

厂院融合 要实现“1+1>2”

唐宗礼

12月15日《中国石化报》报道,河南油田深化厂院融合,前11个月,采油一厂与工程院联合开展聚合物井下偏心分注工艺技术等10项研究,增油544吨。无论是服务企业长远发展,加强技术前瞻性储备,还是满足现实生产需要,突破技术瓶颈,研究院的工作目标与重点都必须面向生产、面向一线,否则必然缘木求鱼、舍本逐末。

生产单位主要精力在生产经营上,技术攻关的力量与研究院相比存在差距,遇到技术拦路虎,仅凭自身力量难以快速有效突破。因此研究院是生产单位技术服务的大后方、大靠山。研究院的课题来自生产单位,研究过程离不开生产单位协同配合,开展研发试验、数据采集、信息反馈等,研究成果需要在生产单位推广应用。离开生产单位,研究工作必然成为空中楼阁。因此生产单位是研究院的重要试验基地和支持力量。生产单位与研究院是相互依存、相互支撑的共同体,加强厂院融合是履行各自职责,推动攻坚克难、提质增效的题中应有之义。

研究院与生产单位具有各自的职业、目标、任务,要实现紧密融合,就必须像河南油田那样,通过内部经济责任书将双方紧密联系起来,在技术攻关上变两家为一家,责任共担、目标同向、成果共享,实现人才和技术最大集成,求得“1+1>2”的好效果。



中原钻井一公司 中标贵州页岩气项目

本报讯 12月11日,中原石油工程钻井一公司在贵州页岩气勘探开发有限责任公司招标中,以91.69分的最高分,中标安页21-HF平台两口井,这是该公司首次进入贵州市场,有效保障下一步钻井工作量,提升公司增收创效能力。

面对钻井工作量不足困境,该公司努力开拓新市场。9月份,甲方招标信息一公布,公司就密切跟踪进度,及时掌握招投标信息,认真分析招标文件。最终凭借优质的竞标方案、过硬的业绩成功中标。(蒋晨峰)

安徽石油 与粮储安徽局签约合作

本报讯 12月6日,安徽石油与国家粮食和物资储备局安徽局在合肥签订战略合作协议。双方将在能源安全、资源配置、储备成品油轮换、提升仓储设施使用率等方面展开深度合作。

多年来,粮储安徽局与安徽石油在资源轮换出库、油品代储、市场保供等多方面建立合作关系,尤其在成品油资源紧张时,粮储安徽局多次组织柴油轮换出库,联手保障市场供应。下一步双方将发挥各自优势和影响力,建立战略合作伙伴关系,共同发展。(孙宗奎)

经纬公司 内蒙古探区取得勘探成果

本报讯 近日,经纬公司中原测控收到中原油田发来的书面表扬信,对其出色完成2021年内蒙古探区勘探开发录井施工任务提出表扬。

2021年中原测控承担内蒙古探区7口探评井的录井工作任务。录井队伍克服施工环境恶劣、实钻层位和设计误差大、地层分界不明显等多种困难,加强随钻地层对比和岩性落实,综合运用岩屑图像、元素录井等新技术,使油藏勘探获新进展。达4301井钻井取芯见到了厚油层,取芯进尺17.03米,为下一步研究及勘探部署提供翔实资料。

(王鹏董敏)

济南炼化 引进市政中水项目中交

本报讯 目前,济南炼化引进市政中水项目中交,投用后可降低地下水及黄河水取水量350万吨/年,降低吨油取水0.19吨。

该项目供水及配套设施改造全部完成,其中济南市高新区水质净化厂投资新建预处理+超滤+反渗透装置,铺设供水管道至济南炼化水源线,供水设施;济南炼化同步配套改造水源线,打通至循环水场清水池、除盐水站流程。济南炼化将加快调试进度,确保尽快具备制水供水条件,预计引进市政中水400吨/小时至500吨/小时。(孙丽颖)

全面加强投资管理,源头优化方案设计,升级装备提高钻速

涪陵页岩气田钻井成本降5.3%

本报讯 记者雷丽通讯员姚永柏报道:“今年,我们充分利用资料录取一体化技术,一个平台只测一口井,34口井在设计中取消测井项目,单井平均节省钻井费用70万元,累计节约钻井施工费用2000多万元。”12月13日,江汉油田工程管理部钻井工程室副主任易争利介绍。

涪陵页岩气田投资规模大,建设

项目多。江汉油田全面加强投资成本管理,围绕降本目标,持续优化方案设计,强化工艺、装备集成配套,加强关键技术攻关,全力降低钻采成本。前11个月,气田钻井提速降本明显,单井钻井成本同比降低5.3%。

从源头进行方案优化实现降本。气田优化气井井身结构,全面推广“导管+二开次”井身结构,进一步优化技

术套管下深,部分井由封小河坝组上提至封韩家店组。“技术套管主要是起稳定井壁和地层的作用,我们通过前期钻井发现,有些井的地下情况不太复杂,地层稳定性较好,不需要把技术套管下这么深。”易争利说。今年,气田在焦石坝主体区实施井身结构优化43井次,技术套管下深优化14井次,节约套管费用470万元。

气田全面推广二开中完去通井化作业,即在钻井第二个开次钻完进尺后未通井直接下技术套管,1口井节约周期1.5天。以前,气井在钻井第二个开次钻完进尺后要进行通井作业,技术人员通过试验,发现可以省略通井这一工序,于是在方案设计上进行优化,全面推广二开中完去通井化,降低中完与完井作业周期,提高作业时效。

加强“云”沟通,架起“云”桥梁,把品牌推向系统内外

江苏油田外部市场收入增24.5%

本报讯 记者刘继宝报道:12月13日,江苏油田矿业开发有限公司中标中国石油西部钻探2022年抽汲作业技术服务招标项目。11月份,油田外部市场收入环比增长39.9%,前11个月外部市场累计创收同比增长24.5%。

今年以来,面对疫情冲击,江苏油田创新模式拓市创效,加强“云”沟通,架起“云”桥梁,把品牌推向系统内外,走向全国各地,市场规模不断扩大,质

量效益持续提升。

江苏紫京公司是具有国家物业管理一级资质、国家绿色餐饮企业最高级的“国”字号企业。面对疫情挑战,江苏紫京人创新营销模式,及时捕捉市场信息,进行“云”投标。新拓展北部湾港务集团等外部项目27个,续签合同25个。目前拥有70个物业餐饮项目,市场遍布国内16省市和海外13个国家。

12月8日,江苏油田收到国家管

网公司发来的表扬信,对该油田车辆服务中心在江苏滨海LNG项目中的优质服务给予称赞。今年8月,在甲方推荐下,该中心参加国家管网下属某公司用车框架投标并成功中标,近期与该公司旗下两个项目部签订车辆服务协议。前11个月,外部市场共签订收人类合同55个,合同额1.49亿元。

江苏油田职业培训是近几年培育的市场品牌,今年受疫情影响,交通受阻,他们通过电话、视频等方式,“云”

联系、“云”投标,中标西北、青海等油田多个培训项目,开拓总部机关、物装国际、共享公司等培训业务,并与多家油田外部单位商讨因疫情推迟的项目。与此同时,利用国家职业技能等级认定资质金字招牌,积极与江苏省烹饪协会合作,与中化扬州码头仓储公司联系,拓展油田外部技能等级认定的区域和空间。前11个月,实施外部培训78个班次2597人次,收入2000万元。

以全国劳模、集团公司技能大师田明领衔的江苏油田工程技术品牌,凭借着井下作业创新技术,不断扩展东北市场,取得单井作业质量合格率100%、资料合格率100%的业绩。今年以来,“苏油工程”的连续油管作业、试油试气、气井带压作业特色技术,得到客户青睐,形成东北、海南、华北等市场齐头并进、量效齐升的好局面。截至12月中旬,市场创收超过7000万元。

河南油田超计划完成三级储量任务

本报讯 目前,河南油田今年新增探明、控制、预测石油地质储量,分别完成年度计划的107%、103%、145%,超计划完成三级储量任务,为“十四五”开局奠定良好资源基础。

今年,河南油田以油气商业发现为中心,按照“到高勘探程度区找新区系,到低勘探程度区找新区带,到储量空白区寻找新发现,到勘探沉寂区谋求新突破”的思路,通过创新勘探思路、深化基础研究、加强技术攻关,全力打好高质量勘探进攻仗。

他们深化春光探区不整合带成藏主控因素研究,收到较好的勘探效果;强化宣探区渭北隆起古生界天然气成藏条件研究,有望打开勘探领域。科研人员围绕重点勘探领域,组织开展

三维地震叠前深度偏移资料处理450平方千米,二维地震资料连片处理1000千米,为复杂构造精细解析、储层预测和井位部署夯实资料基础。

坚持老井复试与新井部署相结合,着力推进老区勘探提增质效。老井复试395井获工业气流,结合泌453井成果,升级控制储量514万吨油当量,实现低成本规模增储;近期泌280井深层复试获工业油气流,开辟致密砂岩油气勘探新阵地。

油田搭建一体化协作平台,着力提高创新支撑能力。以“揭榜挂帅”模式,组建宣旬,泌阳中南部、春光、页岩油等10个一体化科研攻关团队,增强科技创新动力和协同攻关能力,取得一揽子成果。(徐晓峰张德超)



镇海炼化打通产品出厂通道

连日来,镇海炼化在做好防疫工作的同时,全面打通上下游通道。在聚烯烃产品账库的紧要关头,镇海炼化紧急协调,设立临时中转接驳点,打通公路出厂通道;设立核酸检测点,快速安排押运人员检测,确保运力充足。目前,主要生产装置稳产。图为12月15日,聚烯烃仓库装车移库。

万里 摄 郭敬琳 文

西南石油统筹推进边远井天然气销售

本报讯 “边远井元陆15井已正式投产,各项生产销售指标正常。”12月中旬,西南石油局油气销售中心汇报天然气销售情况。今年天然气保供形势严峻,油气销售重心迅速响应,加快威荣、永川、丁山等区块配套管网不完善的压力,在冬供开始前,他们全面摸底现有57家客户,系统分析每家客户冬季用气结构,畅通沟通渠道,随时对接需求,完善冬季保供及应急方案,成立天然气保供领导小组,统筹推进边远井销售各环节顺畅高效。

“去年这个季节每天销售天然

气25万立方米,今年员工连续作战,每天销售天然气65万立方米。”市场营销科科长赵长西说。面对威荣、永川、丁山等区块配套管网不完善的压力,在冬供开始前,他们全面摸底现有57家客户,系统分析每家客户冬季用气结构,畅通沟通渠道,随时对接需求,完善冬季保供及应急方案,成立天然气保供领导小组,统筹推进边远井销售各环节顺畅高效。

(范伊娜)

天然气山东管网完成年度输销气任务

本报讯 截至12月12日,天然气分公司山东管网今年输销气量68.7亿立方米,提前19天完成年度天然气输销任务。

今年以来,面对安全生产形势严峻、经营创效难度前所未有的挑战,山东管道公司提升管道本质安全水平。在安全设施完好率100%、检维修项目计划完成率

100%的基础上,实施站场阀室改扩建工程施工24项,安全实施用火作业233次。启动泄漏巡线运行15年来首次内检测,发现并修复4处管道变形缺陷;全年消除管道占压、高后果区、河流穿越、带压封堵等各类隐患26处,年度巡线总里程97.61万公里。

临近年底,公司将严格按照冬季生产运行、风险防控方案,强化风

该中心探访寻找客户,分析客户需求,全面掌握用户有效需求,为边远井寻找优质买家。为了推进边远井天然气销售,他们在营销上精准施策,编制一井一策,采取日跟踪、周分析、勤走访措施,在气井测试阶段即开始介入,提前开发客户,对接签订边远井销售合同,加强走访沟通,确保销售各环节顺畅高效。

(李素珍)

天然气冬季保供

石油销售公司管输千万吨原油保供应

本报讯 12月8日,克服运力紧张和天气影响,装载2.3万吨原油的“长安洲”油轮顺利靠泊,有效缓解扬子石化原油资源紧张局面。面对今冬资源供应紧张局面,石油销售公司全力提升能源保障能力,确保企业原油资源安全稳定供应。

提高原油运输量。石油销售公司成立原油保供工作领导小组,定期召开保供例会、编写保供日报,确保系统内资源供需信息畅通。积极发挥公司在原油物流链条中的纽带作用,加强与管网、码头、外贸代理公司、炼化企业等单位沟通协调,及时了解企业原

油需求。关注重点码头、重点库区和重点管线运行,优化库存摆布,精细编制管输计划。11月份完成原油输转量1238万吨,占炼化企业加工总量的58%,为企业完成以来月度最好水平。

确保原油及时进厂。在服务的20家炼化企业中,有不少企业共用同一条输油管道接收原油。结合企业加工需求和库存情况,石油销售公司优先保障资源紧缺企业供应。11月以来,石油销售公司协同国家管网,优化管输和运输安排,提高炼化企业厂内的原油库存;根据库存和企业需求,灵活调整水运安排,从大榭岛装船为企

业供货。坚决杜绝事故发生。公司坚决守住安全环保底线,积极应对冬季极端天气,做好原油输转各环节的应对措施,从源头确保运行安全。督促做好日常值班调度,严格执行操作规程,对库区动火、检修等作业进行提级管理,加快完成隐患整改,落实各级岗位安全责任制,加大对运行异常情况的排查处置,保证库区和原油中转稳定运行,提升本质安全。

(于帅马赫迪)

福建石油首座全智能充换电站投营

本报讯 12月8日,福建石油与蔚来汽车打造的全省首座全智能充换电一体站在泉州石油南安水头加油站正式投营,标志着该公司打造综合能源服务商又进一步。

该站具有自动泊车、自动换电、便捷高效等特点,每天可为320辆车提供换电服务,用户无须下车等待就

能在车内自助智能一键换电,方便快捷。紧邻换电站的是两根蔚来超充电桩,采用180千瓦大功率快充,可为两辆车同时充电,更好地满足用户多样化需求。此外,该站光伏发电、麦当劳等项目正在收尾,即将投营。该公司将以此为契机,全力打造区域洁能新能源服务商。(官晓燕)



12月14日,五建公司承建的海南巴陵化工新材料有限公司17万吨/年苯乙烯类热塑性弹性体项目顺利推进,目前主单元地下基础工程已完工,上部施工进入脚手架搭设、钢筋安装阶段,土建工程完成40%。图为施工现场。

陈薇 摄 王正虎 文