



胜利石油工程抗高温降滤失剂应用于多口超深井

本报讯 近日,胜利石油工程公司钻井液技术服务中心高性能水基钻井液团队自主研发的抗高温三元共聚物降滤失剂应用于多口超深井,标志着钻井液关键处理剂研发取得突破性进展。

随着油气勘探向深层、超深层领域拓展,超高温环境对钻井液性能提出严峻挑战。针对抗高温聚合物降滤失剂价格高、效果不稳定等痛点,该团队创新设计三元共聚物分子结构,突破体系升温过快、聚合终止节点控制难等技术瓶颈,最终形成工业化生产工艺。目前,该产品在超深井应用现场中,表现出优异的高温稳定长效性,为深层油气资源开发提供关键技术支撑。

(梁子波)

胜利油田油气集输总厂实现输油站数字化管理新突破

本报讯 8月28日,胜利油田油气集输总厂全面完成永安输油站地上、地下管网的三维激光扫描与数字化建模工作,标志着输油站管理向智能化转型迈出关键一步。

长期以来,该站集输系统地上管线依赖人工巡检,效率低下,地下管网因资料缺失导致位置、状态不明,安全风险预判困难,严重制约日常维护与应急抢修效率。为破解这一难题,永安输油站启动管道数字化建档工程,采用三维激光扫描与地质雷达探测技术,实现地上设施从二维图纸到三维实景的精准复刻,构建起包含坐标定位、埋深参数、材质状况等全要素的地下管线数字化档案,为管道安全运行监测、应急处置及升级改造提供数据支撑,有效提升油气集输系统管理效率与安全水平。

(王守华 周 恒 李志军)

江苏南通石油多措并举拓展LNG重卡市场

本报讯 今年以来,江苏南通石油积极开拓LNG重卡市场,通过优化组合营销方案、完善地图搜索标签、升级客户服务体验等有效措施,推动LNG零售量持续增长。截至8月底,LNG零售量同比增长89%。

该公司积极推进市场攻坚,在网络布局上,加快新站建设与老站设备改造评审进度,全力构建覆盖主要物流干道的加气网络。营销端为物流、工程运输车队等客户提供定制化供气方案与阶梯式优惠政策,吸引客户进站消费。服务层面优化加气站运营管理,提高加气速度和服务质量,建立司机之家及户外劳动者爱心服务站,提供洗衣、热饭、休息等多元化服务,增强加气客户黏性。

(陈明军 沈伟伟)

山西晋城石油充电业务量效齐升

本报讯 今年以来,山西晋城石油聚焦乘用车充电业务发展瓶颈,以“党建引领、精准营销、全员拓客”三维发力,推动充电业务量效齐升。截至目前,单日充电峰值突破3.3万千瓦时,计划完成率排名省公司第一。

面对市场竞争压力,该公司锚定“三个月见效、半年提质”目标,构建“党建引领、全员攻坚”工作体系。通过市公司、县公司、加能站三级联动下沉一线,建立问题快速响应机制,靶向破解运营难题。营销端创新推出充电积分倍增计划,以双倍积分、积分兑换洗车券等组合权益吸引客户,带动权益会员渗透率大幅提升。针对低效站点实施“一站一策”满减优惠策略,推动站点充电量大幅提升。设立充电拓市专项奖励,激发全员客户开发热情,依托微信群开展线上线下融合宣传,全方位挖掘市场潜力,推动充电业务量效齐升。

(王 瑜 游 媛)

重庆江南石油创新饮品营销成效明显

本报讯 8月以来,重庆江南石油紧扣市场消费需求,创新延伸服务场景,通过整合加能站周边餐饮、社区资源,拉动饮品销量,其中啤酒销售计划完成率达108%,排名省公司第一。

该公司通过精准调研消费群体偏好,优化产品陈列与配送流程,联合加能站周边餐饮店、社区开展品鉴活动,有效提升品牌认知度、增强客户黏性。发挥加能站流量大的优势,设立试饮专区,推出优惠套餐,激发顾客消费热情。各站点员工强化主动营销意识,开展“一对一”推介,打通终端销售“最后一公里”,不仅带动易捷服务业务快速增长,而且探索出“站点+社区+餐饮”联动营销新模式,为特色商品推广积累了可复制的实践经验。

(聂 轟 王 甜)

华北石油工程以战略合作强根基、数字化管控稳价格、服务升级提效能,构建起质量更优、价格更实、响应更快的物资保障体系

全链条发力激活物资降本动能

李 秀 沈 静 辛惠魁

今年以来,华北石油工程聚焦降本增效核心目标,以战略合作强根基、数字化管控稳价格、服务升级提效能为抓手,打出物资管理“组合拳”,不仅实现“真金白银”的效益提升,而且构建起质量更优、价格更实、响应更快的物资保障体系。1月至8月,采购资金节约率近12%,用实实在在的降本成效,为企业稳健发展蓄势赋能。

握紧“合作拳”以量换价激发供应链活力

“以前泥浆配件采购各家供应商报价参差不齐,仅比价这一环节就要消耗2天时间,价格还难谈拢。现在集中从2家优质供应商采购,供应商通过稳定的采购量,直接给出更加优

惠的采购价格。”华北石油工程物资管理中心泥浆配件采购管理员辛惠魁介绍今年推行的“一主一辅”选商机制。该机制通过锁定主供应商及辅供应商份额,以稳定的年度采购量,推动泥浆配件、油田化学剂等5大类材料价格平均下降11.3%。

为筑牢供应链根基,该公司实施见工厂、见实物、见体系、见业绩、见口碑的供应商“五见”考察法。通过实地核查工厂规模、产品实物、体系建设,深挖管理体系与过往业绩,从源头筑牢质量防线。

积极梳理供应商准入、价格审批、监造事项、履约评价等业务节点,明确标准与责任主体,让每个环节操作都有章可循。在考察某设备生产商时,团队发现其设备与实际不符,当即取消其准入资格。通过“优胜劣汰”,常用供应商从425家

精简至323家,核心供应商占比实现同比增长。

织密“管控网”数字化赋能稳住价格“方向盘”

“进口机械密封报价高于历史均价,系统已自动标红!”物资管理中心价格管理岗高国强通过梳理价格异常预警提示函,发现某型号密封件因代理商囤货导致报价虚高。团队当即调取历史采购数据,联合技术部门测算成本构成,经谈判后供应商同意降价,节约大笔采购费。

该公司还搭建数字化比价平台,构建起物资采购价格“横向对标行业、纵向追踪历史、实时系统监控”的三维管控机制,让采购价格始终与市场行情同频共振。“系统自动抓取公开市场数据与历史成交记录,一旦发现价格

异常,立即启动预警流程,实现了从‘人防’到‘技防’的转变。”物资管理中心主任包志峰说。

该平台内置的算法可自动生成价格偏离度分析报告,当某类物资价格波动过大时,系统立即触发预警。今年以来,通过该机制拦截异常报价47次,推动钻探胶管、电仪、油料等8类大宗物资采购均价实现下降,有效遏制供应商价格虚高,将采购成本控制在合理区间。

架起“服务桥”打通物资保供“最后一公里”

“氯化钾天天告急,一天用量10吨,港口到货价格天天涨,内部调价机制滞后,3家供应商因价差‘倒挂’均不愿供货。”日前,一通来自鄂北工区的紧急求助电话,暴露出传统保供体

系的应急短板。作为钻井液关键添加剂,氯化钾断供将导致钻井作业停滞,严重影响工区生产进度。

该公司当即启动应急预案:驻港口人员紧盯库存氯化钾的检验及出入库,谈判组与供应商协商调价,物流岗协调危化品车直送井场。最终成功调运氯化钾1139吨,保障鄂北工区5支钻井队连续多日施工需求,化解了保供危机。

为根治基层物资保供难题,该公司推出物资保供直通车机制:在基层一线张贴含24小时热线、微信二维码的服务卡片,从保供质量、保供效率、服务水平等7个维度,征求生产一线对物资供应的意见和建议,打通物资保供“最后一公里”。今年以来,先后协调解决工业盐紧急配送等多项现场问题,实现基层需求“直达快办”,保障施工“不断档”。

化销华东高收缩腈纶纤维销量大幅增长

本报讯 今年以来,化销华东加强与安庆石化产销衔接,积极走访合成纤维行业客户,敏锐捕捉市场机遇,成功拓展高收缩腈纶纤维在下游纱线领域的应用,1月至8月,销量同比增长57%,其中7月销量突破1000吨,创近3年单月销量新高,为安庆石化增收创效显著。

安庆石化高收缩腈纶短纤维具有良好的蓬松性和优异的收缩率,主要用来与常规纤维混纺生产膨体纱、包芯纱、毛绒和高端毛织物原料等产品。

近年来,受纯棉纺市场萎缩影响,高收缩腈纶纤维需求持续低迷。为做好拓市扩销,化销华东腈纶团队充分发挥“侦察兵”作用,通过实地走访江苏、山东等下游重点市场,全面调

研包芯纱行业供需态势及发展趋势。通过深入分析高收缩腈纶纤维在仿羊绒包芯纱与仿安哥拉包芯纱中的应用比例和终端市场需求情况,团队精准研判包芯纱行业需求回暖趋势。

团队携合作案例与定制化服务方案对接客户,同时将客户的个性化需求实时反馈给企业。另一方面,化销华东强化与安庆石化之间产销衔接,灵活调整排产计划,推动企业完成设备升级与工艺改进。安庆石化新增的高收缩腈纶纤维生产线,不仅显著提升了产能,而且具备稳定生产1.22和2.78分特克斯(dtex)两个主流规格高收缩腈纶纤维的能力,为满足客户多元化需求提供坚实保障。

(张林伟)

中原油田文留采油厂扎实做好防汛工作

本报讯 连日来,河南多地持续降雨,中原油田文留采油厂党委紧扣集团公司防汛要求,将防汛备汛作为当前一项紧要任务来抓,立足实际、多措并举,全力保障油气生产安全平稳。

文留采油厂地处黄河流域北金堤滞洪区境内,位于低洼易涝的特殊地理位置。为确保平稳度汛,该厂党委未雨绸缪,对照防汛需求及时补充沙袋、排水泵等关键物资,并指定专人定期检查维护,确保各类物资数量

充足、性能完好,关键时刻拉得出、用得上。积极开展防汛演练,以练促防,提升一线人员应急处突能力和协同作战水平,增强全体人员的风险防范意识。成立隐患排查小组,对站场、管线沿线开展拉网式检查,重点巡查低洼易涝点、设备防雷接地情况等,发现问题立查立改,对暂时无法彻底整改的问题落实临时防护措施,确保汛期生产安全平稳。

(王天龙)



今年以来,山东滨州石油加强会员营销,大力推荐客户注册会员、加入客户群,讲解积分兑换便捷商品方法,有力推动加能站效益提升。图为滨州石油市区2站员工为客户讲解积分兑换方法。

杨希芹 摄

“身经百战才能处变不惊”

杨长武 陶 炎

“准备好了吗?”8月28日上午,在扬子石化热电厂仿真室里,锅炉装置甲班班长仇钟山看向新员工范大维。这天是范大维跟岗学习1个月后的仿真考试,班组想借此机会摸摸底,好让后期培训更有针对性。

“准备好了”。话音未落,仿真机突然爆发出刺耳警报声——3号炉乙侧给煤机红色警报灯闪烁,联锁停运提示铺满屏幕,蒸汽压力与炉膛负压曲线瞬间“跳水”。范大维的手僵在鼠标上,后背沁出冷汗:规程里“堵煤应急”的章节在脑海里乱成浆糊,那些背得滚瓜烂熟的文字,此刻竟像被水泡过的纸页,模糊成一片。

“快!增加甲、丁给煤机给煤量,调大一次风机风压!”培训师郭永阳的指令接连传来。范大维慌忙照做,蒸汽流量渐渐稳住,摇摆的压力曲线终于趋缓。“盯着炉膛负压,别超量程!”郭永阳的眼睛钉死在参数跳动

上——既要保住下游化工装置用汽,又要防着运行给煤机过载,这操作像在钢丝上走平衡。

10分钟后,郭永阳松了口气:“记一下处理时间和参数变化,回头对着规程捋。”仇钟山拍着范大维的肩笑:“傻眼了吧?在咱们这行,规程是骨架,可真正让设备‘活’起来的,是多少年在实战中攒下的经验。”

傍晚,整理操作记录时,范大维忽然悟得了“身经百战才能处变不惊”这句话。他在心里把这场考验重新定义——这是师傅用几十年经验,给他的最生动的一课。

装置区的灯光渐次亮起时,范大维在笔记本上写下:“规程是地图,经验是指南针,而真正的事本,是在风暴里也能找到航向的智慧。”

走近一线



华北油气首个深层煤层气井组压裂成功

8月25日,华北油气分公司首个深层煤层气先导试验井组DNS-2完成压裂施工,为深层煤层气规模效益开发奠定了坚实的技术基础,为该公司加快开辟“第二增长曲线”积累了关键的工程实践经验。图为技术人员在对接压裂施工方案。

李文昕 摄 张梦飞 李富国 文

海南炼化位列海南省企业100强和制造业企业50强榜首

本报讯 日前,海南省企业联合会、海南省企业家协会以海南省企业2024年营业收入入围标准,联合发布2025海南省企业100强和制造业企业50强榜单,海南炼化位列海南省企业100强和制

造业企业50强榜首,这是该公司连续5年位居海南制造业企业榜单首位。

近年来,中国石化为海南省经济社会发展作出了积极贡献,海南炼化2024年工业总产值占儋州市全年工

业总产值的50%以上、海南省工业总产值的21%以上,纳税额连续18年排名海南省首位,助力儋州市成为海南首个千亿元级先进制造业集群。

(王梦璐)

中科炼化高端聚丙烯首次进入半导体制造供应链

本报讯 近日,中科炼化研发的高端聚丙烯HC9012D通过行业头部企业某半导体材料公司的验证并实现批量交付,标志着中科炼化高端聚丙烯首次进入半导体制造供应链,成功实现进口替代。

聚丙烯HC9012D具有高弯曲模量、高表面硬度、高耐热温度、高

表面耐划伤性能、较好的光泽度、较好的抗化学性能等优点,可广泛用于小家电、家居用品及儿童玩具制作等方面,也可用于生产高端精密仪器的部件。

聚丙烯HC9012D由中科炼化温福创新工作室研发团队牵头研发,聚焦“消除黑点、降金属离子含量”两大

技术难点开展攻关,通过优化生产工艺与杂质控制体系,使产品洁净度、抗振动跌落系数达到国际先进水平,从而满足半导体精密加工对材料的严苛要求。该产品的成功交付对保障产业链安全、提升高端材料自主创新能力具有战略意义。

(吴金梅 庞康娟)

浙江金华石油不断提升加气站一线窗口服务水平、丰富服务内容

全方位服务聚力打造“最美驿站”

王佳晶

“你们的服务又上新啦?”8月27日,来自安徽的卡车司机洪师傅在浙江金华石油东关加气站加气期间,洗澡后体验了免费理发服务。近几个月,每逢7日、17日、27日,站里就会开展“逢7有理”活动,邀请专业理发师到站为司机师傅免费理发。

作为金华石油唯一的加气站,东关加气站是杭金衢高速公路物流重卡等车辆的重要补能点。为了让司机享受优质服务,金华石油依托司机之家、爱心驿站建设,在原有加气、易捷商品销售的基础上,提供淋浴、休息、热饭等服务,不断提升一线窗口服务水平、丰富服务内容。今年1月至8月,该站加气量排名省公司第一,服务车主数万人次,无一例差评。

该公司相关负责人介绍,为提升司机消费体验,他们建立“双联帮扶”机制,持续开展“一月一提升”活动,组织专家为基层一线送课并做好现场调

研,提升站点保供效能;组织管理部门到站收集客户需求和意见,完善站点服务功能。

随着进站加气车辆越来越多,东关加气站遇到了进口动线不够顺畅、卡车排起长队影响其他车辆通行的情况。该公司专家到站开展“一月一提升”活动时关注到这一情况,公司成立专班推动进站口改造,并积极与辖区内管理部门沟通,延长进站口动线,确保高峰期车辆通过顺畅。

“要是能像加油一样用卡,速度就快多了。”公司零售管理部到站开展“一月一提升”活动时,有车队提出办卡需求。用卡加气不仅方便司机,而且能进一步提高高峰期车辆加气速度。为此,他们为该站申请试点,作为省公司首批试点站点上线加气卡服务,有效提升支付效率,车辆通过率提高12%。

“现在加气的车辆一天比一天多,日均加气量已经是两年前的5倍了。”东关加气站经理吴传增介绍,站里的

变化非常大,随着“一月一提升”活动推进,不仅加气效率越来越高,而且服务功能越来越丰富,有了休息区、阅读区、手机充电区,配备了微波炉、冰箱、空调、电热水壶、图书报刊架、餐桌、沙发、按摩椅、应急药箱和电子血压测量仪等,司机之家、爱心驿站建设功能更加完善,2024年12月被评为浙江省“最美驿站”建设点。

“站的面积不大,但‘五脏俱全’,加气速度非常快,等待时还能吃个便饭。”今年2月,东关加气站开始提供餐饮服务,常年在沪昆高速公路上跑的李师傅隔几天就来一次,“能到这里加气,我就不去别的地儿了。”

在7月的“一月一提升”活动中,商业客户部和物流部到站调研帮扶,来自辽宁的朱师傅开心地说:“上个月我和你们说夜里卸货,希望能有件反光背心,没想到今天就拿到了,这行动力杠杠的!”你们需要的,我们来提供,有意见和建议随时联系。”商业客户部经理戴振宇真诚地回应。