



西北油田塔河油田集中制氮工程投产

本报讯 6月5日,西北油田塔河油田十区、十二区集中制氮工程顺利投产,预计每年可通过注氮气增油约9万吨。该工程投产后,可有效提升区域注气能力和注气时效,大幅降低注气成本。

该工程新建一座集中制氮厂,采用深冷精馏工艺,氮气纯度99.99%以上,日产氮气为60万立方米,同时配套建设总长87.8公里的氮气输送管线。工程建设期间,该工程项目部强化源头设计,推行施工标准化,实施标准化设计、标准化采购、模块化建设、标准化管理,夯实本质安全,实现工程提质提效提速。

(张俊)

石家庄炼化完成轻质油储罐浮盘改造

本报讯 近日,石家庄炼化完成装有汽油、石脑油、航煤等介质的26台内浮顶储罐全接液浮盘改造任务,较计划时间提前一个半月,助力企业提升安全环保水平。

为深化无异味工厂建设,石家庄炼化实施轻质油储罐全接液浮盘改造,优化储罐内部结构,最大限度减少油品储存过程中挥发造成的物料损耗,同时加强罐区风险管控,提升储罐安全稳定性。统筹协调各部门,坚持合规提效并重,在保证正常生产和产品出厂的前提下,历时近一年半,完成26台内浮顶储罐全接液浮盘改造任务。此次改造可有效封闭油气挥发渠道,避免罐区异味产生,提升企业绿色环保水平。

(支玉铭 陈晨)

销售华中统筹资源保障广西油品供应

本报讯 近期,销售华中积极发挥枢纽作用,通过全链条优化实现资源高效调配,目前完成1.4万吨汽油调运任务,有效确保广西地区油品资源供应。

该公司接到总部调度指令后,第一时间与广西石油沟通联系,精准对接用油需求。组织召开沟通协调会和经营调度会,摸排区内炼厂生产、库存及销售情况,统筹平衡区内成品油资源,科学制定资源分配方案,实现有限资源的最优配置。强化与区内炼厂和铁路部门协调联动,开辟保供绿色通道,增加铁路罐车车源,优先装发运广西铁路罐车,确保资源高效配送。

(万先平 张坤 周同亮)

云南德宏石油大力推动会员积分兑换

本报讯 今年以来,云南德宏石油聚焦员工服务提升,强化三级联动,优化考核激励,拓展站外服务,大力推动权益会员积分兑换,促进成品油销量和易捷服务商品销售额提升。5月,该公司权益会员积分兑换率61.7%,排名省公司第一。

该公司实行领导带头、三级联动闭环管理体系,将生产经营目标分解至县公司和加油站,制定“一站一策”执行清单。以加油站为创效单元,各站员工每天在工作群内晒出当天销售业绩,形成比学赶超浓厚氛围。组织机关干部员工开展帮扶行动,助力加油站做好现场服务。每月分析权益会员积分大数据,及时了解客户需求,制定差异化服务措施,提升客户满意度。

(代泽万 李瑶)

山西晋城石油汽油直分销拓市增量成效显著

本报讯 1月至5月,山西晋城石油新开发客户40家,直分销汽油销售计划完成率108%,排名省公司前列。

该公司锚定增客户、上规模目标主线,设立日销售竞赛奖和月度增量奖等专项激励,优化绩效考核体系,深耕区内区外市场,挖掘基层潜能,激发客户经理队伍活力。通过周研判、月分析机制,走访社会加油站,动态跟踪原油价格走势、区域供需结构变化,针对性制定“一客一策”开发方案,持续提升客户满意度,直分销汽油拓市增量成效显著。

(游媛)

聚焦 着力点

金陵石化油转特产品实现规模化生产

本报讯 今年以来,金陵石化持续推进油转特、油转化,因地制宜打造高端碳材料、化工新材料、特种润滑油等“专精特新”产业链,延链补链强链,推动企业高质量转型发展。前5个月,该公司低排阳极焦、储能焦产量均突破5万吨,较去年大幅增加,初步实现规模化生产,高附加值特种产品也逐步崭露头角。

高端碳材料系列实现量产。金陵石化聚焦高端碳材料产业链“卡脖子”核心技术,锚定“打造中国石化高端碳材料创新技术平台”目标,与科研院所成立碳材料联合研发中心,重点攻关针状焦、专用石油焦、碳素沥青及衍生品、功能碳及衍生品等高端特色碳材料产品,积极引领炼化副产品转型升级。科学制定“一品一策”生产方案,调整原料配比,优化工艺参数,实现低

排阳极焦、储能焦、负极材料等产品系列生产。实施产销研一体化、产业链协同、差异化定价等策略,不断拓展产品市场,实现量产。

高附加值新产品多点开花。该公司充分发挥资源、技术、设备等优势,不断研制液体石蜡、高纯度正己烷等高附加值新产品,开发新用途,实现拓市扩销创效。高纯度正己烷广泛应用于石油、化工、冶金、科研及烯烃聚合等领域,该公司利用轻质烷烃碳五/碳六组分,改造完善汽油轻馏分装置,增设烷烃吸附分离单元,反复优化原料配比、中间流程、精制工艺等,生产出纯度99%以上的正己烷高附加值产品,进一步优化汽油组分,改善产品结构。1月至5月,该公司液体石蜡产量同比增长超10%,正己烷产量同比增长一倍。

(陈平轩 庞利敏)

荆门石化深耕市场做大做强特种油品

本报讯 今年以来,荆门石化锚定建设百万吨高端绿色特种油品基地目标,聚焦产品创新、市场拓展和营销优化,持续提升特种油品市场竞争力。1月至5月,该公司高档白油销量同比增长46%,高档白油产销总量突破白油产销总量的80%。

建章立制,推进中石化特种油品公司实质化运行。明确功能定位,建立组织架构,配备人员并划分职责,初步建立管理体制机制,调动研发销售人员积极性和创造性。实现一体化管理,促进合规经营,提升公司运行效率。通过几个月的实质化运行,在产品开发销售、品牌建设等方面实现管理提升,特别是在工业白油、食品级白油的销售推广方面树立了良好形象,中石化特种油品公司品牌逐步得到市场认可。

精准调节,优化产品结构。充分调研市场,面对面了解客户需求,获取第一手市场信息,指导产品结构调整。紧盯高端特种油供求变化,提前研判市场走势,把握市场机遇,动态调整原油加工方案,优化生产流程,灵活组织生产,

提高高端产品占比。前5个月,荆门石化高档白油、聚烯烃用油等产品销量大幅提升。

创新驱动,开发高价值产品。研发团队联合生产运行骨干驻守生产一线,不断优化工艺参数,成功开发环烷基工业白油等新产品;利用丙烷轻脱油开发高黏度高附加值的220号白油和80号微晶蜡等新产品,部分产品实现进口替代。

差异化营销,提升市场占有率。强化高附加值小批量特种油销售管理,采取动态周期销售和“一品一策”营销策略,增强客户黏性,实现互利共赢。按照应用范围细分部分高档白油,精准对接客户,大幅提升销量。前5个月,荆门石化食品添加剂白油销量同比增长450%。

定制化生产,满足客户需求。积极挖掘市场,与客户深度合作,实行全流程优化,定制化生产三元异丙胶专用100号白油,提升专用白油销量。联合南阳能化创新建立“技术研发+生产转化”模式,完成定制化特种蜡试生产,目前已通过重点客户试用认证。

(蒲红霞 黄韵)

燕山石化实施油转特推动产量效益双提升

本报讯 今年以来,燕山石化积极落实集团公司总体部署,持续推进实施高价值、差异化油转特战略,充分利用低硫原油资源,紧盯市场需求,优化产品结构,推动产量效益双提升。

在高端加氢基础油产品方面,燕山石化依托润滑油加氢装置原料适应性强、生产成本低的优势,将高压加氢裂化装置尾油全部作为润滑油加氢异构单元进料,实现高端加氢基础油产品产量和质量双提升。结合炼油系统高低硫原油切换调整方案,优化工艺操作,在确保装置平稳运行的基础上,结合市场需求,增产变压器油、化妆品级白油,以及高附加值的润滑油基础油等适销对路的特色产品。利用检修前有利时机,生产Ⅲ类4cSt润滑油基础油1万

吨,满足润滑油公司需求。按照“生产一批、储备一批、研发一批”思路,持续做好新牌号特种产品开发,参与中国石化3cSt润滑油基础油标准制定,补全加氢基础油标准体系,为特种油定制化高端化生产、替代高端加氢基础油进口奠定基础。

在石油基碳材料产品方面,燕山石化结合新能源电池领域高速发展现状,跨部门协同联动,开展全方位市场调研和方案优化,积极走访了解下游客户需求,总结兄弟企业生产经验,顺利实现0蒸馏装置从高硫原油到低硫原油的切换,以及延迟焦化装置预焙阳极焦的稳定生产。今年3月至5月,该公司累计生产预焙阳极焦4.8万吨。

(高常月 许欣荣)

高桥石化以油转特推动传统产业焕新蝶变

本报讯 今年以来,高桥石化深入贯彻落实集团公司工作会议精神,把加快推进油转特作为炼油业务转型发展重点,做足“专精特新”功课,加快开辟“第二增长曲线”,专注产品高端化、多品种、小批量,在市场拓展中重构下游新型产业链,提升产品高附加值,推动传统产业焕新蝶变。

坚持“应特尽特”“特油更特”,

充分利用长三角区域高端产品集中、科研院所富集等优势,做大做强炼油板块,进一步增加产品谱系,坚定不移加大对高附加值产品研发力度,提高精细管理水平,确保大宗产品低成本、小众产品高效益。推动精益生产,发挥行业标杆优势,做好产品定位,区分高端产品、主打产品,做精做细,形成特化一体化,勇做专精特新“小巨人”。

一季度,该公司油转特标志性产品——重质润滑油同比增产增销171%。二季度,进入炼油大检修阶段,他们将加大装置油转特改造力度作为检修改造重点,以前很难生产的低熔点石蜡、多种高端定制润滑油等高附加值产品将实现常态化生产。5月27日,历时2个多月的大检修圆满完成各项任务,并实现一次开车成功,低熔点石蜡

等产品生产瓶颈在此次检修改造中迎刃而解,为该产品的连续生产提供保障。

与此同时,该公司优化工艺流程和产品结构,投用相关节能降耗项目,将汽柴油、航煤等传统产品向低成本、高效率转变,积极拓展特种沥青、重质白油、石蜡、硫黄等延伸产品的市场,深挖客户需求,提供优质产品和服务。(徐峰辉)



天津石化转思路调结构实现拓市增效

▲天津石化积极践行油转特战略,按照高端化、差异化营销策略,依靠现有装置和工艺条件,开拓短流程加工思路,不断优化产品结构,大力推进高附加值产品研发与生产,全力拓市增效。抢抓市场机遇,成立专项攻关团队,先后开发并生产DMA、RMG380等多个牌号高价值船用燃料油新产品,优化生产工艺,严控技术指标,实现产品质量与经济效益双提升。坚持开发高附加值特种油品,应用油浆脱固技术,将低价值的催化油浆转化为高价值的发黑原料油,满足市场需求;首次实现低钒石油焦生产销售,产品结构优化取得新突破。今年3月,该公司生产的首批RMG380船用燃料油顺利出厂并发往海外,成为系统内首家高硫燃料油出口企业。前5个月,该公司出厂高附加值船用燃料油同比增长48%,生产发黑原料油较去年同期增加2.85万吨,创效显著。

图为该公司炼油部员工对净化油浆流量进行调整。

张训棣 摄 祁晓娟 潘勇宁 文



镇海炼化航空汽油助力低空经济展翼高飞

▲镇海炼化锚定高价值、差异化油转特战略方向,通过烷基化装置改造和配方研究,以航空汽油领域为突破口,探索不同工况下、不同的航空汽油组分生产。他们革新传统工艺,通过“技术攻关+精益管控”双轮驱动,精细调整工艺参数,优化装置运行,实现100LL低铅航空汽油生产过程“零污油”,显著降低运营成本,树立绿色生产新标杆。目前,镇海炼化已具备全系列各种牌号航空汽油生产能力,且航空汽油出厂量逐年增加,主要供应国内通航机场和飞行学校,助力低空经济展翼高飞。

图为镇海炼化烷基化装置外操员工确认航空汽油管线位置。

聂志聪 摄 下江峻 文

走近一线

刘玉梅 张延滨

日前,中原油田地面工程抢修维修中心濮城注采一工区巡检二班员工李盛泉穿戴整齐,背上工具包走出31号站值班室,开始了一天的巡检工作。这位有着30多年工龄的老采油工,性格沉稳内敛,做事雷厉风行,对待工作细致入微,工友们亲切地称他为“油井卫士”。

迎着清晨的微风,李盛泉骑着电动三轮车穿梭在油井之间。他一边走,一边在心里默默规划着今天重点检查的几口抽油机井,嘴里还小声念叨着:“今天可得把那几台老设备盯紧点。”这种自我提醒的习惯,他已保持多年。

听声辨患护油井

当巡检到新濮侧1-10井时,一阵微弱却规律的“咯噔噔……”声音突然传入耳中。“不对劲,肯定有问题!”多年的工作经验告诉他,这异常的声响必须重视。

“到底是哪里出了问题?”李盛泉眉头紧锁,心里反复琢磨。他停下脚步,仔细观察抽油机连续三个冲程的运行状态。当看到尾轴横梁在上、下死点出现异常抖动时,他心里有了判断:“应该是尾轴出现了异常!”此时,他心里只有一个念头:必须尽快上报,立即消除隐患!

李盛泉立即拨通班长电话,声音急促却条理清晰地汇报了现场情况。挂掉电话后,他在原地来回踱步,不时抬头望向远处,盼着

支援人员能快点来。等待的过程中,他又反复检查了几遍设备,不放过任何一个细节,生怕遗漏了其他隐患。

当专业技术人员确认他的判断完全正确时,李盛泉紧绷的神经才稍稍放松。直到当天中午,尾轴横梁与尾轴顺利更换,隐患彻底消除,他才长舒一口气。

尽管现在巡检方式以视频巡检为主,但李盛泉依然坚守着自己的“阵地”。他常对同事说:“视频是挺方便,但它听不到设备异常声音,视频看不到的地方必须靠人工巡检去发现问题。”在他看来,每一口油井都像是一个孩子,只有通过走近、观察、聆听才能真正了解它们的需求,守护它们的安全。

河北石油服务“三夏”助丰收

本报讯 今年“三夏”期间,河北石油充分发挥品牌、资源、服务优势,选取333座加油站作为专供站点,实施柴油惠农政策,提供一站式服务,切实加强农机作业服务保障,助力夏粮颗粒归仓。

该公司在专供站开设农机手驿站,开通24小时专属加油通道,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,在农业机械聚集地针对性制定保障用油措施。对持有合法有效的拖拉机、联合收割机行驶证与驾驶证等凭证的农机手给予加油优惠。在指定专供站为农机手免费提供绿豆汤、热水、急救药品等,开放67座司机之家,提供临时停车、洗浴、休息等一站式服务。

(吴树彬)

