

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

广州石化推进固体废物全生命周期管理,做实源头管控“减法”,做足资源利用“加法”

“一减一加”打造“无废企业”标杆

曾文勇

4月17日,广州石化炼油污水处理场内,污水生化处理过程中产生的活性污泥正通过低温干化设施进行处理。“活性污泥经过低温干化处理后,含水率可降至30%,由半固态变为固态,为作为燃料掺烧CFB(生物质循环流化床)锅炉创造了条件。”广州石化安全环保部副经理谢永晖介绍。

集团公司启动“无废集团”建设试点工作以来,广州石化按照集团公司总体部署,先行先试创建“无废企业”,推进固体废物全生命周期管理,做实源头管控“减法”,做足资源利用“加法”,实现固体废物处理的规范化、减

量化、资源化、无害化水平显著提升,绿色发展水平持续提高,获得国家级绿色工厂、集团公司“无废集团”先行先试A级示范企业、广州市黄埔区首批“无废工厂”等荣誉。

广州石化将“无废企业”创建工作纳入环保管理专项工作,制定年度固体废物减量方案,下达固体废物减量指标和综合利用指标,将“无废企业”创建相关目标作为部门考核重点,每月通报,并在HSE月度、季度例会上对“无废企业”创建情况进行点评和阶段性总结。

源头减量是基础。广州石化重点围绕减少储罐中沉淀油泥的产生,建立储罐清理台账,制定储罐的油泥减量指标,在储罐清理过程中通过增设

油泵,最大限度回收罐底油,分离沉淀油泥,减少资源的浪费。此外,他们购买活性污泥低温干化技术服务,经低温干化处理后的活性污泥含水率大幅降低。

推进绿色采购、绿色包装是实现固体废物源头减量的又一重要环节。广州石化坚持关口前移,按照产品的自身属性、运输装卸条件的不同,要求供应商优先选用可再生利用或能自然降解、对环境无污染的绿色包装材料。按照小改大、重改轻、循环利用的思路采购“三剂”等原料,从源头减少固体废物产生量。油性涂料采用“包装桶+内包装膜”双层包装,从源头减少废油漆桶等危险废物产生。

“以前,生产过程中产生的固体废物一般都是外委处理,现在通过CFB锅炉掺烧危险废物,基本上可以实现危险废物内部消化。”广州石化安全环保部有关负责人表示。

为实现危险废物资源化利用,广州石化经过反复试验,发现油泥、活性炭等固体废物具有高热值性的特点,可掺混进入CFB锅炉燃料中进行综合利用。他们编制掺烧试验方案,经当地环保部门批准后,开展CFB锅炉燃料耦合资源化综合利用项目探索,为提高固体废物资源化利用水平拓宽途径。

通过反复试验和充分评估,该项目通过了地方政府部门环境影响监测分析,实现油泥等固体废物资源化、无

害化处理。项目投用后,广州石化清罐清池产生的油泥全部实现厂内综合利用,与石油焦和炉渣按一定比例搅拌混合后,与石油焦一起进入CFB锅炉焚烧,大幅减少外委处理费用,降本增效显著。

此外,他们还大力开展废碱液替代注碱工作综合利用,实现化工废碱液送污水汽提装置替代注碱,大幅提高危险废物内部综合利用率。

对钢铁、有色金属、电器仪表、塑料等有回收价值的废旧物资,他们注重做好分类收集,通过废旧物资处置平台进行公开竞价处置,实现价值最大化,持续提高废旧物资等一般固体废物资源化综合利用率。2023年废旧物资综合利用率达100%。

胜利油田石油工程技术研究院新控水技术增油显著

本报讯 截至目前,胜利油田石油工程技术研究院创新研发的气体分割控水技术在草128等多个区块推广应用1年来,平均单井含水量下降11.2%,增油效果显著。

胜利油田边底水油藏储层非均质性,开采易出现高含水。科研人员针对开发矛盾,将边底水劣势转变为能量驱替优势,创新研发气体分割控水技术。相比传统化学堵水方法,该技术既能有效控制边底水突破,又能大幅提高资源利用率,实现绿色可持续发展,目前已成为边底水油藏提高采收率的新模式。

(任厚毅 张冬会)

石家庄炼化攻关氮气消耗实现节能降本

本报讯 为进一步降低氮气燃动费用,石家庄炼化集中攻关降低氮气消耗,截至4月17日,相比攻关前每小时氮气用量降低9.2%,达到历史最好水平,实现节能降本。

该公司成立氮气优化攻关小组,对标先进企业,查找自身不足,持续减少氮气消耗。积极组织现场排查,为排凝设施加装管帽,实现降损降耗;校正罐区阀门,优化储运、污水等罐区压力控制,减少氮封用量;优化装置工艺,节约氮气用量;将氮气使用情况纳入生产计划进行统筹管理,实时监控使用情况。(支玉铭 杨帆)

上海石化投运VOCs深度治理项目

本报讯 近日,上海石化储运部VOCs(挥发性有机物)深度治理项目投运。该项目投运后可最大化挖掘VOCs废气的利用价值,提升资源的有效配置,有助于实现VOCs根本治理,进一步推进节能降耗。

项目实施以前,该公司储运部通常借助蓄热氧化焚烧装置进行VOCs废气处理,但这种处理方式存在能耗高、运行成本高等短板。对此,该公司决定针对性实施VOCs深度治理项目,采用罐区VOCs废气送全厂性锅炉掺烧的协同治理路线,新增液环压缩机及分液罐,将车间产生的VOCs废气能够直接输送至热电部进行掺烧处理。(陈思琪 樊茜楠)

云南昭通石油成品油销量同比增三成

本报讯 今年以来,云南昭通石油坚持以客户为中心,狠抓服务管理,持续推动成品油增量创效,一季度成品油销量同比增长30.1%,排名省公司第一。

该公司紧抓销售旺季机遇,提前谋划营销策略,实时掌握车辆动态信息,全面研判市场需求,精准施策,及时补充主干道、热门旅游景区等附近流量大的加能站库存,为提升销量提供资源保障。优化加能站排班模式,统筹人力资源,组织人员到繁忙加能站帮扶,确保服务质量。强化客户开发和维护,梳理目标客户清单,“一户一策”制定客户走访方案,提升客户服务和购油体验。(代泽万 骆冬梅)

河北廊坊石油首季直分销量创新高

本报讯 今年以来,河北廊坊石油不断走市场、访客户、摸底数,扎实推进抓考核、抓服务、抓机遇、抓调度、抓队伍、防风险的“五抓一防”工作措施,成效显著,一季度直分销量同比增长19%,在去年同期创新高的基础上再创历史新高。

为更好调动客户经理销售积极性,公司将客户经理薪酬与销量完成、客户开发等指标的完成情况直接挂钩,充分激发客户经理销售热情。严抓客户经理队伍建设,通过培训和实践,提升客户经理业务能力,增强客户服务意识,客户满意度持续提升。(吴树彬)



塔河炼化强化环境监测确保绿色检修

日前,塔河炼化有序推进常压焦化、硫黄回收等装置检修。为确保检修过程中“油不落地、气不上天、声不扰民”,该公司抽调专人,全方位、全天候强化环境监测,确保实现绿色检修。图为工作人员监测装置周边大气环境。 关凯强 摄



九江石化一季度汽油产销两旺

本报讯 今年以来,九江石化紧盯市场,多措并举增产汽油,一季度汽油产销量均实现同比增长,其中高标号汽油产销量分别同比增长10%和12%,实现首季开门红。

该公司根据市场形势变化,早预判、早谋划,优化芳烃联合装置和烷

基化装置生产运行,调整油品生产计划,在确保安全的前提下,增产高辛烷值汽油等适销对路产品。提前制定各汽油产品进出厂计划表,安排专人协调进出厂运力和进度,提高产品出厂效率和库存周转率。加大装置巡检力度,严格落实设备维保工作,

紧盯原料性质和关键参数的优化调整,加强采样分析,确保产品质量稳定。同时,顺利打通九江石化码头至销售华中九江油库卸油工艺流程,有效提高汽油卸油上岸效率,确保周边地区成品油市场稳定供应。(郭俊秀 胡宗强)

辽宁石油助农惠农护航春耕

本报讯 辽宁石油根据辽宁各地区春耕备耕需求情况,制定“一域一策”春耕运行保供方案,做好春耕油品和化肥储备供应,及时将物资送到田间地头,截至目前,今年累计保供农业用油2000余吨、化肥9000余袋。

辽宁农作物耕种收综合机械化率在83%以上,成品油需求巨大。辽宁石油提前谋划,组织员工走访库站辐射范围内的农户和合作社、协会开

展调研,摸清农机数量、耕种面积、农作物种植状况,进行农耕用油、用肥测算,系统制定供应方案,做好资源衔接,全力保障涉农站点柴油、化肥供应。

该公司加大惠农力度,实施优先加油、优惠供应、优质服务、免费办卡“三优一免”春耕措施,开展柴油满减优惠、化肥“满十送二”等活动,深入乡镇市场和田间地头做好宣传。组织开展易捷化肥销售农民咨询会,邀

请相关技术员为农户讲解科学施肥知识,指导农户施肥。成立志愿服务队,增加流动加油车数量,提供一站式送油服务。

辽宁石油在重点农业产区、村镇附近设置174座春耕保供服务站,开通春耕绿色服务通道,设立专用加油机位,开通24小时服务咨询热线。升级司机之家、爱心驿站服务,为农户提供热饭、洗澡、休息、道路救援等10余项暖心服务。(王晶 张晨光)

巡线队员帮助村民灭火又送货

李素珍 辛冬霞

日前,天然气分公司山东管道公司青岛输气管理处黄岛巡线队队长刘刚、副队长刘振国和巡线队员刘新亮3人完成巡线任务,坐着巡线车返回驻地时,突然发现一辆停靠在路边的电动三轮车自燃,车上载满货物。只见一男一女两人手忙脚乱地用衣服拍打着火源,但火势却越来越大,电动三轮车不断冒出滚滚浓烟。

见此情景,何刚三人立刻靠边停好巡线车。何刚迅速提出车上的灭火器,快速跑到电动三轮车前,对准着火的电动三轮车电池部位用力喷射。不一会儿,火势被控制住,为防止电池复燃,3人又用双手挖路边潮

湿的泥土覆盖上去,直至黑烟越来越小。

原来,驾驶电动三轮车的田先生经营着一个超市,夫妻俩开电动三轮车赶集进货,没想到回家的路上电池突然自燃,眼看着就要危及车上的货物,幸亏遇到及时出手帮忙的巡线队员,这才避免了车辆和财产出现更大损失。

望着无处安放的货物,田先生犯起了愁:“该怎么把这一车货物拉回几公里外的村里呢?”

“我们巡线车里还有位置,正好顺路,一起给你们送回吧。”说完,何刚三人把货物搬到巡线车里,并帮田先生将货物安全送回了超市。“你们不但救下了我的车,还帮

我把货送到家。这2箱饮料无论如何也得拿走,否则我心里过意不去啊!”田先生感激地说。

“这都是我们应该做的,您太客气了。”何刚说道。

这下,巡线队员和田先生结下了不解之缘。不久之后,田先生自愿登记成为青岛输气管理处的管道保护信息员,一旦发现管道附近有施工作业,立即向巡线队员汇报,成为保护长输管道的一员。

走近一线

西北油田优化开井模式提产能

本报讯 今年以来,西北油田完井测试管理中心聚焦工程质效提升,全力优化生产运行,探索出稀油井全时开井、于奇区块稠油全时开井、12区稠油全时开井三种模式。截至4月14日,实施全时开井后累计增加采油时间1440小时,增油1271吨、增气311.5万立方米,产能效益提升显著。

过去,完井测试期间需要进行关井,直到井队完成搬迁工作后再恢复开井,不仅耗工耗时,而且直接影响

单井产量。为提高支撑保障水平,精准服务油气生产,完井测试管理中心经反复现场勘察和多方论证后,针对不同工况下的开井差异,采用错时间、错空间、硬隔离等39项措施,组织钻井队、试油队、酸压队协同作战。同时,对全时开井阶段交叉作业制定23项风险防控措施,通过提前规划标准井场等确保全时开井期间现场安全,实现连续完井测试,有效降低完井作业成本,提升作业时效。(孔德超)

湖南石化石油焦产品增效显著

本报讯 一季度,湖南石化出厂负极材料专用石油焦、储能专用炭材料(储能焦)3.58万吨,月产销量持续增长,石油焦产品增效显著。

近年来,锂电池负极材料行业企业产能扩大,对高品质炭材料需求持续增长。湖南石化抓住负极材料市场机遇,聚焦储能焦新产品结构调整,开展高端储能焦生产试验。该公司与科研、设计单位联合攻关,加强

与储能焦客户技术交流,积极掌握高端储能焦产品市场客户需求,确保新产品生产试验原料掺炼比例精准,装置运行平稳。

湖南石化与炼油销售公司、外包物流企业沟通协作,构建产、运、销一体化工作体系,提高产品出厂效率。提升特色产品规模化生产能力,实现石油焦产品转型升级。(张勇 彭展)

化销华中自营业务实现首季开门红

本报讯 今年以来,化销华中以“为企业提供优质原料和创造效益”为目标,不断提升自营资源获取能力,保障生产企业原料供给,一季度自营量同比增长38.7%,实现开门红。

该公司靠前服务,主动应对区内生产企业产能变化,成立由总经理牵头的装置原料保供工作小组,现场驻点服务,在装置倒开工、负荷标定等阶段与企业密切对接,精细对接送货时间,提高装卸效率,保障原料及

时送达。

他们发挥上下游产业链合作优势,成立产销沟通群,落实供应商资源,就产品品质、价格、运输方式等方面问题与企业一一对接,积极筹措企业所在地及周边资源,在高效满足企业原料需求的同时降低运输成本,助力湖南石化、洛阳石化和宁夏能化装置顺利开车、高效运转,不断提升创效水平。(彭锦阳 李越)

化销华东乙烯经营量同比大幅增长

本报讯 今年以来,化销华东积极巩固拓展乙烯船贸业务,畅通船运循环,大幅提高运作效率,一季度乙烯经营量同比增长147%。

化销华东积极应对乙烯贸易和水运格局变化,建立多方协调机制,加强与客户、供应商、物流商沟通联系,动态跟踪客户生产负荷、仓储情况及运输船舶动态,提前制订备货和码头靠泊计划,解决信息传递不及时带来的效率低下问题。落实船贸业务专人协调督办措施,加强信息收集和分享,实时掌握气象、海事、港口等单位发布的信息,指导船

舶调整运行节奏,降低自然因素等的影响。一季度,船效同比大幅提升。

该公司乙烯团队根据乙稀包租船业务实际,统筹各类渠道资源,积极捕捉区域性、阶段性市场机遇,联合化销国贸、化销华南等单位,合理规划船舶航线,降低运营成本。一季度,包租船吨运费下降明显。立足市场行情,精准预判市场走势,把握乙稀价格上涨窗口期,采取提前采购和跨月销售的营销策略,有效规避价格风险,创效显著。(徐惠东 许雷莲)



浙江台州石油抢抓首届中国石化车友节营销时机,积极推广易捷养车卡,截至4月17日,今年养车卡销量同比增长439.5%。图为4月13日温岭第一加能站员工向顾客推介养车卡。 陈敏燕 摄

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