

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

新产品新材料加快生产应用

扬子石化新产品专用料生产超进度

本报讯 今年以来,扬子石化以市场为导向,优化装置运行,调整产品结构,积极拓市扩销。前4个月,该公司生产塑料新产品和专用料23万吨,新产品专用料比例为66.58%,完成全年新产品专用料计划的35.65%。其中,锂电池隔膜料产量同比增长74.3%,创历史同期最好水平;生产氯化聚乙烯系列专用产品4.8万吨,完成总部“揭榜挂帅”目标任务的34.41%,超进度1.62%。

扬子石化全面推进总流程优化和技术服务成果转化,从炼油、化工、公用工程等板块挖潜,全力优化增效。

化工方面,紧贴市场调整运行模式,持

续优化乙烯原料结构,全力降低吨乙烯原料成本;维持芳烃装置高负荷运行,全力增产芳烃产品,前4个月对二甲苯、纯苯两种芳烃产品分别增产0.66万吨、0.58万吨;保持EVA(乙烯-醋酸乙烯共聚物)、锂电池隔膜料、橡胶等创效装置和聚烯烃盈利牌号产品稳产高产,EVA增产0.3万吨。动态测算烯烃链产品盈利能力,停产环氧乙烷、乙二醇等产品,增产丁二烯等产品。

同时,扬子石化抢抓市场机遇,积极拓市扩销。该公司加快“行商”身份转变,密切关注国内产能释放、量价波动、需求变化,深入开展市场调研和客户走访,及时调整产销

计划和营销策略,努力实现份额稳固、量价齐升。

扬子石化坚持差别化、系列化、精细化的产品战略,培育拳头产品,建立品牌优势;及时捕捉新兴市场机遇,不断完善“开发一代,生产一代,储备一代”的聚烯烃新产品开发计划,按照“一品一策”“一企一档”制订聚烯烃产品和精细化工产品拓市扩销、客户开发计划,满足客户定制化需求。

前4个月,该公司对二甲苯、锂电池隔膜料等盈利产品产量分别同比增长7.49%、74.3%,取得较好市场效益。

(陶炎)

产销企业联合开发高附加值铬系新品

本报讯 为进一步优化中科炼化HDPE(高密度聚乙烯)装置产品结构,丰富中空系列产品,前4个月,化销华南联合中科炼化成功开发中空中空料50100、大中空料TR571等多款高附加值铬系新产品,累计产销量超1.1万吨,得到客户一致好评。

中科炼化中空系列产品主要用于吹塑生产不同规格的容器,应用于化学品、油品及其他液体的盛装,因其尺寸稳定性、运输安全性、耐化学品性较优异,市场需求量大。

为加强该系列产品市场应用,化销华南在产品开发前立足市场情况,拟定产品流向,制定产品发展规划,确保销路畅通。在产品生产后,积极收集客户意见建议,加强产销研通力合作,协调中科炼化不断优化产品性能。目前该产品已在多家工厂客户应用,形成稳定采购。

中科炼化铬系新产品的集中开发和市场推广,有助于优化其产品结构,提升企业整体效益。化销华南将持续加大高附加值产品开发力度,助力生产企业不断挖掘新的盈利增长点。

(谢尧洪 洪新艺)

川维化工高端VAE新品填补国内空白

本报讯 5月14日,川维化工根据行业标杆客户需求,成功定制生产的首批高性能VAE(乙酸乙烯酯-乙烯共聚乳液)新品出厂,填补高端防水涂料领域该产品国内空白。

两年前,国内防水涂料标杆客户提出对高性能防水VAE的专业化需求,当时满足条件的仅有一家国外企业。川维化工针对

行业市场高端需求,充分发挥产销研用一体化优势,研发团队走进客户工厂蹲点一个多月,实地了解客户具体要求。

在研发和生产阶段,技术人员在客户工厂、公司实验室和生产现场来回奔波,经过200多次小试和16次工业化试验,不断进行工艺优化和专项攻关,持续改进产品质量,在今年初取得实质性突破,自主研发生产出

能同时满足稳定性、高强度、耐水性三项综合性苛刻要求的新品,应用于建筑物屋顶、房屋厨卫等防水涂料,实现国产化替代。

截至目前,该新品连续通过客户工厂多次试用,各项指标满足高端防水VAE产品的性能需求,与客户签订首批订单,后续国内其他工厂也将陆续使用该产品。

(刘颖)

沧州炼化首批低排阳极用石油焦出厂

本报讯 日前,13辆装载480吨低排阳极用石油焦的货车,驶离沧州炼化厂区,标志着公司首次生产的低排阳极用石油焦成功应用,实现京津冀地区低排阳极用石油焦生产零的突破。

近年来,电解铝行业迅速发展,带动预焙阳极行业高速发展。作为预焙阳极生产原材料的低排阳极用石油焦,应用前景及创

效空间较为广阔。为提升高端石油焦产品在石化行业的竞争力,实现低排阳极用石油焦快速达标生产的目标,沧州炼化成立大优化团队,组织低排阳极用石油焦技术攻关,在炼油销售公司的支持下,全力推进低排阳极用石油焦研发工作。

3月下旬,沧州炼化通过客户走访调研,了解客户对低排阳极用石油焦的需求,同时

与炼销公司合作攻关技术难题,开展生产试验。为增强该产品市场优势,公司制定了指标优于行业指标的产品质量协议,优化调整产品指标。经过反复调试,成功生产合格3C级低排阳极用石油焦产品。

低排阳极用石油焦成功生产,丰富了沧州炼化产品种类,为推动该公司绿色低碳高质量发展提供坚强支撑。

(王立梅)

化销华中加快推动液体橡胶市场应用

本报讯 近日,一批茂名石化液体橡胶制成的覆铜板在化销华中的推动下,成功通过覆铜板行业龙头客户上机验证,并在4月完成新批次采购,标志着茂名石化液体橡胶产品获得重点领域龙头企业认可,有助于持续扩大中国石化品牌影响力。

为确保该批次产品市场应用,化销华中建立完善样品试用跟踪机制,对所有寄样产品进行编号管理,根据不同行业回收测试数据,分类梳理客户反馈的问题,并及时传达至研究院及生产企业,同时持续跟踪产品质量专项改进工作,在提供优质服务的同时,根据客户试用反馈情况,不断突破技术“卡点”。牵头组织产销研专家与行业龙头企业人员进行面对面交流,全面了解行业需求,并分别制定销售策略,依据行业特点进行差异化营销,充分满足客户对性能指标、产品包装的个性化需求。

化销华中将行业内原有的3个批次首尾连续测试改为3个批次首尾叠加上机测试,将验证周期缩短为半年,加快了产品测试流程,缩短了产品推广周期。

(肖雪 张灿阳)

江汉油田一项发明专利获授权

本报讯 近日,江汉油田清河采油厂申报的发明专利“一种用于开发井井口加高的辅助装置及方法”获得国家知识产权局授权。

在江汉油田八面河油区,部分早期开发的老井存在井口低于标准地面的情况,当区域内有大批油井或注水井需要治理时,存在作业施工工序多、周期长、成本高等问题。

针对这一情况,清河采油厂联合江汉油田工程技术人员反复论证,提出不起出井下管柱抬升井口套管工艺。其采用新型Y211封隔器作为管柱悬挂器支撑,实现不起出井下管柱就能加高生产井口的目的。该工具的应用简化了井口抬升施工步骤,减少了施工环节,降低了劳动强度和作业成本。

目前该工艺技术在24口油水井应用,与传统起管抬升工艺相比,施工周期缩短85%,节约作业费144万元。

(黄慧 陈辉 王建红)

中韩石化负极焦销量创新高

本报讯 4月份,中韩石化销售负极焦6020吨,创历史新高。

负极焦是一种储能专用炭材料,广泛应用于锂电池负极材料领域。今年以来,中韩石化联合炼油销售公司组建负极焦攻关团队,发挥产销研用一体化优势,坚持以市场为导向,以客户为中心,定期组织技术攻关会,为下游客户量身定制生产方案。4月份,中韩石化组织炼销公司相关人员赴湖南长沙、常德走访用户,听取客户意见建议,了解用户生产过程,掌握市场前沿信息。在负极焦生产中,控制油浆掺炼比例,持续提升产品质量和性能,确保了负极焦稳定量产。

(刘荣艳 吴卫兵)

安徽合肥石油航煤发货量增长20%

本报讯 今年以来,随着航空市场回暖加快,航煤需求迅速增长,安徽合肥石油紧盯市场变化,强化产销联动,全力保障合肥新桥机场和阜阳西关机场航煤供应。截至4月底,航煤发货量同比增长20%,创历史同期新高。

作为安徽石油唯一航煤保供企业,合肥石油把保障航煤供应作为重要任务,与安庆石化、销售华中紧密对接营销计划,提前制定生产、输送、储存、检验、发运各环节整体优化策略,提升航煤区域保供能力。根据市场需求变化,细化航煤保供方案,实时掌握库存变化,确保管道下载、入罐储存、检验分析、装车出库全过程无缝衔接,航煤发货效率有效提高。前4个月,航煤发货量超11万吨,累计发货3400余车次。

(孙德荣 李翔宇)

云南文山石油经营指标排名前列

本报讯 今年以来,云南文山石油围绕高质量发展这一中心目标,精心经营、精准营销,前4个月成品油销售计划完成率排名省公司第一,成品油销量同比增长16.07%,增幅排名省公司第三。

该公司坚持以客户为中心,以市场为导向,密切关注周边市场变化,深入调研市场需求。通过组建营销团队、网格化划分客户攻坚小分队,对照客户清单,抓实客户走访,增强客户黏性;借助“零售管理服务双提升”专项活动,提升员工开口营销能力,通过“一月一检验”抓实员工现场服务,提升消费体验;采取“一户一策”精准营销措施,稳住老客户,拓展新客户,挽回流失客户,扩大成品油市场份额。

(代泽万 夏美玉 何书迪)

石化企业开展“5·20”世界计量日活动



图1

图1:5月20日是第25个“世界计量日”,福建石油开展“诚信计量”主题活动,在加油站发放宣传资料、展示中国石化油品,并利用专业仪器对加油机精度进行现场测试,向客户介绍油品计量知识。图为5月16日宁德石油城南加能站员工向客户介绍油品计量知识。

张璐婕 摄



图2

图2:在“世界计量日”到来之际,浙江台州石油在加能站发放宣传资料、直观展示抽检油样、现场进行加油机校验,履行“每一滴油都是承诺”的社会责任。图为5月15日温岭第一加能站员工对加油机进行计量检定。

陈敏燕 摄

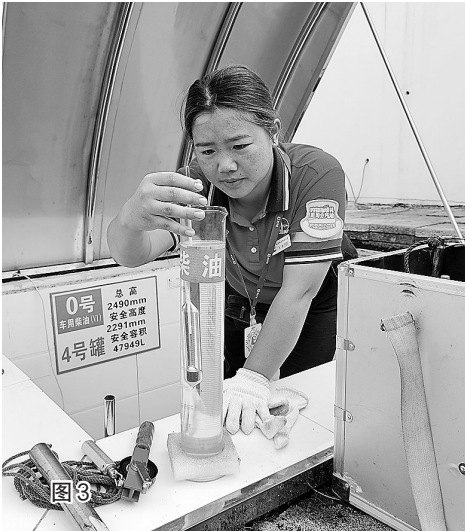


图3

图3:贵州黔东南石油开展“世界计量日”活动,对辖区站点加油机进行精度自校,现场发放宣传手册、播放LED宣传标语、为客户答疑解惑等。图为5月15日黔东南石油施秉城关加能站计量员观察柴油质量。

吴贤军 摄 吴毅文

石油工程公司在西南工区实施融合推进机制、技术决策机制、信息共享机制,钻井周期缩短6%

甲乙双方一体化运行推进项目提速提效

李洪 邓斌 罗薇

石油工程公司在西南工区的施工队伍包括胜利石油工程、中原石油工程、江汉石油工程、经纬公司、地球物理等8家地区(专业)公司484支队伍。如何做到合理调配队伍,高效推进生产?今年以来,石油工程公司在西南工区积极推动甲乙双方一体化运行,持续完善融合推进机制、技术决策机制和信息共享机制,推进项目提速提效。前4个月,该公司西南工区单队进尺提升15%,平均钻井周期缩短6.24%,压裂施工效率提高11.72%。

搭建甲乙双方“连心桥”,加快生产运行节奏

2022年,石油工程公司成立西南工区项目管理部,统筹西南工区施工运行,实施甲乙双方融合推进机制,靠前协调解决运行难题,推动施工队伍与业主保持常态化交流,加快生产运行节奏。

在焦页66井东平台取芯作业中,中原石油工程、经纬公司和甲方江汉油田,针对取芯工具优选、参数优化、复杂故障预防等进行深度研讨,于今年2月成功解决取芯工具难下入等问题,刷新单平台钻井取芯总进尺最长、单井水平段连续取芯进尺最长等5项纪录,压后钻井取芯技术处于行业领先水平,对推进国内页岩气效益开发具有重要意义。

同时,依托甲乙双方一体化运行工作机制,及时获取甲方对施工队伍的考核排名情况,结合实际提升队伍综合能力。江汉石油工程与甲方华东油气分公司保持高效协调,施工的阳页65-5HF井并于3月完钻,实际钻井周期较计划提前。

共绘技术攻关“同心圆”,解决勘探开发难题

川渝地区作为我国超深层勘探

开发的主场之一,石油工程作业面临着建井风险大、井筒作业条件苛刻、安全屏障易失效等难题,加强科技攻关是降低勘探开发成本的必由之路。

石油工程公司与甲方聚力推进川渝地区勘探开发技术突破,聚焦深层超深层油气勘探开发重点难点,研讨红星区块整体技术提升、旋转导向工具实施难度大等问题。在阳春沟区块,华东石油工程与华东油气分公司深度合作,优化实施钻井提速工具一体化措施,3月完钻的阳页77-2HF井,由原全井7趟钻提升至5趟钻,形成了高效模式化的快速钻井技术。

此外,石油工程公司在西南工区推进地质工程一体化专家工作室建设,搭建技术交流平台,加强技术专家资源库利用;与甲方共同开展重点区块重点项目回顾性评价,形成典型做法30余项,为区域工程作业提供范本。

信息共享“聚合力”,推动指标持续向好

石油工程公司在西南工区依托安全生产会、工程技术例会等工作机制,定期开展对标提升和经验共享活动,加强甲乙双方一体化信息共享,推动工程技术指标持续向好。

“在四川盆地首口火山岩水平井施工中,西南石油工程公司与西南油气分公司加强协同,双方技术人员多次在现场针对施工难点制定技术方案,创新技术指标10项,实现峨眉山玄武岩地层及断层钻探重大突破。”3月15日,在石油工程公司西南工区交流会上,生产运行负责人分享信息共享的案例。

此外,石油工程公司还配合油田事业部,全力打造地质工程一体化管控平台,完善固井、压裂、试油气等数字化配套工程,展示工区先进指标,营造比学赶超氛围。

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