



物探院正演模拟技术助力巴西盐下礁滩体精细识别

本报讯 近日,物探院凭借正演模拟技术,为巴西桑托斯盆地盐下礁滩体精细识别提供关键技术支撑,成功破解该区礁滩体地震响应特征模糊、内幕结构刻画困难的痛点,为海外油气勘探提供有力技术保障。

针对桑托斯盆地盐下地质条件复杂的挑战,物探院研究团队创新技术路径,首次构建高精度海上盐下礁滩体三维地质模型。通过精准还原地质构造特征,结合正演模拟分析,建立起一套有效的地震识别模式,实现对礁滩体空间展布的精准勾勒与内幕储层的精细定位,大幅提升识别准确度与效率。(李敏)

石化机械钢管分公司
高端管材进入科威特市场

本报讯 近日,石化机械钢管分公司成功中标科威特国家石油公司的天然气与凝析油输送管线项目,为该项目提供关键管材支持。这是该公司螺旋钢管产品首次进入科威特市场,标志着其高端管材产品获得国际高规格能源企业认可。

科威特国家石油公司在国际能源领域具有重要影响力,对供应商的产品质量、技术标准、履约能力等均有严格要求。近年来,石化机械钢管分公司持续深耕海外市场,与多家国际能源企业建立稳定合作关系,积累了丰富的国际项目服务经验。为确保此次科威特项目高质量交付,公司组建专项执行团队,对生产制造、质量检验、物流交付全流程实施精细化管控,全力打造符合国际标准的标杆工程。此次中标,不只是对石化机械钢管分公司综合实力的肯定,而且是其拓展海外高端市场的重要突破。(邵硕)

胜利石油工程固井中心完成东营地热能开发首口井施工

本报讯 近日,胜利石油工程公司固井技术服务中心安全高效完成山东省东营市地热能开发项目首口井——金山热灌1井施工,为东营市打造地热能样板工程、推进冬季清洁供暖奠定坚实基础。

东营地热能开发项目是东营市落实“一基地两样板”发展布局,推进城区清洁能源燃煤替代基地建设的重点项目,共规划28口井。金山热灌1井所在地地层松散,容易漏失,套管间重叠段短,一旦发生漏失或井径测量不准,易造成重叠段漏封,影响固井质量。技术人员科学配套工具,合理调整水泥浆密度差,提高地层抗侵防漏能力,安全高效完成施工任务。(彭大为 何思琪)

福建石油精准营销
推动柴油机出零售量增长

本报讯 今年以来,福建石油紧盯机油柴零售市场,加强市场调研、强化资源统筹、精准制定营销策略,持续挖掘零售经营新增长点,全力巩固经营规模。9月,柴油机出量同比增长16.2%,增幅排名销售企业前列。

该公司按照“零售保效益、配送抢市场”思路,构建精细化营销体系。划分柴油量效区域,利用量价模型精准测算各站点效益,对客户进行分层分类,结合竞争区域数据分析实现营销决策模拟,大幅提升市场响应速度与决策准确性,助力零售提量增效。深入调研市场,分析客户群体消费结构,找准增量增效发力点,统筹资源在国道、省道沿线站点开展精准营销,因地制宜推进司机之家建设,为货车司机提供临时停车休息、加水、洗衣等便捷服务,进一步增强柴油客户黏性,有效推动柴油机出零售量提升。(王鸿儒)

云南楚雄石油
首家“易捷养车”店开业

本报讯 近日,云南楚雄石油首家“易捷养车”店在双柏加能站正式开业,开业首日便凭借“加油+洗车+保养+美容”一条龙服务,吸引大批加油车主进店体验,贴心便捷的服务模式收获车主的良好好评。

该店围绕车主需求精心规划功能布局,除配备专业精洗间、美容间外,还设置了舒适的客休区,车主在等待车辆服务时可享受休憩空间。店内提供的洗车、保养、美容等服务均遵循标准化流程,在保证服务质量的同时,大幅缩短车主等待时间。该店的开业填补了楚雄石油在汽车后市场洗美服务领域的空白。作为楚雄石油打造“人·车·生活”生态圈的关键一步,未来,公司还将以这家门店为样板,持续优化汽服业务,推动加油、购物、汽服等业态深度融合,为车主提供更全面的生活服务解决方案。(王娅萍)

聚焦 着力点

优化资源配置 夯实创效根基

编者按:集团公司年中工作会议强调,要珍惜资源、经营资源、用好资源,开拓高值化利用途径,努力把资源吃干榨净,产出更多适销对路的高价值产品。各石化企业锁定高价值产品,突破技术瓶颈,推动资源高值化升级,形成了一批可借鉴、可推广的经验做法。本版分享7家企业在资源高效利用方面的生动实践,敬请关注。

广州石化紧贴市场提升高端产品比例

本报讯 今年以来,广州石化紧扣全球能级转型下高端石油焦市场需求,以全流程精细管控为抓手,从原油研判、生产调控到销售协同精准发力,推动石油焦产品高端化比例显著提升。前三季度,该公司高端石油焦产量同比增长91%,创效能力大幅增强,为高端碳材料产业发展筑牢原料根基。

精准研判,建立模型锁定高端产品生产方向。面对高端石油焦市场需求攀升,广州石化深化高端石油焦工作专班运作,全面梳理每种原油渣油的硫含量、金属含量等关键指标,通过大量实验数据摸索出不同原油对焦炭品质的影响规律,进而建立石油焦生产预测模型。依托该模型,可根据原油评价数据提前预测焦

化石油焦牌号,为装置生产操作提供精准指导,从源头规避原料适配不当导致的产品品质波动。

精细管控,全链条优化保障产品质量。在生产环节,公司推行“一塔一策”精细管控:技术管理部门根据原油排产预测结果,提前归纳每批次加工原油的种类及比例,预估对应焦炭塔产出石油焦的牌号;若实际分析结果与预估存在差异,立即安排采样复查,确保产品牌号判定精准,为后续销售抢占先机。针对低排阳极焦、预焙阳极焦新旧标准切换带来的指标差异,专班进一步优化全链条管控,从原油搭配比例调整、装置工艺参数调控到产品质量检测,动态更新生产预测模型。

同时,炼油三部强化生产执行落地。通过定期“小课堂”提升焦化装置班组人员对石油焦产业链及工艺参数的认知,严控焦炭品质;建立“技术人员—班组”信息传递机制,实时共享排产计划、生焦进度、除焦情况等信息,同步跟踪原料密度、干气量、焦炭晃动幅度、除焦时长等重点参数,累计记录关键数据超2000组,为提升生产稳定性与工艺优化积累宝贵经验。

下一步,广州石化将继续优化精细管控机制,结合下游高端碳材料产业发展需求,进一步拓展高附加值石油焦产品品类,持续提升产品市场竞争力与盈利水平。

(曾文勇)

茂名石化顶格优化增产高附加值产品

本报讯 茂名石化紧扣集团公司年中工作会议部署,以顶格优化理念为引领,开拓产品高值化利用途径,锁定把资源吃干榨净目标,增产适销对路的高附加值产品。三季度,裂解装置高附加值产品收率创历史新高,高附加值产品产量实现突破。

发挥炼化一体化优势开展原料轻质化攻关,提升产品附加值。该公司炼油分部围绕产量提升、指标优化、过程精控,优化干气提浓装置运行,提高富乙烯气日产量。精细调控重整原料初馏点,增产轻石脑油;强化轻烃分回收,推动日均轻烃产量稳步提升。化工分部聚

焦裂解装置瓶颈持续攻关,全力做大轻烃产量,依托生产统计平台与APC(先进过程控制系统)推进裂解炉精细化管理,提升了产品附加值,增创效益成效明显。

坚持以市场为导向,做好市场信息收集、分析、研判等工作,按效益排序动态调整产品结构,重点增产高压电缆料、高密度油箱料等高附加值产品。同时,进一步优化原料仓接料、采样、送料时间,产品包装量和集装箱量大幅度增长,创效明显。在土工膜专用料领域,针对高端防渗需求开展技术攻关,精准制定营销策略,推动该产品效益持续增长。

依托“产销研”劳模(工匠)创新工作室,加强产销衔接,联合化销华南、炼油销售等专业销售公司走访重点客户,加大在新材料、高端合成树脂等高附加值领域的研发投入和技术攻关力度,促进新产品开发周期缩短30%,客户定制需求响应效率提升50%,新产品专用料产销量持续增长。重点抓好高端合成润滑油基础油的研发、生产及营销,装置7个系列产品实现量产,成功进入国际知名润滑油企业供应链,其生产技术获海外有关专利授权。

(张亚培 戴芯榆 许愿 谭婵飞)

中科炼化优化生产流程提升资源利用效率

本报讯 今年以来,中科炼化紧扣“增产适销对路产品,实现效益最大化”原则,以精细管理为抓手优化装置运行与产品结构,持续推进“增化增特”战略,将有限资源向高附加值产品倾斜。截至目前,该公司炼油加工损失率同比下降0.019个百分点,累计效益在总部炼化企业中排名前列,实现资源利用效率与经济效益双提升。

在炼油板块,中科炼化聚焦产品结构升级,推动“降柴油、增航煤”策略落地见效。通过优化常减压装置切割点、深化加氢裂化装置航煤深拔工艺,前9个月航煤产销量均创历史新高,

柴汽比同比降低12.25%,有效契合市场对清洁航空燃料的需求。把握高标号汽油市场机遇,公司与专业销售公司联动调研客户需求,精细测算汽油调和配方,将资源重点投向98号汽油等高附加值产品。6月,首次打通爱跑98汽油基础油供广东石油销售流程,满足国内汽车升级换代对高品质汽油的需求。三季度,进一步拓展“内贸+出口”双经营模式,实现98号汽油拓市扩销与效益提升的双重突破。

在化工板块则以“宜油则油、宜烯则烯”为原则,从原料端夯实高附加值产品生产基础。公司全力增产富乙烷气、石脑油、尾油、饱和液

化气等高性价比乙烯原料,优先保障乙烯链、丙烯链等高效益装置满负荷运行,推动优势产品增产上量。今年以来,月均乙烯产量同比增长11.18%,乙烯、双烯收率均同比提高0.9个百分点,为下游化工产品升级提供充足原料支撑。同时,聚焦EVA(乙烯-醋酸乙烯共聚物)特色聚烯烃产品,在稳定拳头产品产量的基础上,提升高附加值EVA产品生产负荷,加强市场推广,截至目前,EVA产品产量同比增长20.7%,其发泡料产品在周边市场份额逐步提升,进一步巩固细分领域竞争优势。

(吴金梅 闫春燕)

化销华北协同生产企业 推进区域优化攻关项目

本报讯 今年以来,化销华北将市场营销作为“生命工程”,锁定“珍惜资源、经营资源、用好资源”目标,统筹京津冀鲁区域内企业原料互供、产品互补、新产品开发与市场营销协同工作,进一步提升市场牵引力,产出更多适销对路的高附加值产品。1月至9月,协同12家生产企业推进42个区域优化攻关项目,量化指标进度排名化工销售系统前列,实现区域资源优势与经营效益双提升。

精准研判市场,筑牢保供创效根基。化销华北充分发挥市场“雷达”作用,扎实推进扫市场、访客户等基础工作,先后完成18个主要产品关键指标数据库建设,为产品定价、市场定位提供数据支撑。在此基础上,分产品条线构建“信息收集—研究分析—执行落地—效果验证”的闭环市场研究与经营决策体系,确保市场响应快速精准。面对市场行情波动,营销团队第一时间开展细分产品市场分析与趋势研判,市场预测准确率、同比行业优势等重要指标稳步攀升,为效益装置开满开足、产品增收创效提供有力保障。同时,坚决履行保供职责,为生产企业采购乙烯、丙烯等基础原料。通过加强资源统筹调度、优化采购渠道、深化市场化运作,从原料采购和产品销售两端发力,助力化工板块降低生产成本,提升效益。

深化协同联动,推动高端产品突破。发挥促进区域内产业协同的桥梁纽带与引航定向作用,系统谋划华北区域合成材料高端产品结构优化,高频次联动研究院所、生产企业开展技术对接与需求沟通,构建新产品开发全流程管理体系。今年以来,该公司围绕高端化、智能化、绿色发展方向,引导生产企业根据市场需求灵活调整生产计划,转产、增产高附加值产品,有序推动燕山石化高压涂料等8个特色产品在中天合创、天津石化等企业顺利移植,实现优质产品技术跨企业共享。通过持续优化产品结构,高附加值产品销量占比、战略客户销量同比显著提升,形成快速抢占增量市场、快速锁定效益空间的良性循环,进一步巩固区域市场竞争优势。(张小颖)



上海石化深挖资源价值增产对二甲苯

今年前三季度,上海石化以盘活资源、提质增效为核心,紧跟对二甲苯市场需求,通过精细化利用原料、挖掘装置潜能、精准管控过程,推动对二甲苯产品产量同比增长5.2%,实现产量效益“双提升”。图为员工巡检装置。

蒲小明 摄 周忠桂 文



青岛炼化增产高附加值丙丁共聚产品

今年以来,青岛炼化以市场需求为导向、以效益提升为核心,深化产销研用协同,通过精准捕捉终端需求变化、灵活调整生产排产策略,重点发力高附加值丙丁共聚丙烯新产品生产,推动资源高效转化与价值升级。截至10月20日,该公司丙丁共聚丙烯产品销量突破9000吨,同比大幅增长,创历史最高水平,实现资源增效与产品结构优化“双提升”。图为员工检查产品包装线。(刘强 摄)

炼油销售公司拓市扩销 确保企业生产后路畅通

本报讯 今年以来,面对复杂多变的国际国内市场环境,炼油销售公司以科技型贸易公司建设为目标,通过定制化研发高端产品、强化产业链协同、深化国际国内两个市场资源调配,系统性推进拓市创效,确保石化企业生产后路畅通。1月至9月,该公司经营量超进度完成,实现量效双升,为石化企业创效增添新动能。

聚焦技术攻关,高端碳材料量效突破。公司深化“产销研用”战略合作,联合研究院、生产企业及产业链头部企业签订框架协议,构建负极焦、预焙阳极焦等高端碳材料技术攻关体系。通过实验室专项试验、企业试生产协同、客户整车应用测评三级联动机制,成功推动九江石化动力电池专用焦炭生产,助力高桥石化负极焦项目落地。针对石油焦微量元素偏差等行业痛点,组织石科院专家校准检测设备,开展跨企业实验室对比,筑牢质量技术根基。1月至9月,公司高端碳产品累计销量创历史新高,成为拓市增效的核心增长点。

深化市场布局,跨境通道激活新增量。该公司实施“本土深耕+海外突破”双线战略,持续拓展市场空间:推动东海沥青顺利进入新加坡、中国香港市场,1月至9月,改性沥青销量同比大幅提升,且完成首单改性沥青海外发运,实现高端沥青出口新突破。打通90号沥青进口全流程,与广东省交通集团、山东高速集团等战略客户合作构建进口沥青供应网络,为国内重大工程建设提供稳定的原料支撑。建立进口低硫石油焦直采保供体系,保障系统内企业的生产需求,实现国内外资源高效互补。

推动模式创新,双轨保供稳链强支撑。创新应用“固液硫转换+进口直供”双轨保供机制,根据市场价格波动与客户需求变化,灵活调节13家生产企业产能,统筹企业快速切换固体硫黄、液体硫黄生产比例,为企业节约生产成本超千万元。打通进口硫黄直供化肥生产商通道,构建“资源采购—生产组织—销售交付”闭环,保障国内化肥原料稳定供应。严格执行化肥终端客户保障政策,全年为重点化肥企业保供硫黄超百万吨,为稳定国家粮食生产贡献力量。(杜益军 张佩)

经济走笔