

“七下八上”防汛关键期 万不能心里“七上八下”

谭伟春

当前正值“七下八上”防汛关键期,台风等极端天气给石化企业安全生产带来严峻挑战。集团公司年中工作会议强调,要全面压实政治责任,加强监测预警、巡查排险、应急处突,确保安全度汛。防汛关键期,要把集团公司党组要求落到实处,牢固树立安全第一理念,强化责任担当、措施落实,完善应急预案,做到“未雨绸缪”,确保“万无一失”。把工作做扎实了,心里才不会“七上八下”。

加强预防管理。在严之又严抓好日常安全工作的基础上,要深入研判防汛救灾工作形势,结合实际持续完善企业应急预案,确保其科学性、实用性和可操作性。要做好实训演练,健全应急指挥体系,备足防汛物资,不断提升快速响应、控制事态、降低损失的能力,确保关键时刻做到有备无患、处变不惊、处置得当。

紧盯关键环节。石油石化行业点多、线长、面广,极端天气给安全生产带来不小压力。要紧盯关键环节,广泛开展防灾减灾培训,压紧责任链条,排查风险隐患,科学合理安排生产、调运、检修等工作。强化联合会商研判和预警响应联动,落实临灾预警“叫应”和跟踪反馈机制,切实提升全员防范应对自然灾害的意识与能力。

经济走笔

南化公司 湿法制酸项目开车

本报讯 7月29日,南化公司硫化氢环保处理装置技术改造项目——湿法制酸装置顺利完成全流程调试,正式投入运行。项目可将含硫废气“变废为宝”,通过资源化利用达成环保与经济双重收益。

该项目是南化公司针对煤化工部废气处理难题实施的环保工程,新建一套独立湿法制酸装置,与原有系统形成互为备用的处理体系,从根本上提升废气处置的安全性与稳定性。项目采用先进的湿法制酸工艺,将含硫化氢废气通过焚烧生成含二氧化硫的高温炉气,经余热回收、催化转化、冷凝等工序生成硫酸。同时,副产物中压蒸汽并入公司蒸汽管网,年可回收蒸汽量逾3万吨,有效提高能源利用效率,实现环境效益与经济效益的双赢。

(郑瑞 杨刚 万孟赛)

湖南石油投运 30座易捷养车门店

本报讯 日前,湖南石油首批30座易捷养车综合汽服门店在岳阳、长沙、株洲等地的13个加能站投运,提供洗车、美容、汽车保养、轮胎更换等专业服务,为车主带来全新的养车选择和周到的服务体验。

易捷养车是中国石化易捷打造的汽车服务品牌。此次30座易捷养车综合汽服门店投运,标志着湖南石油在加快向油氢电服综合能源服务商转型、打造“加油+购物+洗车+养车+保险”一条龙服务链的道路上迈出坚实一步。下一步,湖南石油将继续深耕“车生态”业务领域,拓展和培育新业态,进一步满足车主多元化需求。

(赵延智 方晶 陈娜)

福建泉州石油 多措并举深耕直分销市场

本报讯 今年以来,福建泉州石油以“双服务”专项行动为抓手,深耕直分销市场,大力推动数字化转型,加强精细化客户管理,优化团队激励方案,截至目前,直分销计划完成率110%,排名省公司第一。

该公司积极推动直分销业务数字化转型,依托“我要买油”平台完善线上营销与服务功能,实现客户下单、支付、开票全流程电子化,持续提升客户体验。加大终端客户开发力度,开展网格化客户走访,组建骨干团队对重点区域、重点行业客户进行摸排,针对物流、制造业等不同客户需求,定制“一户一策”供油方案,完善梯度销售策略。此外,修订客户经理考核方案,提升客户开发与主动配送考核权重,将业务增量与绩效奖励直接挂钩,激发团队活力,实现业务量稳步增长。

(官晓燕 吴春霞)

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

华北石油工程公司把成本要素量化到岗,推动基层降本增效,上半年非生产性支出同比减少5.3%

精益管理为基层算好“三本账”

王军 陈亚琼

7月初,由华北石油工程公司50171钻井队完成的D12-P153井,刷新大牛地气田二级结构水平井搬迁和安装时间最短等多项纪录。该井的高效施工,是该公司推动基层队伍从“打井者”向“经营者”转型,以精益管理提升核心竞争力的生动写照。

近年来,华北石油工程公司根据年度经营目标,不断完善基层效益管理体系,将材料、能耗、技术服务、人工等成本要素分解到具体岗位,量化到具体指标,基层队伍因地制宜探索效益考核模式。上半年,该公司非生产性支出同比减少5.3%,高效益发展态势逐步显现。

算好预算账 把效益细化到每米进尺

6月下旬,该公司50847钻井队在J30-4-P27井进行完工总结时,针对起下钻作业超计划3天,导致施工成本超预算一事进行了细致的分析,从地层特性、钻井液性能、操作规范等方面逐项梳理,形成效率优化方案。

“效益管控要到班组、到每米进尺。”该公司财务资产部负责人金昌旭说。降本和增效的源头在一线,关键在基层。为精细管控生产成本,近年来,华北石油工程公司整理国内各工区历史成本数据,编制单井项目效益预算,将钻头、设备配件、钻井液助剂等

消耗指标层层分解到岗位及责任人,构建起从物资管理到设备参数优化的全链条精细化标准效益体系。

基层队则把预算执行融入施工全流程:开工前结合方案明确物资消耗与效率指标,施工中通过每日分析掌握效益动态,完工后复盘找出偏差原因。“我们细化了钻井、井下作业等7大岗位38项管控职责,用‘技术定额+运营实绩’双维度校验,通过标杆对比持续提升。”金昌旭介绍,这种穿透式管理让效益可控可查,避免了粗放管理。

算好时间账 用效率压缩无效消耗

“油气钻井工序多、周期

长,每天消耗大量配件、油料、钻井液助剂等物资,对我们来说时间就是效益。”该公司市场开发运行部负责人余中岳说。

该公司把生产效率提升作为增效核心,通过优化运行降低无效消耗,形成“提速+增效+再提速”的良性循环。采用“模块化”方法开展设备搬迁和安装,化零为整减少运输车次,提高搬迁效率。钻具拉运前精确统计数量,合理规划吊车、货车的吨位和使用时间,避免空载浪费,降低运输成本。上半年,该公司各工区设备搬迁和安装的平均周期同比缩短2.03天,完井作业时间平均缩短1.93天。

为进一步提高生产效率,该公司针对不同工区特点制定“双提升”方案:华北工区聚焦

减少井下复杂故障,新疆工区主攻施工效率提升,措施随生产实际动态更新。

“以前抢进度是为了完成任务,现在算着效益干,每缩短一天工期,就能减少一天无效消耗。”刚在顺北油气田SHZ6-3X井刷新一开中完作业用时最短、单趟进尺最长等4项纪录的90152钻井队队长仁青万玛说。

算好消耗账 让每分投入都物尽其用

5月初,该公司50878钻井队施工神木1HF井,面对煤岩破碎等难题,应用水力振荡器、煤层气钻井液等新工具新技术,仅用4只钻头、4次起下钻就高效完成钻井任务,创单

队2年来效益最优纪录,井身质量合格率100%。

“效益考核是让投入产出比更高。”50878钻井队队长王厚平拿出班报表,上面详细记录着当班燃料、钻具、配件的消耗,“交接时既算消耗账,也算质量账。比如钻头使用寿命是否达标、钻井液性能是否符合设计要求,这些都与考核直接挂钩。”

近年来,该公司各钻井队从细节入手提效益,开钻前参考钻井资料优选钻头及使用计划;施工中根据地层变化调整转速、钻压等参数,延长钻头寿命;设备维护实行“日常三查、班前点检”,有效减少设备故障,“班班算细账、人人创效益”的氛围,让每一分投入都发挥最大效用。

新疆石油精准营销推动成品油销量增长

本报讯 今年以来,新疆石油以客户开发为生产经营重要抓手,锚定客户需求精准营销。截至7月29日,成品油销售总量同比增长11%,市场拓展与经营业绩实现双跃升。

夏收时节,农户艾尔肯因收割机缺油陷入困境,新疆石油“夏收保供队”凭借网格化摸排的客户需求台账,当天就将柴油送到地头。“你们来得比及时雨还及时!”艾尔肯的认可,是该公司以客户需求为导向、打通服务“最后一公里”的生动注脚。针对夏粮收割、物流运输等季节性用油高峰,新疆石油提前部署资源调度,通过“点对点”保供客户黏性,将零散需求转化为稳定销量,带动农用柴油销量同比增长12%。

在客户开发中,新疆石油既抓

“田间地头”的民生需求,也盯“核心领域”的批量市场。针对工矿业等重点客户,组建专业团队深度对接,通过定制化供油方案实现合作共赢。创新服务场景,将传统加能站升级为具备免费配送、洗车、瓜果供应、安全培训等“7+X”功能的综合服务驿站,让“以客户为中心”从理念落地为口碑,客户满意度与回头率显著提升,带动终端销量稳步增长。

数智化则为客户开发与经营增效装上“加速器”。新疆石油搭建运营分析平台,整合油品销售、客户行为等数据,通过“电子围栏”技术精准触达目标客户,让营销决策更贴合市场。数据赋能下,业务流程不断优化,运营效率显著提升,为成品油销量增长提供了坚实的客户基础。(何静)

化销华东完成首批镇海二期项目丙烯腈销售

本报讯 近日,化销华东经过前期多轮沟通对接,克服夏季高温及危险化学品运输出厂等困难,成功将146吨镇海炼化二期项目生产的丙烯腈产品送至客户所在的杭州湾工厂,标志着镇海炼化二期项目完成首批丙烯腈产品销售工作。

自镇海炼化二期项目投资建设以来,化销华东在销售渠道规划、资源流向优化、行业趋势研判及液体深加工等领域系统布局。通过与镇海炼化深度协同,制定包含产品销售、质量标准、计价结算、物流运输等方面丙烯腈产能销售预案和资源流

向优化方案,为项目顺利投产及产品快速入市提供全方位保障。

为确保产品精准匹配市场需求,化销华东丙烯腈销售团队深入调研产业链下游各行业供需情况。在与某重点客户对接过程中,全面掌握客户对产品纯度、杂质含量及物理性能等核心指标的要求,通过建立高效的产销衔接机制,及时将客户需求反馈至镇海炼化生产端,确保产品质量完全符合客户标准,既保障了生产装置稳定运行,又畅通了产品后路,为后续规模化销售奠定坚实基础。

(郝焱)

扬子石化超额完成无灰分散剂生产任务

本报讯 今年以来,扬子石化紧盯全年产量目标,以提质增效为核心,强化组织运行与过程管控,截至7月底,无灰分散剂产量同比增长22.6%,完成年度任务的74.6%,超额完成产量计划任务。

今年以来,该公司聚焦产量与效益双提升,联合石科院、上海海润添加剂有限公司,从增产创效、生产优化、低成本原料应用等维度协同发力。深入梳理装置运行状态,固话操作细节并严格管控工艺指标。针对技术瓶颈,组织专业团队攻关,成功突破增产阻碍,进一步释放产能。

为保障生产高效平稳运行,他们聚焦过程安全管理,持续优化HSE管理体系,每月跟踪过程安全督查任务单落实情况,针对性开展高危泵、设备防腐蚀、易堵部位等隐患排查,对影响平稳运行的因素进行精准评估并制定预防措施,完善双重预防机制,保障各项目标任务顺利完成。持续开展节能降耗技术攻关,盯紧关键运行参数,持续优化技术经济指标,开展班组“小指标”劳动竞赛等活动,每月统计各班组蒸汽消耗总量并进行排名,有效调动员工降本增效积极性,推动综合能耗同比下降。

(张司雨 黄仪乐)



金陵石化紧贴市场“增航减柴”实现创效

今年以来,金陵石化扎实开展“点滴降本、精益增效”活动,结合市场效益动态调整产品结构,在严控质量的前提下,降低航煤调入柴油比例,提升航煤产量,实现“多产航煤、少产柴油”目标,创效显著。图为员工巡查航煤储罐。

李剑 摄 陈平轩 文

炼油销售公司研判市场助九江石化负极焦扩销

本报讯 面对今年以来负极材料行业的市场波动,炼油销售公司精准研判市场动态,把握负极材料企业阶段性补库窗口期,协同九江石化主动拓市扩销。6月至7月,九江石化负极焦单月销量连续突破1.5万吨,实现逆势增长。

该公司以市场需求为导向,联合九江石化深入调研终端用户,全面掌

握客户对硫含量、挥发分、黏结指数等关键指标的差异化需求,并将信息精准反馈至生产端。抓住装置大检修契机,助力九江石化优化焦化工艺,提升产品品质,为拓展高端市场、实现销量突破筑牢根基。

通过“巩固存量+开拓增量”双轮驱动提升市场份额。深化与现有客户合作,建立与客户的常态化沟通

机制,及时响应客户对物流优化、定制生产、质量保障等方面的需求,提升客户满意度与忠诚度。同时,持续开拓新市场,趁检修期间走访新客户,5月中旬复产即第一时间寄送样品,协调新客户对样品开展评测,为持续做大销量备足新客户资源,实现快速上产。

(廖松柏 杜益军)

抽丝剥茧消除设备隐患

李睿 王静

“今天对给水泵辅助油泵的冷油器进行了首次反冲洗,轴承降温效果明显。”近日,河南炼化热电部工程师张旭在工作群里分享成果。这个小小的改动,源于一场对设备“高温谜题”的抽丝剥茧。

给水泵是锅炉“供血”的关键设备,对保障装置平稳运行至关重要。入夏以来,给水泵轴承温度持续攀升,远超往年同期,引起了技术人员的警觉。

设备本体和冷却水系统都排查过了,那问题很可能出在串联设备上。”他们再次将目光锁定在给水泵辅助油泵上。经过仔细检查,他们发现辅助油泵冷油器的进出口温差偏小。顺着线索,他们打开排空管一看,发现

冷却水水量少得不正常,判断可能是滤网被杂质堵塞,导致冷却水循环量减少、润滑油升温,进而造成轴承温度升高。

确定问题源头后,他们快速协调,清洗冷油器滤网。很快,给水泵温度恢复正常。但团队并未止步:“有没有更便捷的方法?”看着恢复运行的给水泵,他们又开始了新一轮的“思想碰撞”。经过讨论验证,他们在冷油器上加装反冲洗阀,实现不用切换给水泵就可以定期对滤网进行冲洗,从源头消除了安全隐患。

精细模拟完成高难度测井

王鹏 郭万江

“ZYCJ112队准备工作做得充分到位,为安全施工奠定了坚实基础,值得其他队伍学习。”近日,经纶公司市场开发专家王培禹在涪陵工区现场,称赞中源测控ZYCJ112队的施工成果。

日前,ZYJCJ112队接到任务:承担江汉油田涪陵页岩气田复兴区块页岩L12HF和兴页L226-6-1HF两口井的完井测井作业。该队队长田化林深知,这绝非易事——复兴区块凉高山组储层砂泥岩互层交错,地层压力系统复杂,两口井均面临超长水平段、

超大摩阻的“双超”难题,稍有不慎就可能发生黏卡情况。“不打无准备之仗。”田化林带领技术团队一齐扎进资料堆,逐帧分析起钻录井长图,记录下倒滑眼、钻具下压等所有异常点,“咱们可以模拟施工,确定过程顺畅后再正式作业。”

“会不会有点耽搁时间?要不还是直接开始吧。”有人提出。

“前面越精细,后面越顺利。”经过多轮研判,田化林拍板决定实施“精细模拟测井方案”。

首次模拟时,团队发现静止状态下摩阻异常升高,立即调整方案,增加

静止时间开展二次模拟。两天内,他们对两口井分别进行多次模拟试验,逐个排除异常,直到所有参数均满足安全施工标准。

最终,该队仅用10天就完成两口高难度井的测井任务,一次成功率100%,创复兴区块复杂地质条件下的施工新纪录。现场甲方监督竖起大拇指:“磨刀不误砍柴工,这效率全靠前期准备充足!”

走近一线



近日,云南省楚雄彝族自治州迎来一年一度的火把节。云南楚雄石油开设民服务台,为八方游客提供加油、充电、购物、休息一站式服务。火把节期间,易捷便利店零售额同比大幅增长。图为楚雄石油小河口加能站员工向游客推荐云南特产。

王凌 摄 王娅萍 文