

企业快讯

齐鲁石化整合 库房资源推动降本增效

本报讯 近日,齐鲁石化完成现场库房优化整合阶段性工作,所属16家单位累计压缩库房200余个,仓储集约化、规范化管理水平显著提升,进一步推动企业降本增效。

自2025年8月起,齐鲁石化全面推进库房整合,按八大物资类别统筹合并、集中管控,撤销基层零散库房,物资统一纳入厂级周转库管理,同步推行星级库房建设。库区实行分区分类、定置摆放,统一安全间距与管理标准,配套物资定位标识,大幅缩短领料耗时,提升仓储运转效率。建立统一物资台账,实现库存数据动态更新、实时可查。依托内部信息平台共享库存资源,打通信息壁垒,引导各单位调剂闲置资源,杜绝重复采购。通过仓储资源集约整合,有效降低运维及人工成本,以精细仓储管理推动企业降本增效。(李建强 赵亨)

西南油气新场气田 降本增效成果显著

本报讯 今年以来,西南油气分公司新场公司聚焦提质增效,强化全流程成本管控与信息化效益开发。4月,单位PCS生产任务完成率获评系统内油气生产企业标杆值,整体降本增效成果显著。

该公司深入分析成本结构,优化资源配置,向创效单元倾斜。针对物资采购、车辆租赁等辅助业务深入调研分析,整合需求,费用同比显著降低。以信息化建设为契机,全面落实PCS标准化运行,通过周期性和临时性PCS任务相结合的形式,实时掌握现场动态,及时调整、推进现场施工进度,加快挖潜复产创效,实现效益开发,助力老井稳产。(陈远 邱艳)

江苏泰州石油 易捷服务实现开门红

本报讯 今年以来,江苏泰州石油锚定易捷服务高质量发展目标,深耕易捷服务经营,聚力多元创效,精准发力车生态与易捷基础品类,经营成效显著。一季度,车生态业务完成率101%,易捷基础品类完成率116%,两项指标均位居省公司第一,实现易捷服务业务开门红。

该公司持续做强车生态板块,常态化组织人员走访客户,精准对接用车养护需求,推动油品销售与汽服业务双向引流、互促共进。强化线上线下联动营销,依托客户社群、公众号、视频号等线上平台,广泛推送活动、产品优惠信息,扩大宣传覆盖面;线下鼓励全员主动开口营销,精准推介易捷商品与增值服务,引导客户消费,持续挖掘消费潜力。(张潇潇 许晶 时震)

浙江嘉兴石油 易捷速购业务质效双升

本报讯 今年以来,浙江嘉兴石油深耕即时零售赛道,聚力做强易捷速购业务。一季度,易捷速购有效订单量、销售额、任务完成率等指标排名省公司第一。

该公司依托数字化转型,持续优化智能备货、库存管理及末端配送体系,推行“一站一策”精准运营,升级店仓一体化模式,推动传统便利店向线上线下融合的即时零售网点转型。同时丰富日用、食品等民生刚需品类,精准覆盖社区、乡镇、商圈多元消费场景,同步提升经营效益与便民服务能力。紧扣“一刻钟便民生活圈”建设要求,把家庭生活快作为增量增效重要抓手,全域布局易捷速购网络。截至4月28日,在营速购门店达7家,成为浙江石油首家实现全域覆盖的地市公司。(乔婷婷 朱兆成)

山东济宁石油 汽油机出零售量同比增长

本报讯 今年以来,山东济宁石油深耕汽油零售市场,以精准营销、跨界合作、优质服务为抓手,持续提升现场服务质量与客户满意度,有效推动扩销增量。一季度,汽油机出零售量同比增长4.2%,增幅排名省公司前列。

该公司构建三级联动营销体系,常态化推进加油卡“六进”推广,大力推广易捷加油线上平台,引导车主注册开通会员权益,持续稳固客群、增强客户黏性。积极拓展本地三方合作,引入优质外部资源,为广大车主提供切实便利与实惠。紧盯车流高峰,科学统筹资源保供,优化重点站排班,规范服务流程,开展现场帮扶,有效提升车辆通过率。加大高标号汽油宣传推广力度,优化线下广告点位布局,督促员工主动开口推介、讲解油品优势,全力做大高标号汽油销量,筑牢增量增收根基。(黄子珈)

河南油田持续优化个性化压裂工艺体系,在精细施策中提效增产,在绿色降本中挖掘潜力,全方位提升储层改造质量

量身定制压裂方案激活老区潜能

本报记者 常换芳 通讯员 罗艺榕 刘孜

4月22日,河南油田在东营6-4HF井成功应用个性化压裂工艺,有效破解缝控储量偏低、改造不均、储层损伤等技术难题,区块压裂作业效率提升14%。

今年以来,河南油田紧扣效益开发导向,以“一井一策、分层分类、绿色循环”为核心,持续优化个性化压裂工艺体系,在精细施策中提效增产,在绿色降本中挖掘潜力。截至4月22日,今年累计完成11口油井个性化压裂施工,单井产量与改造效率均实现稳步提升。

一井一策,让每口井都有专属方案

“赵安2032井多层薄油层叠加、储层物性偏弱,统一压裂模式下改造

不充分。这提醒我们,压裂改造必须更加精细化。”近日,在一季度压裂工作复盘会上,河南油田工程院青年技术人员姜建志结合生产报表,认真梳理施工短板。

随着开发年限递增,河南油田东部老区储层非均质性持续加剧,油层厚薄交错、物性差异较大。沿用传统统一化、粗放式压裂模式,极易出现改造不充分、产能释放受限等问题。为此,油田将“一井一策”作为个性化压裂的重要抓手,针对单井地质条件量身设计改造方案,从源头提升压裂针对性。

结合各井储层特征、地层压力、岩性结构等基础数据,技术人员逐井开展地质“体检”,精准研判储层差异,因地制宜优化施工参数、改造强度与工艺组合,告别“一套方案打天下”的老旧模式,点对点疏通地层油气渗流“毛

细血管”。截至目前,东部老区已完成9井次精细化定制压裂施工,单井改造质量稳步提升。

分层分类,让每段储层都改造到

在单井定制化方案基础上,河南油田进一步细化改造颗粒度,聚焦区块内不同储层禀赋差异,推行分层分类差异化施工,以“分班教学”式的精准改造,补齐常规压裂改造不均衡的短板。

“同一水平段砂岩、泥岩交替分布,再加上储层自带水敏特性,‘一刀切’的压裂方式根本行不通。”4月22日,在东营6-5HF井压裂施工现场,河南油田工程院储层改造研究所副所长崔连可现场讲解改造思路,“不同储层物性差别大,必须分类配比、分段施工,才能避免改造失衡。”河南油田东营油田属于典型低

孔、低渗、低压储层,常规压裂模式下,极易出现砂岩段改造不足、泥岩段过度受压的问题,严重制约增产效果。依托示踪剂监测、动态产能跟踪等实测数据,技术人员精准划分储层类型,差异化调配压裂液配方、施工排量与压力节奏,按需匹配改造强度,实现优劣储层均衡发力、同步见效。截至4月22日,河南油田在东营油田完成4口井分层定制压裂,区块压裂效率提升10%。

绿色循环,让压裂施工降本又环保

“压裂不仅要改造好储层、多出原油,而且要算好成本账、环保账。”油田工艺技术负责人介绍道。大规模压裂施工用水量巨大,返排液若直接处置,既增加费用投入,又存在环保管控压力。围绕压裂全链条提质增效,河南

油田在优化工艺、助力上产的同时,同步锚定绿色开发、降本增效目标,从压裂液配方优化、废液闭环回用入手,将绿色管控融入个性化施工全过程,形成“技术提产+节能降本”的一体化发展格局。

立足现场实际需求,技术团队先后开展122组对比试验,针对性研发低伤害、强适配、可循环的新型环保压裂液,既满足不同区块、不同井型、不同储层的个性化改造要求,又为废液净化回用创造条件。近日,在东营6-5HF井作业现场,300立方米经过净化处理的压裂返排液再度注入地层,循环补充地层能量,变废为宝。截至4月28日,油田累计回用压裂返排液超9000立方米,节约大量污水处理及运维费用,实现了精准改造助上产、循环利用降成本、绿色施工减排的多重目标。



新疆石油借力车友节开展场景营销

4月以来,新疆石油围绕“车友节”营销主线,细化活动举措、深耕客群运营。立足加油站便利店线下场景,推介易捷优选商品、洗车养护等,提升消费体验,持续拓宽易捷服务经营渠道。通过做优场景化、沉浸式营销,有效激发车主消费活力,全力推动易捷服务提质增效。图为4月24日新疆伊犁石油解放西路加油站员工为顾客推介商品。

毛杰 摄 孙筱文

中安联合聚丙烯树脂产品获CQC产品认证

本报讯 记者赵天奇 通讯员吴心冰报道:近日,中安联合生产的聚丙烯树脂产品PPB-M30成功获得中国质量认证中心(CQC)产品认证证书,标志着该牌号产品在质量管控、工艺安全及综合性能等方面达到行业权威标准,获得市场认可的重要资质支撑。

CQC产品认证是企业自主申请的第三方质量评价机制,适用于未列入强制性产品认证(CCC认证)目录

的产品。该认证通过权威技术评审,全面验证企业在产品设计、生产制造、质量管控等全流程综合能力,为企业搭建商业信任桥梁,提升市场竞争力提供专业技术支撑。

PPB-M30作为一款共聚聚丙烯树脂,凭借高热变形温度、优异洛氏硬度及良好流动性等优势,广泛应用于洗衣机内外件、汽车内饰件、汽车改性料等领域,市场前景广阔且附加值较

高。此次认证采用“产品检验+初次工厂检查+获证后监督”模式,不仅对PPB-M30产品开展严格型式试验,全面检测各项性能指标,而且对中安联合质量体系进行全方位核查,确保具备持续稳定生产合格产品的能力。此次认证的顺利通过,不仅提升了该产品的公信力,而且增强了合作伙伴的信心,为公司聚丙烯产品拓市增效、提升市场竞争力奠定坚实基础。

创新工艺解决水处理难题

陈苗

“以前处理含硫污水,光脱硫药剂就花不少钱,现在改造后,成本降了近七成!”4月20日,在西北油田采油三厂10-2站,地面规划主管师张欣盯着催化氧化塔的运行数据,欣慰地说。长期以来,含硫来水的处理,一直是困扰站场的难题。“处理含硫污水需要脱硫药剂,全站一天处理上千方水,这账算下来实在吃不消。”张欣每次看到药剂账单,都忍不住犯愁。“别总盯着加药一条路,能不能换个思路?”地面规划主任郭靖召集技

术小组研讨时说道,“硫有还原性,空气里的氧气能氧化它,咱们试试用空气替代药剂?”

一句话点醒了众人。以张欣为骨干的攻关小组立刻行动,反复取样检测,摸清了采出水的成分特点。“原理可行,但空气氧化速度太慢,满足不了连续生产需求。”团队成员犯了难。“咱们站内有现成的催化氧化塔,能不能利用起来,加速反应?”张欣灵机一动。

说干就干,团队围着旧催化氧化塔反复调整气液配比。经过1个月的反复试验,终于找到最佳参数。“太好了!总硫含量降到每升2

毫克以下了!”当检测数据出来时,团队成员忍不住欢呼。改造后,每立方米水处理成本从2元多降至0.7元。

团队并未止步,他们以点带面,复制创新经验,将旧设备与小改造结合的思路转向更大的四号联站——利用库房闲置的负压压缩机、空冷器重组改造,成功通过负压环境分离硫化氢,不仅省去了新设备采购的大额开支,而且将水处理规模从每日4000立方米提升至8000立方米,大幅提升污水处置能力。

“创新不是非要搞大投入,立足现场、打破固有思维,就能找到破解难题的办法。”张欣说。

用真诚服务赢得客户信任

刘欣欣

“多亏你的热心帮忙,我的加油站才能顺利如期开业。”广东汕头一家新建社会加油站内,负责人由衷向汕头石油客户经理蔡博真表达谢意。一次不求回报的暖心相助,让一份真挚的信任悄然扎根。

几周前,蔡博真走访市场时,偶然听说这家加油站正紧张筹备开业。主动上门交流走访时,他察觉到老板满心焦虑,细细询问后得知,老板正为加油站地面划线不规范、安全制度不会经营实操,双方本着互利共赢的原则,顺利达成长期稳定合作共识。

“这事儿我来帮你解决!”蔡博真当即说道。他立刻联系公司零售、安全部门的同事,当天下午就带着专业团队赶到加油站,蹲在地上手把手指导工人划线,逐字逐句帮老板梳理安全制度,连张贴的位置都反复对比,忙到天黑才离开。

看着规整的地面线条和整齐上墙的安全制度,老板心里的石头落了地。在充分感受到中国石化专业能力与暖心服务后,对方主动了解油品供应、物流配送等合作事宜。结合自身经营实际,双方本着互利共赢的原则,顺利达成长期稳定合作共识。加油站开业后,蔡博真依旧常

来。一次回访时,他看到进站的柴油车排起了长队,立刻从包里拿出尾气处理液样品,笑着说:“你这柴油车多,这个产品能帮车主节省成本,我给你算笔账……”他耐心讲解优势,细致分析优惠。

如今,这家加油站成了公司的大客户,老板常说:“蔡经理是真心想帮我把手做好,跟这样的人合作,我放心!”

走近一线

中原油田内蒙古采油厂高效统筹激活增产动能

本报讯 今年以来,中原油田内蒙古采油厂紧盯早投产、早见效、早达产原则,高效统筹新井开发与老井挖潜,多措并举激活原油增产动能,全力保障勘探开发提质增效。截至4月27日,该厂原油产量同比增加21.85%,为全年产量任务完成奠定坚实基础。

该厂聚焦新井开发提速,高效组织新钻井运行,细化施工流程,优化资源配置,紧盯钻完井关键节点,压实各环节责任,强化现场统筹调度与

全过程管控,压缩施工周期、加快投产节奏,统筹配套地面设施建设,全力推进新井早投产、早上产、早创效,持续夯实产量增长基础。深耕老井提质增效,全面摸排油井生产工况,精准研判储层潜力,靶向实施大修改造、措施增产、水井调整等治理手段。常态化开展稠油二氧化碳驱注、闲置井捞油回收等工作,突破生产瓶颈、盘活存量资源,全方位挖掘老井产能潜力,实现新旧产能协同发力、提质增效。(王媛 高利明)

中韩石化全力攻坚高端小中空产品生产

本报讯 记者王冲 通讯员宋珍珍报道:近日,中韩石化高端小中空产品通过国内调味品行业龙头企业认证,关键性能指标全面满足企业使用要求,实现进口替代。

长期以来,国内食品包装领域高端小中空产品高度依赖进口。近期,受多重因素影响,高端小中空产品供应紧缺、缺口扩大,下游食品包装企业生产承压。针对市场急需,中韩石化迅速响应、精准施策,全流程严控产品质量,全力攻坚高端小中空产品生产环节,严格执行运行质量监

控,闭环处置生产过程中的异常、波动,规范负荷节奏,严控牌号切换流程,最大限度降低非目标产品比例。同时,建立异常快速分析机制,坚持24小时定因、48小时处置,确保产品质量稳定可控。

检测环节,中韩石化持续强化品质管控,重点加强产品气味管控、助剂批次检测和料仓锁仓管理,全方位保障产品质量达标。经全流程严格验证,中韩石化高端小中空产品综合性能完全满足客户需求,有效解决下游客户难题。

沧州炼化增产高端石油焦产品创效显著

本报讯 记者张婷报道:今年以来,沧州炼化紧盯市场需求,全力优化增产,增产高端石油焦产品,推动提质增效。一季度,高端石油焦产量同比增长164%,创效成果显著。

该公司深挖现有资源潜力,构建“原油调和—生产优化—产品出厂”全链条优化机制,全面推行精益管理。成立技术攻关团队,统筹落实生产计划、细化工作流程,摸索最佳工艺条件、固化操作经验,优化生产切换方案,严把质量关,持续提升产

品稳定性,实现高端石油焦产量稳定。同时,强化安全风险管控,常态化开展动静设备预防性维修,加强现场腐蚀检测,保障装置长周期稳定运行。

此外,该公司坚持客户导向,定期走访终端客户,精准对接个性化需求,建立高效沟通机制,快速响应客户诉求。积极拓展市场渠道,优化出厂流程,主动对接客户确认提货订单,保障产品有序发运,进一步提升客户满意度,增强产品市场竞争力。



湖北恩施石油抓住湖北省足球超级联赛“楚超杯”赛事契机,在恩施赛区赛场外精心搭建易捷商品服务台,向观赛球迷详细介绍易捷特色商品及相关优惠活动,既丰富了赛事配套服务,还借助赛事流量,有效提升易捷品牌的曝光度和影响力。图为员工向球迷介绍易捷商品。 许坤 摄 王楚怡 文

陕西石油经营量效实现首季开门红

本报讯 今年以来,陕西石油紧扣扩量、提质、增效目标,统筹推进市场营销、成本管控各项工作,顺利实现经营量效首季开门红,为全年经营发展开好局、起好步。

零售经营方面,该公司推行“一站一策”精准施策,深化异业合作,推进客户回流,优化服务质量,强化营销指导,精准对接消费需求,持续激发零售市场活力。直分销经营方面,聚焦资源保供、考核激励、精准

营销、市场开拓四大重点,主动作为、精准发力,不断提升直分销市场份额,夯实经营增长根基。天然气经营方面,加大直供资源投放协调力度,动态调整采购节奏,优化资源配置,提升天然气经营质效。易捷服务方面,做强门店零售主业,拓宽团购销售渠道,大力培育新业态,丰富经营场景,多元发力提升易捷服务经营水平。(黄舒雨 桑方园)