

企业短波

中英工程技术合作 CCUS 专题座谈会召开

本报讯 5月22日,中英工程技术合作CCUS专题座谈会在胜利油田召开。中国工程院院士、中国石化科协主席李阳、英国皇家工程院、英国爱丁堡皇家学会、以及英国相关高校和科研机构的院士、教授、专家等出席会议。

会上,相关人员介绍了胜利油田百万吨级CCUS技术研究进展及实践情况,与会人员围绕国际减碳形势、CCUS技术进展及发展前景、全链条风险管控、长距离管道输送等话题进行交流讨论。其间,与会人员还实地考察了胜利油田樊128处理站、14号注入站、CCUS重点实验室等。

中英双方参会人员表示,将以此次会议为契机,用战略眼光、开放思维、务实举措,不断探索拓展合作双赢的重点领域和有效路径,推动更大平台、更广范围、更深领域的战略合作,把各方的产业、资源、人才等优势转化为发展胜势,共同推动能源行业绿色低碳发展。(孙万芹)

荆门石化与特种油核心客户签订战略合作框架协议

本报讯 近日,荆门石化与3家特种油核心客户分别签订战略合作框架协议。双方将继续拓展高端特种油应用领域,合力打造高端特种油产业链,为早日建成中国石化百万吨级高端绿色特种油基地奠定坚实基础。160余名客户代表、行业专家见证签约仪式。

仪式上,与会嘉宾围绕特种油产品质量、供货稳定性及时性、交通物流、售后服务、下游产业链拓展、新产品合作开发等方面进行深入交流探讨。签约仪式前,与会嘉宾参加企业公众开放日活动,参观荆门石化智能化工厂的生产装置和工艺,感受企业发展成果。(蒲红霞)

辽宁石油参加首届东北亚国际消费品博览会

本报讯 5月24日至27日,首届东北亚国际消费品博览会在沈阳国际展览中心举办。辽宁石油积极参展,展区设置乡村振兴、文创商品、自有品牌、特色商品四个主题区域,甄选卓玛泉、长白山天泉、鸡露纸、赖茅酒、三人炫、海龙等30余种易捷特色商品,全方位、多视角、深层次展现易捷品牌特色。工作人员现场积极推介易捷加油APP各项优惠活动及特色商品,吸引众多游客驻足。

与此同时,辽宁石油还在会展中心周边的长青南街加能站、浑河加能站开辟消博会车辆加油绿色通道,为顾客提供更加舒适的消费体验,积极做好服务和能源供应,全力保障消博会顺利举行。(王晶)

中天合创余热蒸汽发电项目节能增效显著

本报讯 中天合创余热蒸汽发电项目2022年7月投产至今,累计发电近2亿千瓦时,创效7900万元,节能增效显著。该项目以化工装置生产过程中产生的富余中低压蒸汽为原料进行发电,投产后的发电量相当于一座年耗量4.2万吨标煤的燃煤发电厂。随着上游催化剂进入末期,副产中低压蒸汽逐渐减少。为进一步发挥余热蒸汽发电项目潜能,中天合创坚持全流程优化,强化成本分析和效益预算,综合考虑自发电成本优势,通过增加汽轮机中低压蒸汽汽量,来满足余热发电机组用汽需求,确保发电机组稳定运行,减少了化工装置从外部电网购电量,进一步降低化工生产成本,节能降耗增效显著。(姚宁 王欠儿 高振渊)

云南普洱石油成品油销量同比增长24.7%

本报讯 今年以来,云南普洱石油以开展主题活动为契机,加大客户走访开发力度,狠抓加能站服务提升和现场管理,拓市扩销取得明显成效。截至5月底,该公司成品油销量同比增长24.7%,增幅排名省公司第三;机出零售量同比增长8.6%,位列省公司第一。该公司深入调研市场需求,逐个梳理普洱市重点工程项目,对用油客户和潜在客户及时对接走访,加大终端客户开发维护力度。加强客户经理队伍管理,定期召开座谈会,加强业务培训指导,不断提升客户经理综合服务能力。每月定期梳理更新客户档案,采取“一户一策”精准营销措施,增强客户黏性。开展“零售管理服务双提升”专项活动,调动员工销售积极性,提升客户消费体验和满意度。(代泽万 刘辉)

茂名石化持续优化攻关,加强用水用电管理,将成本意识贯穿生产管理全过程,打好节能降耗组合拳

“节”尽所能做实降本增效“大文章”

本报记者 张亚培 通讯员 张木旺

“昨日分析系统运行工况及装置用水情况后,优化制氧循环水场机泵运行,减少电量消耗4.3万千瓦时。”6月3日,在茂名石化水务部调度会上,该部生产室负责人通报了上月节能降耗情况,并对对比分析了循环水系统结合实际优化操作节约电能的成效。像这样的节能优化工作分析对比,在茂名石化水务部调度会上属于常态工作。

今年以来,茂名石化扎实开展主题行动,持续优化攻关,加强用水用电管理,将成本意识贯穿生产管理全过程,打好节能降耗组合拳,助力企业降本增效。前5个月,回用水率同比提高1.61个百分点,节约新鲜水量

493.7万吨,节约电量2670万千瓦时,节约水剂1300多吨,降本增效超2500万元。

加强用水管理,回用水合格率保持100%

为降低新鲜水消耗,茂名石化结合生产实际,坚持节水与技术攻关、加强管理相结合,把重点放在工艺调整和节水新技术上。

按照分质分用原则,做好废水回用,减少新鲜水用量。茂名石化强化废水回用设施管理,推行全过程、系统化、精细化管理模式,应用“超滤+反渗透”新技术,拓宽废水处理深度,提高回用水水质标准,回用水合格率保持100%,回用水率大幅提升。实施短平快节水改造项目,增加回用水

主管线到南消防水系统补水流程项目投入运行,新增回用水量50吨/小时以上;滚动优化双膜装置运行方案,保障装置稳定运行,回用水量明显提高。

随着汛期来临,他们还积极开展雨水回收,回收的雨水经过高效过滤罐处理后再应用到生产中去,既节约水资源,又保护环境。截至5月底,累计回收雨水17.75万吨。

加强用电管理,生产成本有效降低

加强用电管理是茂名石化打好绿色节能主动战的重要举措,前5个月通过优化节电、避峰就谷用电等大幅节约电量,实现降本增效。

为优化风机开停节电,他们制定

《循环水场风机停操作指导表》,根据气温、水温标准,风机开停实现从“自由发挥”向“按标操作”转变。员工根据气温、水温变化,随时优化调整循环水装置风机运行,循环水运行温度精确控制在工艺指标上限值。前5个月累计优化停凉凉水塔风机1.63万小时,合计节电超290万千瓦时。

避免“大马拉小车”也是节电工作一大亮点。茂名石化各单位根据生产装置运行所需优化调整机泵运行,及时采取减少机泵运行、大泵切换小泵运行等方式节电,实现机泵运行效率最优。此外,他们还持续抓好节电新技术和新设备应用,大力推动变频节能设备在循环水装置生产上的应用,循环水系统实现能耗“瘦身”。

加强药剂管理,水剂消耗量大幅减少

为进一步挖掘降本“沉睡点”,茂名石化在确保水质指标的前提下,加强药剂管理,控制水剂浓度,合理投加水剂。截至5月底,同比节约水剂1300多吨,实现降本310余万元。

今年,该公司水务部炼油作业区高级技师谭枝文带领攻关小组,历时2个月时间,不断优化投加浓度等相关数据指标,创新方式投加水剂,大幅减少污水处理系统生化工艺段的水剂消耗量。

此外,他们还还对循环水场水剂浓度监控与水剂投加系统进行全面改造,15套循环水场全部实现水质管理全流程智能化,水质数据从采集、化验、分析、预判等实行一体化管理,实时保障水质安全,供水指标合格率持续保持100%。



集团公司首口深层煤层气示范井完成压裂

5月27日,集团公司首口深层煤层气示范井伊金1HF井顺利完成压裂施工。华北石油工程公司及井下作业分公司在6天内完成了该井7段压裂施工,刷新华北油气分公司施工排量纪录和水平井单段加砂量纪录。图为压裂队员工进行压裂前维保。

李文昕 摄



涪陵页岩气田日产页岩油超百吨

本报讯 随着江汉油田涪陵页岩气田复兴区块兴L9号试采站近日投入运行,气田页岩油日产量达110吨,为保障国家能源安全打下坚实基础。

据了解,复兴区块是四川盆地侏罗系陆相页岩油气富集的重要地区。今年1月,集团公司部署在该区块的重点预探井兴L9HF井试获高产页岩油气流,实现了四川盆地侏罗系页岩油气的勘探突破。

为加快复兴区块页岩油气上产步伐,江汉油田组织技术团队认真开展页岩气井的常规监测、压力监测、井下流体分析、试井等工作,积极评价油气井初期产能、优化生产制度、完善试采与投产方案等,全力完成试采站建设和油气井投产工作。目前,该区块已投产油气井18口、建设试采站11座。近年来,江汉油田积极联合科研、

施工单位,深入开展油气藏特征研究、井组试验、钻井、压裂、试采等工作,形成了一套具有江汉特色的页岩油气开发技术,收到良好开发效果。针对复兴区块油、气、水、蜡同产的开采难题,该公司独创了集成三相分离、清防蜡、机抽强排、油气井带压防喷、轻烃回收等工艺的页岩油气开采技术,推动页岩油气资源高效开发。(戴莹 王彦)

销售华东助力区域炼厂航煤出厂量增长

本报讯 今年以来,销售华东分公司充分发挥资源保障优势,保障炼厂后路畅通,做好民航单位能源供应支撑,助力地方经济发展。截至5月底,华东区域炼化企业航煤出厂量同比增长近20%。

该公司充分发挥销售大区产销衔接职能,立足航煤产业链强链补链,持

续推进航煤拓市扩销。紧盯国际和国内航煤市场变化情况,加强航煤消费趋势、供需关系研判,抢抓航煤市场逐步回暖有利时机,“走出去”主动与民航等专项客户单位密切合作,深入了解客户需求及变化情况,加快航煤出厂节奏,保障区内生产企业后路畅通。持续提升产销链条精准调度

和运行能力,重点解决生产组织及产品出厂问题,强化沟通协调和业务对接,提前统筹出厂运行组织,保障产业链平衡运行。提高管输、铁路、公路发货能力,优化管网工况编排,做大管道航煤批次输量,提升航煤出厂效率,保证航煤市场稳定供应。(王子矜 沈益萍)

河南油田“少井高产”实现效益开发

本报记者 常换芳 通讯员 方越

截至6月3日,河南油田投产的新井下T3-392井日产油连续20多天稳定在15吨左右。

今年以来,河南油田在下二门、付湾、渭北等区域投产的双H8-708井、WB2-2H井等8口新井日产保持在10吨左右,打开了新井生产新局面。

这种喜人局面得益于该公司开发理念、开发方式的转变。今年以来,面对严峻的生产经营形势,河南油田坚持“少井高产”理念,从源头优化新井数量,实现投资降、产量升的目标,打开效益开发新局面。根据各区域油气生产情况,河南油田今年共部署新井85口,比去年减少32口,新井投资比去年减少了2.43亿元,实现了源头

“少井”。为确保部署的新井获得高产,河南油田选择双河、下二门、渭北、春光等区域上产潜力大的区块作为井位部署的区域,为新井提供了优质供油“源头”。根据各区域油层普遍薄的特点,今年该公司部署的新井,多以水平井、大斜度井为主,一方面可以覆盖更多含油面积,一方面尽可能穿越更多的含油层,实现从纵向到横向对剩余油的“一网打尽”。

部署井位过程中,河南油田聚焦春光、付湾、张店、渭北等新发现储量区域的油藏特点,坚持地震地质一体化,精细开展储层预测和储量分类评价,提高储层预测精度,精准落实“甜点区”分布范围,确保所部署的新井个个中“靶”。坚持地质工程一体化,选择科学合理的开发

方式,提高单井产能,拓展产能建设范围。建立油井地质模型,跟踪了解新井所在区域储量变化情况,及时调整井位部署方案,为实现新井高产夯实基础。

新井开钻后,河南油田成立由专家、开发人员组成的随钻跟踪团队,24小时跟踪钻井情况,并随时解决钻井过程中的异常问题,确保井口井钻至目的层,为新井高效投产奠定基础。

开发生产过程中,河南油田坚持科研生产一体化,聚焦构造变化区、薄差层等潜力区,形成“薄、散、小”非主力层长水平井开发动用技术,提高薄差层储量的动用程度和油井产量。截至6月3日,河南油田共投产新井36口,储层钻遇率100%,平均单井产能达4吨,同比提高5%。

燕山石化“油转特”走上快车道

本报讯 今年以来,燕山石化紧盯市场需求,锚定建设清洁高效油品生产基地目标,不断挖掘润滑油加氢装置潜力,加大“油转特”力度,积极开发高附加值特色油品,扭亏增效取得显著成果。

针对高端轿车发动机油市场需求量大增加的实际,作为中国石化5大润滑油基础油生产基地之一,燕山石化加大生产优化力度,通过艰苦攻关,于4月11日实现HVI III 4高黏度润滑油基础油稳定生产,产品主

要指标达到国际一流品牌的先进水平,为圆满完成年度基础油保供任务奠定坚实基础。同时,利用炼油系统富余资源,积极开发高附加值特种油品,走高端化、差异化路线,实现提质增效目标。

截至目前,该公司润滑油加氢装置已具备低成本稳定生产HVI II类和III类润滑油基础油,涤纶低弹丝油剂,10号、15号化妆品级白油等特色产品的能力,有效满足高端市场需求。(王朝辉 梁媛媛)

河北石油服务“三夏”保丰收

本报讯 今年“三夏”期间,河北石油设立油品专供站点,实施柴油惠农政策,提供一站式“家”服务,全力做好“三夏”农业生产用油服务保障工作。

该公司在全省选取327座加能站作为“三夏”专供站点,为农机手开设“农机驿站”,开通24小时绿色专属加油通道,设置“农机专用”加油机,优先保证供应,公开市县两级公司服务电话和保供站站长电话,全力做好“三夏”农业用油保障工作。实施柴油惠

农政策,免费为农机手办理中国石化加油卡、免费注册中国石化权益会员,对持有合法有效的拖拉机、联合收割机行驶证、驾驶证及跨区作业等凭证的农机手给予加油优惠。提供一站式“家”服务,在专供站点为农机手免费提供绿豆汤、热水、急救药品、防暑降温等物品及休息室,并向农机手开放182座司机之家,提供临时停车、洗浴、洗衣、临时休息等一站式暖心服务。(吴树彬)



为确保夏季油品安全供应,湖南湘西石油管理关口前移,针对夏季多雨等特点,重点督查做好防雷、防汛等各项措施落实,保障油品安全稳定供应。图为湖南湘西石油十八洞加能站员工检查消防器材完好情况。

雷鸣摄 杨晶文

重庆石油精准营销提升汽油机出销量

本报讯 今年以来,重庆石油积极应对电动汽车替代等因素影响,全力推进“汽油登高”计划,1月至5月汽油机出销量同比增长3.02%,汽油机出销量完成率排名区外公司第二,6月继续保持良好态势。

该公司推动全员跑市场,加大客户开发力度,建立市公司公关战略客户、分公司开发集团客户、加油站地毯式搜索站点周围散客的三级客户开发体系,领导班子带头深入企业、

厂矿、工地等走访客户。增强营销精准度,优化营销活动模式,让更有效的优惠触达消费者,依托加油卡、权益会员系统,精准开展汽油客户召回活动,带动销量增长。与银行、保险等单位合作,精准开发高端汽油客户,定向推送爱跑98汽油体验券,冠名重庆马拉松活动,精选爱跑98汽油客户参与互动,在重庆擦亮汽油品牌金字招牌。截至5月底,爱跑98汽油销量同比大幅增长。(陈春燕)

化销国贸硫酸铵散货出口配送比例创新高

本报讯 今年以来,化销国贸硫酸铵出口团队以“物流+”业务为抓手,通过优化物流,加大散货出口配送比例,助力业务拓市增效。前5个月,硫酸铵散货出口配送比例达32%,创历史新高,配送范围涵盖东南亚、非洲、大洋洲等地区。

该公司加强境内外协同配合,积极获取订单,硫酸铵团队深入了解航线运费水平,精准核算到货价格,时

隔多年先后与越南、泰国工厂客户恢复成交,直销率提升至14.6%。加强业务与物流协同配合,深入找船一线,密切联系船东、船舶经纪人等,及时确定船期、船龄、吨位合适、运费最佳的适运船舶,反复商讨滞期条款等,从源头降低滞期费用。1月至5月,累计自租船5次,其中整船租赁4次,配送比例不断提升。(张光辉 陈锋 高阳 范玉石)