

西北油田 攻克换热器腐蚀难题

本报讯 日前,西北油田采油二厂采取“结构优化+材质升级”方案,成功解决混烃分馏脱硫装置进料换热器频繁腐蚀穿孔的问题,为该厂轻烃生产安全平稳运行筑牢了保障基础。

混烃分馏脱硫装置是轻烃生产核心单元之一,进料换热器长期在含硫介质的环境下运行。原有板式换热器的抗腐蚀、抗冲击能力偏弱,存在腐蚀穿孔的隐患,影响装置连续稳定运行。针对这一设备顽疾,该厂组建攻关团队将原有的板式换热器升级为抗冲击和抗腐蚀性更强的管式换热器,并将换热器材质更换为高耐蚀不锈钢,全面提升设备防腐、抗硫性能,彻底消除了设备的安全隐患。

目前,该装置运行平稳,参数稳定,轻烃产品质量持续达标。此次攻关有效突破了生产瓶颈,保障了安全生产,为同类含硫工况设备防腐治理积累了宝贵经验。

(侯建平 胡强)

化工销售公司 首次出口科鲁尔丙烯腈

本报讯 5月29日,由齐鲁石化合资企业科鲁尔公司生产、化工销售公司经销的2000吨丙烯腈从江苏南通如东洋口港顺利装船启航,标志着该公司正式打通该产品外贸销售渠道,迈出开拓海外市场关键一步。

本次首单出口任务时间紧、环节多、标准严、流程复杂。为高效推进出口工作,化工销售公司丙烯腈业务团队充分发挥统筹协调作用,联动化销华北、化销国贸、化工物流等多家单位组建专项出口工作组,集中力量攻坚首单外贸业务。工作组打破传统贸易模式局限,创新采用“产地报检+异地集港”出口新模式,持续优化通关、集港、发运全流程,从抓好合规审核、安全管控、质量检验等关键环节。各单位分工协作、高效联动,从客户对接、资质报备、货物组织、集中仓储到检验放行、装船发运,全链条无缝衔接,高效推进,顺利完成首批2000吨丙烯腈合规、安全、准时出口发运。(张栋 于德超)

胜利石油工程 渤海钻井公司刷新区块纪录

本报讯 近日,胜利石油工程公司渤海钻井分公司北疆项目部承钻的胜利油田征121井顺利完钻交井,完钻井深4736米,以二开直井段平均机械钻速12.3米/小时的业绩,刷新该区块4500米以深直井段机械钻速纪录。

施工期间,项目部依托地质工程一体化模式,组织多专业人员驻井实时跟踪钻井参数,精准研判地层走势,动态优化施工方案,筑牢井下安全防线。现场配套应用防斜打快工艺与专用扩眼器具,严控井斜,减少起下钻阻卡。因地制宜改良钻井液配方,强化井壁防护。通过细化生产统筹、压缩无效工时,全面提升钻井进程。(谢朋展)

南京工程公司承办硫酸磷肥、粉体工程设计专委会年会

本报讯 近日,由南京工程公司承办的中国石化和化工勘察设计协会硫酸磷肥、粉体工程设计专委会年会暨《硫磷设计与粉体工程》期刊编委会在南京召开。

南京工程公司紧跟行业发展方向,深耕传统硫磷粉体产业,持续攻坚关键技术工艺,积极拓展磷石膏资源化综合利用、二氧化碳矿化、生物质能等新兴领域,先后推动多个标杆项目落地,实现二氧化碳化学链矿化技术的工业化应用。同时,依托自有行业期刊《硫磷设计与粉体工程》形成行业学术交流平台,助力行业技术互通与成果共享,持续发挥科研引领作用。(程志莹)

山西朔州石油 易捷养车卡营销成效显著

本报讯 今年以来,山西朔州石油精准把握市场需求,结合区域经营实际优化营销举措,全力攻坚易捷养车卡市场推广,5月易捷养车卡销量完成率达174%,排名省公司前列。

该公司细化分解营销指标,常态化开展营销竞赛,每日通报销售数据、晾晒工作业绩,营造比学赶超、创先争优的浓厚营销氛围。依托大数据分析客户消费特征,优化营销模式,精准挖掘潜在客户,有效提升办卡转化率。同时,该公司推行线上线下联动营销模式,线上借助直播、社交平台广泛宣传引流;线下深耕“六进”营销活动,针对企业厂区、居民社区等重点场景定制差异化推广方案,通过上门办理、组合购卡等多元服务拓宽销售渠道,持续增强客户黏性。

(边伟涛)

编者按:芒种时至,万物竞秀。当前正值“三夏”关键农时,中国石化发挥全产业链优势,提前摸排农业生产用油、农资需求,畅通保供渠道,优化便民服务,为夏粮丰产丰收保驾护航。本期刊发石化企业服务“三夏”的生动实践,敬请关注。

芒种时节农事忙 保供“三夏”助丰收

中原油田普光气田 “全智控”确保硫磺供应量稳中有升

王媛 汪作庆

连日来,中原油田普光气田天然气净化厂装置现场一派繁忙,百余辆运输车有序排队、整装待发,一车车高品质硫磺源源不断驶出厂区,奔赴全国各地化肥生产企业,为“三夏”农耕生产输送关键原料。进入“三夏”保供季以来,普光气田紧盯农业用肥刚需,依托全流程智能化管控模式,稳产量、提品质、畅物流,全力守牢农资原料保供底线。截至6月1日,气田累计外供硫磺逾7万吨,保供量持续稳中有升。

生产环节,该气田搭建“高清摄像+大屏监测”智能管控平台,对硫磺成型机组、储料仓、装车设备实施24小时不间断在线监控,实时预警、快速处置设备微小异常,保障装置始终在高负荷、平稳工况下运行。技术人员动态优化工艺流程,精细调控成型罐水温等关键参数,将硫磺日产量稳定在4500吨以上。产品纯度99.99%、国标A级品率100%,以高

纯度、高稳定性品质,精准匹配磷肥企业生产标准。

物流销售环节,该气田通过智能管控系统,实现客户预约、计划下发、自动过磅、车辆出厂全流程自动化闭环作业,大幅压缩车辆待装时长,显著提升发运效率。该气田联动炼油销售公司达州分公司,运用大数据精准摸排粮食产区用料缺口,构建定点、定向、稳定的保供网络。统筹公路、铁路、水路多式联运资源,累计发运货车1300余辆、船3

艘、铁路集装箱500余节,对重点化肥企业开通直达专线,打通产销衔接“最后一公里”,确保农时用肥不断档。

“每一粒硫磺都连着粮食安全,越是农忙时节,越要稳住产能、守住品质。”普光气田天然气净化厂储运车间主任张伟说。下一步,普光气田将持续迭代智能化管控体系,优化产销协同节奏,动态适配市场需求变化,以智能高效、稳定可靠的原料保供,全力护航“三夏”农业稳产增收。

西南油气分公司 “双稳产”夯实农资底气

范伊娜 吴泓泽

芒种时节,川渝大地夏收、夏种、夏管全面推进,农资原料需求迎来高峰期。针对化肥企业持续满负荷生产,天然气、硫磺需求大幅攀升的形势,西南油气分公司紧扣农耕生产刚需,扎实推进天然气、硫磺双稳产上产,以实打实的产能储备和精准的保供举措,全力稳住农资生产基本盘。今年以来,累计生产天然气逾42亿立方米、硫磺逾17万吨,为农资保供提供充足原料。

“天然气是氮肥生产的重要能源和原料,硫磺是磷肥生产的关键原料,两类产品的稳定供应,直接关系到化肥保供能力。”西南油气分公司油气销售中心经理王晟轶说。

该公司抓实稳产提质,在天然气生产端,实行区块目标精细化管理,科学统筹新老区产能建设,加快优质新井投产落地,常态化开展老区老井动态监测、工艺优化和稳产治理,深挖地层产能潜力,稳步提

升管网持续供气能力。在硫磺生产端,严格落实全流程闭环管控,细化岗位操作规范,精准调校装置运行参数,增加设备巡检频次,加大产品抽样化验力度,严把产品质量,产能双关口,保障硫磺产品品质稳定、产能足额释放。

保供服务环节,西南油气分公司精准对接市场需求,量身定制“三夏”专项保供方案,常态化跟踪化肥生产企业情况,强化天然气产销动态衔接,灵活调控供气额度,实现按需配气、精准保供。同时,联动天然气分公司、炼油销售公司等单位建立协同保供机制,优化全域资源调配体系,拓宽多元供应渠道,打通生产、仓储、运输全链条壁垒,保障气源持续稳定足额供应。

针对夏季高温汛期特点,该公司还抓实设备夏季特护管理,全面开展管网隐患排查、场站设备维保,加密高温时段巡检频次,落实防暑防汛举措,以设备安全平稳运行保障油气连续稳产,全力护航“三夏”生产。

“趁雨落下前把化肥送过去”

刘强军

“这天眼看就要下雨了,你们还专门上门送货,真是太感谢了!”看着屋檐下码放得整整齐齐的化肥,农户张大叔拉着河南济源石油王屋山加能站员工王硕的手,连连道谢。

当前,河南省已进入“三夏”抢收抢种关键阶段。5月29日,济源市天气闷热难耐,乌云密布,一场雷雨蓄势待发。王硕望着阴沉沉的天心急如焚——他和张大叔约定当日配送预订化肥,而张大叔家地处低洼,一旦下雨,道路泥泞难行,化肥就送不进去。要是化肥赶不上抢种农时,这季的收成就会受影响。

“抓紧时间,咱们趁雨落下之前把化肥送过去!”王硕立刻联系同事,备好货物就往村里赶。

村内道路狭窄,货车无法直达院落,两人当即换乘三轮车,人工转

运、扛袋卸货。整整20袋,共计1000公斤化肥,一趟趟搬运下来,两人的工作服早已被汗水浸透。

经过半个多小时的忙碌,所有化肥全部整齐码放在屋檐下。王硕擦了擦额头的汗水,笑着对张大叔说:“农时不等人,我们总算没耽误您抢种!”

收拾好工具、关好车门,两人正准备离开,大雨便倾泻而下。张大叔连忙招呼两人进屋避雨,王硕却婉言谢绝:“不用麻烦啦,隔壁还有两户农户需要对接化肥订单,我们趁着雨天再上门走访摸排一下需求。”

自“三夏”农忙季启动以来,王硕深耕乡村农资市场,坚持走村串巷、上门服务。他随身的笔记本上密密麻麻记满农户的化肥预订、配送需求,一笔一画都是拓市攻坚、助农惠农的痕迹。

田间地头的“跑队长”

曾芬

“‘跑队长’,旋耕机‘趴窝’了,几十亩地还在等着,能不能帮忙送油救个急!”6月1日,湖南省长沙市长沙县开慧村的种植大户陆大叔焦急地致电湖南长沙石油志愿服务油队队长谢姣。不一会儿,谢姣便提着沉甸甸的油桶,及时把油送到了田间地头。

“三夏”生产启动后,湖南长沙石油组建了志愿送油队,下设9支小队,他们将送油热线贴到各村口,积极宣传惠农政策,助力乡村振兴。谢姣和队员从早到晚送油不停,日均送油1000升,最远的客户距加能站60多公里,最近的也有近15公里。一天下来,谢姣要走2万多步,被农户亲切地称为田间地头的“跑队长”。

“我承包了600多亩地,往年光运油每天就得耗费很多时间和精力。今年,志愿者直接把油送到地头,需求量大的时候,油罐车还能开

到田埂边,省时又省力!”说起长沙石油的助农服务,农户李大哥竖起了大拇指。

送油上门只是惠农服务的一环。每到农忙时节,不少农机手加完油后,都会进站歇歇脚、喝杯水。“你们服务太好了,不仅加油有惠农优惠,而且累了能休息、有水喝,农机小配件出问题,也能借用简易工具应急。”李大哥说。

“我们提前备足柴油库存、延长站点营业时间,开通农机专用绿色通道,就是想实打实帮农户减负、抢抓耕作黄金期。”长沙石油相关负责人说。通过暖心、务实、高效的全方位惠农举措,一座座加能站已然成为“三夏”农忙路上农户最暖心的便民驿站。



志愿帮扶采摘鲜果

当前,安徽省淮南市王楼乡建村西西红柿进入采收尾声,农户面临用工短缺、鲜果急售困境。5月28日,安徽淮南石油组织志愿者走进果蔬大棚开展帮扶,高效完成鲜果采收。图为志愿者采摘西红柿。葛如俊摄



抢抓农时采收大蒜

近日,多轮阴雨天气延误江苏省徐州市睢宁县古邳镇万亩大蒜收晒进度。江苏徐州石油迅速组织志愿者深入田间地头,抢抓晴好天气帮助农户抢收大蒜,以实际行动解农户燃眉之急。图为5月31日志愿者帮助蒜农采收大蒜。刘蕊文摄



农技服务送田间

日前,南化公司组织工作人员深入田间地头,开展红三角牌化肥配套农技服务。工作人员现场查验施肥效果,收集农户用肥反馈,同步摸排农户下季备肥计划,以全链条服务稳固市场。图为工作人员实地了解庄稼长势。凌鹏飞摄 裴昱文

山东石油 “优服务” 提供用油保障

黄炎 李康利

麦浪翻滚,夏收已至。当前,山东各地全面进入“三夏”生产攻坚阶段,农机连片作业密集开展,农业用油需求持续攀升。为全力保障夏收夏种顺利推进,扎实落实支农惠农举措,山东石油全面启动“三夏”农业用油专项保供工作,以稳定油品供应、专属保供服务、暖心增值服务,全方位筑牢农耕用油保障防线。

开设专属保供站点,畅通农机高效通道。山东石油结合省内采收作业分布特点,科学优化保供网点布

局,在全省设立560余座农业用油专属保供站。各站点专项开辟农机加油绿色通道,配备专用加油机、加油枪并张贴专属标识,落实农机优先加油机制,大幅缩短农机等待滞留时间,保障农忙时节供油高效、作业顺畅。

叠加多元惠农举措,切实减轻农民负担。针对“三夏”农机作业用油需求,该公司精准推出农机柴油优惠、会员专属权益等系列惠民活动。开展跨界合作,联动第三方企业整合服务资源,叠加专属福利,持续提升惠农成效,有效降低农机作业生产成本,让农户切实享受到实惠。

升级暖心助农服务,夯实一线保障能力。相关市公司、县公司组建农业用油保供突击队、田间送油小队,针对偏远农田、集中作业片区开展送油到地头上门服务,解决农机跑路加油、误工误时难题。各保供站点同步优化经营品类,增设农机配件、化肥农资专区,精准对接农忙刚需。依托站内司机之家,免费提供休息、充电、洗漱、洗衣等便民服务,全力打造暖心的农耕服务驿站,以优质高效的服务全力护航丰产丰收。

资源有保障 服务暖田间

封雪寒

芒种至,农事忙。作为二十四节气中唯一直接指导农事的节气,芒种一到,夏收、夏种、夏管便进入最紧张、最关键的攻坚阶段。中国石化立足主责主业,联动上下游,协同保供,以充足的资源保供、顺畅的全链条服务、暖心的惠农举措,全力护航各地“三夏”农事有序推进。

统筹资源,构建全方位保供体系。“三夏”生产,物资先行。农机要喝饱油,农田要吃饱“肥”。中国石化有关企业紧扣农时,稳住农资源头;化肥、农膜等原料满负荷稳产、统筹调配,确保供应链条不断档。加强能源保障,各保供站紧盯农时,备足油品库存,开通农机绿色通道,坚决杜绝油品断供脱销。从生产端到供应端,为田间抢收抢种筑牢资源底气。

予惠于农,落实实质性减负措施。农机用油开支大,减负就是增收。中国石化统筹谋划惠农布局,优化“三夏”专项营销机制。发挥全产业链一体化优势,落地农机专属优惠。不搞“花架子”,只算“实账本”,真正把惠农红利转化为农户手中实实在在的收益。

暖心服务,打造田间地头便民驿站。盛夏酷暑,为了让农机手少跑路、多休息,各保供站主动扩大服务范围,针对偏远地块、抢收集中区,开展送油上门服务。站内打造“三夏”便民服务站,免费供应饮水、防暑药品与维修工具,为农机手提供休息纳凉场所。用细致、务实、暖心的举措,把石化温度送到田间地头,让惠农服务更接地气、更暖人心,以央企担当全力守护“三夏”颗粒归仓。

