

以数智化为引擎 助推油气勘探提速

张铭

《中国石化报》近日报道,经纬公司胜利地质录井公司运用数智化技术为地层做“高清CT”,实现毫米级油气识别,让油气藏的“蛛丝马迹”无所遁形。这一实践印证:数智化已成为驱动油气勘探高质量发展的重要引擎。

数智化转型,是破解痛点的“金钥匙”。油气勘探是“在地下找油”的精细活,数智化技术的突破,从根本上重构了作业逻辑——以精准扫描替代主观臆断,以实时传输替代人工周转,以定量分析替代经验推断。在勘探难度不断加大的当下,唯有让数据说话,才能在复杂地层中精准定位油气“甜点”,为勘探工作筑牢根基。

数智化赋能,为油气勘探重塑价值维度。油气勘探的核心价值,在于以最低成本实现最高效的资源开发。以往盲目试油、无效压裂等问题,不仅造成人力物力浪费,而且可能增加其他成本。而数智化技术通过精准锁定油气层,有效规避出水层,让每一次作业都有了效矢。更重要的是,数智化将每次勘探成果转化为可重复利用的数字资产,为后续开发提供持续性支撑。

数智化深耕,是能源行业的必然选择。油气勘探的数智化转型,绝非单一技术的简单叠加,而是涵盖技术研发、业务融合、模式创新的系统性工程。唯有紧盯行业痛点、聚焦科研方向,推动数字技术与地质勘探深度耦合,才能避免“技术空转”。

当前,数智化技术正深刻改写油气勘探的发展,当数据成为新的生产资料,智能成为新的生产工具,油气勘探必将在精准、高效、绿色的发展道路上稳步前行。

经济走笔

沧州炼化产出 颗粒状食品级硫黄

本报讯 近日,沧州炼化食品级硫黄质量提升项目一次开车成功,连续稳定产出符合技术要求的颗粒状硫黄产品,实现食品级硫黄产品升级。

沧州炼化原有硫黄成型机已连续运行15年,所产硫黄呈片状且易破碎。为精准响应市场需求,该企业结合用户反馈与生产实际,于今年启动食品级硫黄质量提升项目,通过更换硫黄成型机,对生产系统进行全面升级。

沧州炼化制订“一设备一方案”施工计划,对施工精度与安全标准实施严格把控。技术人员反复调试运行参数,精准掌控设备工况与产品形态。此次产出的颗粒状食品级硫黄产品,纯度达标、形态均匀,彻底解决了传统片状产品易破碎粉化的问题,满足客户使用需求。

(张玉香 岳建梅)

南化公司稳定供氢 助区域企业降本优化

本报讯 今年以来,南化公司围绕集团公司驻南京企业用氢需求,将制氢装置稳定运行作为核心任务,通过优化装置操作、强化设备运维等举措,持续释放氢气产能。1月至11月,累计外供氢气超3.6万吨,同比增长225%,为区域企业降本优化提供支撑。

氢气降本优化是集团公司部署的南京区域生产经营优化项目之一。南化公司充分释放煤制氢产能,为扬子石化、金陵石化提供富余氢气,实现区域内石化企业间氢气资源互联互通。

10月29日,该公司单日氢气产量达302吨,刷新制氢装置投产以来历史纪录,氢气综合能耗持续降低,居集团公司同类装置领先位置,实现绿色发展与经济效益双赢。

(郑瑞 陈婷)

华北石油工程 中东大包合同井刷新纪录

本报讯 近日,华北石油工程公司科威特项目SP158队承钻的中东市场首口大包合同井AH-0312井顺利完钻,钻井周期13.35天,较甲方同区块历史纪录缩短近2天,获得甲方高度认可。

该项目是公司海外业务从大修业务转型至大包钻井业务的关键项目,面临流程重塑、新设备磨合及复杂地质等难题。该公司构建“前方一体、多专业协同”管理模式,指派专家驻队进行技术指导,安全部门持续筑牢防线。该队骨干员工发挥“传帮带”作用,强化中外员工高效协同,优化钻具与泥浆性能,压缩非生产时间。该井80天完成设备大修,6天验收开钻,施工效率居同期施工队伍前列。

(叶欣 张波 李秀)

聚焦 着力点

化工销售推动全产业链拓市扩销

编者按:集团公司年中工作会议提出,化工销售要立足全产业链拓市扩销、创造价值。洞察市场动态,挖掘客户需求,完善快速反应机制,牵引企业提高产销对接效率,打通运营堵点,实现最优排产。组建专家型销售队伍,引导营销服务向高标准、高价值转型,完善战略客户资源应急保障机制,打造互信互利的命运共同体。本版分享几家化工销售企业在推动全产业链拓市扩销方面的实践,敬请关注。

化销华北“三个牵引”提升经营质效

本报讯 今年以来,化销华北坚持以问题为导向,有效发挥市场预测、行业需求、客户诉求“三个牵引”作用,在营销策略落地、产品质量提升、产品结构优化、新产品开发应用、物流优化增效等方面取得积极成效。前11个月,公司整体运行稳定有序,经营总量超计划进度。

以市场预测为牵引,争创高水平经营量效。发挥化工销售市场“雷达”作用,完善市场研究与经营决策体系,中短期市场预测准确率提升18%。紧跟市场走势制定营销策略,同行比价、自营贸易量、库存经营创效等重要指标同比大幅提升。与化销国贸紧密协作,积极拓展国际贸易新渠道,抢抓产品窗口

期,推动国内国际两个市场联动,助推优势合成材料参与国际竞争。其中,MTBE(甲基叔丁基醚)、甲苯、间苯二甲酸等产品出口量同比大幅增长。

以行业需求为牵引,发挥高水平一体化优势。强化连接产业链上下游的桥梁纽带作用,完善新产品开发体系,成立15个产销研用专项小组,高效衔接“基础研究+技术开发+产业应用”全链条,为客户提供定制耐候膜专用料34GL、超纤料LD5200等35个定制化产品牌号。推动中天合创、天津石化等企业生产高压聚乙烯涂料等7个产品,有力保障核心客户原料稳定供应。携手科研院所研发CPP(聚丙烯流

延薄膜)电晕料、线性超高熔指注塑料等高附加值新产品,打破进口产品行业垄断。

以客户诉求为牵引,凸显高水平服务价值。积极探索“三基”工作在公司治理中的新应用新实践,结合实际开展营销技巧、产品特性等专业培训,持续强化一线营销人员基本功。深化“以客户为中心”理念,进一步推动“坐商”向“行商”转变,客户走访量、战略客户销量同比大幅增长。优化金融服务与物流保障等配套措施,协助多家客户办理“化销贷”业务,产品配送比例提升至95.8%。同时,通过提供技术创新、数字化赋能等服务,推动客户满意度持续提升。(张小颖 张莉)



化销物流公司提升物流服务价值

化工物流公司发挥专业优势,拓宽物流服务领域,与系统内兄弟企业协作,提供安全高效的物流解决方案,增强供应链韧性,推动专业化配送服务水平提升。图为日前一辆满载烷基苯原料的运输车驶出金陵石化罐区,标志着化工物流公司首次承揽金陵石化烷基苯原料配送业务。

孙亚楠 摄

化销华南产销研用一体化促高质量发展

本报讯 化销华南充分释放产能,用一体化机制效能,通过深化市场洞察、优化排产响应、聚焦高端市场等举措,精准对接客户需求,打通运营堵点,实现资源最优配置,赢得客户好评。

以市场为导向,精准锚定需求靶点。化销华南充分发挥市场“雷达”作用,系统开展区内重点化工园区调研,覆盖66个园区400余家客户,形成52份高质量调研报告,全面掌握潜在客户信息与产业发展动向。同时,与区域生产企业、科研院所构建“一体化指挥、区域化联动、协同化作战”机制,全年协同走访服务客户240家次,在新专产品开发、技术服务等领域精准响应客户个性

化需求。通过深挖定制化需求,为客户新增定制化产品22个,覆盖包装、电缆、管板材料、改性材料等领域,推动产品结构持续优化。

以响应提效率,助力企业增收创效。为实现市场需求与生产供给无缝衔接,化销华南创新实施“公司走访+日常沟通+月度对接”三级响应机制,将市场信息收集与产销对接环节前移,确保市场需求“第一时间感知、第一时间响应、第一时间解决”。在此基础上,建立“以销定产、以产促销”柔性排产模式,结合市场动态灵活调整生产计划。前11个月,完成优排产62次,其中广州石化聚丙烯增产、茂名石化低密度聚乙烯转产等案例均实现显著经济

效益。

以高端谋转型,锚定绿色发展方向。在高端产品领域,化销华南大力推行“揭榜挂帅”与产销研用项目机制,推动高附加值产品销量占比提升至37.4%,同比提高13.4%。通过组建POE(聚烯烃弹性体)专项工作小组,加速新产品入市进程,实现产销平衡。在绿色产品领域,主动对接新能源汽车发展趋势,联合下游企业开发高压油箱材料,推动油箱料销量提升;完成海南PBST(生物可降解聚酯材料)装置开车与产品测试,该产品在新疆棉田应用效果良好,实现生态效益与经济效益双赢。

(秦黎明 许京龙)

汪宏辉还会定期给徒弟发“错题本”,谁焊废了焊口,就把问题写上去,下次不再许再犯。

在沙特MGS项目,汪宏辉带领团队与其他参与项目的国际公司飙速度。“人家单口焊18分钟,我们就琢磨怎么压到15分钟内,”他指着存在手机里的对比表,“对组流程经优化缩短3分钟后,对口器撤出再快一分钟半钟,效率就提上来了。”

还有一次,他带队在沙特阿美公司的严苛要求下,单周焊完160道1422毫米焊口,把所有参与项目的企业在身后。“现在轮到他们来取经了,”汪宏辉笑得像个孩子,“有个沙特工程师问我,你们中国人的焊枪怎么那么准,是不是自带卫星导航?”

“带徒弟就像调参数。”汪宏辉比喻道,“有的得用大电流猛攻,有的得用小电流细‘煨’。”徒弟汤克刚在川气东送项目焊出100%合格率,徒弟徐燕拿下了扬州技能大赛冠军……

能让我带徒弟吗?能把操作法写进你们工艺吗?”

对方愣住了,他却笑得坦荡:“我也是中国石化‘煨’出来的,这辈子哪儿也不去,就在这里跟焊枪杠上了。”

32年来,汪宏辉累计焊接3000多公里管线,超过从北京到乌鲁木齐的距离。汪宏辉的创新工作室像个“焊工梦工厂”,已获得18项国家专利授权,制定了80多项焊接工艺规程,取得国内焊接效率提升40%等成绩。

即使有了这么多成绩,他最看重的还是工具箱里那把用了15年的焊枪。“每次焊出完美焊口,比啥都开心。”已过知天命之年的汪宏辉,如今仍在沙特项目工地奔波,他的最新目标是攻克1626毫米口径管道完美焊接难题,“我觉得我们手中的焊枪,连着中国制造的脊梁。”

化销华东全力拉动 全产业链高效运转

本报讯 化销华东紧扣“全产业链拓市扩销”要求,持续稳资源、拓市场、提份额、强引领,全力拉动全产业链高效运转,前11个月完成年度效益目标任务的113%。

坚持市场导向,提升“全链条”竞争力和创效水平。发挥市场“雷达”作用,创新建立“市场研判—营销运作—回顾评价—优化提升”工作机制,每月召开市场研判会,定期开展创效专题分析。今年以来,公司18个产品整体预测准确率提升1.8个百分点,累计综合价差率高干目标值。开展“助力企业高质量发展”专项行动,推进华中区域14项产业链研究、47个化工园区和川渝化工市场深度调研,累计向区内生产企业传递市场信息、商情快讯千余条,紧急商情1小时至2小时内可传递到位,推动企业快速响应市场变化,助力企业增收创效。

(张康平 左星)

化销华东抓好市场营销 “生命工程”攻坚创效

本报讯 化销华东将市场营销作为核心“生命工程”,全力攻坚创效。前11个月经营总量较时间进度快3.1个百分点。

在产销协同上精准发力,为板块增效提供坚实支撑。加速市场信息的获取、传递与转化,针对生产企业装置特点靶向施策,通过优化装置分工、引导科学排产,打造差异化矩阵,实现产品价值最大化。秉持“大资源、大协同”理念,不断提升供应链运行效率,前11个月为生产企业提供低价优质原料98.6万吨。深挖区域内装置潜力,积极开展安庆石化苯乙烯、镇海炼化MX-PX(混二甲苯-对二甲苯)等委托加工业务,提升了产业链运行质效。

在精准营销上持续加力,不断增强市场引领能力。深入开展拓市扩销,市场走访已完成年度计划的133%,重点加强对化工园区及产业集群地区的调研与客户开发,成功开发新客户163家。严格落实

(张一驰)

化销国贸深耕国际市场 实现出口量增长

本报讯 今年以来,面对国际经营形势严峻复杂、化工市场供需矛盾加剧的双重挑战,化销国贸聚焦主业,通过深耕国际市场、抓实风险管控,全力推动“经营有效益、增长有潜力、发展有价值”。前11个月,公司经营量同比增长20.3%,出口总量同比增长37.6%,增幅超全国化工品出口平均水平。

深耕全球市场,出口量效双升。化销国贸扎实开展全球“扫市场”行动,成功开发新客户275家,推动38家企业产品远销全球97个国家和地区。其中,推动海南、天津等四大出口基地产品出口量同比增长48.6%;树脂、甲苯、邻苯、聚乙烯醇等7个产品国内出口份额稳居第一;高附加值合成树脂、生物基聚丙烯等37种产品实现首次出口。

深化机制改革,释放发展活力。以快速响应客户需求为出发点,化销国贸构建起17个全球产品团队,建立起涵盖客户经理、方案经理、产品经理、执行经理、物流经理、财务伙伴经理、合规伙伴经理、人力资源伙伴经理的全链条岗位体系。在业务部门加强绩效与收入挂钩,在职能部门推行“工资总额包干制”,建立与“以客户为中心”理念相配套的组织机构、岗位体系和考核分配机制,工作效率与全员积极性大幅提升。

(贾安琪)

川维化工实现 全国及重庆碳市场履约目标

本报讯 近日,川维化工完成2024年度重庆碳市场碳排放履约,标志着该企业实现全国及重庆碳市场年度履约目标。

川维化工自2015年起被纳入重庆市试点碳市场温室气体重点排放单位,2020年起其热电装置被划入全国碳市场,每年需在两个市场开展碳排放盘查、核查及履约工作。截至目前,已连续11年完成重庆碳市场履约,连续5年完成全国碳市场履约。

近年来,川维化工聚焦“双碳”目标,构建全流程碳排放管理体系,将碳管理深度融入生产经营各环节,通过淘汰低效产能、技术革新、节能改造等举措,从源头狠抓节能减排工作。建立覆盖全生产链的数据追溯机制,常态化开展碳排放盘查培训,强化数据采集、核算、核查全链条管控。依托常态化数据核查与动态监控,实现碳排放全流程精细化管理,为绿色低碳转型发展筑牢坚实基础。

同时,该企业强化碳资产管理,精准解读两个碳市场碳配额政策,动态研判碳市场情况,积极参与碳交易市场运作。目前,企业持有的剩余碳配额可顺利结转至下一履约年度,实现碳资产保值增值,将公司在节能降碳领域的实践成果转化成实实在在的经济效益。

(曲凯)