

数字化转型 实效看得见

张菊香

《中国石化报》近日报道,河南油田全力打造生产智慧中心,今年前7个月,人均管井数由1.67口提高至1.72口,生产指令处置及时率提高2倍,异常问题处置有效率97%。河南油田的数字化转型实践启示我们:数字化转型能够实现降本增效、提质增效、科技创效、安全保效,是实现企业效益最大化的加速器。

放眼石油石化行业,数字化、智能化渗透率还处于较低水平,还有很大的发展空间和潜力。石油石化企业应把数字化转型作为战略选择,早谋划、早实施、早见效。

数字化转型应找准发力点。数字化转型是提高生产运行效益、降低用工成本、促进安全生产的强大支撑,应秉持大处着眼、小处着手、快速扩展的循序渐进原则,选择影响效益、效率、质量、安全、环保等关键业务,将特定场景作为突破口,逐步扩展到其他领域,实现持续迭代演进。

数字化转型应加大资金支持力度。企业应算大账、算长远账、算发展账,对所需经费优先预算、优先保障,防止因“囊中羞涩”而掣肘转型。

数字化转型应配合数字技术人才培养。人才培养是个长期工程,从现在开始就要加大集传统业务与现代数字技术于一身的人才队伍建设力度,更好地推进产业链、人才链、价值链贯通融合,从而满足企业数字化转型的需求。

经济走笔

天津石化增产汽油 全力保供东北市场

本报讯 日前,为保障东北地区抢险救灾和灾后修复的油品需求,天津石化与销售华北密切沟通,调整生产策略,制定增产方案,通过管输、铁路、船运等运输方式累计抢运1.8万余吨汽油至东北市场。

为确保汽油快速出厂,天津石化紧盯生产动态,及时掌握油品调和、库存等情况,实时关注产品的生产、分析及交库情况,合理分配运输方式,提高汽油出厂效率,及时将油品运送到地方油库。

(祁晓娇 胡一博)

中原建工白庙浅层 储气库项目地面工程开工

本报讯 近日,由石工建中原建工承建的中原储气库群白庙浅层储气库项目地面工程站外管线部分打火开焊,标志着该项目建设正式开工。

据悉,该项目主要施工内容包括新建采气站1座、丛式井场2座、单井采气井场10座、检测井场1座及联络管道16.8公里。项目建成后将为中原储气库群的天然气储气、保供、调峰能力提供强大支撑。

(朱明原)

温州石油直分销 量效完成率排省公司第一

本报讯 浙江温州石油抓住百日竞赛契机,强化客户走访,积极开拓直分销市场。7月,直分销量完成月度计划的144.6%,直分销效益完成月度计划的142.7%,量效月度计划完成率均排名省公司第一。

该公司建立客户经理销售日报制度,每日评出“销售之星”,开展客户销售督导,紧盯存量客户库存,并开展分级分类走访,了解客户个性化需求,精准实施差异化营销,有效拉动了直分销量。

(鲁越)

邵阳石油机出零售量 计划完成率居省公司首位

本报讯 今年以来,湖南邵阳石油紧盯组织机构、高速路进出口、农村三大目标市场,严格落实进度日通报、差距日点评、措施日分析机制,实时掌握销售信息,及时调整销售节奏。1月至7月,机出零售量累月计划完成率107.2%,排名省公司第一。

该公司通过抓体量大的重点县、重点加油站、重点时段的销售工作,以点带面全面调动全市各站的销售积极性。同时,持续强化站长在岗率、员工在场率、员工持枪率、加满率等指标考核,以激励机制和管理实招有效推动经营创效。

(谢银)

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

中原油田加大外部市场走访调研力度,强化项目统筹管理,上半年签订合同总额同比增长显著

中原油田外部市场规模效益双提升

付淑娟 王丽

今年以来,中原油田各外闯市场单位全面落实外部市场工作部署,优化资源配置,强化统筹协调,多措并举推进重点项目承揽,全力以赴拓展外部市场,深入开展“春季攻坚行动”,外部市场开发呈现良好态势,实现规模效益双提升。截至目前,外部市场运行项目新增79个,签订合同总额超20亿元,同比增长显著,业务链条不断延伸,市场份额不断扩大,“中原服务”品牌知名度、影响力持续增强。

该油田在做好油田内部主责主业的同时,积极推进“走出去”战略,领导班子成员带队到燃料油公司、河南石油、天然气分公司等单位签订战略合作

协议;与石化机械、华北油气分公司就推进战略合作协议落实落地进行深入对接,就石化机械循环气举运维、东胜气田提氢和采气一厂脱硫站运行等项目达成合作意向;到中海能发、海南炼化等40余个甲方单位走访交流,积极了解业务需求,巩固扩大市场份额。

他们围绕河南石油、燃料油公司等重点市场,成立工作专班,抓实重点项目承揽,压实牵头单位责任,定期召开例会,加强信息交流,协调解决问题,推动各专业化单位一体化承揽彭州气田、温州LNG、潮州LNG等项目的综合维保、应急救援等工作。截至目前,天然气处理厂、油气储运中心、信息通信技术有限公司等油田二级单位,已就乌干达油田生产服务等60余个项目达成合作意向。今年,该油田

新增彭州气田代操作运行、上海液化消(气)防服务等79个项目,新增合同额超2亿元。

资质是企业进入市场的“准入证”。今年以来,该油田加大各类资质统筹管理力度,召开资质办理使用专题会议,梳理出26项待办理资质,将新能源等紧缺资质优先纳入2023年资质办理计划,不断完善工程施工、检维修和油气生产运行等业务资质序列,优化资质结构,为油田外闯市场提供“准入”保障。印发《中原油田业务承揽资质目录(2023版)》,加大资质信息共享和相互推介力度,实现多单位协同创效,在提高资质使用效率的同时扩大业务承揽范围。

针对外部市场技术难题,中原油田开展立项论证,协调落实科研费用

400余万元,加快专题研究,推动天然气管道金属记忆技术等4项技术现场试验,加大科研成果转化力度,凭借核心技术不断外拓市场。针对现有项目、新增项目和潜在项目,油田开展用工需求调查,与外闯市场单位积极对接,将人员充实到彭州气田、广东华瀛等新市场,今年以来盘活用工456人。

中原油田以安全管理强化年行动、安全生产月活动为载体开展外部市场安全隐患检查,今年以来发现问题隐患43项、整改41项,剩余两项正在整改中;将视频督查向“边远散小”项目延伸,力争做到项目线上、现场检查年度全覆盖;进一步加强外部市场管理,利用视频连线、走访甲方等机会,督查42个外部项目,查改问题29个,有效

提高外部市场队伍管理水平,受到甲方广泛好评。

他们还下发相关文件,按油田、单位、项目部3个层级推进市场分析研判、客户管理、品牌营销等4方面23项工作,开办市场营销培训班,不断推动销售业务由人脉营销向品牌营销转变。为进一步提升品牌传播力,设计“中原服务”标识,强化品牌形象宣传,制作宣传册、形象片,向甲方展示“中原服务”品牌实力,全力把品牌优势转化为市场竞争优势。同时,开展“万里征程万里行”采访活动,在中国石化视频号等媒体平台深入报道中原油田外闯队伍在生产经营、科技攻关、市场开拓等方面取得的经验成果,进一步提高“中原服务”品牌知名度和影响力。



江汉盐化工圆满完成检修恢复生产

8月8日,江汉盐化工圆满完成为期一周的全面停产检修,各装置有序恢复生产。此次检修包括漂粉精、热电等装置设备300多个项目的问题整治和公用系统消缺,为下一步实现30万吨/年烧碱产能项目的顺利投产奠定坚实基础。图为技术人员在现场检查检修情况。

李东勇 摄 张庆文

中科炼化汽油出厂量创新高

本报讯 中科炼化盯紧市场运行深挖装置潜力,持续推进产品结构、产品调和优化,细化产销衔接。7月汽油出厂量近30万吨,同比提高22%,月度汽油出厂量创历史新高。

随着汽油消费回暖,中科炼化紧

贴市场精心组织生产运行和物料平衡,优化汽油增产方案。通过提高催化裂化和连续重整装置运行负荷,提高催化汽油干点,增产汽油;同步优化汽油调和方案,加快汽油调和速度,提高一次进罐合格率。

他们加强产销联动,与销售企业实时对接,根据生产、库存和销售情况灵活运用管道输送、水运装船等出厂方式,保障油品顺利出厂。前7个月,累计出厂成品油345万吨。

(闫春燕 刘石)

来自新疆井场的急电

任厚毅 陈小磊

8月9日清晨,睡梦中的胜利油田工程技术研究院油田高级专家盖平原,被一阵手机铃声吵醒。

“盖总您好,我是西部勘探项目部王勇,正在新疆春晖油田现场,哈浅2-1井组日产量下降比较快,请问我们该怎样调整生产?”

盖平原看了下时间,还不到6时,这么早打电话过来,事情肯定很着急。“你们先别急,这个井我们一直

在关注研究,稍后给你一个具体方案。”

哈浅2-1井组是春晖油田重点试油井,关系到胜利西部探区的增储上产。盖平原不敢耽搁,放下电话就立刻召集稠油所西部项目组开会商讨,还没到上班时间,项目组成员都已到齐了。

胜利石油工程技术研究院高度重视该井组的生产运行,组织多个研究所多专业协同优化试油方案,并派专人到西部探区紧盯现场,收集第一

手资料,及时反馈信息。自今年6月试油以来,该井组始终保持地质工程一体化高效运行。

“工作群里每天都会发布井组的生产运行情况,不仅我天天关注,油田和院里的各级领导、专家和技术骨干也都在时刻关注着。”稠油所高级工程师陈丽媛介绍。

激烈的讨论持续了一个上午,大家最终围绕哈浅2-1井组提产形成可靠的具体方案。盖平原拿起手机,立即拨通新疆的电话。

为了客户 100多万元的货

徐婕 周加平

“周经理,帮帮忙!我的天然气余量只能坚持到明天早上了,如果供应不上,价值100多万元的货就保不住了。”日前,浙江湖州石油客户经理周加平接到老客户吴总的求助电话。

吴总的公司采购天然气主要用于供应锅炉烧制工艺品,由于一时疏忽忘记提早采买,导致天然气余量不足。一旦天然气供应不上,锅炉温度维持不住,所有的产品都将报废,将损失100余万元。

“放心,我一定帮你想办法。”周加平嘴上安慰着客户,心里却犯了难。

因为销售天然气从上报省公司到送气至少需要3天,而客户最多只能坚持1天,而且天然气运输计划需要提前2天预报,这么短时间怎么找运输车?

这个天然气一定得送上去!周加平心里思忖着,既然审批流程下不来,那能不能先从周边客户那里先借用一下?他第一时间梳理当天和第二天一早送往湖州的天然气清单,发现当天晚上有一车天然气将送到离吴总公司不远的耐火材料厂。

周加平第一时间赶到该厂向对方说明来意。看着周加平脸上的汗水,该厂负责人思虑片刻后同意将天然气周转给吴总:“谁都有困难的时

候,这个忙我帮,看你为客户这么奔走我挺感动的。”

周加平在现场一直等到两家单位都卸完气才松了口气,而时间已经到了深夜。当看着吴总公司天然气罐上的指针慢慢升起来,他觉得一切都值得。

“也就是中国石化这样的大公司可以做到这样,真的不知道该怎么感谢你!”吴总握着周加平的手说道。

走近一线

扬子石化茂金属膜料首次出口海外

本报讯 扬子石化与化销华东通力合作,不断开拓全球高端市场,近日,成功完成茂金属膜料mPE-LF181F的首笔出口订单。

该公司生产的茂金属膜料产品分子量分布较窄,机械性能佳,主要用于重包装膜、多层复合膜、工业包装膜、农用薄膜、食品包装等领域,具有优异的拉伸性能、抗冲击强度和抗穿刺性

能,可实现高速吹膜和薄膜减薄。

为确保出口成功,公司根据客户提出的堆积密度、灰分等特定参数,对茂金属膜料产品进行单独检测并提供数据支持;化销华东强化客户对接,在产品产出后第一时间与客户沟通产品质量情况,并及时向企业反馈市场信息,以优质产品和服务得到客户认可。

(达军)

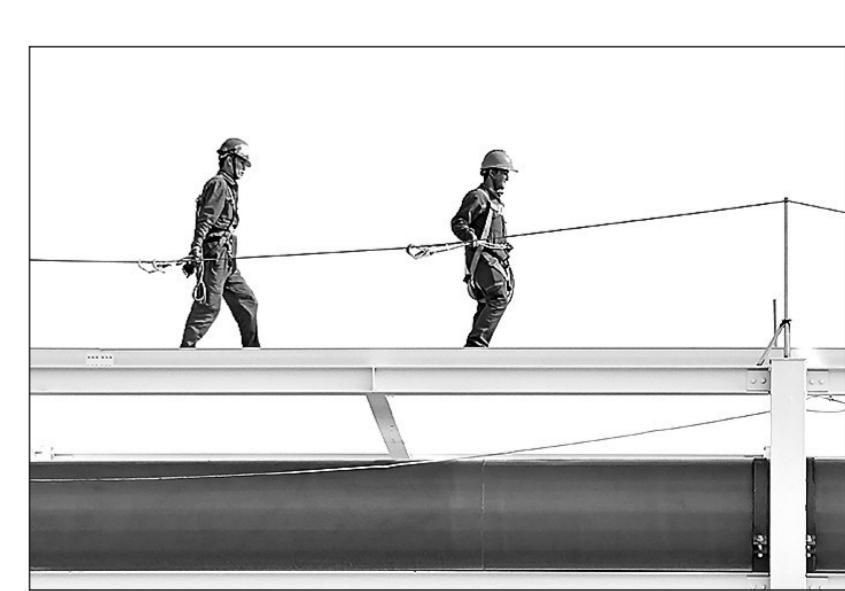
河南石油汽油销售完成率区内居首

本报讯 河南石油以市场为导向,精准营销推进经营质量提升,前7个月汽油销售完成年度任务66.1%,区内排名第一。

河南石油实施分区域差异竞争,城区依托洗车、“666”会员日、油非互动等服务,持续增强客户黏性;在县城

试点19座综合营销站,采用“优惠+油非+增值”模式,平均增幅25%;80座农村站点作为抢量核心增长点,开展常态化竞争,比2019年同期增40%;启动爱跑98汽油专项营销,活动日销量较平时增10倍以上。

(梁汇涛 寇霄宇)



今年以来,西北油田聚焦承包商安全管理、高风险作业管控、监督考核问责等重点工作,多管齐下推动安全管理强化年行动走深走实,保障油田生产经营任务顺利完成。图为承包商施工人员正在进行管廊架设作业。

侯小鹏 摄