

发挥存量优势 跳出传统赛道

张文杰

近日,《中国石化报》报道了浙江杭州石油开通低空配送航线,构建市中心低空配送闭环的实践经验。这一探索打破了能源销售的传统边界,证明敢于跳出固有赛道、抢抓新兴机遇,才能在产业变革中发挥存量优势、抢占发展先机,实现老树发新枝、传统焕新生。

思维破冰,激活业态转型新动能。长期以来,加油站被局限于供油、零售的传统定位,大量网络优势被固化思维束缚。市场竞争日趋激烈,存量博弈难有增量空间,固守传统赛道只会止步不前。跳出地面经营的固有圈层,拥抱低空经济新风口,看似是业态的跨界突破,本质是发展理念的根本性革新。唯有走出舒适区,打开发展视野,才能让传统站点从单一能源网点升级为全域服务的城市综合枢纽。

存量挖潜,走出提质增效新路径。企业转型不必一味依赖加大投入、拓展新土地、布局新基建。优质的存量网络、遍布城区的站点布局,是我们独一无二的资源。闲置场地轻量化改造、低效资产创新性复用,以小投入撬动大产业、以旧资源培育新增长点,是低成本、高效率、可复制的转型思路,为盘活存量资产提供了全新范式。

协同共赢,筑牢跨界发展优势。要主动融入地方产业布局,联动产业链各方抱团发展、共建标准、共享资源,既能快速补齐技术、场景短板,也能快速提升在产业链中的地位。



润滑油公司北京地区 长城乘用车润滑油销量增长

本报讯 今年以来,润滑油公司锚定北京车用油市场攻坚目标,深耕终端市场、拓宽营销渠道,通过线下精准拓市、线上创新赋能的双向发力,抢抓市场发展机遇,经营质效稳步提升。前5个月,北京地区长城乘用车润滑油销量同比增长47%。

该公司加强线下上门服务,创新线上营销模式,拓宽获客渠道,构建“线下深耕+线上引流”的立体化营销闭环。深化经销商渠道转型升级。通过常态化开展产品推广会,下沉深耕终端汽修资源,持续盘活存量、深挖增量。同时,全方位提升品牌终端曝光度,有效提升终端转化效率。(杨文峰)

安庆石化 加强雨水回用降本增效

本报讯 近年来,安庆石化坚守绿色发展理念,持续健全雨水资源化利用体系,深挖节水降耗潜力,绿色创效成果凸显。

该公司打造雨水、消防水联动循环机制,将北山罐区收集的洁净雨水输送至罐区及周边装置消防水池,完成水资源循环复用,雨水回用量逐年稳步上升。围绕年度节水目标,打通输水流程,实施罐区清污分流改造,升级机械过滤装置,切实提升雨水收集安全性与出水水质,实现生态环保与降本增效双赢。(左泽蔚 郝书敏)

胜利石油工程公司 钻井队刷新机械钻速纪录

本报讯 近日,胜利石油工程渤海钻井总公司北疆项目部70140钻井队承建的胜利油田西部油气勘探项目部哈山斜901井钻进至3651米地层,平均机械钻速5.62米/小时,刷新该公司在哈山区块同构造同层位的机械钻速纪录。

该井二开作业累计完成10趟钻,用时54.83天。施工期间,技术人员驻井现场全程管控,细化各岗位操作标准,精准管控替浆参数。当前二开施工有序稳步开展,队伍已提前完成后续钻井组合调配与钻井液性能优化工作。(谢朋辰)

广东惠州石油 抢抓市场机遇建设加气站

本报讯 今年以来,广东惠州石油抢抓LNG市场发展机遇,稳步提速各规划项目落地建设。截至6月22日,今年新建投运加气站6座,累计在营加气站达9座,投运及在营数量均排名省公司第一。

该公司坚持精准研判,深入分析区域物流运输格局和LNG重卡通行规律,锁定国道、高速公路出入口及物流园区等重点区域,科学规划网点布局。坚持统筹推进,建立项目全周期管理机制,从选址论证、施工建设到验收投运,实行节点管控、挂图作战,确保各环节衔接顺畅。同时,坚持服务前置,提前开展市场调研和客户走访,制定差异化营销策略,通过提升服务效率等措施,为新站投运蓄客引流,保障加气站“建成即见效”。(钟小雄)

西南油气分公司采气三厂聚焦气藏认知、治水策略、管控模式,以系统性、一体化治理方案靶向破解开发痛点,有效控制气藏综合递减率

找“水路”通“气路”夯实稳产根基

王琳 韩丹蕾 周禄凯

一口井关停,相邻3口井压力同步波动;一种示踪剂注入,2.3公里外的邻井8天后检出相同成分。这些看似微小的变化,是西南油气分公司采气三厂探索须家河组气藏地下水走向的真实写照。

西南油气分公司采气三厂摒弃单井管控、被动处置的传统开发模式,紧扣须家河组气藏真实地质特征,聚焦气藏认知、治水策略、管控模式,以系统性、一体化治理方案靶向破解开发痛点。今年以来,气藏综合递减率同比下降4.1%,稳产基础持续夯实,走出了一条从被动应对到主动防控的治理新路。

革新气藏认知 统筹断缝整体研判

“以前我们的工作重心都放在单井上,哪口井产水异常,就盯着这一

口井制定对策。”该公司地质技术相关负责人说。过去开展开发工作,都是一口井一套管理方案,大家只看重单井生产动态,忽略了断裂带是相互连通的整体,水从哪来、往哪窜,始终摸不透全貌,治水治理总是治标不治本。

为摸清地下断缝的连通规律,技术人员决定做现场试验。他们在须家河组气藏新盛209井注入专用示踪剂,全程紧盯周边所有井的水样变化。仅仅过去8天,距离2.3公里的新盛209-1井的采出水里,成功检测到了相同的药剂成分,证明两口井通过地下断缝紧密相连。

随后,团队又抓住新盛201井二次关井作业的时机,持续观察断裂系统内几口邻井的压力、产量、出水变化。“关井之后,邻井的压力立刻出现明显波动,出水水质也同步改变。”现场技术人员介绍道。试验印证,水侵从来不是一口井的单独问题,水流沿

着地下断缝快速扩散,很容易把大片天然气封住,不仅单井产量快速下滑,而且整片区域可开采的储量都会随之变少。

有了实打实的试验数据,技术团队彻底转变思路,不再孤立研判单井,而是把断缝系统当作一个整体单元,综合分析水流走向、气体剩余分布,精准找到水侵源头。

转变治水思路 探索区域协同路径

摸清了水侵源头,接下来就是对治水之法。针对断缝带水侵蔓延难题,采气三厂摒弃以往一井一治、被动排水的传统模式,立足断缝高低部位差异,探索区域协同治水路径。

“哪口井出水,就给哪口井排水,忙活半天只能临时缓解,没过多久水又窜上来,效率太低。”该厂罗江巡检班班长李波坦言。以往单井治水的模式十分被动,断缝水系互通,只治理单

井无法阻挡地层整体来水。

找准问题症结后,团队结合地下地势高低,提出全新治水思路——低位排水、高位采气。挑选断裂带底部已被水淹、产能低下的老旧井,改造成排水井,集中疏导地层底水,降低整个区块地层水压,从源头挡住水流向高处主力井蔓延。用整体布局化解水侵难题,改变单井治水反复治理、效果短暂的老毛病。目前,已在多个断缝带进行示踪剂监测,在明确断缝系统连通程度后,即将在断缝带水淹低效井开展试点应用。

优化管控模式 前置防控守住气井

找准了“水路”的治法,还要把保住“气路”的功夫下在日常。早前气井管理大多是“等问题找上门”,等到现场排查处置,有效减少积液躺井问题。“水路”找准了,“气路”才能保住,须家河组气藏的稳产之路,正越走越清晰。

普光气田诞生第4座产气百亿方集气站

本报讯 截至6月24日,中原油田普光气田普光303集气站累计产气量超100亿立方米,成为普光主体区块第4座产气百亿方的集气站,刷新该站点稳产保供纪录。

该站于2009年10月投产,部署3口开发井,日均稳产105万立方米,是普光气田天然气集输、民生保供的关键站点。投产以来,普光分公司紧扣高含硫气田生产特性,通过精细化气井管理、专项技术攻关、现场工艺革新等多项举措,有效破解生产难题,保障站点实现长周期安全稳产、高效产气。

针对气田开发中后期水侵、硫堵两大稳产难题,技术团队实行“一井一策、动态优化”管理。通过搭建气井全生命周期数据库,实时监测单井产能变化,构建起全链条稳产治理体系。

同时,推广井筒与地面流程一体化协同解堵工艺,高效疏通采气通道。今年以来,该站已实施稳产增产措施8井次,累计释放产能43万立方米。

聚焦高含硫介质腐蚀、工况波动、设备运维、现场操作等安全痛点,站点持续推进技改创新。自主研发过滤器在线清洗装置,实现不停产在线除污,彻底解决传统清洗需关井停产、损耗气源的问题。创新设计多功能阀门开关牌,精准规避阀门误操作风险,规范现场作业流程。目前,10余项革新成果落地应用,全面提升站场本质安全与生产水平。下一步,普光303集气站将持续严守安全底线,深耕稳产增效、技术提质工作,全力保障气田长周期平稳开发,筑牢区域天然气保供防线。

(朱文文 郭华 方锡江)

荆门石化负极焦产销量同比大幅增长

本报讯 记者蒲红霞 通讯员蔡锦华 报道:今年以来,荆门石化持续加强负极焦生产管理,通过实施分储分炼策略,负极焦产品质量和市场竞争能力显著提升。截至目前,该公司负极焦产销量同比增长35.3%。

为确保加工原料性质稳定,该公司系统分析焦化进料特性,采取分储

分炼和组分静态混合策略,持续优化原料配比。在生产工艺优化方面,重点围绕硫含量、挥发分等指标,通过对加热炉、焦炭塔等关键设备的工艺参数进行精准调控,实现负极焦产品的高效稳定生产。1月至5月,荆门石化负极焦产品的关键质量指标持续提升,获得客户认可。

湖南石化高品质负极焦产量创新高

本报讯 记者彭展 通讯员李鑫 报道:今年以来,湖南石化紧抓市场机遇,锚定高品质负极焦增产增效目标,持续强化负极焦平稳生产和质量管控,前5个月高端动力电池专用负极焦产量创历史新高,产品结构持续优化。

湖南石化开发的动力电池专用负极焦具有高纯度、高导电性等特点,是

锂离子电池负极材料的重要原料之一。针对负极焦工艺参数管控严苛、质量稳定性易受原料影响等难点,该公司组建专项技术攻坚小组,通过调整工艺参数、优化原料结构、实施全过程质量管控,大幅提升负极焦产品质量稳定性与市场适配度。统筹产销衔接,优化物流运输,积极协调负极焦公路出厂发运,确保产得出、运得走、销得畅。



今年以来,沧州炼化持续细化装置工艺管控,严格执行操作规程,加密现场巡检频次,通过精准调控加热炉、分馏塔关键温度参数,规范原料切割流程,有效规避换罐引发的泵抽空风险,保障装置平稳高效运行,稳步提升高端石油焦产品质量与产量。图为近日员工在操作原料换罐。张婷摄



内蒙古石油累计建成投用55座司机之家

内蒙古石油聚焦长途货车司机休憩、就餐、洗漱等出行痛点,统筹规划布局,在国省道、高速公路沿线加能站建设司机之家,持续完善硬件配套、升级便民服务。截至6月24日,累计建成投用55座标准化司机之家。图为鄂尔多斯石油北绕城加能站员工服务过往货车司机。单娜 摄 郭瑶佳 文

胜利油田表面活性剂先导试验获突破

本报讯 近日,由胜利油田石油工程技术研究院主导实施的表面活性剂提高采收率先导试验获突破。胜利油田东胜公司牛庄采油管理区史112区块应用新型表面活性剂体系后,区块注水井注入压力显著下降,日注水

能力翻倍,增注增产效果显著。针对低渗透水驱油藏注水难、采收程度低等共性技术难题,该院油层保护研究所技术团队坚持问题导向,持续攻关表面活性剂核心技术,与配套工艺,推出系列低成本、高效能的产品,稳步推

进现场试验与技术优化。此次先导试验突破了低渗透区块开发瓶颈,形成一套可复制、可推广的技术路径与实践模式,为胜利油田及国内同类型低渗透储量资源的高效动用提供了有力技术支持。(任厚毅 杨景辉)

应急仓库的引路“向导”

魏炎奇

“防爆手电在哪?”对讲机里的呼喊急促响亮,浙江绍兴油库应急仓库内,个别参与演练的人员在货架间慌乱折返,值班主任钱越峰紧盯手表,脸色愈发凝重。

这是一场突击实战演练,模拟库区外输管线油品泄漏。警报响起3分钟后,处置人员便抵达仓库,可现场却并非像应急预案设想的那样高效有序。

复盘会上,油库主任刘喜直击问题核心:“仓库物资摆放规整齐全,看似准备充分,可真正遇到紧急情况,一

些人员无法快速精准取用。”仓库内应急物资品类多达数十种,不同险情所需器材各不相同,加之应急处置时人员分组行动,极易出现取用混乱、效率低下的问题。

油库迅速组建攻关小组,梳理近10年应急处置台账,对照应急预案,将常见险情划分为油罐车倾覆漏油、输油管线泄漏、河面油污扩散三类,细化梳理出各类物资对应的货架层数。“可是纸质清单不适用于紧急场景啊。”一名组员灵光一闪,提出加装指示灯,对应险情点亮物资点位,跟着灯光取用物资。

思路敲定,团队快速编制方案:为

各类物资点位加装LED灯,用颜色区分险情类型,红色对应油罐车险情、黄色对应管线路险情、蓝色对应河面油污处置。

系统落成后,刘喜当即组织夜间模拟测试,设定油罐车库区倾覆漏油场景。警报响起,班组成员迅速抵达仓库,领头员工按下红色按钮,成片红灯同步亮起。“跟着灯光拿器材!”队员顺着光亮精准取放堵漏工具、吸油毡、防爆灯具,整套物资装车流程仅用时四分半。平日里,一排排小灯低调不起眼,险情来临之时,点点光亮便成为应急仓库最靠谱的引路“向导”。

一堂安全课的“四重奏”

邓颖 王红红

“有一次,凌晨操作台突然亮起红色警报!”九江石化动力运行部安全课堂上,入职3年的李梅,讲述了一次锅炉炉控站异常的当班经历,回想起当时的场景,李梅依旧记忆犹新。台下,所有班组成员及部门管理人员的目光都聚焦在她身上,认真聆听。

“刚才小李讲的,就是我们班组的真实经历。下面,我来还原当时的处置过程。”故事讲完,班长李华荣站了起来,对照应急处置卡讲解实操要点,“预案贵在落地,每一次操作,都是实

打实的硬本领。”随后,技术员走上讲台,他翻开厚重的《操作规程》,提问:“我们再来看看,为什么这条参数是红线?那个连锁为何必须设?”他没有照本宣科,而是紧扣李梅描述的异常现象,逐条剖析规程条款背后的深层逻辑。他的反问,让所有人陷入沉思。

运行部经理最后登台,依托设备管理制度与维保台账,以“五个回归”深挖问题根源,针对巡检落实、设备寿命预警、人员专业能力等管理漏洞逐一发问,直击责任短板,现场鸦雀无声。班员们亲身经历过、班长讲过应急处

置、技术员讲规程原理、管理者讲制度责任,四重视角层层递进,构成一堂接地气的安全课。

“以往读文件学习枯燥乏味,今天听大家分享,我全程都捏着一把汗。”课后,一名员工说。

“下次遇上这样的情况,还慌不?”有人问他。“按预案来,不怕!”该员工回答。

走近一线

化销华南乙烯焦油进入炭黑市场

本报讯 近期,化销华南顺利完成首车乙烯焦油直供大型炭黑企业,正式打开炭黑下游全新销路。该举措实现本地炼化乙烯焦油副产物就近消纳利用,为副产品推进“油转化、油转炭”高端化发展筑牢根基。

针对炭黑生产原料指标严、保供难的硬性条件,化销华南主动开展市场走访调研,细致掌握客户生产工况与原料标准,结合区域乙烯焦油产能进行精准资源适配。业务团队加快推进客户资质审核、物流方案规划等

各项筹备工作,供货期间全程跟进现场对接,严格执行安全标准化装卸作业,首车物料顺利完成卸收,高效规范的保供服务获得客户认可。

此次乙烯焦油成功进入炭黑原料赛道,进一步丰富了产品高端应用场景,健全终端客户网络,持续提升华南炭黑行业市场占比。就地供货不仅使产品附加值得到有效提升,而且大幅压缩了长途运输开支,实现了提质增效、降本控费。(李林峰 郑杰)