耕生产。

(杨 莹)

茂名石化硫黄液化气销量显著增长

本报讯 记者张亚通 通讯员许玲智 梁毅报道:茂名石化加强产销衔接,协调物流运输,畅通产品后路,确保产品安全有序出厂,有效满足市场需求。1月,硫黄、工业液化气销量同比分别增长35.9%、55.6%。

该公司营销中心业务员密切与炼销公司沟通对接,落实订单流向,制订硫黄出厂计划。每天跟踪业务

情况,协调硫黄出厂车辆、装运工等环节,确保产品按照计划出厂降库。

该公司供气站持续优化液化气收储操作,用好用足储罐罐容,严格开展装车作业JSA分析,落实好槽车充装安全管控措施,全力做大液化气出厂量。1月份完成收气量2.21万吨、供气量2.18万吨,完成液化气槽车充装889辆。



2月21日是农历二月初二,安徽六安石油在爱心驿站开展“龙抬头,吃龙食”活动。站内员工将做好的春卷摆放在店内休息角,邀请户外工作者一起品尝,并为户外工作者送上祝福。图为长安路加能站员工邀请环卫工人品尝节日美食。

王 韡 摄

强化设备管理 应对多变天气

近日,当地气温持续下降,为应对多变天气,石家庄炼化加强对设备的管理,组织人员对各装置开展防冻保暖检查,对特殊物料、氧分仪、比值分析仪等联锁仪表实施每日检查,确保生产装置安稳运行。图为仪表人员检查测试关键设备。

李光蒲 摄 王叶敏 文



金陵石化炼油单因能耗持续降低

本报讯 今年以来,金陵石化紧盯生产源头优化、节能技术运用、污水回收利用等关键环节,持续抓实节能降耗工作。1月,该公司炼油单因能耗进一步降低,较上年平均单因能耗低2%。

炼油单因能耗直接体现炼油企业用能综合水平,表明炼油加工流程长短及复杂程度对炼油能耗的影响,随

着炼油总流程、新技术及环保装置的增加,会增加相应能耗,节能管理至关重要。

金陵石化优化流程节能,制定项目清单和完成时间进度表,通过实施低温热利用、换热网络优化等项目,充分回用低温余热节能。利用新技术节能,全面推广应用变频电机、永磁调速、无级调速等技术。截

至目前,已完成所有高耗能电机淘汰替换任务,并用信息化技术在线监控节能设备投运状况,及时处置异常,保障节能设施运行正常。强化节水机构、水平衡测试等基础工作管理,推进污水治理工程,不断提高污水回用率及回用工艺水平,确保污水回用系统降耗。

(陈平轩)

江汉油田上线油藏管理平台,创新油藏数据分析模式,实现在线动态分析

油藏管理植入“智慧大脑”

夏 梅 洗晋浩

2月20日,江汉油田江汉采油厂主任师江燕登录江汉油田油藏管理平台,查询潭口油田新井的产量数据,平台自动对比分析出该区老井自然产量下降的因素。以往,江燕完成这样一项工作,要花费大量时间查询统计数据,再手工分析数据。现在,仅需几分钟,就可自动完成这项工作。

江汉油田工区分散,油藏条件复杂,管理难度大,传统模式下油藏动态分析要依靠人工查询统计,收集动态资料,编制各类图、表、曲线,占用科研人员大量时间。针对这一痛点,该

油田2月6日上线油藏管理平台,统一数据来源,创新油藏数据分析模式,实现在线动态分析,让油藏管理更“智慧”。

围绕业务需求,江汉油田整合优化6个单位17套零散应用系统,形成单井、井组、单元、油田、单位生产数据汇总、阶段对比、图形展示等64个功能模块。优化后,打破了以往开发系统“烟囱”林立的现象,实现各类地质图件和数据的统一管理共享,单井全生命周期资料随时可查。科研人员通过在油藏管理平台上实时跟踪了解油藏情况,对设计工艺和工程设置方案进行实时完善,促进油藏管理质量

进一步提高。

“数据+地质图”的在线动态关联,为油藏管理提供新的分析模式。“以前图表和数据是割裂的,新模式下,静态地质图表和动态开发数据呈现在一起,图表真正‘活’起来,开发人员能够据此更快地分析出目标区块油藏开发状况。”信息中心应用开发部员工韩星介绍,“既见既得”“动静结合”的模式为开发人员带来极大便利。日前,清河采油厂借助该平台新分析模式开展年度注采调整工作,单个砂体的注采调整讨论时间同比减少半个工作日,工作效率大大提高。