

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

天然气分公司推进一体化经营,LNG一体化直供业务取得新成效,新能源项目稳步推进,截至6月18日,天然气经营量同比增长9.4%

推进天然气全产业链一体化经营创效

绷紧“三根弦” 筑牢雨季安全生产防线

尹希东

雨季历来是各类生产安全事故的高发季节,稍有松懈和麻痹,就有可能导致事故发生。为确保持续安全生产,企业应时刻绷紧“三根弦”,筑牢雨季安全生产防线,全力保障人民群众生命财产安全。

提高认识,绷紧思想“安全弦”。从加强安全教育和安全防护入手,牢固树立“预防为主、综合治理”的安全意识,采取多种形式,加强员工思想教育和安全措施的学习,引导员工充分认识到雨季安全生产工作的重要性。强化雨季安全培训,有针对性地学习夏季安全生产重点注意事项和防范措施,强化班组应急演练,切实提高应变能力和处理突发事件的能力,全方位构筑雨季安全屏障,预防和杜绝各类事故发生,保障雨季安全生产工作有序运行。

排查隐患,绷紧源头“防控弦”。要强化直接作业环节安全巡查。加强对各类生产场所、生活区域、设备设施等部位的巡查。采取巡查、询问、听取等方式,强化“三基”工作,及时发现和处理问题隐患,严格遵守操作规程,确保标准化操作。同时抓牢基层安全生产自查自纠,督促各班组及时整改,保障员工身体健康,为雨季安全生产打下坚实基础。

完善监管,绷紧关键“责任弦”。要切实强化安全应急管理,落实各层级责任制,密切关注、及时掌握雨情、汛情、大风、雷电等气象预报和灾害预警信息,做到从决策到执行,环环相扣,责任明确,反应快速,正确处置,确保人员和设施安全。



经济走笔 催化剂公司 统筹活性氧化物资源保供应

本报讯 今年以来,催化剂公司统筹国内外活性氧化物资源,进一步拓展优质资源保供渠道。截至目前,实现系统内安全保供活性氧化物3.5万吨,扭转活性氧化物保供困难的被动局面。

随着国内炼油能力提升,催化剂的重要原材料活性氧化物出现供不应求的现象。为保障炼化企业平稳生产,该公司全面提升采购与供应链管理,精心组织资源和运力,密切跟踪原料配送进度,优化采购流程,有效促进活性氧化物供应链平稳,在今年初顺利完成首批活性氧化物到厂,比原计划提前25天。(张高林 刘菲)

安徽石油 成品油直分销超计划完成

本报讯 今年以来,安徽石油坚持以市场为导向,以客户为中心,围绕稳定存量、挖掘增量、做大总量的总体思路,全力推动成品油扩销增量。1月至5月,成品油直分销计划完成率101.1%,排名区内销售企业前列。

该公司优化绩效薪酬考核方案,健全完善联营联效、梯度考核激励机制,调动客户经理营销积极性。强化终端客户走访,深入工地、厂矿、物流园开展交流,广泛征求意见并加以改进,为客户提供全方位销售服务。实施“一户一策、一厂一策、一城一策”,灵活开展差异化营销,激发增量潜力,增强客户黏性。深挖县域市场潜力,紧盯重点工程项目,摸清客户消费需求,前5个月县域市场成品油直分销量同比增长11%。(孙德荣 李陶)

湖南石油拓展 车生态赋能易捷经营

本报讯 湖南石油加速推进车生态建设,持续提升服务水平,今年前5个月易捷服务项目类经营效益提升。

该公司积极打造平台化、系统化、数据化、标准化运营管理体系,围绕洗车、餐饮、尾气处理液、充电等相关业务,引入先进的管理模式,加强合作商考核考评,定期召开项目经营分析会,“一客一案”定制营销方案,易捷服务经营能力持续提升,截至目前,相关项目营业收入破亿元。(肖志 潘睿)

重庆永川石油以LNG卡车 销售带动LNG销量增长

本报讯 截至6月13日,重庆永川石油今年共销售5台LNG卡车,在提高易捷服务销售额的同时,带动LNG销量增长。

自今年3月永川石油与重庆旺通公司签订汽车销售合作协议以来,永川石油组织站长和员工对周边物流园区进行走访,了解客户购车和换车需求,锁定有意向购买LNG卡车的潜在客户,并提供“选车一提车一办卡一加LNG一加润滑油”一条龙服务,受到客户好评。(黄平华 杨涵)

本报讯 6月4日,一辆满载LNG的罐车缓缓驶出湖北宜昌地区的液化天然气工厂,这是今年4月首车安全充装LNG以来,天然气分公司向湖北石油LNG加气站运送的第291车LNG。目前,该公司已累计在湖北地区加工LNG超7000吨,全力满足民生和工业用气需求,这是天然气分公司推进一体化经营创效的一个缩影。

随着全球能源结构持续优化,天然气作为清洁能源中的清洁能源,正逐步成为推动能源转型的“绿色引擎”。在“双碳”目标下,国内天然气发展具有巨大潜力和广阔空间。面对新的机遇,天然气分公司以效益为中心,坚持市场化运作、一体化统筹、全链条优化,不断延伸天然气全产业链。发挥集团公司一体化经营优势,持续开

展跨企业、跨板块、跨区域交流合作,协同内部企业推进一体化经营,自产资源实现全产全销,LNG一体化直供业务取得新成效,新能源项目稳步推进,截至6月18日,天然气分公司天然气经营量同比增长9.4%。

一体化开展LNG直供业务。天然气分公司持续加大LNG资源供应力度,与销售公司、燃料油公司联合开展“石化气—石化运—石化用”一体化直供经营模式,有效盘活系统内物流车辆与人力资源,提升了整体经营效益。同时,紧密结合市场形势,聚焦LNG物流重卡、长途快运等潜力市场,联合销售公司加快新的加气站点布局。前5个月,天然气分公司累计向销售公司17个省市238座LNG加气站直供LNG,占销售公司整体零售

量约50%,打造了一条稳定高效的天然气资源分销渠道。

一体化推进储气库经营创效。储气库是确保天然气管网高效安全运行、应对季节调峰、保障国家能源安全的基础设施。2021年起,天然气分公司与上游企业协同做好储气库建设与经营,充分发挥工程技术、人力资源、地方协调等方面的优势,共同推进储气库建设。截至2023年底,在中原油田、胜利油田先后建成投用5座储气库,新增库容累计超7亿立方米,进一步增强高峰期天然气调峰保供能力。

一体化供应石化天然气。天然气分公司与系统内炼化企业通力协作,持续完善价格体系和利益共享机制,2023年向系统内22家炼化企业供气量比上年增长6.7%,供气量占系统内

炼化企业使用总量的47%。在保障现有炼化企业天然气供应的同时,逐步拓展市场,实现系统内炼化企业“石化气”全覆盖、全替代。

一体化构建新能源网络。以市场为导向,充分发挥销售网络优势,不断拓展天然气价值链。结合新星公司绿氢示范项目,积极探索化肥及CNG(压缩天然气)用户“天然气+氢气”需求,目前已与新疆地区4家用户达成合作协议,拟规划建设专线,全力提升氢气生产负荷。同时,依托新星公司“热氢风光”新能源产业布局,配合打造“天然气+”新能源项目,有序推进气电光伏融合试点,构建综合能源服务体系。

一体化推进LNG冷能利用。LNG冷能利用旨在高效回收和利用LNG气化过程中释放的冷能,不仅有助于

节能减排,还产生显著经济效益。该公司与天津石化共同推进冷热能交换站项目,以甲醇为冷热源,使天津石化乙烯装置的热能和天津LNG接收站的冷能实现能量交换,可为天津LNG接收站节省电耗及燃料气消耗,天津石化乙烯装置可节省大量因制冷所需的电耗。

一体化布局船用LNG市场。目前,全球已投入运营的LNG动力船约420余艘,相比使用传统船用燃油,使用LNG可大幅减排二氧化碳,LNG作为船用清洁能源在中短期内具有实际应用价值,其经济性也将进一步凸显。天然气分公司与燃料油公司共同推进船用LNG加注业务,融合推进天然气业务多元化、多业态发展。(席海宏 王卓然)



海南炼化打通航煤车运全流程

日前,海南炼化新建航煤装卸车运全流程,标志着该公司顺利打通航煤车运全流程,进一步优化航煤运输方式。图为6月19日技术人员在该站进行航煤充装作业。 李晓倩 摄 王梦璐 文



中原石油工程提前完成上半年生产任务

本报讯 今年以来,中原石油工程公司聚焦抓市场、调结构,抓管理、提效率,抓安全、稳生产,队伍动用人保持高位运行。前5个月,新签合同额超全年指标的50%,截至6月10日,年钻并进尺达124.9万米,提前20天实现新签合同额、钻并进尺“双过半”目标。

该公司持续调整优化市场结构,引导队伍从零散市场向优质规模市

场集中,新开辟多个外部市场,业务范围及布局进一步优化,坚持控风险、提效益,确保“事前算盈”。

生产运行注重安全平稳高效,进一步压实专业责任,深入推进示范队伍建设,营造“比学赶帮超”的浓厚氛围,生产运行效率稳中有升。各单位严格落实生产效率提升方案,充分与甲方沟通对接,保证井位无缝衔接,减少队伍停待时间,加

快生产节奏。

强化一体化督查机制,建立监督链条。坚持监管分离,聚焦钻井、井下等高风险作业现场,构建HSE督查、现场HSE监督、HSE视频观察的“三位一体”监督管理机制,完善运行督查、沟通、培训、考核机制,实现各层级HSE监管融合,形成现场监管合力,促进HSE管理水平提升。(魏国军 全道丰 常显红)

化销华中推动湖南石化聚丙烯新品拓市扩销

本报讯 近日,化销华中将湖南石化新开发的丙丁共聚聚丙烯透明料交付饮料热灌装行业多家客户,得到客户认可并成功签下多个批量采购订单。

丙丁共聚聚丙烯相比普通乙丙共聚聚丙烯,具有析出物少、透明度高、绿色低碳等优点,适用于食品包装和医用材料等领域。湖南石化装

置改造后,成功生产丙丁共聚聚丙烯透明料。为助力企业在高端材料领域高质量发展,化销华中合成树脂团队密集开展市场走访,洞察下游行业需求,结合企业装置特点找准下游定位,决定开拓饮料热灌装包装市场。

化销华中合成树脂团队联合湖南石化技术人员开展实地调研,走

访重点潜在客户,推介湖南石化丙丁共聚聚丙烯透明料,以及营销策略、服务体系,现场指导客户进行试用,协助客户优化生产参数,使产品达到其使用要求。目前,该产品已实现月度稳定排产,多家饮料热灌装客户进行采购试用,表示后续将稳定采购。(陈旭东)

清江石化特种油产品实现全产全销

本报讯 面对今年以来国内轻质白油等特种油市场需求较大的现状,扬子石化所属企业清江石化锁定自销特种油产品增效目标,满负荷生产高品质特种油产品,1月至5月,轻质白油累计销量达2.24万吨,实现全产全销。

打牢基础实现安稳生产。氢气是特种油生产的主要原料之一,外购氢气的稳定供应是制约特种油安全生产的一大关键。清江石化制定外购氢气断供应急处置方案,开展应急演练,提高岗位员工安全处置能力。

加强技能业务培训,将培训放在装置现场,车间负责人参与讲解授课,提高岗位人员操作水平。对高温油泵进行机封改造,进一步提高装置生产稳定运行水平,确保特种油联合装置安稳生产。

精心操作实现产品优质。内操岗位人员时刻做好工艺参数监控,异常天气或非正常生产状态下,第一时间调整重要参数,确保产品质量稳定。岗位人员在产品调整时,严格执行相关管理规定,做好产品变换时的管线吹扫等程序,严防产品质量异常

事件发生。优化调整实现增产增效。该公司对特种油生产流程进行全方位梳理,优化调整岗位设置,将反应、分馏两个岗位合并,操作上有连贯性,有效提高产品质量。针对当前的生产方案,车间与技术运行部联手进行优化,减少原料损失,提高特种油产品收率。针对特种油产品牌号多的情况,车间坚持“销定产,以效定产”原则,结合当前市场需求,合理安排生产计划,减少调整时间,实现增产增效。(陈军 陶炎)

归还3万元现金 客户上门送锦旗

张洁

“整整3万元,要是丢了我可怎么和家里交代啊!幸亏有你帮忙,真是太感谢了!”6月18日,轿车司机冯先生将一面锦旗送到河北沧州石油新华第六加能站,向员工李会森表示感谢。

原来,两周前的一天,李会森在加油站旁打扫卫生时,一辆白色SUV突然快速驶入加油站。还没等李会森上前引车问候,车主冯先生就急匆匆下车催促道:“95号汽油赶快加满,我着急!”

见客户行色匆匆,李会森赶紧放下手中的扫帚,迅速拿起加油枪为客户加油。

加完油,冯先生继续催促李会森开发票。二人快步走进营业厅,快速开完发票后,冯先生便匆忙驾车离开了。

“谁的包忘在这了?”送走客户后,李会森发现营业厅的收银台上

多了一个棕色的手提包,手提包敞着口,里面有好几沓百元现钞。“准是刚才那名客户丢下的。”李会森赶紧将手提包收起来,调取站内视频监控回放,果然是客户冯先生在开票时不慎将手提包遗忘在了收银台。

为尽快联系失主,李会森调取客户档案,想通过车辆车牌号搜索冯先生联系方式。由于冯先生是第一次到新华六站加油,又是现金结算,客户档案和电脑系统中均无法查到客户信息。

李会森立刻联系交警大队,通过车牌号联系上车主冯先生。两个小时,冯先生匆匆赶到加油站。“太感谢你了!发现手提包丢了我正着急呢,没想到忘在了这里。”说罢,冯先生当即掏出500元钱表示感谢,被李会森婉言谢绝。

“中国石化的员工就是不一样,我必须要再次上门给你们送个锦旗!”冯先生激动地说。

紧急转移14吨液化天然气

秦晓耕 董磊

“王经理,山火已经随风逐渐朝我站方向逼近,怎么办?”山西临汾石油安泽分公司边寨LNG加气站站长急促的声音从手机中传来。“马上启动应急预案,疏导所有车辆,非工作人员撤离,加气站停止注液,电闸全部关闭!”安泽分公司经理王亚俊坚定地说。

6月13日上午,山西省临汾市安泽县良马镇突发山林火灾,数千米外的边寨LNG加气站尚有14吨液化天然气库存。“想尽办法也要立刻排空罐内14吨液化天然气,否则一旦山火蔓延至站内,后果不堪设想。”临汾石油党委书记王飞果断下令增派应急小分队赶赴现场,并火速与市消防支队联系,调派消防车对油罐进行冷却降温。

几路人马陆续赶来,现场工作人员与到站的消防人员紧密配合,开始进行喷射降温,严密监控现场,避免火星飘落引发次生灾害。同一时间,省公司领导迅速响应,带领专家团队一路兼程,赶

赴现场指挥救援行动。

省公司领导抵达后,立即与相关人员分析形势,研判山火火情,提出三项要求:密切监测加气站罐体压力,电力恢复前在确保安全情况下手动卸压,择机排空罐内余液,消除危险源;与政府救灾指挥部保持沟通,增补救援力量;严密监控山火火情。

为尽快排空液化天然气,临汾石油通知物流车队前来加气。当晚12时,风向逆转,加气时机成熟,前期通知的50余辆重卡车,陆续按预约时间有序进站加气。火情紧急,应急人员争分夺秒紧张作业,不敢有丝毫懈怠。

经过数小时奋战,6月14日5时,加气站14吨液化天然气顺利转移,火情也在风向改变后向反方向退去,成功化险为夷。

走近一线



6月15日,中天合创迎来投产以来的第二次大修改造,涉及全厂44套生产装置3695个检修项目。该公司强化调度指挥,加强环保管控。图为6月17日检修人员仔细核对现场施工作业需求。 魏国锋 摄 李兵森 姚宁文