

精细化管理 助力作业效能提升

唐 甜

近日,《中国石化报》报道了河南油田通过优化资源配置、前置作业准备、强化技术攻关等举措,实现施工作业提质增效,为油气生产注入强劲动力。施工作业环节的效能提升是降本增效的关键抓手。能源企业必须以精细化管理破局、以创新举措攻坚,方能为高质量发展注入动能。

资源统筹联动是前提。能源产业分工精细,单一环节停滞易引发连锁反应。企业需打破资源壁垒,推动人员、设备等优质资源跨区域、跨班组高效流动,实现资源配置与作业需求的精准匹配,最大化提升资源利用率,确保作业顺利推进。

前置作业筹备是保障。作业提质增效既要速度更要质量。企业要在作业前全面梳理方案、备足物料、预判风险并制定预案。提前扫清障碍、夯实基础,既能规避突发状况导致的进度延误,又能提升作业规范性和精准度。

技术创新驱动是关键。随着油气勘探开发逐渐深入,施工作业面临的技术难题也随之增多。企业要强化技术攻关,聚焦作业痛点,推动作业手段迭代、工艺优化,以技术创新突破作业瓶颈,实现效能提升。

施工作业的效能提升,直接关系到产能保障与效益增长。能源企业唯有主动探索实践,不断提升作业管理能力,方能让效能提升成为保障能源安全、实现高质量发展的坚实支撑。



中韩石化 油码头升级改造取得进展

本报讯 近日,华中地区首艘万吨级钢制输油趸船在湖北武汉交付,并已顺利运抵中韩石化油码头,正式进入安装调试阶段。此举标志着中韩石化在提升码头运输能力、适应长江航运船舶大型化方面取得重要进展。

此次交付的趸船是目前华中地区规模最大的万吨级输油趸船,主要用于靠泊装卸万吨级油船。趸船在拖船牵引下已平稳抵达中韩石化7号码头。项目施工单位将进行钢引桥吊装与整体调试,全力保障后续建设。

建成后,中韩石化油码头年吞吐能力将实现提升,为公司炼化系统升级及百万吨乙烯项目提供物流支撑。

(王 冲 汪广超)

石家庄炼化 制氢装置节能改造创效明显

本报讯 2025年,石家庄炼化炼油运行二部聚焦制氢装置,通过工艺优化实现节能降耗,全年节电150万千瓦时。

炼油运行二部通过对制氢工艺流程的全面梳理,发现两套制氢装置独立使用压缩机进料存在能源浪费现象。他们反复研究设备性能参数并进行多轮论证分析,实施压缩机进料合并改造,实现两套装置共用一套压缩机进料。

为保障改造效果,炼油运行二部在日常调整方面,制定新控制标准,明确新工况下的操作要点;针对可能出现的异常情况制定应急预案;组织开展多层次、全覆盖培训,提升员工操作技能,为装置平稳运行提供保障。

(支玉铭)

浙江宁波石油 直分销总量比上年增长

本报讯 2025年,浙江宁波石油坚持市场攻坚与精细管理两手抓,汽柴油直分销总量比上年增长3.5%,排名销售企业地市公司第一。

该公司全力打造高质量客户经理团队,通过精准画像与服务拓展,成功培育了一批忠实客户。同时,持续完善以联盟联效计酬为重点的专项考核机制,对超额完成客户开发任务的客户经理给予奖励。此外,推行分区域动态客户管理,指导客户经理开展精准营销,并细化任务跟踪机制,实施“日通报、周总结、月分析”闭环管控,形成联动攻坚体系,实现规模效益提升。

(张立火 邱 萍)

山东青岛石油 投运首座LNG加气站

本报讯 近日,山东青岛石油首座LNG加气站——胶州232站正式投入运营。

该站配备一座60立方米LNG卧式储罐,拥有2台单枪加气机、1台双枪加气机,可同时为4辆车提供充装服务。同时,该站配套建设司机之家,将能源保障与暖心服务有机结合,为区域内客户提供集补给、休憩于一体的综合服务,切实提升客户满意度。

(赵 楠 张 瑶)

中科炼化抓实安全责任、调整产品结构、完善体制机制,炼油综合商品率、乙烯收率等主要技术经济指标进步明显

管理升级赋能提质创效

本报记者 吴金梅

近日,中科炼化码头区域员工紧盯现场装卸作业,9000吨航煤通过输油臂顺利注入油轮,保供华南区域航煤市场。

2025年,面对严峻复杂的市场形势,中科炼化抓实安全责任、调整产品结构、完善体制机制,经营创效水平大幅提升。全年原油加工量及乙烯产量均创新高,炼油综合商品率、乙烯收率等主要技术经济指标进步明显,利润总额在集团公司炼化企业中排名前列。

抓实责任,向安全平稳生产要效益

中科炼化牢固树立“安全是最大

的效益”理念,扎实推进安全生产治本攻坚三年行动,安全隐患排查整治“雷霆行动”和反“三违”等专项整治,向安全平稳生产要效益。

该公司抓实直接作业环节安全管理,严格操作纪律和劳动纪律,强化装置巡检和隐患排查,加大报警管理、联锁管理等制度落实及执行情况检查力度,工艺操作合格率保持高位、设备故障率比上年下降。持续做好风险管控工作,明确各专业、各网格风险隐患,制定一系列针对性措施压紧压实安全责任,确保各类风险可控在控。

优化生产,调结构降成本成效显著

中科炼化坚持以市场为导向,强化全员经营意识,围绕做大商品量、优化产品结构、提高综合商品率等方面制定81项优化措施,增效创效成果显著。全力提升有边际效益的装置负荷,2025年原油加工量、乙烯产量分别比上年增长15.8%和29.8%。紧跟市场需求调整产品结构,2025年航煤产销量比上年实现翻番,高标号汽油产销量比上年提高13%,新专产品占比超85%,结构优化成效明显。围绕关键指标持续开展对标提升,炼油综合商品率比上年提高0.32个百分点、乙烯收率比上年提高1.01个百分点。

同时,该公司深挖降本减费潜力,坚持低成本策略,深化全员成本目标管理,细化全要素成本费用分析,制定258项降本措施,建立月度分析通报与绩效考核挂钩机制,炼油、化工单位变动成本不断下降,炼油、化工吨完全加工费用远低于预算指标。开展能效对标提升工作,装置物耗能耗、燃动费用大幅下降,炼油单因能耗指标、乙烯能耗指标在炼化企业中排名前列。落实现金操作费管控,严控非生产性支出、物资采购创新等措施,2025年降本减费成效显著。

深化改革,激发全员创效活力

“将新修订的安全管理制度转化

为清晰的明白纸,能够帮助员工更好地理解安全管理制度。”该公司企业管理部员工李学明表示。这一举措是中科炼化围绕“管理制度化、制度流程化”,打通“最后一公里”的具体实践。

2025年,中科炼化以改革深化提升行动、价值创造行动为抓手,全面提升管理效能。通过修订制度、梳理条款,理顺管理流程;构建涵盖安全环保、生产经营、计划完成、财务效益等13类40项指标的立体考核体系,拉开绩效收入差距,激发全员创效活力;稳步推进机构改革与岗位优化,压减管理层级、厘清权责边界,提升管理效率,全员劳动生产率稳居集团公司炼化企业前列。

中原石油工程成功开拓海上新市场

本报讯 近日,中原石油工程公司与井下特种作业公司与海洋石油工程有限公司签订井筒技术服务合同,涵盖试油、钢丝作业等井下特种作业技术服务,标志着中原石油工程公司成功开拓海上连续油管作业市场。

为满足海上作业平台要求,井下特种作业公司优化连续油管与钢丝作业设备,确保防爆、吊装等安全标准全面达标;组织关键作业人员参加

海上平台专项培训;选派技术骨干前往海上平台观摩,熟悉海上作业流程与环境,提升实战应对能力。

为保障海上作业顺利推进,该公司严格执行海上作业规范,围绕专用设备配置、人员资质、验收标准和HSE管理体系等关键环节,制订详细工作计划,确保服务质量与作业安全全面受控。

(王 媛 杨 越)

化工销售温州港前置仓项目成功落地

本报讯 近日,装载镇海炼化1400吨合成树脂产品的“齐合”号货轮顺利发往温州港码头,标志着化工销售合成树脂温州港前置仓服务项目成功落地。此项服务锚定浙江温州地区客户需求,高效衔接产销两端,为客户提供便捷的物流服务。

此前,销往温州地区的合成树脂产品以公路集装箱车辆运输为主。但在生产旺季或节假日,集装箱车辆资源短缺,面临有货难运的困境。为进一步实现客户采购节奏和物流服务的精准匹配,在化工销售公司统一部署

下,化销华东联合化工物流公司用好温州港堆存政策,充分整合运力资源,制定水陆联运实施方案,创新推出“公路直发+公水联运+前置仓”服务模式。该模式可根据客户需求灵活调配不同运力。紧急订单通过公路直发实现次日达,确保生产不中断;常规短途订单通过公路、水路联运,预先在温州港港口建立前置仓储体系,实现快捷配送。前置仓还能有效解决生产旺季或节假日企业库存积压、运力不足等难题,确保产销两端稳定运行。

(武瑞明 陆伟荣)

云南石油年充电量创历史新高

本报讯 2025年,云南石油大力发展新能源,通过优化站点布局、动态调整经营策略、加强客户管理等举措,充电量比上年增长129%,创历史新高。

云南石油积极推进充换电发展,科学规划站点选址,打造充换电网络。持续优化运营调度,动态调整价

格与资源配置,提升充换电站运行效率。强化客户分类管理,针对重点客户群体,提供专属服务权益,持续增强客户黏性。完成售电公司注册,并取得昆明电力交易中心许可的售电资质,成功开辟转型发展新赛道。

(代泽万 苏杨秀怡)

“全科医生”助力排除设备故障

张元旺

“果然是驱动端轴承损坏,和咱们的‘全科医生’给出的判断完全一致。”1月12日,沧州炼化设备工程部副主任刘艳斌在炼油二部1号加氢装置进料泵检修现场查看设备后,印证了设备“全科医生”给出的振动值超标原因的判断。

前不久,一条“1号加氢装置进料泵P3001B振动触发报警”的消息推送到刘艳斌手机上,他通过智能化故障诊断模型,发现系统已经根据进料泵振动值、温度值及故障频谱等数据,制订出机泵轴承检修计划。

根据检修计划,沧州炼化设备工程部、炼油二部,以及检修单位的相关人员,迅速开展故障确认和后续检修工作。大家对“全科医生”在设备检修中发挥的作用有了深刻认识。

“全科医生”是沧州炼化依托员

工巡检系统、机泵在线状态监测系统和设备预防性维修决策系统,建立的集基础数据采集、趋势智能预判、深度故障分析、预知性检修于一体的智能化故障诊断模型。其中,员工巡检系统负责发现异常并记录病程形成“电子病历”;机泵在线状态监测系统相当于精准定位病灶的“影像科医师”;设备预防性维修决策系统则是能预判病因并给出治疗方案的“体检专家”。

借助智能化故障诊断模型,2025年沧州炼化机泵振动报警台数大幅下降。他们还根据这一模型编制了设备状态监测故障处理案例,有效提升了设备人员技术水平。

走近一线



面对低温天气,胜利油田石油化工总厂认真落实冬季“六防”措施,在轻烃球罐区、重油催化裂化装置区、催化重整装置区等安全重点区域开展防冻防凝专项检查,加大监督巡查力度,确保装置安稳过冬。图为近日胜利油田石油化工总厂员工对仪表设备开展防冻防凝专项检查。

王国章 摄 周大鹏 文

上海石油扎实开展年货节营销

近日,上海石油扎实开展易捷年货节营销,以“新春易起购,红包不停”为主题,聚焦“家生活、车生态”战略,全面整合油品、易捷服务营销资源,开展“码红色”等活动,同步联动线上易捷商城,营造浓厚营销氛围。图为易捷外滩旗舰店员工为客户推介年货节活动商品。

陆佳宏 摄 褚 捷 文

炼油销售推动沥青高附加值产品扩销增效

本报讯 2025年,炼油销售公司发挥产销用一体化优势,在高附加值沥青产品推广上持续发力,助力河南炼化抗车辙微粒产品销量比上年增长超40%,创效成果显著。

炼油销售公司与河南炼化及客户

做好沟通,坚持产品升级与市场开拓两手抓,通过筛选适宜原油、优化生产工艺等措施提升产品品质,成功开拓橡胶、鞋材等领域市场,实现终端直供率大幅提升。

炼油销售公司还密切跟踪市场需

求,与河南炼化一同聚焦橡胶制品等细分领域开展客户调研,找准创效突破口;不断完善销售策略,提升沥青高附加值产品在中原地区的影响力;完善物流配送方案,确保产品稳定供应,提升客户满意度。(张 宁 杜益军)

广东石油仓储分公司研发装置获专利授权

本报讯 近日,广东石油仓储分公司牵头研发的“一种用于定时定量吸收氢气中无机卤化物的装置”成功获得国家实用新型专利授权,填补了车用氢气无机卤化物精准检测领域的技术空白,为氢能产业规范、安全发展提供了有力技术支撑。

氢能作为清洁高效的新能源,其安全性检测是产业发展的关键环节,

而车用氢气中无机卤化物检测一直是行业公认的技术难点。传统检测方法存在操作烦琐、人为干扰因素多、检测误差大等问题,难以满足氢能产业高质量发展对检测精度的严格要求。

针对这一痛点,广东石油仓储分公司研发团队历经多轮技术攻关,创新采用全自动气体富集与智能控制技术,实现检测过程中流量的自动调节

与吸收液的精准定容,有力推动了国内氢气检测技术的迭代升级。

值得关注的是,该专利技术具备广泛应用价值,可实现用微量(PPM)级分析仪器完成痕量(PPB)级组分分析,不仅适用于氢气检测,而且覆盖LNG、CNG等多种气体组分的痕量检测,能大幅提升检测精度。

(陈敬华 高家佳)

江苏石油织密服务网络、升级客户体验、延伸业务链条,2025年“车生态”销售额比上年增长34%

深耕“车生态” 挖掘效益增长点

何 康 罗欣颖 郝敏洁 李奕函

“今年元旦我回了趟老家,没想到,在南京易捷养车门店购买的会员套餐,在老家南通的门店也能使用,真的很方便。”家在南通、工作在南京的车主赵先生,对江苏石油打破地域限制的便民举措连连称赞。

2025年,江苏石油将“车生态”作为“第二曲线”核心业务,通过织密服务网络、升级客户体验、延伸业务链条,努力打造“一站式高品质车生态服务的领航者”。2025年,该公司“车生态”销售额比上年增长34%。

打造覆盖全省的自建自营汽服网络

2025年,江苏石油织密服务网络,易捷养车门店实现从200座到400座的跨越式发展。该公司依托核心门店布局,构建起差异化服务体系。汽油站门店聚焦客户需求,提供洗车等一站式服务;柴油站门店瞄准

客户痛点,推出维护保养服务。

截至目前,江苏石油已成功打造覆盖全省的自建自营汽服网络,年服务客户超千万人次。规模化布局有效拉近了门店与客户的距离,增强了客户黏性。

全面提升门店服务能力与工时效能

车主王先生对南京石油万寿易捷养车门店提供的免费轮胎检测服务印象深刻:“上次来加油,顺道为车辆做了个免费轮胎检测,竟然真发现了隐患,当场就解决了问题,真是专业又省心。”

江苏石油聚焦车主服务痛点,为进店车辆提供快速检测与专业建议。在此基础上,该公司持续提升服务硬实力,完善从单一功能工位到多功能、多类型的工位布局,新增门店按最大承载力规划设计,存量门店则丰富服务项目,全面提升门店服务能力与工时效能。

同时,江苏石油创新推出“专属汽

车顾问”服务,依托微信平台为车主提供预约服务、专业咨询等,帮助客户及时发现并解决用车问题,受到好评。

延伸汽车业务全价值链服务

在中国石化首座钣喷中心——江苏石油镇江高家门钣喷中心,车主陈先生体验到了贴心的“一条龙”服务:“在你们公司购买的车险,出险后来这里定损、维修一步到位,无缝衔接的服务真是太省心了!”

江苏石油加速构建“车生态”闭环,不断延伸业务链条。与有关公司合作,打通车险销售、车辆维修及保养等服务全链条。镇江高家门钣喷中心开业一年时间,业务营业额持续攀升。此外,江苏石油还与长城润滑油签订战略合作协议,发挥中国石化产业链协同优势,将长城润滑油的供应链、技术优势与自身的网络、市场优势深度融合,共同培育车用润滑油加注市场,打造易捷养车特色服务项目。