

企业短波

九江石化 生产新牌号双向拉伸膜料

本报讯 4月以来,九江石化根据市场变化和行业发展情况,积极攻关双向拉伸膜产品生产,生产出厂2000多吨新牌号高速双向拉伸膜料F03G,丰富了产品结构,提升了市场竞争力。

F03G产品是熔融指数更高、拉膜速度更快、厚度更薄的聚丙烯产品。此次生产的新产品可用于高速包装膜生产线,满足客户对产品质量的更高要求,市场前景广阔。九江石化开展多次技术讨论,研讨添加剂配方、产品关键参数、品牌转换方案,专业技术人员全程跟踪,及时提供技术指导,密切关注产品外观,实现新牌号产品一次生产成功。

(张 彤 邓 颖)

洛阳石化 液氨销量超计划80%

本报讯 3月份,洛阳石化攻坚克难,销售液氨产品5批次712吨,销量为计划指标的180%,创历史新高。

3月以来,随着该公司加工原油性质的变化,液氨产量在原基础上大幅增加。为及时疏通产品出厂渠道,确保生产后路畅通,他们建立液氨低库存运行机制,密切关注生产情况,合理安排车辆进厂装车发运,确保液氨产品低库存运行。同时,协调化销华中分公司做好液氨销售工作,确保产品顺利成交;联合走访市场,大力开发本地新客户,消除了外地客户车辆无法及时到厂导致的堵库风险,提高了市场占有率。

(吴 飞 李 睿)

广州石化应用 电力系统紫外检测新技术

本报讯 近日,广州石化热电部应用紫外检测技术检测出220千伏“碧炼线”12号杆塔绝缘子出现放电信号并及时处理,确保了电力系统安全。

相比传统的紫外摄像法,该紫外检测技术在白天不受日光影响,抗干扰能力更强、放电点定位更精准、使用更便捷,进一步提升了电气线路安全运行水平。热电部结合紫外检测技术提升在线绝缘监测水平,创新电力系统“状态监测”管理方法,采取周期性绝缘监测和巡检诊断,对露天电力设备进行季节性监测。他们建立起一套有效的模型分析和管理平台,根据监测和分析诊断的结论,科学安排检修项目和时间。去年以来完成全厂63项电力系统设备的监测工作,及时处置检测发现的问题,提升了电力系统本质安全水平。

(黄敏清 高 彬 郑柯楠)

长岭炼化实施 循环水系统数字化调控

本报讯 近日,长岭炼化1号催化装置和焦化装置循环水系统数字化技术改造项目运行满1年,冷却器每小时节约循环水700吨,节约了水资源。

两套装置在生产过程中需要大量使用冷却水,之前主要通过人工和远程调节对循环水使用量进行控制,容易造成操作偏差,导致水资源损失。技术团队引进应用传感和计算机技术,对循环水流程和控制系统进行改造。目前,装置循环水系统全面实现自动精准调节,1年可降低用水成本100万元以上。

(张 勇)

上海浙石期货与 新疆岳普湖县开展结对帮扶

本报讯 今年初,上海浙石期货经纪有限公司与新疆岳普湖县铁热木镇玛什英恩孜(10)村签订党建结对共建帮扶协议。3月份,浙石期货向该村捐赠产业帮扶资金10万元,用于发展畜牧养殖产业,助力群众增收致富。

“非常感谢浙石期货给我们的资金帮助,我们将按照协议,把这笔钱用于购买70只羊,分配给家庭困难的村民养殖,预计可帮助每户增收4000元以上。”该村党支部书记艾尼瓦尔·艾尔肯说。浙石期货已连续6年与岳普湖县开展结对帮扶,累计投入帮扶资金60万元,为乡村振兴注入活力。

(陈 莽)

中国石化供应商

锡安达防爆电机
与世界同进步

电话:0510-83591888 83591777
网址: <http://www.xianda.com>
单位:江苏锡安达防爆股份有限公司

学习贯彻二十大精神 实施高质量发展行动 加快建设世界一流企业

西北油田首季油气产量创新高

实现顺北快上产、塔河硬稳定、生产“大运行”的良好局面

本报讯 西北油田持续加快勘探开发、地质工程和地面地下一体化进程,实现顺北油气田快上产、塔河油田产量硬稳定和生产“大运行”的良好局面。一季度油气产量创新高,生产原油166.5万吨、天然气8.76亿立方米,分别同比增长1.05万吨和0.83亿立方米。

在顺北快上产方面,西北油田通过勘探开发一体化整体部署、分段评价,利用20口井实现4号断裂带整体控制,构建起基础井网。科研团队坚持全链条多专业协同攻关,破解地质、物探、工程等七大难题,形成高产井关键技术,加快顺北优质资源高效开发。勘探

开发团队组成井位论证、设计和跟踪小组,落实负责人和职责,确保每口井的部署、设计、跟踪全流程有专人负责,顺北油气田一季度生产原油超32万吨、天然气4.8亿立方米,均超计划运行。

在塔河硬稳定方面,厂院融合团队深入推进基础研究,聚焦次级断裂带甜点精细描述,加大成果转化力度,通过已动用老区调整完善、西部次级断裂区滚动评价等措施加大储量动用力度。截至目前,塔河碳酸盐岩油藏已部署117口井,完成年度新部署计划的93.6%。在钻井实施阶段,聚焦“优快高效、多控长稳”核心目标,坚持

问题导向,强化问题剖析,深化一体化融合推进,不断增强技术和管理支撑能力,持续提升地质工程一体化水平。一季度塔河油田新井投产31口,日产原油624吨。

在推动生产“大运行”方面,他们深化实施地面地下一体化模式,发挥塔河产建项目、顺北产建项目部的“大运行”优势,形成从油藏地质、钻井工程、完井采油到运行保障的完整生产链,促进生产环节高效衔接,整体提质增效。同时,严格按照计划日产原油量,强化组织运行,加强计划纠偏,确保原油超产。

(张 俊 刘洪光)



用心用情 服务游客

今年以来,浙江石油顺应旅游行业复苏态势,满足游客多方面服务需求,拉动易捷服务业务增长。一季度成品油销量同比增长2.3%、易捷商品销售额同比增长12%。图为金华石油长征加油站为客户提供横店影视城旅游指导。

李 君 摄 傅传佳 练金燕 文

江苏石油创新经营交出亮丽业绩

一季度成品油零售量、易捷基础品类销售额、充换电量均居销售企业首位

本报讯 江苏石油全力推动高质量发展,以客户为中心,拓宽发展新领域,创新服务新模式,加强客户维护,做实易捷服务,一季度成品油零售量、易捷基础品类销售额、充换电量均居销售企业首位。

强化站际统筹能力。充分发挥网络和客户优势,开展统筹协调,在营业时间、人员摆布、经营品种等方面实现自由调配,降低加油站运营成本。一季度专项梳理加油站600座,打破单站思维,按商圈、客户群对加油站进行分类,以2至4座站为单位,形成可实施站际统筹的整体单元,制定统筹提升方案,一季度汽油机出零售量完成率101.3%。加强新

能源市场调研,针对加油站商圈特点,优化充换电设施,加强业务联动互促,推动充换电业务发展,一季度加油站充换电量1113万千瓦时,居销售企业首位。

做好客户维护拓展。开展客户常态化走访工作,分区域分行业开展客户摸排,持续完善5公里商圈客户档案,提供“一对一”服务,提高终端客户数量。落实客户分级维护管理责任,开展大客户开发竞赛,提升柴油销量,一季度柴油机出货量同比增长9.8%。组织加气站灵活开展专项营销,开展“拉网式”“网格化”市场调研,根据客户需求,提供定制化供气方案,一季度天然气零售

量同比增长52%。

抓实权益会员发展。以销售公司权益会员活动为抓手,鼓励员工开口营销,吸引客户转化为权益会员。积极开展会员积分洗车试点,实现积分带动易捷服务营业额大幅增长。抓住“新春狂欢节”与“出行养车节”活动时机,推出精选礼盒、换油保养套餐等多种服务,带动权益会员数增长。全员开展零售竞赛比武,通过线上自学、实操培训、班前会互问互答等方式提升服务能力,拓展服务范围,一季度权益会员总数、活跃会员规模居销售企业首位,易捷服务利润同比大幅增长。

(诸 曦 钱培学 何 康)

辽宁石油精准营销全力拓市创效

一季度成品油经营量同比增长6%,天然气销量同比增长151%

本报讯 今年以来,辽宁石油以“开局就是决战、起步就要冲刺”的奋斗姿态,优化服务精准营销,稳步提高经营能力。一季度,成品油经营量同比增长6%,天然气销量同比增长151%,易捷基础品类交易额同比持平。

精准施策,向优化经营要销量。辽宁石油紧抓市场回暖、节假日出行高峰、春耕用油时机,通过开展第三方引流、电商直播等活动,丰富经营模式,提升零售经营水平;开展加油站经营分析,动态调整“易捷加油”优惠幅度,优

化低无效站点营销策略,持续提升创效能力;调研走访企事业单位,锁住优质客户群体,开辟春耕加油绿色通道,满足农机用油需求。

抢抓机遇,向提升服务要效益。辽宁石油坚持以提升客户体验为核心,升级服务增强客户黏性。以“新春狂欢节”“出行养车节”等为时机,精准锁住客户;引入适销对路商品,优化商品配送周期,提升客户消费体验;完善司机之家、爱心驿站服务功能,为卡车司机和户外劳动者提供简餐、饮水、休息等增值服务;线

原料过程中,工艺参数调整不精准造成产品质量不达标。”他们对用户生产设备进行仔细检查后,发现有台设备存在温度设置偏高、温度失控等问题。“实际温度比设定温度高20摄氏度,过高的温度导致合成树脂降解和助剂分解等问题出现,从而引发析出物增多的现象。”

原因找到后,他们立刻对用户生产设备温度进行重新设置,并重新调整对接口间隙,解决了生产问题。

“非常感谢你们的技术指导和帮助,可以说,因为你们的热心、贴心服务,才使我们下定

“金杯银杯不如客户口碑”

决心,用齐鲁石化产品代替进口产品。”罗第龙说。

2022年以来,国内聚烯烃行业面临严峻市场形势,齐鲁石化塑料厂加大新产品开发力度,开发10多个新产品,同时加大市场推广和售后服务力度,成立产品技术服务小组,通过现场服务和定期走访等形式,收集客户反馈信息,全力解决客户生产过程中遇到的难题。

“金杯银杯不如客户口碑。”齐鲁石化塑料厂副经理余其定说,“提升产品市场竞争力,不光光是产品质量,还有服务能力和效果。”

持续巩固拓展开局良好态势

关 耳

持续效益最优。

今年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年,也是中石化成立四十周年,持续推进高质量发展意义重大。亮丽业绩、良好开局为高质量发展积蓄了强劲动能。我们要继续深入贯彻落实党中央各项决策部署,坚持稳中求进工作总基调,抓住经济企稳回升的有利时机,持续巩固拓展开局良好态势。推进能源保供、优化创效、改革创新、民生保障等工作再上新台阶,真抓实干推进高质量发展,不断塑造发展新动能新优势,为促进经济社会发展作出更大贡献。

一季度,石化企业生产经营开局良好,多项指标创新高,为实现全年高质量发展目标奠定坚实基础。

企业全方位发力,牢牢把握生产主动,经营业绩亮点纷呈。抢抓机遇开拓新市场:扬子石化全方位捕捉产业链需求,一季度将200吨EVA光伏膜料销往欧洲和中东地区;新疆石油紧抓新建工程项目,停工企业复工时机,紧密对接客户,一季度直分销销量同比增长16%。加强优化创造新效益:江苏石油打破单站思维,形成站际统筹的整体单元,成品油零售量居销售企业首位;金陵石化通过优化测算激活效益沉睡点,以最佳的生产方案保



海南炼化打好 全流程优化主动仗

多方面算细账,一季度吨油完全费用指标排名炼油企业首位

本报讯 今年以来,海南炼化围绕增效目标,立足市场形势,从优化产品结构、优化原油采购、优化资金运作等方面算细账、创效益,一季度实现工业总产值同比增长22%,吨油完全费用指标排名集团公司炼油企业首位。

优化产品降本增效。他们紧抓机遇拓市扩销,领导班子带头走访对接客户,了解市场需求,做好沟通服务,3月份航煤在海南市场的份额提升。同时,该公司通过优化调整催化装置运行情况,增加液化气干气产量,液化气干气收率环比增长0.49%。

优化原料降本增效。他们坚持以实现投入产出产值最大

化作为原油采购基本原则,密切跟踪国际原油价格走势,控制采购节奏,优化采购结构,增加高性价比比原油采购比例,实现降本约7000万元。既抱西瓜又捡芝麻,加强原料边际效益测算,最大限度拓展进口采购渠道、控制风险,做好石脑油采购工作,实现降本260万元。

优化资金运作增效。他们牢固树立价值导向和全员增效意识,将经营行为和创造效益关联起来,做到人人肩上有指标、人人均能创效益。通过推行汇票支付方式、优化提还款节奏等创效措施,提高资金使用效率。一季度,财务费用较计划指标降低20%。

(王梦璐 马洪波 熊超宇)

天然气分公司 超额完成保供任务

多措并举提升天然气供应能力,一季度经营创效好于预期

本报讯 天然气分公司坚持稳字当头、稳中求进,大力实施高质量发展行动,及时调优优化经营思路,统筹推进质的有效提升和量的合理增长,取得好于预期的经营创效成果。一季度销售天然气125亿立方米,同时超额完成2022年至2023年供暖季保供任务。

深入研判提升质效。紧抓年初以来市场逐步回暖、消费保持旺盛的有利时机,加大资源投放力度,加强资源优化配置,在保障民生用气的基础上,将资源流向高端用户和优质市场,全力保障陶瓷、建材、锂电池、燃气发电等领域用气需求。把储运设施运营作为重要工作,提高LNG接收站资源周转效率,保持高负荷生产;加强管网互联互通,优化管网运行工艺,全力降低管输费用。

加快推进工程建设。坚持

“施工要安全、质量要过关、进度要达标”的工作要求,安全稳妥组织项目复工,8个集团公司重点项目全部按计划推进。其中,青岛LNG接收站的27万立方米大型液化天然气储罐,是目前国内建设速度最快、占地面积最大的液化天然气储罐,预计11月建成投产。

群策群力保障民生。按照“讲政治、顾大局、保民生”的原则,千方百计筹措资源,多措并举提升天然气供应保障能力,超额完成保供任务,确保所供区域人民群众温暖过冬。尤其在春节期间,华北地区遭遇大范围寒潮天气,天然气分公司紧急调配资源,向北方6省区市超合同外供应管道气1.2亿立方米。同时,该公司一季度为化肥生产企业供气2.6亿立方米,助力农业春耕生产。

(王卓然 齐得晨)

进山送油满足客户急需

今天就把油送到我们厂里来,好吗?”

杨驰挂了电话,立即联系油罐车司机。客户购买7吨柴油,适合10吨以下的小型油罐车运送。该区目前仅有的小型油罐车因零配件损坏暂不能运送油品,等厂家维修要一周时间。“客户着急用油,不能让机器停摆影响生产进度啊!”杨驰焦急万分。他将此事报告给了片区经理。经过多方联系协调,他们从外区调入一辆油罐车,油罐车到加油站已经是中午12时。

加完油后,由于油罐车

司机是第一次为该客户送油,不熟悉路线,加之沙厂位于几十公里外的深山之中,路况不好,杨驰决定跟随油罐车司机一起送油。坐在副驾驶座上,杨驰绷紧了神经,紧盯着路况。被大型运输车压过的路面坑坑洼洼,时不时扬起阵阵灰尘,油罐车只能缓慢行驶,终于在下午4时到达客户的工地。

“辛苦你们了,看见油罐车进门的那一刻,我悬着的心终于踏实了,太感谢了!”冉老板激动地握着杨驰的手连连道谢。

走近一线