

以精准服务 赋能油品销售

张铭

安徽合肥石油通过实施精准服务客户策略,牢牢掌握市场经营主动权,2024年成品油零售量跻身超百万吨地市级公司行列,经营规模位居安徽石油首位。该公司精准服务客户实现创效的做法,值得借鉴。

精准服务的关键在于对客户需求的精准定位。油品销售企业不能一概而论地对待所有客户,而应深入调研市场,细分市场群体,精准锁定客户,为其制定个性化方案,在油品调配、配送服务、售后保障等方面提供优质服务。同时,以智能化手段为依托,通过线上预约、导航到站、无感支付等功能,让客户能够轻松地完成加油过程,提升消费满意度。

精准服务在油品销售中具有不可替代的作用。精准服务能够帮助企业深入了解客户需求,提供符合客户期望的油品和服务,从而在激烈的市场竞争中脱颖而出,赢得客户的信任和好评,实现销售业绩稳步增长。

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

金陵石化通过立体化巡线、信息化监控、标准化治理,确保1920千米管线安稳运行

立体布防筑牢冬季管线安全运行根基

陈平轩

1月1日,江苏南京气温降至零摄氏度,金陵石化储运部党总支副书记蔡波赶到南京江北清江码头附近开始巡线。“冬季管线巡线要注意管线保温情况,防积水、防结冰,检查管线有无泄漏、移位、静电接地情况等。”蔡波介绍。

2024年以来,该公司通过实施立体化巡线、信息化监控、标准化治理等手段,立体布防,筑牢管线安全运行根基。

巡线管理立体化,保障管线安全稳定运行

1月1日10时,储运部专业巡线员宁军在江北氢气穿江管线上,检测测试桩电压,他主要负责江北氢气穿江22千米管线巡线。

金陵石化对厂际管线巡线实行分区管理,储运部负责中线和江北厂际管线,涉及江北氢气穿江管线上出口点至清江油库、扬子石化等17条管线;烷基苯厂负责该厂至炼油区域的管线巡线。巡线人员实施白班和夜班轮替,保证24小时巡线监控,主要检查汽柴油、氢气、液态烃等管线的保温、防腐、凝冻,以及有无违章作业、违规建筑、私拉乱接等情况。

针对安全隐患,金陵石化细化管线防护措施,深化与辖区政府沟通协调,杜绝违规行为。需施工的地方,施工单位作业前必须列出安全施工方案,经批准后方可施工,每天安排监护人员盯紧施工,在现场增设视频监控,在有条件的区域安排无人机定时巡检,保证管线平稳运行。

2024年,公司通过人员监护、定点巡线、无人机巡航等立体化巡线监管,保障了1920千米管线安全稳定运行。

运行监测数字化,完成管线三维模型测量

2024年12月24日,烷基苯厂检修中心管网调度员张斌,带上装有定位的巡检手机和无人机,巡检工厂到炼油区域的管线。

金陵石化加强管网监测智能化建设,建立智能化管线管理系统,并与实时数据库、视频监控、巡线、应急指挥等系统实现数据集成。通过智能化管线管理系统可查看管线走向、周边地貌、关键点全景影像、实时运行数据等,还增设巡线“定位+点检”功能,提升管线巡查智能化水平。

2022年,公司建立管线“数字身份”信息库,将管线管理与隐患排查融合。巡线人员发现隐患后,及时扫描管线二维码上传,在相关的PC端和APP上自动显示事故管线流程图和关联阀门,为应急处置提供帮助。

“公司推进管廊数字化升级,运用数字孪生、云计算、视觉分析等技术,对管廊和厂内外系统管线实施数字化重建,构建‘分布走向、管径及附属物构造、空间结构’清晰的三维管线模型,提升管线安全管理水平。”信息与计量中心工程师刘致远介绍。

2024年,公司完成1600千米管线三维模型的测量及核查。同时,应用智能机器人和物联网技术,在1号总站和中转站变电站实现全方位远程监控,建立无人巡检体系,确保了管线安全稳定运行。

隐患治理标准化,安全拆除废旧系统管线

1月2日,在该厂炼西路东,一排排银色管线整齐地架设在蓝色管架上,在管线显眼位置标明了管线介质及走向。“这是公司厂际管廊的一部分,也是

花大力气持续治理管线隐患的结果。”金陵石化首席专家陆鹏宇介绍。

多年来,该公司持续实施管线隐患治理,制定管廊管带建设标准,将管线纳入标准化管理。管线防腐、保温、颜色、标注,以及与公路、建筑物的距离等都严格按照标准执行,加强对老旧、部分埋地、系统管线实施整改和治理。

2024年,公司持续推进废旧管线拆除工作。生产计划部牵头,协同机动、安环等部门及相关单位,按介质、流程等对废旧管线进行全面梳理,梳理出待拆除管线360根。为保证管线安全有序拆除,该公司成立废旧系统管线拆除专项小组,制定措施、落实责任、打表推进。严格进行风险识别、工艺吹扫、介质分析、盲板确认、现场监督等,建立健全应急预案,确保施工作业安全。截至年底,已安全拆除废旧系统及断头管线282千米,拆除率超99.4%。

南化公司实施 硝基苯微界面分离改造降成本

本报讯 近日,南化公司通过实施硝基苯微界面强化分离改造,有效降低了硝基苯产品生产过程中的酸、碱消耗,年可降本287万元。

2024年,公司科技创新团队与华东理工大学合作开发1号硝基苯装置微界面强化分离改造,通过聚合分离技术、多层波板折板强化沉降技术,将酸性硝基苯中夹带的游离酸加以分离,有效降低了后续碱水洗工序的碱耗,同时减少了高盐废水排放,降低了废水处理成本。该技术可推广至公司苯胺联合装置硝基苯强化分离、氯化苯碱水洗强化分离、盐酸中有机物强化分离等应用场景,对公司节能减排具有指导意义。(郑瑞)

化销华中 打造小中空料拳头产品

本报讯 化销华中聚焦排产优化与市场开拓两大核心任务,成功打造小中空料这一拳头产品,直销率从2023年的49.3%提升至2024年的71.5%,创造了显著的经济效益。

小中空料属于一种高密度聚乙烯。2024年,化销华中通过精准定位市场、定制化服务,深入开拓区内小中空料市场,成功开发10家直供客户;通过优化销售渠道,实现小中空料战略客户销量显著提升;强化市场研判,敏锐捕捉市场机遇,及时协调中韩石化调整生产计划,提高小中空料产销比例。(黎津维 张冬元 李德馨)

四川达州石油 大力建设站外充电桩

本报讯 四川达州石油克服加能站内可建充电桩点少的困难,坚持向外拓展,加快布局新能源业务。2024年新建设站外充电桩占比超过60%,充电桩建设任务完成率排名省公司第二。

该公司增配新能源开发岗,配套专项奖励机制,引导全员跑市场、全球找项目。加强与政府职能部门沟通,推进建设市政机关充电站;与地方知名企业合作,在建材市场等物流集散地建成充电站;积极与合作经营加油站商谈增设充电桩,拓宽合作范围,提升了石化易电品牌影响力。(廖炜玮 杨丹一 鸣)

润滑油华东分公司 工业油销量增长10%

本报讯 润滑油华东分公司坚持稳增长、调结构,2024年工业油销量完成目标的115%,比上年增长10%。

该公司落实全品类经营要求,持续优化销售结构,工业油累计交易物料数比上年提升4%。不断创新营销形式,通过“智慧家平台”联合开展各类形式的直播活动4场,各渠道线条共同努力。积极开展高端工业油案例评选,调动业务人员开发高端油品市场的积极性,有效提升各产品线高端油品销量。(陈萍)



福建石油首家易捷校园店落户福州大学

2024年12月26日,福建石油首家易捷校园店在福州大学(旗山校区)开业。该店立足校园实际需求销售商品,涵盖食品、饮料、日化等上百种商品,以及长白山矿泉水、卓玛泉水、鸥露纸等自有品牌商品,吸引师生前来购物。同时,福建石油以校园店开业为契机,探索建立融合大学生就业培训、社会实践、勤工俭学的有效途径,为在校学生提供实践锻炼、实习培训的机会。图为该店开业现场。(赵庭楠 摄 林晓春 张舒涵)

天津石化实现标准化水场建设目标

本报讯 天津石化落实集团公司标准化水场建设目标要求,通过整合改造、技术创新、数智应用等措施,2024年实现标准化水场建设目标,工业取水量、万元产值取水量、吨油取水量等多项指标创历史最优,循环水电单耗、循环水标准补水率、污水回用率在集团公司保持先进水平。

该公司按照“管理标准化、运行自动化、数据信息化、决策智能化、环境友好化”要求,2019年以来根据各专

业水场情况,分阶段、分批次进行投资改造、优化调整及日常管理。将多个循环水场进行整合,将4个分散的化学水站整合为2个化学水制水中心,应用先进的节能节水技术,完成化学水老旧工艺改造。

在水资源循环利用方面,2024年,他们增产回用水,提高污水回用率,在公司产能提升情况下,新鲜水用量大幅

下降,外排废水指标保持行业领先水平,循环水塔池、化学水阴阳床等填料实现资源化再利用。此外,他们全力做好集团公司智慧污水处理场试点建设,通过信息化整合、自动化提升,实现水务生产运行由分散向集中转变,数采率从30%提升至95%;建立覆盖全部水系统的信息化平台,增加9套智能水质分析系统,打造了4个无人值守、少人值守的循环水场。(柴润金 张元)

巡检途中帮迷路老人回家

孙宗奎

“门楼右边的角落里好像有一个人。”2024年12月24日,安徽池州石油油库班长丁志富带着巡检班员工,从江边寇船码头巡检管线至油库大门时,发现有一位80多岁的老人倚墙而坐,双手不停地搓揉着耳朵。

“奶奶,坐在这里特别冷。”丁志富急忙上前,一边搀扶起老人,一边询问道,“天黑了,该回家了,家住哪里?我

送你回去。”老人缓慢地从衣兜里掏出手绢,擦了擦眼角说:“我记不清了,这是哪儿?”一听这话,丁志富意识到老人迷路了。

“您有家人电话吗?我帮您联系。”根据老人提供的号码,丁志富打过去却是空号。无法联系家人,老人显得有些激动,“不急,您先到值班室暖暖和和再说。”丁志富为老人泡上一杯热茶。

为尽快联系其家人,丁志富对老人提供的号码仔细琢磨,总觉得有个

数字不对。于是,丁志富反复更换其中的一个数字进行组合,最终联系到老人的孙子。

没过多久,老人的孙子开车来到油库,见面就说:“谢谢你们。下午3时,我通过家里视频监控发现奶奶出门了,能找的地方都找了,没想到是你们帮我找到了奶奶。”

“不用谢,谁遇到这种事都会这么做。”之后,他们将老人搀扶到车里,并嘱咐道,“以后出门,要有家人陪着,千万不要一个人出门遛弯。”

“供气通了,居民暖了”

李瑞芝

近日,西北油田百里油区白雪皑皑。一辆皮卡驶向油气运销部输气首站,这是保证新疆轮台、库车、沙雅等地居民冬季采暖的重要驿站。

“最近降雪较多,在保供关键时期,我们要打起十二分精神,确保供气安全平稳。”皮卡上,当班员工唐瑞和李艳梅互相鼓励。

此时,室外温度已降至零下15摄氏度。与夜班同事交接后,唐瑞、李艳梅穿好棉工服,揣好本子和笔,开始了设备巡检。

“我们站有6台压缩机,是天然气保供最重要的设备。”巡检至3号压缩机时,唐瑞听到细微声响,立即排查各部件,但无明显问题。

“对待隐患一定要‘草木皆兵’。”他还是不放心,立即汇报当班副站长唐根林,最终在进气阀门处锁定异响源,原来是小零件松动所致。

“饺子来了!”这时,站外传来了送

饭人员的声音。

“邵站长,要不过会儿再修,暂时不影响运转。”“这可不行,小隐患也要及时排除。”数九寒冬,他们互相配合,对3号压缩机松动零件进行紧固,同时全面检查并调试阀门,压缩机再次启动,异响消失。

15时,值班室内的饺子早已凉透。“饺子凉了,供气通了,居民暖了!”当天,该站向南疆地区供应天然气60万立方米。

走近一线



1月1日,湖南省重点建设项目、湖南石化100万吨/年连续重整联合装置建设现场,第五建设公司等参建单位抓紧施工作业。截至目前,项目建设进度近70%,累计实现超105万安全人工时。项目投产后,湖南石化汽油质量、能耗及排放水平等指标将达国内领先水平。图为1月1日项目建设现场。(彭展 摄影 景志刚 文)

经纬公司成功应用弱信号油气层识别技术

本报讯 近日,经纬公司利用弱信号油气层识别技术,在中原油田濮7601井准确识别出致密薄互层油气层,实现该井日产量12.5吨,日产气1889立方米,有力支撑了东濮凹陷页岩油勘探取得突破。

弱信号油气层是指钻井时油气层显示弱、钻后测井响应弱的油气层,这类油气层极难识别,是制约油气勘探开发的瓶颈。经纬公司创新形成了电

阻率-孔隙度-岩性匹配关系、油气成藏模式约束等5种方法,提升弱信号油气层识别正确率。2024年12月,“弱信号油气层识别技术及工业化应用”获河南省科技进步奖二等奖。目前该项技术已经在渤海湾、四川、内蒙古鄂尔多斯、新疆塔里木等地276口井得到应用,弱信号油气层识别正确率从之前的67.5%提升到93.6%。(丁大雷 王轩然 李宁)

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