



2023年11月21日

星期二 第7347期 (今日4版)

中国石油化工集团有限公司主管主办

互联网址:www.sinoppecnews.com
官方微博:www.weibo.com/shxww
微信公众号:SinopecNews Official
国内统一连续出版物号:CN11-0141 邮发代号:1-136



学重要指示 开发展新局 学习贯彻习近平总书记视察九江石化重要指示精神

集团公司党组传达学习习近平总书记对山西吕梁市永聚煤矿一办公楼火灾事故的重要指示精神和中央全面深化改革委员会第三次会议精神,马永生强调要牢固树立安全发展理念,强化底线思维

坚决抓好安全生产全力保障完成年度目标任务

本报讯 记者赵士振报道:11月20日,集团公司党组书记、董事长马永生主持召开党组会,传达学习习近平总书记对山西吕梁市永聚煤矿一办公楼火灾事故的重要指示精神和李强总理批示精神、中央全面深化改革委员会第三次会议精神,强调要牢固树立安全发展理念,强化底线思维,深入排查风险隐患,压实各方责任,从严落实安全生产各项措施,为集团公司全面完成年度目标任务、加快建设世界一流企业提

供安全保障。会议指出,山西吕梁市永聚煤矿一办公楼火灾事故造成重大人员伤亡,我们要从中吸取教训,以事故为镜鉴,认真举一反三,严格落实责任,严格执行制度,严格安全培训,全面抓好公共场所消防安全。加强防火防电安全教育,养成良好行为习惯。定期排查用电线路、消防设施运行情况,发现问题及时更新维护。加强员工宿舍、公共浴室、充电桩等安全管理,维护好员工生命财产安全。要落

实好公司四季度HSE和生产经营工作视频会精神,组织好“11·22”安全生产警示教育,抓好年度HSE大检查问题整改,加强直接作业环节安全监管,从严管理承包商,从严落实冬季安全生产各项措施,做好雪灾、风灾等异常极端天气安全防范,确保全年平稳收官。

会议强调,中央全面深化改革委员会第三次会议审议通过的制度,与中国石化改革发展密切相关,我们要认真研究、找准方向、抓好落实,推动

公司更好发展。要加快绿色转型,全方位助力美丽中国建设,坚定扛好政治责任,全力打好污染防治攻坚战。要聚焦主责主业,全方位优化完善产业格局,主动融入国家和地方产业规划,聚焦“国之大者”,构建完善“一基两翼三新”产业格局,加快炼化销售结构调整和转型升级,抓好碳经济、氢经济谋篇布局,培育产业新增长点。要强化战略支撑,全方位保障油气网络安全,争做服务国家重大战略的主力军。



针对海上大风降温天气,胜利油田海上平台员工增加关键部位巡检频次,认真检查设备安全阀门。 张灿 摄



安徽合肥石油中心加能站员工落实重点设备安全管理要求,对加油机进行安全检查,确保安全生产平稳运行。孙德荣 摄



在天津南港乙烯项目现场,天津石化工作人员在装置产品罐顶认真做好管线吹扫前准备工作,全力保障冬季施工安全。 刘江 摄

海南炼化优化生产经营全力增效创效

本报讯 今年以来,海南炼化优化完善经营策略,充分发挥“大码头、大仓储、大芳烃、自贸港”优势,通过优化原油采购、强化存货管理等举措实现降本增效,截至11月15日,生产经营和增效创效势头较好。

该公司建立华南地区油品客户年度联合对接机制,密切跟踪市场需求变化,为优化汽油配置结构、开拓航煤市场创造良好条件。紧抓窗口期机遇,增产汽油及航煤保障市场供应,9月销量创近三年同期新高。优化原油

油种、装置原料结构,降低采购成本。动态优化燃料结构,开展燃料降本劳动竞赛,最大限度降低燃料成本。

他们还联合北化院成立课题攻关小组,制定产品质量改进提升方案,持续优化聚丙烯产品性能。采取优选添

加剂配方等措施,实现抗冲聚丙烯产品弯曲模量等关键指标明显改善。联合化销华南、北化院加大产品推介力度,积极开发华南市场,实现产品销量提升。

(王梦璐 宋鹏俊)

狠抓产品优化创效、拓市扩销提效、降本减费增效、安稳运行保效,前10个月吨油利润位居炼化企业前列

济南炼化优化挖潜冲刺全年目标

本报讯 今年以来,济南炼化深入实施高质量发展行动,抓实抓细42项重点任务156项具体措施,优化调整、挖潜降本,全方位推进提质增效稳增长,前10个月“一利五率”指标总体保持超计划运行,吨油利润位居炼化企业前列。临近年底,继续狠抓产品优化创效、拓市扩销提效、降本减费增效、安稳运行保效,确保高质量完成全年目标任务。

狠抓产品优化创效。该公司紧抓成品油市场持续向好时机,把增产汽油作为主攻方向,深挖催化裂化装置、连续重整装置潜力,一体优化加工流程、物料平衡、工艺操作、收储外运,努力增产有效益的产品、做大有效益的原油加工量;成立增产航煤攻关小组,最大限度提升航煤产率,航煤产量连

创新高。前10个月,原油加工量同比提高10.11%,汽油、航煤同比增产15.36%。广泛开展产销研用合作,加快新产品应用推广,提质保供和经营运作,环保型橡胶增塑剂、储能专用碳材料、聚丙烯土工布专用料等特色产品量效齐升。

狠抓拓市扩销提效。济南炼化加大产销协同力度,打通产销运环节堵点,执行快推快出销售策略,确保生产后路畅通、库存安全、汽煤柴油全产全销。紧跟市场走势,紧盯对标增效目标,做好统销产品、自销产品拓市扩销。前10个月,石油焦、聚丙烯、石蜡等产品创效水平位居炼化企业前列。深化以销促产,努力挖掘特色产品增效潜力,突出定制开发,加快聚丙烯专用料、低熔点蜡等新产品开

4.7个百分点。

狠抓安稳运行保效。济南炼化严控装置运行至周期末期风险,加强平稳率考核,强化设备完整性管理,稳妥组织生产异常处置,前10个月,装置平稳率保持在98%以上。强化安全管理,抓好HSE管理体系运行,推进风险隐患识别管控治理,持续开展液化气储罐区等专项排查整治,推广7S(整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全、节约)管理,从严承包商和直接作业环节管理,现场安全、环境整治、“三基”管理联动提升。分层分类开展操作竞赛、催化裂化装置工艺技术人员素质能力提升、大机组检修维护训练营、全流程星级操作员考评、新员工“上讲台”系列培训,提升全员安全技能。(孙丽颖)

四川盆地致密砂岩气藏勘探获商业突破

龙门山前构造带致密砂岩气藏地质示范井获高产气流,有望形成又一个千亿立方米级增储上产新阵地

本报讯 日前,中国石化西南油气分公司金佛101H井在侏罗系沙溪庙组测试获日产天然气15.07万立方米商业气流,取得四川盆地西部龙门山前构造带致密砂岩气藏勘探商业突破,有望形成又一个千亿立方米级增储上产新阵地。

在四川盆地川西坳陷龙门山前构造带中段金马构造三叠系雷口组,高含硫潮坪相白云岩大气田即将投产。雷口组之上的侏罗系地层,长期受制于储层非均质性强、地震预测难度大等难题,一直未获商业突破。西南油气分公司强化气藏“立体勘探开发”理念,锁定埋深2200米至3000米的侏罗系沙溪庙组,持续开展地质、地球物

理、工程一体化攻关。今年以来,通过深化沉积储层研究、完善地震预测模式和精细选区评价,显著提高了河道砂体及优质储层预测精度,随后实施了地质示范井——金佛101H井。采用“水平井+大规模体积压裂”思路,优化体积压裂工艺,大幅强化压裂效果,取得龙门山前构造带勘探商业突破,落实天然气资源量超1千亿立方米,推进侏罗系资源有效动用。

下一步,西南油气分公司将深入开展地震资料重处理与精细解释,落实“甜点”发育区,分析开发潜力,全力实现该区储量拓边和升级,加快推进四川盆地致密砂岩气高质勘探和效益开发。(薛婧 杨映涛)

中国石化新一代加油卡系统在全国推广

本报讯 11月17日,中国石化新一代加油卡系统在浙江完成迁移切换工作,标志着新加油卡系统全国推广实施工作圆满完成,成功在3万余座加油站运行。

新一代加油卡系统是中国石化数字化转型的重要举措,基于石化智云集中部署,采用“数据+平台+应用”云架构模式,选用国产数据库,在客户体验、市场营销、风险防控、数据管理等方面进行服

务升级。新系统优化了账户体系,大幅缩短挂失生效与转账时间,丰富线上自助与预约业务办理功能,极大改善客户体验;提供多维度多场景营销策略,有效提升企业精准营销能力;将交易与清算分离,实现与ERP自动集成等,增强了加油卡运营风险防控能力。新一代加油卡系统上线运行,使加油卡由过去的“一卡在手,全国加油”转向互联网时代的“一卡在手,全业务服务”。(刘宇)

中国石化首获德国碳交易入场券

本报讯 11月15日,中石化碳产业科技股份有限公司(碳科公司)UER项目获得德国联邦环境署正式批准,这是中国石化首次获得德国碳交易入场券。

UER(上游减排量)是汽油、柴油和液化石油气等终端燃料的上游原材料在进入炼油厂或储存设施之前所产生的温室气体减排。德国《联邦排放控制法》规定,UER可以抵消德国液体燃料销售公

司的减排配额(不超过1.2%)。该减排项目年需求量在400万吨左右,价格具有竞争力,经济效益显著。

碳科公司多次组织与系统内上游企业进行碳资产开发专项对接,发现多家企业部分项目具备UER开发潜力。同时,多次组织与国内外相关企业交流,充分挖掘碳资产价值最大化路径,最终推动UER项目获德国联邦环境署批准。(叶迎春)

香港首座公众加氢站启动建设

本报讯 记者戴安妮 通讯员刘星琦报道:11月20日,香港首座面向公众的加氢站——中国石化香港凹头加氢站正式启动建设,这是中国石化在香港开工建设的首座加氢站,建成后将成为香港首座油气回收五位一体的综合加能站,每日加氢能力达1000公斤,为公共巴士、私家车等提供全天候加氢服务。

该加氢站将采取多种方式保障氢气供应。第一阶段由中国石化广州石化供应氢气,第二阶段通过站内制氢实现氢气全部由本地供应,第三阶段探索光伏发电制绿氢。除了加氢站,中国石化香港公司还与有关企业合作探索在工地使用氢能发电机等场景。

云南石油直分销量增幅居区内销售企业首位

本报讯 1月至10月,云南石油深入开展市场调研,持续提升服务水平,满足客户个性化需求,成品油直分销量同比增长16.92%,居区内销售企业首位。

云南石油聚焦资源、市场、客户、营销、服务五大要素,深耕成品油市场,网格化开展市场调研,摸清129个县域市场需求、终端用户用油等情况,为“一户一策”措施落地见效奠定基础。用好调研成果,

为不同类型客户提供差异化、个性化服务,提高客户满意度。开展首单优惠等营销活动,增强客户黏性,扩大客户群体规模。加强客户服务队伍建设,建立新老客户服务“传帮带”激励机制,引导团队协同配合,共同开发维护客户。开展直分销劳动竞赛活动,营造“你追我赶”良好氛围,前10个月,实现购油客户数量同比增长13%。(代泽万 孙彭)

天分山东销售:主动对接供足气

天然气冬季保供进行时

蔚然 龙音

“王经理,我们的输气站开始供气了,太感谢你们了!”11月15日,北方大范围集中供暖开始,山东淄博城市燃气有限公司输气站供气平稳,相关负责人特地致电道谢。这家燃气公司是天然气分公司山东销售中心的客户,承担着淄博市博山区、沂源县的民生和工业用气保障任务。

“您客气了,这是我们应该做的,有问题请随时联系。”天然气分公司山东销售中心销售管理部客户经理王旭说。作为覆盖山东省16个地市的天然气供应主力之一,10月下旬,他们就开始实地调研,与重点客户进行面对面沟通,全面了解客户情况,掌握用气动态,做好进销平衡。

王旭通过分析近几个月的销售数据,发现淄博城市燃气有限公司用气量有增长趋势,特地深入其下游了解情况,并在走访过程中详细记录用气需求。

“您好,采暖季咱们的下游用户有不少增量需求,需要的资源应该比往年多

吧?”结合调研了解到的情况和以往供气经验,王旭主动向淄博城市燃气有限公司相关负责人询问用气计划。

“是的,王经理。我们拥有沂源县独家燃气特许经营权,沂源县虽然只是一个县城,但却有7家上市公司,而且有3家企业正在进行扩能改造。眼看冬季保供就要开始,还请贵司继续给予大力支持。”这家燃气公司相关负责人说。

“您说的这个情况我都记下了,等确认好情况,我们会马上办理。这次调研就是来了解大家用气需求和困难的。”王旭说。

“那真是太感谢了,每次有困难,你们总是能帮我们渡过难关,真是我们的坚强后盾!”这家燃气公司相关负责人说。今年3月,因下游企业提量增产、用气量快速增长,山东销售中心曾紧急向其增供3000万立方米天然气。

今冬明春采暖季开始前,山东销售中心已与170家客户企业开展多轮对接,并与国家管网建立定期沟通机制,不断优化资源配置,提升资源保障能力。据测算,该中心采暖季供气量将同比增长11.3%。同时,为妥善应对低温寒潮等极端天气,他们还制定完善应急保供预案和预警响应机制,保证重点市场、应急时段和民生用气需求。