

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

聚焦 着力点

突出价值创造 提升经营指标

编者按:上半年,中国石化各企业坚持稳中求进、以进促稳,聚焦增强核心功能、提升核心竞争力,突出抓好增储上产、转型升级、经营创效等工作,更加注重价值创造,多项经营指标稳步提升,高质量发展基础进一步夯实。本版分享9家企业在提升单项指标方面的生动实践,敬请关注。

企业短波

广州石化聚烯烃 新产品专用料占比创新高

本报讯 今年以来,广州石化持续增产聚烯烃高附加值产品,实现增收创效。上半年开发聚烯烃新产品5个,新产品和专用料占比较去年同期增长2.18个百分点,创历史新高。

广州石化以效益为导向,持续深化“一品一策”“一企一策”,坚持走差异化路线,推进新产品和专用料研发。加大市场走访力度,实行动态市场调研,密切掌握市场动态,定制开发适销对路新产品。根据市场价格及产品销售情况,逐一测算各牌号产品经济效益,发挥好“船小好掉头”优势,动态优化3套聚丙烯装置产品结构及排产计划,合理调整排产顺序,努力实现效益最大化。前6个月,1号聚丙烯装置板材料产量同比提升118%;2号聚丙烯装置持续增产专用料CJS700满足客户需求,产品产量同比提升11%;3号聚丙烯装置“三元”系列产品产量同比增长近7倍。(曾文勇 刘淑梅)

金陵石化完成 柴油加氢装置分馏炉改造

本报讯 近日,经过两个多月运行,金陵石化2号柴油加氢装置分馏炉超低氮燃烧器改造效果显现,一氧化碳、氮氧化物浓度较改造前进一步降低,炉效提高约一个百分点。

超低氮燃烧器是一种专门针对工业锅炉的燃烧器,在保持燃烧效率的同时,通过分级燃烧、预混燃烧、强制烟气内外循环等方式,降低燃烧温度、延长燃烧时间,从而降低氮氧化物浓度。该分馏炉是金陵石化首批超低氮燃烧器试验炉,前期试验中一氧化碳、氮氧化物浓度不稳定。该公司及时组织人员攻关,经过充分论证,将燃烧器改为可调节燃烧火嘴数量的新型燃烧器。改造投运后,一氧化碳、氮氧化物浓度达预期效果。(陈平轩 朱赢)

胜利油田稠油火烧驱油 先导试验点火成功

本报讯 日前,胜利油田金家油田金11-1试油42井组点火并高温剖面下移,生产井氧含量持续降低,标志着胜利油田稠油火烧驱油先导试验点火成功,预计采收率可提高40%以上。

火烧驱油是提高稠油采收率的一种重要方法,对油藏适应范围广,尤其可攻强薄层、深层和强敏性稠油油藏,能量消耗低,更加绿色环保。为确保点火成功,胜利油田石油工程技术研究院技术团队经过广泛调研,详细制定油藏、钻井、采油、地面工程方案,密切配合相关部门和单位,对点火工艺设计进行多次迭代更新,从井筒处理到管柱设计,从点火工序到井控安全,逐一排除安全风险,历经435小时点火,最终成功点燃油层。目前该井周围的8口油井已出现反应。(任厚毅)

销售华北“四轮驱动” 助力物流优化创效

本报讯 今年以来,销售华北充分立足大区公司资源统筹、区域物流、运行调度、成本控制四大职能,坚持“四轮驱动”,联动省市级销售企业打好物流优化攻坚战,上半年有效降低辖区内成品油物流费用。

该公司坚持资源统筹驱动,做好东北资源优化,降低配置和集采运费,密切关注高运价区域统采情况和省市公司外采需求,结合配置资源流向,开通河南—青海、陕西—湖北等多条串换优化新通道。坚持成本控制驱动,创新与管网华北公司合作共赢模式,推动以管铁联运、管汽联运方式替代传统方式,协调开通洛阳石化汽油地付设施,有效降低各环节运输成本。坚持区域物流驱动,持续做好跨省配送,开辟跨省配送新通道,扩大跨省配送规模,深挖降费空间。坚持运行调度驱动,持续做优船舶发运,不断优化船型安排,实现全环节降费目标。(李新曲 玲玲)

中原油田集智攻关落实天然气探明储量

本报讯 记者于银花 通讯员曹延军报道:今年以来,中原油田聚焦“优质储量快转化、规模增储保矿权、战略突破拓场面”核心任务,持续做优顶层设计,全力夯实资源根基,上半年新增天然气探明储量在系统内排名前列。

中原油田聚焦优质规模增储,做细基础研究,做强物探支撑,做实工程保障,努力打造探井精品工程。树立系统观念,一体化统筹优化各项工作部

署,针对重点领域集智攻关,邀请系统内外10余家单位专家,围绕制约川东北探区须家河组规模增储和高效开发等瓶颈问题深入研讨,为下一步攻关明确方向。

积极开展战略合作,统筹内外科研力量,助力关键技术突破。成立中原-经纬处理解释中心,加强测井疑难问题、重点领域技术攻关,提升物探识别能力,做强物探支撑;组建地应力攻关团队,解决钻井、压裂

应力分析等关键技术难题,地质物探一体化提升圈闭、有利区的落实程度,探井成功率达71.4%,同比提高4.7%;成立页岩油-煤层气工作专班,助力新领域勘探突破;组建水平井跟踪团队,最大限度提高水平井产能和经济效益;与中原石油工程成立一体化联动运行专班,优化生产运行,强化工序衔接,组织效能提升30%,高效保障川东北地区重点井施工运行。



华东油气分公司经营指标持续向好

今年以来,华东油气分公司立足老油田现状,精细研究、创新应用,持续优化措施方案,全力推进老油田精细稳产,分类开展精细调整挖潜,稳步高效推进页岩油开发,经营指标持续向好。上半年,该公司原油产量同比增长22%,原油盈亏平衡点、单位现金操作成本等指标均实现同比下降,在集团公司上游板块名列前茅。图为该公司二氧化碳驱示范基地草中1-2平台现场。

本报记者 沈志军 摄 耿捷文

华北油气分公司单位油气综合能耗持续降低

本报讯 记者于豫蓉 通讯员林丽娜报道:上半年,华北油气分公司大力推进节能降耗,持续调整供能结构,优化现场生产流程,单位油气综合能耗持续降低,在集团公司上游板块排名靠前。

华北油气分公司强化能耗指标分解与落实,在能耗数据调查基础上,不断完善节能工作管理办法,将生产能耗统计、节能指标控制、节能规划及节

能标准制定、重点节能技术研究和开发等纳入程序化、制度化、正规化管理中,有效促进能耗管理。积极推动供能结构调整,大力实施清洁能源改造、光伏发电等项目,逐步形成以太阳能、空气能等新能源为主的供能结构。

同时,该公司不断优化地面集输工艺流程及设施,提升信息化水平,深入推进能效提升计划。对集气干线进行清管

工艺优化,降低管线运行负荷,提高管输效率;在集气站安装分离除砂器、消泡聚集装置等,大幅提高运行效率;对天然气处理厂气浮装置实施改造,大幅提升水处理能力,每年可节约水处理费用近800万元。针对边远井、零散井未铺设管线无条件进站的单井,选用可移动回收装置,开展天然气回收,实现“颗粒归仓”,累计回收天然气1亿多立方米。



贵州石油汽油机出零售量实现同比增长

今年以来,贵州石油紧盯年度经营目标,大力推动成品油扩销增量。密切关注出行高峰,梳理重点保供站600余座,强化加油、充电、洗车等服务,启动“稳汽油、抢柴油、保市场”专项行动,抓住地方展销会、马拉松等时机开展营销,实现量效双收。上半年,汽油机出零售量同比增长排名区内公司前列。图为贵州遵义石油正安城西站员工为当地交警支队摩托车加注汽油。

卢佳 摄 施廷吉文

北海炼化吨油利润居炼油板块首位

本报讯 今年以来,北海炼化锚定全年目标任务,优化联动创效机制,全面挖掘增效点。上半年,吨油利润居集团公司炼油板块首位,企业利润总额、单位完全费用、全员劳动生产率等主要经济效益指标连续保持集团公司炼油板块前列,经营创效持续位列第一方阵。

北海炼化积极应对市场形势变化,抓实风险管控,充分发挥生产经营优化专班作用,深化生产经营、业财融合、绩效考核联动创效机制,为原油市场运作、资源配置优化和生产调整提供决策支撑,稳运行、调结构、抢市场、抓优化,深入挖掘原油分

分炼、催化装置掺炼渣油、航煤增产扩销等增效点。调整产品结构,优化生产运行,综合优化原油结构、物料安排、装置操作、油品组分等,实现催化油浆收率和烧焦收率同比降低,炼油综合能耗同比下降1.83千克标油/吨,柴汽比降至0.7。加强区域协同优化,拓宽销售空间,实现产储运销一体协同,石脑油稳定向海南炼化和中州炼化供应,柴油组分与海南炼化互供,液化气、异辛烷物料与周边企业互供,并由道路运输改为管道运输,在实现资源互补的同时,共同降低生产成本。打通航煤铁路出厂新通道,航煤销量同比增长32%。(黄剑芸)

镇海炼化精打细算推进降本增效

本报讯 记者卞江峻报道:今年以来,镇海炼化深入开展主题行动,增强过紧日子、苦日子的紧迫感,精打细算、刀刀向内,在确保装置平稳运行的基础上,减少加工损失,强化成本管控。上半年,加工损失率、吨油完全费用等经营指标均实现同比下降,在炼化板块位居前列。

为降低加工损失率,镇海炼化加强日常工艺管理,强化停工过程管理。对外浮顶罐进行密封改造,减少储罐气相排放损失。停工检修装置全部密闭排放,积极做好停工过程中的相关物料回收回收,避免物料损耗。开展间歇操作分模式报警

设置等工作,消除无效报警、高频报警,上半年,装置小时报警数同比下降5%,装置月均自控率保持在98%以上。

与此同时,镇海炼化坚持目标导向、创新管理,从严从紧做好成本费用管控工作,大幅压减成本费用。按照集团公司有关要求,制定预算指标分解方案,采取刚性措施,确立更清晰的降本增效目标,特别是非生产性费用在2023年实际完成值的基础上持续压降。全面实施全员开源节流增效攻坚,建立开源增效、节流降本、科技创新、管理提升4个方面22项专项考核办法,考核以结果论,并进行严格兑现。



天津石化炼油能源资源利用效率持续提升

上半年,天津石化大力推进能效提升计划,降低全流程能源消费总量,加快推广应用高能效设备,实施数智化改造,提升用能管控效能,持续开展装置节能挖潜和跨区域用能优化,炼油能源资源利用效率进一步提升,能效水平居集团公司优秀企业行列。其中,作为炼油能源消耗的主要指标,单因能耗同比降低4.97%,创千万吨炼油项目2010年投产以来最优水平。图为该公司炼油部焦化装置现场。

董波 摄 周天文

广西石油易捷服务基础品类营业额增幅位居前列

本报讯 今年以来,广西石油强化效益目标导向,持续提升易捷服务经营质量和创效能力。上半年,该公司易捷服务基础品类营业额突破10亿元,同比增幅排名销售系统区内公司第二。

广西石油持续提升营销能力,优化商品布局,简化商品引入和淘汰流程,实现商品快速进出。抓好节日营销,组织年货节营销擂台赛,搭建营销平台,营造人人都是

销售员的浓厚氛围。开展品鉴会、答谢会等活动,将酒类和汽服类商品组合成优惠套餐,提高养车卡销量。积极开展易捷业务改革创新,组建专班,采用数字化中台系统智能管理商品进销存,优化供应链采购,建设投运中国石化“易捷速购”首店,商品数量达6000种,满足消费者个性化需求。

此外,广西石油以化肥、酒类、汽服类等商品销售为突破口,多种

商品销量创新高。在化肥销售上,紧抓春耕夏种用肥时机,主动进村到户,积极与村委会搭建供肥平台,从选肥、配送、售后、配套等方面为农户提供服务指导,组织成立送肥服务队,推出用券、团购等优惠套餐及一袋即送等增值服务,赢得农户认可。上半年,广西石油化肥营业额超4900万元,量效居销售系统首位,化肥销售额占销售企业化肥销售总额的43%。(吕政华)

江西石油成品油经营计划完成率区内企业站排头

本报讯 上半年,江西石油狠抓成品油增量创效,紧盯市场,精准研判,主动拓展多元渠道,灵活开展精准营销,成品油经营总量计划完成率居区内销售企业首位。

江西石油坚持以客户为中心,紧贴零售经营场景,灵活制定营销策略,打造线上+线下、站内+站外、有形+无形立体营销模式,加强开口营销,增强客户黏性,上半

年增加权益会员客户数50.2万。大力拓展客户群体,省市县四级全面推进“六进”活动,公司领导班子成员带头深入开展市场调研,主动拜访大客户,了解客户实际需求,前6个月累计开发客户6000多个。加大高标号汽油推介引导力度,有效锁定高净值客群,高标号汽油销量同比增长5.7%。

同时,该公司还打造柴油骨干站网络,开展暖心送餐等增值服

务,累计新增柴油会员4.1万人。结合石化农机卡和限时优惠等营销措施,大力拓展零售市场覆盖面,扩大柴油零售终端市场。用好市场调研成果,梳理潜在客户清单,开发直分销客户管理平台,落实客户分级走访体系,全员网格化寻访客户、拓展市场,上半年新增直分销客户685个,带动增量7.5万吨。

(张曦 熊琳 万妮)

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