

企业快讯

浙江石油与玉环市政府 签署战略合作协议

本报讯 近日,浙江石油与浙江省台州市玉环市人民政府举行战略合作协议签约仪式,签署战略合作协议,将共建覆盖玉环市全域的绿色供能网络,打造低碳循环经济体系。

此次签约是双方深入贯彻落实浙江石油与台州市人民政府战略合作协议的具体实践,也是浙江石油加快转型发展的又一成功案例。根据协议,双方将在高水平建设成品油供应网络、大力建设新能源基础设施、助力地方特色产品销售和文旅产业名片出圈等方面开展深度合作。浙江石油将充分发挥网络、资金、技术等综合优势,为玉环市加快建设现代化海岛城市注入强劲动力。

(舒志国 冯晓燕)

福建古雷石化 改造动力锅炉降本增效

本报讯 近日,福建古雷石化顺利完成动力锅炉给水系统节能改造。改造后,锅炉给水泵整体电流可降低21安/时,每小时节约电量310千瓦时,预计全年可减少大量成本费用,实现技术改造与降本增效双赢。

此前,该公司锅炉给水系统采用“变频泵+工频泵”运行模式。出于泵体运行安全考虑,需严格控制两泵输出功率偏差,导致单泵功率调节受限,机泵实际输出功率长期远超锅炉实际需求,存在能源浪费问题。该公司技术团队聚焦关键运行参数,组建攻关小组开展优化工作,通过复盘机泵历史运行参数趋势,精准制定去叶轮改造技术方案,确保动力给水系统运行稳定可靠,有效降低机泵电耗。

(林铭彬 林子轩)

湖南石化 优化硫酸铵生产降本减排

本报讯 今年以来,湖南石化聚焦己内酰胺产业链副产物硫酸铵价格趋势,创新实施硫酸铵装运,外包大颗粒硫酸铵加工业务,降本挖潜成效显著。

湖南石化年产60万吨己内酰胺装置所产的硫酸铵,是生产复合肥的核心原料。3月,该公司己内酰胺销售部团队梳理全环节成本后,决定实施半成品硫酸铵装运,送至外包公司进行大颗粒硫酸铵加工,跳过高成本的干燥环节。此举省去了传统的硫酸铵干燥工序,从源头实现节能降耗,每年可减少大量蒸汽、电力及工业水消耗,减少生产过程粉尘排放,降低设备运维成本。

(彭展左 婧林湘)

湖北荆州石油 加强市场研判实现机出销量增长

本报讯 今年以来,湖北荆州石油聚焦机出零售市场,加强市场动态研判,以站级精准营销、客户分层服务为抓手,深挖增量潜力,持续提升经营创效水平。1月至10月,该公司机出汽柴油销量均实现同比正增长,排名省公司前列。

该公司秉持“优质服务就是最好的营销”理念,紧盯时节变化与市场需求,动态优化汽柴油营销方案,根据油价波动、消费高峰时段变化灵活调整促销策略。深耕现场优化服务细节,强化会员体系推广,延长加油站营业时间,丰富增值服务内容,有效增强客户黏性,推动机出销量进一步提升。

(江诗婷)

山西运城石油 精准营销大力发展直分销业务

本报讯 今年以来,山西运城石油深耕直分销市场,以精准策略破局,部门协同提效,10月,成品油直分销销量同比增长9%;1月至10月,汽油直分销销量同比增长39%。

在客户维护方面,该公司组建专业客户经理团队,持续走访客户,精准对接工厂、物流企业保供需求,以定制化服务增强客户黏性,10月新增分销客户35家。市场研判上,优化调度机制,晨间紧盯政策动态与竞品举措,午间复盘未成交客户情况并调整报价策略,晚间组织跨部门会商,规划货源调配与营销方向。部门协同层面,商业客户部联合零售运营部攻坚终端客户,财务部门支撑动态定价,物流承运商优化配送路线保障准时率100%,形成高效业务闭环,为直分销业务持续增长提供坚实支撑。

(薛爽)

华北石油工程公司持续加强技术攻关、风险防控、一体化运行等方面精细管理,今年以来压裂、试油气专业工程优良率100%

以优质工程服务提升市场竞争力

王军 刘明辉

近日,华北石油工程公司在顺北油气田完成SHB8-1X井二开不同直径套管双级固井作业,一举刷新该区块顺北Ⅲ结构二开中完井、套管下入两项最深纪录,标志着该公司在超深井、复杂地层固井领域掌握核心技术。

今年以来,华北石油工程公司聚焦油气田勘探开发服务保障,在技术攻关、风险防控、一体化运行等方面持续加强精细管理,工程质量与服务水平同步提升。今年以来,固井专业工程优良率同比提升20%,压裂、试油气专业工程优良率保持100%,压裂专业在西北油田连续20年排名第一。

技术攻关:破解难题实现施工零失误

“小直径井筒固井,套管与井壁间

隙不足25毫米,水泥浆难以均匀填充,一直是行业难题。”该公司井下作业副总工程师冯海红介绍。今年,公司固井技术团队研发的降阻增切自愈合水泥浆,成功破解这一难题。在大牛地气田首口开窗侧钻井D12-10CP井应用后,不仅固井质量达标,而且该井日产天然气稳定在2万立方米,实现技术突破、产能达标双目标。

围绕重点项目技术痛点,公司组建专项攻关组,针对开窗侧钻水平井固井、新区块压裂液配比等新领域持续发力,研发新型水泥浆体系与堵漏技术,应对复杂地层挑战;引入新型工具提升固井精度;应用智能化压裂控制系统,保障高压高排量施工安全。一系列技术创新的落地,让该公司顺利完成东胜气田高漏失风险尾管固井、大牛地气田首个前置二氧化碳增能压裂等,实现高压作业零失误。

“科研成果不能只停留在实验室,

转化应用才是关键。”冯海红表示,今年公司已申请专利3件,获得专利授权4件,其中桥塞射孔联作技术应用于8口井,超低密度水泥浆体系推广至11口井,技术对工程质量的支撑作用持续凸显。

风险防控:杜绝复杂故障保障施工稳步推进

“东胜气田锦30井区是核心产能区,但由于地层孔隙多,也是井漏最严重的区块,勘探进度受到严重制约。”该公司井下作业固井技术专家贾永江说。

为攻克井漏难题,公司联合多单位组建攻坚团队,与固井技术室共同研发强滞留KPD(可控膨胀堵漏剂)体系,创新“高浓度桥塞+KPD堵漏浆”二段式堵漏工艺——如同给地层漏点打上“补丁”,既封堵漏层又不影响后续钻进。该技术应用后,解决了

孔隙密集地层需多次堵漏才能安全施工的难题,实现了一次性堵漏成功。截至10月底,因井漏导致施工的损失时间同比下降32%。

针对固井、压裂、试油气等施工作业中的复杂故障,该公司总结多年经验,分专业制定预防与处理10项措施,让作业更加标准化,从源头杜绝复杂故障。结合“一井一策、一层一案”风险识别机制,公司预判施工难题,制定应对方案。截至目前,各专业作业异常复杂发生率同比下降76.5%,为项目高效推进扫清障碍。

一体化运行:统筹资源推动生产提升效率

在河南油田东湾1平台压裂施工中,华北石油工程公司以每天4段的速度,再次刷新拉链式压裂效率纪录。“这得益于一体化运行模式的深入

推行。”该公司井下作业技术高级专家张会师说。

该平台压裂施工前,该公司与河南油田工程技术处联合成立一体化压裂专家团队,组建管理、技术、操作三位一体攻坚组;技术团队反复推演三维地质模型,优化压裂参数;操作团队开展实战演练,熟悉流程;后勤团队提前调配设备、物资,保障供应。最终,东湾1平台射孔段数、入井净液量、总加砂量均创区块新高,实现效率与质量双优。

今年以来,该公司在各重点项目中推行协同作战模式,协同甲方成立一体化施工领导小组,组建“基层队+技术组+后勤组”24小时专班,明确生产协调、技术支持、资源调配职责。发挥区域专家团队作用,精准定位影响生产时效的关键因素,实现资源统筹、无缝衔接。凭借这一模式,公司刷新多项施工纪录,以优质、高效、低成本的服务口碑,有效提升市场竞争力。



大牛地气田启动供暖保障冬季生产

日前,华北油气分公司采服中心在大牛地气田脱乙烷站,成功投运两台2吨锅炉并完成本年度首次点火供热,标志着鄂尔多斯北部工区冬季供暖工作正式启动,为油气田冬季生产经营提供有力保障。图为工作人员进行锅炉开工验收。

催化剂公司基本有机催化剂生产基地开工建设

本报讯 10月28日,催化剂公司基本有机催化剂生产基地建设项目在上海化学工业区正式启动。

该项目是催化剂公司把握“十五五”发展机遇的关键举措,采用了中国石化自主知识产权的绿色低碳先进工

艺技术,规划建设环氧丙烷催化剂、贵金属选择性催化剂、甲苯歧化催化剂、丙烯腈催化剂等生产装置,预计于2028年全部建成投产。

该基地锚定打造技术领先、智能高效、绿色环保的现代化高端催化

剂生产基地目标,以现有高端产品为根基,进一步向新产品、新材料、新能源领域延伸拓展。致力于破解关键催化剂“卡脖子”难题,为国内绿色化工工艺提供有力支撑。

(马晓霖)

精准计量挽回沥青损失

李小亚

一天傍晚,上海石化化工码头1号泊位上,一艘装载沥青的货轮刚完成发料。储运部调度钱洪俊盯着电脑屏幕上跳动的数字,眉头突然皱紧,流量计显示装船量4686吨,可罐区发出的总量明明更多,这中间的差值像块石头压在他心头。

“仅控中心吗?1号泊位流量计有问题!”钱洪俊抓起电话的手有些发紧,“结算数据差太多,真要是错了,损失可就大了!”

正在值班的仪控中心计量技术管理人员陈赞轩接到电话时,刚泡好的茶还冒着热气。他立刻揣上操作器,快步冲向码头。路灯把他的影子拉得

很长,他的脑子里已经开始过筛子:流量计设置、管道压力,还是介质特性出了偏差?

到了码头,陈赞轩先调出流量计的参数设置——温度补偿、密度修正都没错。可当他查看历史趋势曲线时,目光停在了一段异常波动上:两小时内,沥青密度忽高忽低,其间流量几乎归零,密度也跟着往下掉。“不对,这时候的计量肯定不准!”多年的计量经验告诉他,这里藏着数据失真的关键。

“流量计数据不能用,得马上联系商检人员登轮复检。”陈赞轩的声音带着不容置疑的坚定。晚上的江风骤凉,他和商检人员踩着悬梯登上货轮,手电筒的光束在沥青舱口晃动。经过反复测量、核算,商检结果出来了:实

际装船量4747吨,比流量计显示的多了整整61吨!

“差一点,61吨沥青就这么‘蒸发’了。”陈赞轩看着复检报告,后背沁出一层薄汗。后续溯源才发现,当天两个库区交替发料时,管道里混入了少量气体,就像给流量计“掺了沙子”,导致计量失准。最终,船方认可了商检数据,按实际量完成结算。

如今,上海石化仪控中心的值班室里,多了个不成文的规矩:每天下班前再扫一遍当天的计量趋势曲线,确保贸易结算数据准确无误。

走近一线



10月30日,江苏徐州石油邳州公司开展“两化携手,助力三农”主题活动,为农户讲解科学施肥知识,解答种植难题,并根据当地土壤和气候条件推荐施肥方案,现场达成50余吨化肥订购意向。图为员工为农户讲解化肥产品。

王雷 摄高铭文

广西玉林石油优化管理推动易捷业务发展

本报讯 今年以来,广西玉林石油聚焦便利店管理优化,以“去粗取精”替代“货卖成堆”的传统模式,通过数智工具提效、增值服务扩销、综合服务聚合,推动便利店经营升级。截至目前,已有12座落后店业绩实现正增长,10座店仅用半年就跨入百万元便利店行列,易捷营业额同比增长0.3%。

数智工具精准定位需求。针对落后店“定位模糊”的痛点,玉林石油用AI智能分析18座门店消费数据,发现部分门店过路司机对纸巾、饮用水、功能性饮料需求占比较高,部分门店

的周边住户对花生油、洗衣液需求占比更高。该公司随即分别为司机客户群和居民客户群设置爆款饮料零食专区及生活用品专区,聚焦营业贡献率高、20%的核心商品,精准匹配需求,有效带动核心商品销售额增长。

增值服务拉动消费增长。玉林石油聚焦发展会员,搭建覆盖全客群的会员增值服务平台。客户可用会员积分兑换饮用水、餐巾纸等刚需品,吸引大量客户注册“易捷加油”会员,成为门店固定客户。前10个月,该公司积分兑换超17万单,拉动易捷商品营业额超300万元,“易捷加油”新注册客

户数环比增长32.67%。

综合服务增强流量黏性。“设置了司机之家以后,进店歇息的司机多了,饮用水、小吃销量也涨了!”博白第十加能站员工说。玉林石油充分利用部分门店面积,在13座便利店打造户外劳动者爱心驿站、司机之家,为环卫工人、外卖小哥、司机等提供免费饮水和休息座椅,配备手机充电插座、应急药品箱。综合服务转型升级既温暖了户外劳动者,也为门店带来稳定客流,今年以来,易捷基础品类销售额增长,非加油客户占比提升13.2%。(吕政华 陈春风)

中韩石化自主攻关降低乙烯关键设备维护成本

本报讯 近日,经内部全面检查,中韩石化乙烯裂解炉核心部件——线性急冷换热器下体体的国产替代部件,设备各项性能指标稳定达标,标志着中韩石化在乙烯关键设备维护领域的自主创新取得重要进展。

长期以来,国内多数乙烯装置裂解炉的线性急冷换热器依赖国外厂商进口,其核心部件下体体因长期处于高温、高应力工况,安全风险高且需定期更换。然而该部件采购价格居高不下,为企业设备运维的“卡脖子”难题与沉重成本负担。为摆脱这一困境,中韩石化设备

工程部静设备专家团队于2023年组建专项攻关组,针对下体体国产化开展科研攻关。团队历经多轮技术论证与试验攻坚,最终研发出完全适配进口急冷换热器的国产下体体,并率先在6号裂解炉完成安装调试。截至目前,该国产部件已平稳运行半年,经过多轮检测,各项关键指标均保持正常,完全满足生产安全与效率需求。此次关键部件实现国产化突破,将大幅减轻设备运维成本压力,为国内炼化行业关键设备降本运维成本提供可复制的实践经验。(王冲 陈翔)