

企业快讯

中原石油工程成功应用自研钻井液处理剂体系

本报讯 近日,中原石油工程公司钻井工程技术研究院自主研发的钻井液处理剂体系,在西北油田塔河区块TH124128X井二开钻进中实现整体化应用,有效解决三叠系、石炭系泥岩地层井壁易失稳难题,钻井周期达到区域先进水平,充分验证了自研钻井液全面替代外部产品的可靠性与经济性。
针对塔河区块复杂的地质特性,该公司技术团队采用分段治理、精准调控的技术思路。二开钻进及完井作业期间,体系性能稳定可控,在数千米裸眼井段实现畅通钻进,显著降低井下复杂情况发生率。凭借优良井筒条件,现场成功实施免通井下套管作业,数千米套管一次顺利下放到位,有效缩短完井周期,为工区提速提效提供了有力技术支撑和实践经验。目前,该系列自主研发处理剂已全面应用于塔河区块钻井液主配方。(魏国军 程东)

物探院3项技术获发明专利授权

本报讯 近日,物探院3项创新技术获国家知识产权局发明专利授权,标志着物探院在叠前地震资料噪声压制与信号处理技术领域取得重要突破。
当前油气勘探向深层、复杂构造区延伸,高密度、高效采集成为主流作业模式,同时带来混叠炮干扰突出、近偏移距多次波残留等技术难题。物探院海洋研究团队紧扣生产实际需求开展攻关,形成针对性创新成果。3项技术分别实现混叠干扰高效分离、还原真实振幅变化规律、提升资料信噪比与成像精度,已在塔里木盆地等重点工区应用,为高精度地震成像与复杂储层描述提供可靠支撑,助力油田高效勘探开发。(刘梦星 赵玉霞)

江苏南京石油LNG业务实现提质增量

本报讯 今年以来,江苏南京石油坚持以服务促销售,以创新破难题,多措并举推动天然气销量大幅攀升。前两个月,天然气销量完成率、毛利完成率均排名省公司第一。
该公司组织人员深入周边园区、企业开展客户走访,精准对接用气需求。在公司之家提供休息、热水、简餐等暖心便民服务,客户黏性持续增强。持续加大宣传推广力度,依托数智化平台深耕线上运营,运营排名持续保持省公司前列,形成线上线下联动的品牌矩阵与引流效应。加快LNG站点网络建设,持续织密高速公路沿线加气网络,进一步提升干线用气保供能力、扩大市场覆盖范围,为持续推动天然气业务发展奠定坚实基础。(仇景宇 侯鹏全)

云南红河石油充电量实现同比增长

本报讯 今年以来,云南红河石油紧扣市场需求,多措并举推动充电服务升级。2月份,充电量同比增长131%,新能源业务保持良好发展态势。
该公司严格按照站内应建尽建、站外统筹布局的思路,加快推进充电网建设,持续完善城区、国道省道主干道、乡镇的充电站点布局,不断扩大充电服务覆盖范围,让车主充电更便捷。同时,加大“石化易电”平台宣传力度,通过多渠道推广,提升品牌影响力、提高平台使用率,引导车主通过平台预约充电、查询充电桩状态,进一步提升充电服务效率。此外,该公司积极拓展“充电+”多元服务模式,将充电服务与便利店、汽车服务等相结合,丰富服务场景,增强客户黏性。(周云龙)

湖北恩施石油易捷服务质效双升

本报讯 今年以来,湖北恩施石油以主题营销为引擎,融合地方特色资源,推动易捷服务实现质效双升,前两个月,易捷服务多项考核指标排名省公司第一。
该公司积极开展主题营销活动,聚焦客户需求,优化现场运营与商品陈列布局,强化营销服务保障,通过精准对接消费需求、加大销售激励力度,充分挖掘门店销售潜力,推动易捷商品销量稳步提升。创新打造“车生态+抖音直播+短视频宣传”融合体系,持续提升门店曝光度与商品变现能力。同时,深度结合当地特色,积极引进“一县一品”项目,将茶叶、腊肉等地方特色产品纳入易捷商品体系,打造差异化商品矩阵,丰富易捷服务内涵,推动商品销售与创效能力同步提升。(汪义)

全力保供助农 用心护航春耕

聚焦 着力点

编者按:今年政府工作报告指出,增强粮食、能源资源等供给保障能力,毫不放松抓好粮食生产。当前春耕生产全面展开,农业生产用油、农资供应进入关键保障期。中国石化应时而动、主动作为,提前谋划保供方案,统筹调配资源,强化惠农支农服务,全力保障春耕生产用油和农资供应充足。本期刊发石化企业服务春耕的生动实践,敬请关注。

江汉油田“满格”产气助力化肥生产

谢江李慧

3月16日,江汉油田采气一厂安全环保岗技术员周明对输气管线及计量系统开展细致巡检,保障天然气安全平稳外输,为满足下游化肥生产企业天然气需求提供有力保障。

氯化铵是提升稻田肥力、促进农作物增产的关键肥料,而天然气是生产氯化铵的重要原料。今年以来,江汉油田紧扣春耕化肥生产需求,积极响应国家保供号召,提前谋划、精准施策,制定专项春耕化肥天然气保障方案,坚持新井提速、老井稳产思路,深度介入产建

各环节,实施日跟踪、周调度管理机制,全力以多产气、产好气,确保新井早投产、早见效,为化肥生产准备足原料。

“我们始终将稳供应、保春耕、惠民生产作为重中之重,年初便加快推进老井复产稳产和新井提速上产,为化肥生产准备好原料。”江汉油田采气一厂副总工程师、生产运行岗高级主管王周杰说。他们推行“一井一策”精细维护策略,最大限度延缓老井产量递减,推动涪陵页岩气田、红星页岩气田持续保持满产满销状态,全力以赴保障重庆地区各化肥企业天然气供应,为春耕

化肥生产注入强劲“气动力”。截至3月18日,江汉油田红星页岩气田产气量同比增长41.6%,产能释放成效显著,为天然气稳定供应提供有力支撑。

为推动“及时肥”顺利送达田间地头,江汉油田进一步强化产销协同联动,主动对接川渝地区各化肥企业,精准掌握天然气需求,科学调控供气节奏,确保天然气供应与化肥生产需求精准契合、无缝衔接。针对春季用肥高峰期化肥企业产能提升、天然气需求激增的实际,江汉油田对原料天然气保供工作实施提级管理,建立健全精准调峰与应急

联动机制,实行以日为基础的供气调控,持续优化管网运行参数,全力保障各化肥企业天然气稳定供应、畅通无阻。

同时,一线员工加大设备巡检和管线监控力度,加密天然气质量检测频次,持续优化处理工艺,严格把控外输气质量,确保外输天然气达到国家一类气标准,为各化肥企业平稳高效生产提供坚实保障。截至3月18日,江汉油田今年累计供气超1.5亿立方米,持续足额保障重庆、湖北、湖南等地化肥企业天然气需求,有力支撑春耕化肥生产,为全年农业稳产丰收筑牢能源根基。

真情助春耕 客户有口碑

中原油田普光分公司天然气净化厂副厂长周健:

硫磺作为化肥的主要原料,其供应稳定直接关系到农业生产。我们紧盯企业需求,优化生产负荷,日产优质“金豆子”硫磺5000余吨。通过液硫罐车、散装汽车、火车、轮船四路并行,打通公路、铁路、水路多式联运通道,高效调度、昼夜发货,将原料快速运往全国化肥企业,以充足供应、高效运输、稳定品质筑牢春耕保障根基,助力粮食丰收。

中原油田普光分公司客户、翁福达州化工公司液硫拉运现场负责人周永恩:

普光气田硫磺品质稳定,是我们生产的可靠保障。今年他们新投用的液硫装车系统,大幅提高拉运效率,发货更顺畅。普光气田服务很到位,与这样的伙伴合作,我们生产化肥更有底气。

中韩石化市场经营部化工销售专业主管吴芸芸:

春耕生产进入关键阶段,农需农资需求旺盛。我们紧盯湖北、河南等地农资企业需求,科学安排生产计划,就近保障湖北、河南等地农需企业原料供应。技术人员全程监控生产参数,保障产品质量稳定,以优质原料助力农需保供。

中韩石化客户、武汉柏嘉塑料公司总经理全凡:

中韩石化的线性膜料,质量稳定、批次均匀,为我们农膜产品的品质保障和交货效率提升奠定了基础。近期原油成本上涨,他们始终坚持稳产保供、价格合理,有力支持了我们公司稳定生产、保障春耕农需供应。

化肥华北基础化学品部产品经理马凯:

我们强化渠道建设,聚焦黑龙江、内蒙古、山西等农业重点区域,拓展优质供应商,筑牢上游资源保障,确保尿素、硫酸铵等基础化肥原料稳定供应。持续推进化肥进易捷项目,与黑龙江石油、甘肃石油等销售企业深化合作,发挥易捷便利店网络优势,拓宽销售渠道、方便农户就近购买,全力保障春耕用肥。

化肥华北客户、甘肃省陇南市文县堡子坝镇镇长赵辉:

去年村里用了化肥华北的专用肥后,药材长势特别好,收益也多了不少。今年开春,他们又主动跟进肥料使用情况,详细了解我们的种植需求,提前为今年春耕生产做好准备。有了优质肥料做保障,我们种地更有底气,今年的收成也更有盼头了。

浙江绍兴石油综合业务部经理芮玉惠:

我们提前谋划春耕保供,统筹油库、加油站资源,开辟农机用油绿色通道,确保随到随加。创新推出“油肥套餐”定制服务,联动供销社建立农户需求数据库,通过“线上下单+定点配送”模式,将油品与化肥按需组合,直接送到田间,以精准服务打通春耕保供“最后一公里”。

浙江绍兴石油客户、农技合作社负责人周鹏:

跟中国石化合作七八年了,今年的服务格外贴心。提前上门对接需求,根据历史数据优化配送,还联合农技站给我们做土壤测试,设计肥料配方。现在社员都用他们的小程序线上下单,油肥直接送到田间,感觉他们不像供应商,更像是我们的生产顾问。

王媛汪作庆王冲田蕾邱雨莉 采访整理



广州石化开足马力增产硫磺产品

本报记者 曾文勇 通讯员 程昊

3月9日,广州石化炼油厂区内的硫磺加工工厂机器轰鸣,固体片状硫磺产品源源不断涌向料仓,经定量包装后装运出厂,发往华南地区各化肥生产企业。

不远处的脱制硫磺装置现场分析小屋内,该公司炼油二部副经理兰敏正指挥班组人员调取在线分析数据,根据数据变化趋势,精准下达生产指令,指导班组人员动态调整操作,确保生产平稳高效。

“硫磺的稳定生产一直是我们春耕保供工作的重心,从有序生产入库到平稳装车出厂,每一个环节都要严控,每一袋出厂的硫磺都必须保证优质,这是我们服务春耕的承诺。”兰敏表示。

硫磺被誉为农资领域的“黄金”,是多种肥料生产不可或缺的基础原料,既能助力肥料合成,还能有效促进植物生长、提升农作物产量。随着春耕农忙时节来临,硫磺市场

需求攀升。广州石化强化生产、销售、运输全链条对接,结合硫磺市场行情及下游化肥企业需求,统筹推进脱制硫磺装置全流程管理,通过持续优化生产工艺参数、加密现场巡检频次、加大采样分析力度等措施,全力保障装置平稳运行、中间产品纯度稳定达标、生产效率稳步提升。同时,精细管控硫磺加工环节,定期开展成型产品抽检,确保产品纯度完全满足终端客户生产需求。

在坚守品质底线的基础上,该公司精准研判市场走势,加强与炼油销售公司等单位的沟通协同,结合市场需求科学制订销售计划,灵活调整固体硫磺与液体硫磺产销比例,同步优化产品出厂物流运输方案,实现硫磺日产销、顺畅出厂。今年前两个月,该公司累计向市场供应各类硫磺产品超2万吨,较上年同期增长4.83%,高效满足下游化肥生产企业原料需求,为农业稳产丰收注入“金色动能”。

广西石油全力保障农户用油用肥

吕政华

“紧急需要两部小油罐车,请物流调度中心支持。”3月17日,广西玉林石油丽良加油站发出库存追加指令,需以小额配送方式,将柴油送往两个农场。该公司物流调度中心接到指令后,立即采取措施,快速制订配送计划,及时解了农场的燃眉之急。

当前正是春耕的关键时节,广西石油各站点通过走访农户、对接村委会,精准摸排春耕用油用肥需求,组织员工成立春耕保供小分队,以全方位、暖心的服务助力春耕生产有序推进,全力保障春耕农户用油不断档、不缺位。

广西石油将地处国道、省道及农网沿线的200多座站点划为春耕保供重点站,优先保障资源供应,在站内开通农机绿色加油通

道,助力农户抢农时、赶进度。此外,各站点还配备便民油桶,随时准备送到田间地头;有条件的站点同步开放小厨房、小浴室,设置农机手休息区,完善小药箱、饮水、热饭等便民设施。

为切实提升春耕生产质效,广西石油各站点化身农资供应便民站,供应质量可靠、信誉优良的化肥,同时利用多种载体,将施肥技术送到农户家门口。此举不仅打通了偏远山区农户购肥“最后一公里”,而且打消了农户担心买到劣质化肥的顾虑。今年以来,广西石油已累计举办农资产品及技术推广活动200余场,配送化肥超300吨,惠及农户2000余人。

“市场上的促销我见多了,但像你们这样既送化肥、又手把手教技术的,我还是头一回见,中国石化的服务太有温度了!”农户陈大爷说。

河南油田最大光伏电站投运

本报讯 记者常换芳 通讯员李如飞报道:3月16日,河南油田最大的光伏电站——江河光伏电站正式投运,进一步扩大油田新能源布局,为油田绿色发展注入新动能,也为区域能源结构优化提供有力支撑。

今年以来,河南油田充分利用现有闲置土地、电网和市场资源,持续深化风光电源网荷储一体化建设,加快完善新能源建设体系,着力构建多能互补、融合发展的新

能源体系。为推动项目落地见效,该油田加强与新星公司协同合作,坚持挂图作战、统筹协调,全过程监督电站建设质量与进度,确保电站早投运、早创效。

据悉,该电站总装机规模8.1兆瓦,每年预计可生产绿电900多万千瓦时,所产绿电将全部接入河南油田江河流域生产电网,为河南油田江河零碳生产示范区创建奠定坚实基础。



图2



图3

图1:春耕伊始,安徽石油积极开展助农惠农服务,组织加能站员工成立志愿服务队,为留守老人等群体提供送肥到家等贴心服务,切实解决农户春耕劳力不足难题。图为员工在农户家中分发化肥。葛如俊摄

图2:西南油气分公司加强元坝气田和川西气田的硫磺生产,强化产销高效协同,日产销硫磺达1800吨,全力保障下游化肥企业备料生产。图为元坝气田净化厂硫磺生产车间技术员检查硫磺产品质量。黄莹摄 袁鹏文

图3:茂名石化紧盯农膜原料市场需求,聚焦农膜、地膜专用料生产,优化装置运行,精细调整工艺参数。今年以来累计生产聚乙烯DFDA-7042近2万吨,有力保障下游农膜企业生产供应。图为员工在现场检查聚乙烯DFDA-7042颗粒料质量。谭鹏飞摄 张亚培文

经济走笔

担当护春耕 聚力稳粮仓

封雪寒

春耕备耕事关全年农业发展大局,中国石化牢记央企使命,立足全产业链优势,紧盯春耕生产需求,强化油品保供、夯实农资支撑、服务农需一线,把保障粮食生产的责任扛在肩上、落到实处。

农资稳则农需稳,油品足则生产顺。油气化、肥、农膜等供应是否充足稳定,直接关系到农时、事关收成。各石化企业坚持提前谋划、统筹调度,强化生产运行、产销协同与资源调配,紧盯关键原料、重点产品稳产保供,打通生产、运输、配送全链条堵点,确保能源不断档、农资不缺位,以能源保供支撑农业生产稳产。

田间地头有需求,石化服务有温度。春耕一线连着千家万户,保障春耕不仅要保供应,而且要优服务、惠民生。要坚持下沉一线、精准对接,聚焦农户急难愁盼,优化服务模式,畅通保供渠道,把优质油品、放心农资、贴心服务送到田间地头,用心用情解决群众生产难题,以有温度的服务彰显央企为民本色,让农民安心播种、放心耕作,为夺取全年粮食丰收贡献石化力量。

中国石化与润滑油公司协同发力,为拓展海外市场,东南亚(澳洲)代表处组织驻新加坡企业研讨协同联动,共享客户资源,发挥集团整体优势。润滑油新加坡公司主动梳理供应商目录,共享给化销国贸等兄弟企业,并向马来西亚油桶供应商推介化销国贸原料产品。

化销国贸东南亚运营中心同步推进样品测试、小单试用,优化

化销国贸与润滑油公司协力出海实现新突破

本报讯 近日,化销国贸东南亚运营中心跟进的马来西亚某大型油桶工厂866吨抗冲击聚丙烯树脂批量订单完成全部发运和收款,标志着化销国贸在马来西亚油桶终端市场实现突破性进展。

此次突破得益于化销国贸与润滑油公司的协同发力。为拓展

海外市场,东南亚(澳洲)代表处组织驻新加坡企业研讨协同联动,共享客户资源,发挥集团整体优势。润滑油新加坡公司主动梳理供应商目录,共享给化销国贸等兄弟企业,并向马来西亚油桶供应商推介化销国贸原料产品。

化销国贸东南亚运营中心同步推进样品测试、小单试用,优化

物流和供应方案,解决客户各类诉求,经多轮洽谈终获大单。双方创新构建上下游合作模式,形成“化销国贸供应原料—马来西亚工厂生产油桶—润滑油公司采购油桶”的共赢生态,既拓展了化销国贸海外市场,也满足了润滑油公司采购需求,为后续长期合作奠定基础。(谢盛松 张拉拉)