

延长石油延能化公司

技术创新开辟提质增效新“蓝海”

前不久,在福建纳川召开的延长石油所属延能化公司聚烯烃管材终端客户座谈会上,PE23050作为该公司的“拳头产品”成为大家关注的焦点。一位贵州客户详细了解该产品后感慨道:“现在我们终于有了与北欧化工产品性能相当、而且性价比更高的选择。”会后,多位客户表达了想与该公司进一步深化合作的意向。

2021年4月,延能化公司生产的高密度聚乙烯管材专用料PE23050通过了静液压强度试验,顺利取得了定级报告,成为首个通过国家权威机构认证的国产多峰PE100级管材材料,并由此荣获延长石油集团管理与创新类特殊贡献奖。这也是该公司近年来聚焦产品优化升级,扎实推进高质量发展的一个缩影。

攻关国家级认证 抢占市场先机

据了解,目前国内市场上有40余种PE100级管材材料,管材原料的竞争十分激烈。PE23050产品是延能化采用国内首套Hostalen ACP工艺生产的主打产品,可广泛用于承压水管、燃气管及各种工业用管制造领域,尤

其作为原料生产的承压管道在10MPa、20°C条件下,能够保证50年的使用寿命。

虽然产品性能优越,但此前由于没有国家权威机构分级认证,从而让PE23050产品一直在中低端市场销售。为了突破这一瓶颈,延能化公司高标定位,积极参与重点项目研究,持续加大科技投入,以“国之大者”担当推动产品升级认证。

2019年9月,在装置人员精心调整、稳定生产PE23050产品后,该公司经过对多批次产品的过程质量跟踪、终端微观数据对比筛选,立即启动了认证工作,并邀请国家化学建筑材料测试中心技术人员一同到金牛管业进行加工认证所需各类样品160余件,保证了试验样品的严谨和规范。

同年10月,国家化学建筑材料测试中心开始了测试工作,该公司派专人多次跟踪试验进度与数据。2021年4月底,产品先后顺利通过该中心出具的《给水管材材料卫生报告》《RCP(耐快速裂纹扩展)报告》《SCG(耐慢速裂纹增长)报告》《分级报告》,成功获得了国家、业内认可的PE100管材材料所有“身份证”。

正式分级报告的取得,为PE23050在管

材行业内树立品牌开拓了道路,加上其特殊、优异的多峰管材性能,作为2m以上超大大口径管材原料,可以应用于水利工程、海水淡化等国家重点工程领域。按每年35万吨管材产能估算,拿到分级认证证书后,年经济效益可提高约1750万至3500万元。

涵养人才“活水” 助推高质量发展

技术创新的背后,离不开人才队伍的支持。近年来,延能化公司大力培育适合自身发展的创新生态,不断丰富培训手段,充分激发技术、操作人员干事创业的积极性,打造了见贤思齐的良性竞争平台。

2021年,该公司先后组织技术大讲堂活动30期,内容贴近企业需求和行业前沿,开拓了职工视野;建成“沉浸式”仿真培训考试系统,实现“线下+线上”一体化培训考试模式。同时,开展QC小组活动及成果发布及科技论文、科技成果评选,其中获奖的6项科技成果和6篇高质量科技论文,成为该公司技术工作者在摸爬滚打中增长才干的成绩和证明。

“只有在独创独有上下功夫,才能涌现

出高水平的原创成果。”该公司科技质量部负责人深有感触地说。他表示,下一步,公司将多方引进和培养技术研发型专业人才,加快建设集研发、生产、销售、服务为一体的复合型、专业化队伍。

创新无止境,奋斗永在途。日前,在成功转产聚丙烯透明料K4940产品基础上,延能化进一步优化产品参数,全力推动产品指标升级,于3月11日顺利产出K4950产品。K4950属于无规共聚透明专用料,具有加工流动性更高、加工温度更低、成型周期更短等优点,可用于生产各类食品用高透明塑料器皿及家用透明塑料制品,具有广阔的市场前景。

延能化公司负责人表示,公司将瞄准市场高端化、差异化、定制化需求,继续与高等院校、高端管材领军企业加强交流合作,在将23050等产品打造成行业拳头产品的基础上,全力做好技术储备和新产品研发,不断丰富聚烯烃产品结构。同时,积极构建研发生产与终端需求双向反馈、高度联动的长期合作伙伴关系,努力将公司打造成国内一流高端管材供应商。

□胡利强 刘田

信息窗



3月24日,在中铁二十局承建的渝湘复线彭酉高速五标建设工地,施工人员正按操作流程高标准施工。图为测量人员在两臂隧道开挖线放线。

□徐敏 聂新式 摄

中铁一局电务公司

承建的江西一项目开工

本报讯(刘帆 刘科林)近日,由驻陕央企中铁一局集团电务公司承建的江西华创新材有限公司年产10万吨超薄锂电铜箔(1期)项目开工仪式在南昌市举行。

据悉,该项目总投资约100亿元,占地面积750亩,计划于2023年下半年正式量产,2024年上半年全面达产。全部达产后可实现营业收入100亿元,年创收约4亿元,可提供约2600个就业岗位。该项目建成后将有助于提升南昌市新能源汽车、电子信息产业配套能力。

陕煤建设韩城公司

挂牌成立创新工作室

本报讯(孙莹)近日,陕煤建设韩城公司创新工作室挂牌成立。

创新工作室的成立,将大大提高公司工程技术人员科技创新的工作热情。同时,工作室将根据课题内容,不定期组织交流研讨,分小组自行组织开展技术攻关等活动。下一步,该公司将积极开展工作室各项创新科研活动,不断提高核心竞争力。

中铁上海局七公司

学习贯彻全国两会精神

本报讯(武文成 王晨阳)日前,中铁上海局七公司多措并举引导干部职工深入学习贯彻全国两会精神。

该公司通过召开理论中心组学习会和党支部会,把思想和行动统一到两会精神上来。同时利用“一网一微”平台,及时转载推送全国两会精神权威解读及系列评论文章,为党员干部提供学习素材。在线下,党员领导干部通过个人自学、讨论交流等方式,力求做到学深悟透全国两会精神。

国网西安供电临潼公司

“巡诊”设备保春耕用电

本报讯(潘世策)近日,国网西安供电临潼公司安排班所在做好疫情防控前提下,加强对抗旱设备的“巡诊”,保障春耕用电。

据了解,该公司提前制定详细的抗旱保电方案,重点排查近年来农业灌溉重载配变及线路,并改造老化线路及超负荷变压器;深入田间地头,开辟春耕春灌用电绿色通道;简化报装流程,“线上”办理抗旱报装,为农民群众春灌用电提供各项便捷服务。截止3月18日,该公司已巡视20余个街办193台农村抗旱变压器,检查1561个台区71条春耕春灌线路。

抗击疫情 陕企在行动

宝鸡钢管公司

“封闭式生产”保障国家重大管线项目建设

本报讯(杨宏智)自疫情以来,中国石油宝鸡石油钢管有限责任公司全面部署,在有序开展防控工作的同时,全力保障国家重大管线项目和油气田勘探开发。截至3月中旬,产量同比增长13%,签约额同比增长34%。

面对多家所属企业疫情散发的复杂态势,该公司果断分隔了生产区和生活区,开启“封闭式生产”模式。各单位针对部分员工居家隔离的情况组建新班组,党员干部、技术人员“打地铺”随时顶岗保生产;开启“2+1+1”“大班运行”等生产组织模式,实现了“产供销储运”整个产业链的高效运行,确保了所有合同按期履约。

该公司把员工的身体健康和生命安全放在第一位,积极发挥青年志愿者作用,给坚守岗位的员工提供安心的“大后方”。同时,第一时间对员工公寓现有资源进行调配,紧急安排床位700余张;在公寓楼内设置开水间,保证24小时热水供应;及时增加牛奶、鸡腿、水果等,确保一线员工吃上暖心饭菜。同时,紧急调配物资,短短一周内为一线关键岗位提供防护服150套、防护面具260个、消毒液600公斤。截至目前,该公司已为西气东输三线等国家重大项目保供输送管3.5万吨,为集团公司上游勘探开发保供连续管、专用管7.9万吨。



连日来,中国铁路西安局集团有限公司新丰镇车站全力做好疫情防控工作。图为医务人员为职工做核酸检测。

陕建七建集团

多方采购为职工送上“爱心蔬菜包”

本报讯(张瑜凝)疫情发生后,陕建七建集团积极响应、主动担当,以实际行动关爱职工,助力打赢疫情防控阻击战。

为解决职工无法外出买菜等困难,该集团通过多方渠道采购新鲜蔬菜,并组织志愿者服务队为他们送去“爱心蔬菜包”。此外,向宝鸡市捐赠防护服、医用口罩、牛奶、水果等总价值逾13万元的防疫物资及生活用品。据悉,该集团还承担了防疫工程建设和抗疫志愿服务等工作。

咸阳宝石公司

疫情期间产量同比提高30%以上

本报讯(丁茜)近期,面对严峻疫情,中石油咸阳宝石钢管有限公司克服困难,在做好防控工作的同时,全力确保市场供给。据统计,疫情期间,产量同比提高30%以上。

据了解,该公司主动承担了某企业钻杆用H型钢、结构件及移运装置等产品的生产任务。为保证生产,他们按照交货期倒排工期,精心做好生产准备和作业计划,并及时调整生产组织方式,加班加点、连续作业。同时开展劳动竞赛,提高班产量,加大奖励力度。实行领导干部夜间现场带班制度,加强安全生产和疫情防控监督工作。

爱心企业为中铁宝桥辙叉分公司捐赠物资

本报讯(秦曙霞)3月19日,中铁宝桥集团公司宝鸡事业部辙叉分公司收到了由宝鸡甜玉米餐饮服务公司、伟悦达商贸有限公司捐赠的消毒液、医用口罩等防疫物资。



3月18日,富士特铁业有限公司向防疫一线人员捐赠价值10万元的物资。据了解,该企业已累计向宝鸡市中心医院、高新区捐赠防疫物资20万元。

(上接第一版)

陕渝能源合作这一创新方式,受到国家发改委、国家能源局、中国煤炭工业协会的肯定和社会各界的高度关注,被列为全国能源供给侧结构性改革背景下跨省区能源战略合作的示范样本,多次被国家发改委列为创新典型,并在多个场合推广。

互信——引领政企合作的典范

在国家大力倡导以国内循环为主体,国内与国际双循环相互促进的背景下,陕煤集团充分利用陕渝两省市紧密具有先天经济性的地缘优势,抢抓集团发展亟须煤炭产能指标和谋求拓展西南市场战略扩张及重庆市场煤炭紧缺的有利时机,坚持以诚相待、普惠共享,快速推进与重庆市能源战略合作,创新合作方式,深化合作领域,积极寻求发展利益最大公约数,不断做大利益共享“蛋糕”。

通过陕渝的深度合作,陕煤集团在重庆投资储煤基地和对渝煤炭保供及价格优惠,解决了重庆重点工业企业煤炭资源保障的难题。“与陕煤集团合作相当于我市用最小投资在最短时间内,在陕西建成了一座年产量1000万吨以上的煤矿。”重庆市经信委负责人表示,陕煤入渝为重庆市带来的不只是能源供给,还有发展信心。

陕渝能源合作6年来,陕煤集团煤炭入渝累计达到5300万吨,占重庆电煤采购比重从2017年30%左右上升至52%,已经成为重庆外调资源

的主力。6年来,陕煤集团坚持“眼前利益服从于长远利益,经济利益服务于诚信红利”原则,坚定不移执行“两个不高于”价格政策,将入渝保供当做政治任务来完成。

实行“资源、运力、服务”三优先,尤其是近两年来的疫情保供和暖保供,以及2021年冬和2022年开年以来的增产保供时期,陕煤集团克服资源、运力等诸多困难全力保障重庆煤炭需求,在供给紧张时段与重庆市经信委即时启动应急调度协调机制,实行“日监测、日调度、日通报”,提高精准发运能力,满足了区域电煤保障。2021年,全国能源供需形势异常紧张,为提高入渝发运量,陕煤集团创新开辟了经浩吉铁路荆州煤港沿江入渝的新通道,铁水联运全力保障煤炭入渝,陕煤入渝进境兑现率高达160.9%,较陕煤集团省外运力合同整体兑现率高出84%,从根本上缓解了重庆的燃眉之急。

而陕煤集团通过合作,用重庆市提供的产能置换指标,为该集团解决新增产能核准,降低成本快速释放先进产能,巩固和拓展市场份额创造了条件,同时也为陕煤集团新增产能市场拓展和物流布局的战略扩张创造了有利条件。

“陕煤集团与重庆的能源战略合作,既是发挥国企责任,保障重庆煤炭长期稳定供给的需要,也是立足于集团长期战略,拓展西南大市场、布局长江大物流的发展需要,更是落实国家深化供给侧结构性改革,提高供给体系质量,建设现代化经济体系的创新实践。”陕煤集团党委书记、董事长杨

照乾从多个层面解读了双方的合作。

效应——成就“中部看陕煤”发展格局

陕渝合作的成功之处不仅体现在“煤炭保供、产能置换”的短期效应上,更体现在通过这种合作创新而产生的虹吸效应,成功将“陕煤入渝”的合作模式应用在“两湖一江”地区,在全国煤炭供应框架中,铸就“中部看陕煤”的发展新格局。

在江西,陕煤集团和江投集团合作组建了陕赣公司,陕赣公司以“产能置换+煤炭保供+常态储煤+物流贸易”模式,探索创新双方合作新举措。2021全年陕煤累计入赣发运647.24万吨;2022年签订的合同总量为1082万吨,其中,陕赣公司合同签订总量392万吨,比2021年翻番还多。

在湖北,鄂陕双方在资源禀赋、产业结构上有着很强的互补性,拥有最佳的市场区位,浩吉铁路运输通道、深厚的合作基础等突出优势,双方已经在煤炭供需、物流投资等领域开展了多项合作。陕煤集团与湖北区域多家发电、化工、建材钢铁企业等建立了煤炭购销合作,供应湖北省煤炭量逐渐提升。

陕煤集团与湖北能源集团合作的湖北煤炭投资开发有限公司,充分发挥资源和地域优势,累计完成煤炭经销量2700多万吨。该公司旗下集煤炭物流配送、应急储备、配煤加工、交易于一体的荆州基地分为两期建设,建成后物流量为14000万吨/年,码头吞吐量7100万吨/年,总

泊位数14个,陆域部分总占地面积约4500亩,占用岸线长度1741米,将成为面向鄂湘赣等华中地区市场的“内陆秦皇岛”。

在物流投资方面,依托打造三个平台推动战略合作达成。2016年6月,陕煤集团率先在渝设立了重庆陕煤运销煤炭储运公司,当年入渝销售煤炭40万吨。2017年6月28日,陕煤集团与重庆港务物流集团共同出资3亿元,设立了陕煤重庆港物流有限公司及重庆陕煤电子商务有限公司两个合资公司,紧密围绕物流、交易、支付、电商等大宗商品供应链要素开展全方位合作,在西南地区建设煤炭储配供应平台和煤炭等大宗工业品线上交易平台。陕西煤炭交易中心负责的长江中上游(重庆)动力煤价格指数于2018年12月5日正式发布,该指数以重庆区域重点用煤企业、经营企业、中转港口的成交价格为基础数据,真实反映区域价格波动及走势,为政府部门和企业提供决策依据,目前已成功发布202期。

在电力领域,2020年12月,重庆市经信委、陕西省发改委、陕煤集团共同签署《电力合作协议》,约定陕煤集团

2021年至2023年,每年电力入渝6亿千瓦时,3年累计入渝18亿千瓦时,初步实现了陕煤入渝综合能源保障的理想。

陕渝能源战略合作充分发挥了合作双方资源、市场、物流、地缘等优势,共同形成了一个互利多赢、螺旋上升的良好态势,是符合市场经济规律的合作,是贯彻落实国家供给侧结构性改革政策的创新实践,具有较强的示范作用。

□梅方义 贺飞



陕煤集团小保当一号煤矿智能操作台。