



## 荆门石化 原油加工量创历史新高

本报讯 2023年,荆门石化贴近市场持续优化产品结构,加快实施提质增效项目,狠抓生产装置运行管理,全年原油加工量创历史新高。

该公司加强工艺操作参数调整,通过投用压缩机、增设流程等举措,解决关键生产装置提负荷问题,确保装置大负荷平稳运行。销售部门紧跟市场调整销售方案,优化资源配置,保障产品供应,同时积极走访调研,掌握客户个性化需求,做好产品宣传和技术服务,获得客户好评。

(蒲红霞 龙爱娥)

## 福建石油易捷服务 营业额增长16%

本报讯 福建石油积极布局新业态,丰富易捷服务功能,发挥便利店优势,提升易捷品牌影响力,2023年易捷服务营业额比上年增长16%,增幅居销售企业前列。

该公司以客户需求为导向,做实门店营销,丰富商品品类,加强养车节等主题营销活动推广,提升易捷品牌影响力。大力推进充电业务与易捷服务协同配套,推出“充电桩送咖啡”“充电桩送洗车”等组合营销。利用爱心驿站、司机之家为客户提供增值服务,打造全链条、一体化的综合服务,满足消费者多元化、差异化、一站式服务需求。

(王鸿儒 郑珊)

## 经纬公司中原测控创新项目 入选濮阳市重大科技专项项目

本报讯 日前,经纬公司中原测控申报的“氢能泄漏光谱检测关键技术研究及装备研制”成功入选2023年濮阳市重大科技专项项目。

中原测控以形成氢能气体泄漏光谱连续检测技术、研制出氢能气体光谱检测预警设备为目标,成立项目攻关团队,围绕氢气检测技术难题开展攻关。他们积极查阅资料、现场调研,掌握国内外相关技术现状及发展趋势,研讨确认课题主要研究内容、技术路线及项目创新点,制定氢气检测实施方案,以技术创新为氢能工业化应用及安全保障提供支持。

(王新玲 王鹏)

## 石工建中原油建 市场开发实现开门红

本报讯 今年以来,石工建中原油建公司相继中标多个施工项目,市场开发取得开门红。

面对复杂多变的市场环境,该公司聚焦市场拓展目标,加强源头信息收集,加大对建设单位的走访力度,建立良好的客户关系;深耕细作现有项目,巩固系统内市场;以大型长输管道项目为发力点争取系统外市场,成功中标多个重点工程,实现市场新突破。

(刘慧萍)

## 安徽池州石油 汽油销量增长8.7%

本报讯 安徽池州石油紧盯销量目标,深挖汽油创效潜能,2023年汽油累计销量比上年增长8.7%,创历史最好成绩。

该公司不断加大市场调研力度,细化目标任务,优化高标号汽油站点布局。强化现场引导,提供快捷高效服务,提高车辆进站率、加满率和通过率。完善考核激励制度,持续开展销售标兵评比,有效调动全员拓市增效积极性。加大会员开发力度,大力推进互联网营销与会员积分兑换,实现汽油销售指标大幅提升。(孙宗奎)

## 江苏南通石油“以站代库” 两指标排名省公司第一

本报讯 江苏南通石油大力实施“以站代库”项目,2023年新增中小客户78家,“以站代库”站点累计发货8884吨,新增客户数量与发货量均排名省公司第一。

“以站代库”是利用低效、关停加油站作为柴油直分销站点的一种做法,通过在当地就近开展中小客户直销业务,延伸终端客户配送业务,可有效解决部分县域离中心油库较远,客户提货不便的问题,从而缩短配送时间,满足客户及时送货需求。南通石油因站制宜建设“以站代库”站点,通过精确选点,科学考核、严格管理、保障库存,确保了发货业务有序开展。

(王亚琴 陈明军)

## 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

坚持市场导向、精选承揽项目,巩固技术优势、提升竞争实力,强化绩效考核、激发全员活力

# 中原油田外闯市场打造创效新引擎

本报记者 于银花 通讯员 陈慧智

1月5日,中原油田收到川西气田气田水除油技术服务项目中标通知书。业务实施后,中原油田水务队伍将为川西气田从根本上解决高含硫高含油废液达标处理难题,为气田正常投产和稳定运行提供“中原服务”方案和智慧。

中原油田持续加大外部市场开拓力度,坚持市场导向、精选承揽项目,巩固技术优势、提升竞争实力,强化绩效考核、激发全员活力。2023年,该油田新增外部市场运行项目124个,新签合同额4.25亿元,比上年增长78%,外部市场成为效益增长新引擎。

### 强化市场导向 做好项目承揽“选择题”

“走出去”的需求固然紧迫,但我

们绝不会‘捡到篮子里就是菜’。对效益低的项目,我们坚决不揽。”中原油田副总经济师邓占强说。

高质量发展要聚焦价值创造,外闯市场也不例外。为确保项目承揽始终围绕高效益进行,中原油田下好“先手棋”,提前做好调研分析,从企业资信、项目效益等方面对拟承揽项目进行整体评估。

对边际效益低于40%的项目,他们不予审批承揽,从源头规避高风险低效无效项目。对效益不好的项目,进行有序退出,去年先后有序退出10多个低效项目,将退出员工安置到广东、浙江等区域优质项目,推动各类资源向高效市场转移。

他们还加强客户沟通,组织走访甲方单位,征求意见建议,不断提高服务质量;与中国石油、中国海油、国家管网下属多家企业建立长期合作关系,不断推动更深层次、更高水平的合作。

作。

### 加快技术进步 打造技术过硬金字招牌

“技能是外闯市场的敲门砖,想要打造我们油田专属的金字招牌,就要不断增强自己的技能。”中原油田副总经济师邓占强说。

历经40多年的开发,中原油田现拥有油气勘探开发、天然气处理等6大产业板块36项核心业务的全业务链优势。他们以此为核心竞争力,持续通过技术优势“强链”,促进全业务链优化升级,进一步提高拓市创效能力。

针对目标市场技术难题,他们立足应用型技术研究,组织专题技术攻关。2023年,围绕天津管道光缆测试桩改造、华北油气润滑油检测等39个项目,开展薄膜罐式LNG运维等技术

攻关和现场试验12项,技术创收效果显著。其中,该公司针对长庆油田上古天然气主冷箱换热效率等难题组织开展技术攻关,将乙烷回收率由75%提高至90%以上,进一步提升该油田的乙烷产量,受到客户好评。

他们还根据外部市场需求,分业务类别梳理油田现行技术标准,并在2023年新制定《酸性气田产出水处理与回用技术规范》《分布式光伏发电站运行维护规程》等7项技术标准,形成完善的专业化标准体系,进一步提高了市场话语权、增强了市场竞争力。

### 细化考核标准 激发员工拓市创效活力

“我们油田以效益论英雄的考核体系,让效益责任真正落到了每个人身上,我们当然有干劲了!”中原油田

天然气产销厂川气东送管道项目部罗新华说,“我们厂还建立了后勤互助帮扶队,解外闯市场员工的后顾之忧,如今在外工作愉快又安心!”

2023年,中原油田修订完善《外部市场奖实施细则》,将联合承揽、甲方嘉奖项目纳入奖励范围,加大创效项目的奖励力度,鼓励各单位发挥各自优势,共同闯市场、创效益。

“新版《外部市场奖实施细则》在我们油田全面实行后,经常有员工到我这里,提供外闯市场项目信息,或是主动申请加入外部市场项目,员工外闯市场的活力得到全面激发。”中原油田天然气处理厂厂长卫锋说。

此外,中原油田各单位还根据自身实际完善内部考核细则,加大对外闯市场员工的奖励力度,有效调动员工外闯市场的积极性。目前,油田外部市场员工人数由早期的千余人增加到6100多人。

## 北京石油增值服务促油品销量增长

本报讯 北京石油深入开展“客户增值计划”,加大营销力度,开展跨界合作,提升服务效率和质量,赢得客户广泛好评,客户规模扩大的同时,油品销量持续增长。其中,2023年机油出售量比上年增长16.1%。

该公司聚焦扩大客户规模,采用“线上营销宣传+线下拉新推广+站外摸排走访”方式,加大营销力度,吸引潜在客户。聚焦主营业务,加强市场研究,分析客户消费偏好,有针对性

(于慧)

## 河北石油成品油销量实现增长

本报讯 河北石油聚焦市场导向,积极开展主题营销,深挖网络潜力,完善增值服务矩阵,擦亮窗口形象,持续推动成品油销量增长。2023年成品油销量比上年增长26%,零售量比上升25.4%。

该公司持续做好营销,结合客户需求推出不同销售套餐,提升活跃客户数量及销量占比。通过改进提升现场服务效果、提升高峰期车辆通过

(吴树彬)

## 中安联合获评安徽省节水标杆企业

本报讯 近日,安徽省公布2023年度节水标杆企业名单,中安联合成功入选,成为全省7家节水标杆企业之一。

此次评选旨在推动建立“节水型-节水标杆-水效领跑者”三级水效示范引领体系,提升工业用水效率,共选出具备示范引领和典型带动效应的7家企业和2个园区,中安联合是淮南市唯一入选企业。2023年,中安联合工业取水量比上年降低11.68%,较计划量少20.4%,污水回用率100%,取水合规率100%。

(赵天奇)

## 九江石化又一兆瓦级绿电项目投用

本报讯 日前,九江石化第二个兆瓦级绿电项目——物资仓库光伏发电项目投用。截至1月12日,项目安全平稳投用1个月,累计发电11万千瓦时,减排二氧化碳122吨。

该项目充分利用企业物资仓库闲置屋顶,建设总装机容量2.5兆瓦光伏发电站,实现自发自用、余电上网,节省峰值电费,同时有效降低厂房温度3至5摄氏度,减少夏季降温

(邓颖)



近日,石家庄炼化顺利炼制首批南美“布拉沃”原油新品种,是系统内首次炼制该原油。该公司制定详细的生产管控方案和控制参数,加强指标控制,增加巡检频次,上下游各相关单位协同合作,保证生产装置顺利安全平稳运行。图为催化装置员工查看设备运行情况。

王叶敏 摄 郑媛媛 文

## 镇海炼化研发生产三元热封聚丙烯产品

本报讯 1月10日,镇海炼化三元共聚聚丙烯新产品RP129K熔指、乙烯及丁烯含量性能指标通过检验,标志着该公司成功研发生产三元热封聚丙烯产品。

RP129K产品具有热封强度高、

耐蒸煮性能好、低温冲击性能佳等优势,市场前景良好、产品附加值高,可广泛运用于食品、书籍、日用品包装等领域。

该公司成立产品攻关团队,不断优化完善生产方案,做好精准识别风

险及应急处置预案。技术人员全程带班,为产品生产提供技术指导。班组操作人员严格执行生产方案要求,狠抓各类措施落实落地,确保新产品安全平稳生产。

(刘思慧 郭晓亮)

## 中江气田天然气产量增三成

本报讯 西南油气分公司采气三厂紧抓管理提升、规模突破,全力推进中江气田安全高效建设,2023年天然气、原油产量均实现增长,其中天然气产量比上年增长32.9%。

该气田精心组织生产运行,强化管理统筹,全力推进上产,全年新建

管线90余公里,新建站场和改建扩建站场47座,投产新井46口,新井累计产量超5亿立方米。重新修订发布新井井口交接、三查四定、中交及投产条件确认等规章制度,优化新井投产程序,保障气田高效运行。

他们还强化技术创新,深化精细

管理,提升老井维护水平,全力实现稳产。开展出砂井治理15井次,实现天然气增产。开展须二气藏高效开采、沙溪庙组气藏高效开采技术研究,提高气井产能,为气田开发提供技术支撑。

(苏云婷)

## 扬子石化HSE开项管理系统正式上线

本报讯 目前,扬子石化HSE开项管理系统经过3个月的试运行正式上线。该系统能够实现全维度安全环保隐患排查治理项目的开源管理,是该领域集团公司少数几个自主开发研创的实用性应用平台之一。

扬子石化打通平台壁垒,将政府

部门、集团公司、公司、生产厂、属地装置等各级业务流程信息集成在一起,成功上线HSE开项管理系统。该系统可根据录入信息一键生成实时风险数据和隐患数量类别分析统计,让管理人员清晰了解自己属地最大的风险,为统筹安排专业力量提供了清晰有效的指导。同时,可统一为各

项检查及后续整改工作定节点、定方案、定负责人,动态跟踪整改闭环情况,确保生产安全风险全面受控。为进一步调动基层员工隐患排查整改的积极性,该系统嵌入安全诊断即时性奖励功能,员工可以通过领取安全环保积分获得相关奖励。

(鲁荟宇 黄圣)

## 化销华中助力洛阳石化打通乙苯销售流程

本报讯 目前,随着装载着32吨乙苯的车辆顺利驶出洛阳石化厂区,洛阳石化新建乙苯装置首单产品顺利出厂,标志着化销华中成功打通洛阳石化乙苯销售业务全流程。

从洛阳石化乙苯装置计划开工起,化销华中与洛阳石化相关部门多次开展产销衔接,动态跟踪企业装置投产进度、产品质量、装运设

施、库存库容等情况,全力做好相关服务。为保障新装置乙苯产品销售工作,化销华中芳烃团队在装置投产之前做好乙苯产品应用分析,精心调研纯苯-乙苯-苯乙烯产业链,做好市场调查确定流向,提前谋划市场布局,制定有针对性的销售预案,为洛阳石化乙苯外销做好准备。

(柯常春 郭睿哲)