

## 用高标准 引领高质量

翟瑞龙

近日,燕山石化开发的医用聚丙烯产品先后通过欧盟ROHS、美国FDA认证,以及直接接触药品的包装材料和容器国家标准认证,为该产品开拓国内外药物包装应用领域奠定基础。标准是世界的“通用语言”、国际规则的重要组成部分,是产品进入市场的“准入证”。

标准决定质量,有什么样的标准就有什么样的质量,只有高标准才有高质量。企业生产实践表明,标准是质量的基础和依据,质量是执行标准的结果。没有标准,质量无从谈起;标准不高,企业就会陷入低水平、同质化竞争。标准也是行业发展、产品升级的重要引领,要实现高质量提升,必须坚持高标准先行。

推进质量强企,要进一步强化标准引领,围绕产业升级、产品优化、客户需求等,深入开展对标活动,横向、纵向找差距,提升标准水平;采用严于国家标准、行业标准的先进标准,以确保产品符合法律法规要求,适应市场需求和行业变化,制定具有自主知识产权或者领先水平的标准,实现从“卖产品”向“卖标准”、从“跟跑者”向“领跑者”转变。

## 经济走笔

### 天津石化 开发生产高熔指聚丙烯新品

本报讯 近日,天津石化成功生产高熔指聚丙烯新产品M90。经测试,产品性能达到预期,进一步优化了聚丙烯产品结构,拓宽了应用领域,可有效减轻周边市场产能增加和同质化竞争带来的经营压力。

M90是一款无规共聚聚丙烯产品,具有高熔体流动性和透明性,广泛用于餐盒制作等薄壁注塑领域,可有效提高下游用户加工效率。

近年来,为适应激烈的市场竞争,下游企业不断提高生产效率,对高熔指聚丙烯塑料需求增加。为此,天津石化研发团队和化销华北合力攻关,多次深入客户走访调研,全面了解客户个性化需求,在聚丙烯产品MP70基础上,开发生产熔融指数为90克/10分钟的迭代新品。在生产过程中,操作人员密切关注指标变化,增加监测频次,及时调整参数,确保新产品顺利产出。

(祁晓娇 蔡蕾蕾)

### 金陵石化 升级电子交接班系统

本报讯 近日,金陵石化成功升级电子交接班系统,通过采用国产化技术,实现公司人员信息共享、分级授权管理,并自动提醒交接班审批、待办事项等,提高交接班管理水平。

针对岗位人员调动后系统权限调整不及时、操作信息不共享等问题,该公司实施电子交接班系统升级,实现公司、运行部、工区分级授权管理,人员变动等数据及时更新。同时,该系统自动生成各岗位交接班日志,方便日志维护、审阅和存档,强化操作管理,减少误操作。班组人员通过个人主页明晰交接班及审批待办等事项,及时快速处理问题,有效提高班组工作效率。

(吴铮 陈平轩)

### 黑龙江石油 前三季度成品油销量增10%

本报讯 今年以来,黑龙江石油以主题活动为抓手,紧盯市场变化,持续加强走访,全力扩销创效。前三季度,成品油销量同比增长10%。

该公司积极应对严峻的市场形势,持续强化大客户走访管理,明确走访计划、下发走访清单、抽查走访情况,拓展客户规模。紧抓“三秋”时机,抢抓节奏、加强调运,做好柴油保供,扩大柴油销量。加强三方合作,引入资源做好多元化营销,满足不同客户需求,持续提升客户满意度。全力推进“一站一策”管理,结合站点实际,注重挖掘会员价值,调动会员消费积极性。

(刘纯)

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

## 牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

河南油田做大市场规模,加快市场转型,提升创效能力

## 超额完成前三季度外闯市场创效任务

本报讯 前三季度,河南油田外闯市场创效完成运行计划的100.8%,边际效益完成运行计划的102%,外闯市场创效创效任务超额完成。这是河南油田扎实开展主题行动取得的成效,也是转变开拓市场思路和优化完善激励机制的成效。

今年以来,按照“提规模、促转型、增效益、防风险”的思路,河南油田坚持做大做强市场规模,加快市场转型,提升

创效能力,推动外闯市场向“规模化、集约化、效益化”发展。前三季度外闯市场与去年同期相比,在市场用工未增加的前提下,市场创收、边际效益、人均创效3项指标均实现增长,呈现稳中有进的良好态势。

西北市场是河南油田外闯市场中的“龙头”市场,河南油田锚定打造西北市场“创效引擎”目标,加强业务协调、人员培训,扎实推进“业务外

包+”、刮蜡测试、注氮、抽油机维保、车辆承租等任务清单落实落地。截至9月底,刮蜡、注氮、车辆承租等业务人员培训已经完成,人员顺利顶岗,市场开拓取得成效。

在稳固现有市场的同时,河南油田持续拓展高效益项目,提升外闯市场创效能力。以当前与西北油田等系统内外企业建立的规模化合作平台为主阵地,坚持“资源互补、互利共赢”原

则,积极发挥油田技术服务和人力资源优势,推进高效益项目持续拓展。1月至9月,河南油田外闯市场项目共计260个,新增项目77个。

海外市场是河南油田外闯市场的效益增长点。河南油田加强海外市场项目沟通协调,不断扩大海外市场规模,新增“印尼IDD项目延期可研方案编制”项目。在加大外部市场开拓力度的同时,油田加大内部挖潜力度,推动外

委转自营工作不断规范化、标准化。前9个月,河南油田实施外委转自营项目60个,减少外委成本支出5870万元。

对所有在运行项目,河南油田通过深入基层蹲点调研,了解项目进度及需要协调解决的问题,落实外闯市场管理办法和绩效考核细则,调动各单位外闯市场的积极性和主动性。1月至9月,河南油田外闯市场项目安全稳步推进。

(乔庆芳)

华北石油工程公司在不同工区采取不同运行管理模式,推动施工量效提升

## “一区一策”管理实现经营业绩增长

本报讯 前9个月,华北石油工程公司累计完成钻井进尺98.04万米,钻井队伍平均动用率90%,井下复杂故障率同比下降45.19%;压裂对应指标同比提高12.21%,9口井刷新22项施工纪录,国内鄂北工区、新疆工区、南阳工区均实现市场业绩增长。

在外部市场情况严峻的挑战下,华北石油工程公司为何能取得良好经营业绩?“怎么干,市场说了算。”该公司市场开发部陈玉辉说,“针对不同工区,采取不同的运行管理模式,取得了良好业绩。”

鄂北工区远离本部,该公司明确职能部门、二级单位、基层队职责,构建技术决策“快速通道”,全力保障高质量完成任务。“我们的决策不能被距离影响,要做到快速,还要做到责任明晰。”该公司钻井技术专家闫永辉说。

今年以来,鄂北工区实施公司职能部门和项目部一体化运行,职能部门负责工区技术管理、钻井资料搜集、技术措施制定、技术分析总结,项目部负责日常技术保障、复杂故障处理、生产组织运行、技术人员考核等工作,基层队按照指令严格执行日常生产中的

泥浆、钻具、井控管理工作。工区1字号井、重点井由专家组和钻井技术研究会中心共同参与施工方案的审核,对关键环节、重点井段的施工风险提供远程技术支持。截至9月底,鄂北工区收到来自甲方的14封贺信和3封表扬信。

在新疆工区,该公司全链条参与“深地工程”,推进“公司项目部+专业项目部”模式。顺中6-1X井属于“深地工程”,8776.13米的井深让钻井施工任务变得复杂,存在多套压力系统并存,灰岩、砂岩、泥页岩混层频繁等问

题。新疆工区迅速组建涵盖安全管理、钻井工程、泥浆技术等专业的项目部驻井指导。他们及时收集井内反出岩屑,分析研判地质特性,再根据现场情况,优选钻井参数、优化钻具组合、精调泥浆性能,经过36.98天驻井指导,高效完成该井5766米二开裸眼段施工任务,刷新华北石油工程二开套管下深最深、载荷最重两项钻井施工纪录。

在南阳工区,减少“项目部”这一层级,推动管理重心前移。南阳工区在之前的管理模式中,与项目部对接沟通,再由项目部下传指令到井队,流

程较复杂,降低了工作效率。南阳工区大胆创新,充分考虑到南阳工区市场的特殊性,取消“项目部”层级,让指令传达快速准确。

近日,河南钻井分公司了解到钻井队出现被迫起套管,重新通井后再次下套管的“返工活”。生产技术部到现场了解,与井队面对面沟通交流,一起探讨如何杜绝无效工作的情况再次发生。最终从钻井液、工程措施、配套设备等多方面入手,解决了“返工活”这一难题。

(钟文 曲星远)

**秋粮收获过半 热心服务农户**



图1:10月9日,农户在河南商丘石油宋集加能站“三秋”用油绿色通道加注油品。陈晶晶 摄



图2:10月9日,浙江温州石油组织志愿者到泰顺县下洪社区水稻基地,为农户送水,帮助农户收割稻谷3000公斤。陈小华 摄

**江汉油田建成投运“增压气举一体化”平台**

本报讯 日前,江汉油田涪陵页岩气田焦页75号采气平台“增压气举一体化”压缩机组顺利投运,实现一套机组同时执行高压气举和增压外输任务,使该平台日产量由12.8万立方米提高到17万立方米。

增压开采是促进老井增产的技术措施,以往单套压缩机组只能单独实现高压气举或增压外输功能。江汉油田联合石化机械公司开展攻关,在前期开展循环气举试验的基础上,提出将压缩机组的高压气举和增压处理功能结合,设计制造“增压气举一体化”压缩机组,降低生产成本的同时,提升老井治理成效。

两家公司优选试验平台,多次到实地踏勘,对采气工艺、设备流程、管线流程进行反复研究优化,提高了“增压+气举”组合技术的适用性和可靠性。在一体化平台建设投运期间,技术人员强化安全质量技术交底,优化施工工序;施工人员严格按照安全、质量、进度等要求,高效推进项目建设;采气人员认真执行操作指令,确保增压气举措施高效实施。

(戴莹 李牧)

**海南炼化EO/EG装置能耗水平为同类装置最优**

本报讯 今年以来,海南炼化EO/EG(环氧乙烷/乙二醇)装置不断优化生产、降低能耗物耗,在集团公司7家企业同类型装置中,能耗物耗水平保持领先。截至8月底,该装置当月乙烯单耗、综合能耗指标,以及累计乙烯单耗、综合能耗指标均保持集团公司同类装置第一。

优化生产工况降能耗。通过优化反应参数降能耗。EO/EG装置加强与下游厂家沟通,协调EO与EG产品生产工况,确保EO产品产量保持8000吨/月,相比只产EO产品的工况,可有效降低装置高压蒸

汽用量10.2吨/小时、中压蒸汽5.1吨/小时,保障了装置高负荷运行下低能耗运行。

优化反应器出入口乙烯及氧气浓度、气包压力等措施,不断提升催化剂运行水平,确保催化剂在较低反应温度下维持最高选择性,实现降低能耗物耗目的。

优化重醇回收降能耗。通过优化进料负荷和控制温度,重醇回收率达到65%。截至8月底,EO/EG装置共减少外送重醇量约2400吨。

(王梦璐 陈微微 杨宇雷)

## 胜利油田加强与外部企业联合采购

提高油田西部探区物资供应效率、降低采购成本

本报讯 记者于佳 通讯员瞿杨逊赵鹤报道:近日,胜利油田物资管理中心仅用48小时,便将两套双管热采井口设备送到该油田新探公司管理四区生产现场,保障了生产进度。“以往类似物资从东部运抵西部,需耗时15到20天,如今提速显著。”胜利油田物资管理配送中心副经理屠晖说。2023年以来,该中心与中国石油新疆油田达成战略合作协议,携手开辟联合采购渠道,增强了对胜利油田西部探区本地化物资供应能力。

胜利油田西部探区位于新疆准噶

尔盆地腹地,面临物资长途运输导致的高成本与低效率难题。为了破解供应链难题,该中心深化与当地供应商合作,强化源头质量控制;利用与西北油田邻近的地域优势,与其实施协同采购策略。

然而,南北疆地理差异、油藏特性差异等,使部分物资难以在紧急情况下快速供应。为此,该中心积极探索与疆外企业合作,最终与中国石油新疆油田建立伙伴关系。“除了地理位置的天然优势,新疆油田成熟的供应链资源与仓储能力,也是我们所看重的。”屠晖说。

经过多次深入交流,双方于2023年底正式启动联合采购,并首次实现库存资源共享。在此基础上,该中心进一步拓展合作范围,加强与中国海油相关企业合作,有效缓解国际供应链波动带来的影响。

“企业与企业之间强强联合,通过‘借力’用好他人优势、弥补自身短板,才能更好满足个性化采购需求。”该中心副经理刁宏冬说,“未来胜利油田还将深化与更多企业在联合采购、库存共享、供应链协同等方面的合作,共同绘制一体化能源供应链蓝图。”

## “红工衣”真是好样的

王媛 刘之伟

驶,他们停下车,把书包捡了起来,发现书包里装着学习用品。

他们查看书本上的名字,又多方询问该镇村民后找到孩子家长,给家长打电话,约定归还书包的时间和地点。第二天,李秋华去领书包时,送上一箱牛奶和一些特产。“好意领了,只要没耽误孩子完成作业就行。”闫学江把书包还给李秋华。“孩子比较大意,书包丢了也没有发现,回家做作业找不到书包很着急。”李秋华说,“中国石化‘红工衣’真是好样的!”

## 员工发现隐患获嘉奖

本报记者 彭展

施,配合维保单位拆除保温层排查,最终确认与反应釜本体相连的仪表接头焊缝泄漏。

据了解,泄漏的环己烷极易汽化并与空气混合形成爆炸性气体,安全风险较高。因文明发现及时、处置得当,成功避免了一起事故。

该公司在“避免事故嘉奖令”中写道:“文明以高度的责任心认真巡检,积极履职,发现重大隐患并有效处置,为公司安全生产作出了贡献。”

**走近一线**