



江苏石油 充换电量同比增长161%

本报讯 今年以来,江苏石油积极发展充换电业务,截至3月8日,全省在营充换电站点460座,充换电量同比增长161%。

该公司积极促进充换电业务与易捷服务配套发展,充分发挥易捷便利店网点优势,科学配套餐饮、咖啡等服务业态,开展场站让价、消费满额赠洗车券等优惠活动,方便顾客在等待充电完成的同时得到更多消费体验。通过公司微信公众号、视频号、客户营销群等多种途径进行“充电送洗车”“充电送抽纸”等宣传,有效提高充换电业务吸引力,增强客户黏性,全省“石化易电”品牌会员日新增超1000人。(何康 欧欣颖)

福建石油直分销 终端销量同比增长28%

本报讯 今年以来,福建石油紧抓市场回暖契机,深耕直分销市场,抓实市场调研、客户开发、风险防控等工作,前两个月直分销终端销量同比增长28%。

该公司秉承以客户为中心的服务理念,高频次开展市场调研,把握重点工程、重点客户的用油动态,对市场的整体的消费习惯、需求变化做到心中有数。加大客户开发力度,扎实开展客户走访及维护,全力稳定优质客户、发掘潜在客户。围绕直分销“线上+线下”购油新特点,在“我要买油”APP上开展限时秒杀、限量抢单等营销活动,进一步增强客户黏性。持续优化增值服务,带动直分销终端客户持续增长。(张璐婕 卢秀龙)

化销华南 纯苯存货经营量效创新高

本报讯 今年以来,化销华南加强市场研判,提前布局制定纯苯销售方案,截至3月8日,纯苯存货经营量逾2.5万吨,创效超千万元,量效均创历史新高。

化销华南深入市场调研,主动对接下游工厂原料需求,协调生产企业优化排产。抢抓市场恢复性增长机遇,精准捕捉产业链需求,充分发挥资源和渠道优势,抓住市场有利时机,为生产企业积极争取外部采购资源,创效显著。(李颖)

江汉油田油气销售中心 超额完成销售计划任务

本报讯 今年以来,江汉油田油气销售中心多措并举增加油品零售量,截至2月底,零售量同比增长3.8%,超额完成油品销售计划任务。

该公司着力提升服务品质,以服务油城居民、提升市场占有率为出发点,制定一站一策营销方案,在油田加油站开展让利促销活动。积极拓展服务范围,提供免费洗车、充值优惠等增值服务,切实提升客户满意度,增强客户黏性。(黄慧 吴杰华)

炼销公司加快推进 电加热沥青罐车规模化应用

本报讯 近日,26台装载着东海牌沥青的电加热沥青罐车从茂名站出发开往贵州,标志着炼油销售公司电加热沥青罐车开始规模化应用。

今年以来,炼销公司加快推进电加热沥青罐车的规模化应用,加速电加热沥青罐车铁路专线的报备、审核、上线运行等工作。预计今年一季度将投入50辆电加热沥青罐车统一运行,为提升铁路运输运转效率、推进绿色物流体系建设奠定基础。

据悉,电加热沥青罐车在保持传统沥青罐车主要性能和尺寸参数的基础上,对罐车加热装置进行创新设计,用电加热技术替代火焰加热技术,有效解决传统罐车热损失严重、加热效率低等突出问题。(雷家桓)

中原石油工程哈萨克斯坦 公司启动今年首个钻井项目

本报讯 3月1日,中原石油工程哈萨克斯坦公司今年首个钻井项目——布扎奇35口大包井项目启动,打响该公司开春复工复产第一枪。

受甲方开发部署及天气原因影响,哈萨克斯坦公司完成去年9月的施工任务后,所有钻井施工项目暂停,设备回迁至基地封存。随着近日天气回暖,哈萨克斯坦公司统一协调,境内内外联动,按照时间节点,编制生产计划,统筹开展开春复工复产前各项准备工作。大力开展岗位培训及岗位能力验证,进一步提高员工安全技能水平,确保施工高效、有序、安全。(杨红苏)

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

转变拓市理念,整合现有项目,完善绩效考核,按需培养人才,前两个月外闯市场创收、效益均超额完成计划任务

河南油田外闯市场迈向高端化规模化

本报讯 记者常换芳报道:今年以来,河南油田把“走出去”作为提升可持续发展能力的举措之一,全面调整外闯市场运行模式,转变拓市理念,整合现有项目,完善绩效考核,按需培养人才,推动外闯市场迈向高端化、规模化,全力提升外闯市场创收能力。截至2月底,该油田外闯市场创收完成计划任务的108.4%,效益完成计划任务的116%。

该油田现有的200多个外闯市场项目中,大项目相对较少。要提升整体盈利能力,必须加大高附加值市场和项目的开拓力度,提升技术服务、社会服务类高附加值项目份额。河南油

田从转变理念入手,组织各单位、各部门开展形势任务教育,通过视频宣讲、媒体宣讲等方式,讲解油田外闯市场的现状、优势、短板及下一步市场开拓的思路等,引导干部员工瞄准高端市场、技术市场、盈利市场发力,推动外闯市场走向高端化、规模化。同时,层层传递压力责任,结合去年外闯市场任务完成情况,向各单位分解外闯市场创收创效指标,合理安排月度运行计划,为外闯市场提供方向指引。

为持续提升外闯市场的规模效益,该油田对现有的“零、散、小”项目进行集中整合,推动外闯市场规模化发展。同时,把外闯市场创收创效情况纳入各

单位绩效考核,修订完善外闯市场绩效考核细则,按照以效益为中心、以技术闯市场为主、自己的活儿自己干的原则,调动各单位开拓规模化、效益化市场的积极性,推动外闯市场由劳务服务型向技术服务型,从价值链低端向中高端、从人员安置为主向创效与安置并重转变。截至2月底,外闯市场技术服务类项目占比达42%。

外闯市场的竞争也是人才的竞争。河南油田梳理以往市场开拓及项目运行中暴露的人才不足、专业技术不强等问题,紧密结合今年的市场需要,深入基层开展全面调研,摸清各单位、各项目部不同层次人员培训需求,

制订国内外市场人才能力建设提升年度计划,通过集中培训、项目化培训等,进一步提高技术人才综合素质,助力外部市场可持续发展。

外闯市场的平稳健康运行是实现市场创收创效的重要保障,也是甲方的根本要求。今年以来,河南油田加大对外闯市场项目运行情况的督察力度,从各项目签订合同开始,就对项目的运行情况、创效情况、安全情况等实施全程跟进,实现了外闯市场各项目全生命周期管理。根据督导过程发现的问题和甲方需求,该油田梳理问题清单、明确整改责任人、整改时限,以问题“不过夜”为标准,第一时间解

决问题,调整项目运行模式,确保外闯市场各项目按照预定的方案平稳推进,推动各项目实现效益最大化。截至2月底,该油田200多个外闯市场项目均平稳运行,并超额完成创效任务。

与此同时,河南油田结合外部市场转型发展的实际,吸取相关安全事故教训,本着“想甲方所想、急甲方所急”的原则,按照甲方要求,排查各外闯市场项目的设备、设施、电气等隐患,严格落实外闯市场项目干部员工健康管理措施,以员工的身心健康保障外闯市场的运行健康,实现“甲方放心、项目健康”的共赢目标。



高桥石化合成树脂包装生产线完成升级改造

日前,高桥石化合成树脂装置全新的包装生产线完成改造升级后投用。改造后的包装生产线将产品包装袋升级为可回收利用的套膜包装,并通过在产品托盘底部装载GPS检测托盘走向,实现“套膜包装+共享托盘”的产品出厂新模式,有效降低人工劳动强度,大幅提高装货效率。图为合成树脂装置员工检查待出厂产品。徐峰辉 摄

普光气田大湾区块累产气逾400亿方

本报讯 中原油田普光气田加强科技创新,不断优化开发策略,加大对气田开发效率及气井的后期维护力度。截至3月8日,普光气田大湾区块自投产以来累计产气逾400亿立方米。

大湾区块包含11座集气站、22

口生产井,日产量约1240万立方米,是普光气田重要的增储上产阵地。为最大限度释放该区块产能,普光气田坚持“产水井稳、疏堵井畅、异常井顺”的工作思路,创新采用集中预热、药剂小段塞加注等方式,进一

步优化井筒解堵工艺,并大力推广机械刮硫及组合措施,确保气井持续保持高位生产。今年以来,该气田针对大湾区块共开展各类措施37井次,增产约230万立方米。

(朱文文 袁泉)

石家庄炼化投用“八联锁”提升装车作业安全水平

本报讯 近日,石家庄炼化汽车装卸“八联锁”系统投用,规范装车作业各环节标准化操作流程,减少人为干扰因素,全过程保障装车作业安全受控,有效提升装车系统安全性和智能化水平。

在14套可燃液体、23套液化烃等

汽车定量装车系统安装“八联锁”,是石家庄炼化危化品装卸安全提升改造项目的内容之一。该系统将原本各项零散的安全步骤进行集约管理,通过八项联锁控制有效提升了危化品装车作业的本质安全水平。在装车过程中,一旦出现静电连接不良、溢流或超

高液位、鹤管连接不到位等情况,均会自动联锁停止装车。为降低“八联锁”安装期间对产品出厂的影响,安装和调试均在每日装车后或夜晚进行。同时,他们提前编制投用方案,组织员工培训学习,确保“八联锁”安全顺利投用。(支玉铭)

天然气分公司山东管道今年输气逾15亿方

本报讯 今年以来,天然气分公司山东管道公司围绕安全夯基、科技创效、管理赋能持续推进企业高质量发展,截至3月5日,累计输气逾15亿立方米,同比增幅7%。

该公司统筹抓好安全生产、工程建设、风险管理、管道完整性管理、设施创效等各项工作,管网资源接收和管输能力大幅增强,智慧化管网储运

设施不断完善,天然气输送指标总体趋好。围绕生产运行智慧运营目标,深化管道内外部风险管控。对照天然气分公司设备工作要点和HSE工作要点,修订发布103项安全、环保、健康HSE工作要点;规划形成8类66项设备管理办法,具体工作均已落实责任人与完成时间。

他们还积极做好进销管控,充分发挥东南干线管存调峰能力,有效保障整体资源进销平衡。完成东干线南段诸城站、沂水站、五莲站激光甲烷云台中心端的数据接入,完成淄博地区3座站场压力管道定检,推进管网布局互联互通建设投产。(李素珍 庞小坤)

送油上门解燃眉之急

寿琳玲 黄竞晗

“俞经理,我在手机上下单了一批柴油,请务必今天帮我们送达,不然我们就要停工了。”3月5日,浙江绍兴石油诸暨销售部客户经理俞志英接到某制造公司刘经理的电话。

该制造公司一早接到停电通知,当地供电公司第二天要对其下属的盘管厂、管件厂、直管厂一带的供电线路进行检修,而这三个厂区正处于高负荷生产阶段,停工就意味着产量下降,不能按期交货。于是,该公司决定临时采购柴油,用自备柴油发电

机来保障厂区的电力供应。

“放心吧,我马上联系车辆配送,保证今天能够送达。”俞志英在电话里安慰道。

下午3时,一辆满载18吨柴油的油罐车赶往客户工厂。按俞志英的计划,下午5时前可将柴油送达。然而,油罐车到达后却发现卸油场地出入口较小,油罐车无法通行。

“这可怎么办,以往都是用小型油罐车进行配送,这次加大了用量,没想到车子太大开不进卸油场地。”刘经理急得像热锅上的蚂蚁。

“您放心,我现在马上联系车队

调派一辆10吨的空车,分两次把油卸进去,答应过您的我一定做到。”俞志英承诺道。

当晚11时,18吨柴油全部卸入客户的油罐内,刘经理悬了一天的心终于放下。

“谢谢你们加班加点给我们送油卸油,解了我们的燃眉之急。加油服务果然还是中国石化靠谱!”刘经理握着俞志英的手激动地说。

走近一线

贵州石油成品油零售量实现同比增长

本报讯 贵州石油紧盯年度经营目标,紧抓节后复工有利契机,落实“拓市扩销”专项行动,推动成品油扩销增量。截至3月5日,成品油零售量同比增长7.6%,其中汽油机车零售量同比增长12.2%,成品油零售量增效排名居销售企业首位。

该公司加强市场研判,强化资源组织,提前调整汽柴油运力结构,增强汽油运力,油库24小时发收作业,

实现油品接卸、周转不停歇,截至目前,资源装卸总量创历史新高。他们统筹机关帮扶,各站点机动排班,保障重点站高峰时段现场用工充足,有效提升车辆通过率。抓住市场消费需求旺盛契机,开展优惠充值等营销活动,加大线上线下推广力度,累计带动油品消费上亿元,实现量效双收。

(杨巧满 谭娟 施延吉)



今年以来,安徽六安石油紧盯天然气市场需求,持续开展市场调研,加强天然气客户拓展与维护,不断提升市场占有量,前两个月天然气销量居省公司第一。图为3月3日六安石油城北高速加油站员工为车辆加气。

王 韩 摄

宁夏能化成功研发新牌号聚乙烯醇产品

本报讯 近日,宁夏能化成功生产出088-40新牌号聚乙烯醇产品,实现该牌号产品在下游生产领域的进口替代,全面提升品牌影响力和产品竞争力。

该新牌号聚乙烯醇主要用于3D打印材料生产,国内需求量大,但高浓度依赖进口。近年来,宁夏能化聚烯烃产业链高端化、差异化发展,持续加大科技攻关及高附加值产品研发力度。多次组织召开新产品开发专题会议,确定生产思路,周密统筹新产品开发工作。

他们制定详细的试生产方案,明确组织机构及责任分工,结合装置现有关键设备的处置能力,进行设备适应性评估,确定最合适的装置生产系列。组织员工学习试生产方案等内容,确保各岗位员工熟练掌握生产工艺技术。试生产过程中,该公司详细安排生产任务,对聚合过程、醇解生产等重要环节进行严格管控。技术人员紧盯各个生产工序,精细调整控制参数,确保装置工艺稳定、产品质量合格。

(梁燕丁繁)