

学习贯彻二十大精神 实施高质量发展行动 加快建设世界一流企业

中原油田天然气处理厂不断强化产品质量管理,烷烃类产品质量合格率100%,受到国内外客户一致好评

优质烷烃类产品成为市场“香饽饽”

魏国军 狄蕊兵 翟瑞兵

“你们的原料质量好,是市场上的‘紧俏货’,我们买起来也放心!”5月18日,在中原油田天然气处理厂轻烃储运站外,产品经销商竖起大拇指。

“以质取胜,优质服务是立企之本,也是我们厂的立身之本。”天然气处理厂副厂长刘世通说。近年来,该厂坚持“每一克产品都是一份承诺”

理念,实施全流程质量管理,烷烃类产品质量合格率100%,受到国内外客户一致好评。

思想是行动的先导。天然气处理厂通过电子屏、微信等形式大力宣传质量理念,广泛开展质量教育培训,全力营造“全员要质量”的良好氛围。开展送教育、培训至岗位(现场)活动,推动全员学习理解质量管理知识,确保质量管理知识内化于心、外化于行。同时,各基层单位结合员工自身岗位

职责,制定质量活动方案和措施,将质量活动方案要求和目标任务逐级细化分解到一线岗位、压紧压实到每名员工。

为提升质量管控能力,他们持续开展“优化分析进装置、技术分析进班组”活动,营造全员分析的良好氛围,提升员工工艺参数动态调整、应急处置、质量分析等方面的能力,成功解决影响装置运行的一系列问题,提高了该厂在生产过程中产品的合格率,把

好一线生产的技术关。

天然气处理厂进一步梳理产品目标责任,持续开展质量隐患排查、严格做好产品质量抽检工作。他们定期组织岗位员工开展质量桌面演练,从质量问题发现、质量问题控制到质量问题解决,形成完整的闭环处理链条,确保产品一旦发生质量问题能够及时处理,筑牢产品质量管理防线。

满足客户需求是产品畅销的关键。

天然气处理厂定期邀请产品经销商前来交流座谈,听取他们对产品的意见和建议,坚持实行100%受理反馈、24小时响应的服务机制,做好后续服务保障工作。同时,积极健全客户服务标准化体系,细化服务制度流程,完善产销协同的技术服务、物流服务和售后服务,持续提升客户满意度。如今,该厂生产的烷烃类产品销往全球116个国家,成为国内外市场上的“香饽饽”。

今年以来,胜利油田天然气销售公司加强产供储销体系建设,运营气量较去年同期增加5%

全链条协同发力提升天然气保供能力

本报讯 今年以来,胜利油田天然气销售公司以优先保障民用天然气为重点,加强大数据集成分析,积极筹措资源,产供储销链条联动,保障居民用气及工业用气平稳供应。截至目前,实现运营气量超1.6亿立方米,较去年同期增加5%。

在天然气供应上,该公司定期分析输气管道的运行参数,结合供气历

史数据和季节特点,制订月度、年度气量调配计划,制定应急保供方案,24小时监控管道运行动态,科学调整应急措施,按需变化适时调配气源,全力保障用户需求。面对天然气市场供需失衡、价格较高的情况,他们一方面积极“备粮”,优化采购资源组合,不断提升气源保障能力,另一方面紧盯国际LNG现货价格走势,

全力做好LNG现货资源采购,加强与开发单位的沟通,保障LNG点供平稳运行。

他们通过集中供气的方式,降低井场搬迁次数,减少占井周期,持续提升点供生产运行效率,平均每周完成点供天然气超25万立方米。同时,采取LNG释放进管道、采购市场拍卖低价气源方式调整公司采购结构,实现

综合采购成本明显降低。

为进一步提升储气能力,他们还积极构建油田自产气统购统销,LNG、CNG采购,储气库建设为基础的多层次储备体系,认真总结管理运营经验,开展调研论证,牵头编制汇总先导试验的配套方案,积极推进陈33、永55等储气库建设,力争早日实现“建库成群”目标。

在销售管理上,他们结合天然气季节性销售特征、市场供需关系等要素,推行季节性定价策略,在充分保证市场占有率的前提下,确保利润最大化;同时建立健全天然气需求侧管理和错峰机制,做足资源落实、优化调度、安全运行、应急调峰等方面准备,确保天然气购销上下游通道顺畅。(袁永丽)



广东湛江地区首座新形象加油站建成投运

近日,广东湛江地区首座新形象加油站——湛江石油开发区源富加油站建成投运。该新形象加油站以“智慧、环保、绿色”为主题,站内设施齐全,环境整洁,加油操作简便快捷,为广大车主带来更加便捷、贴心的加油体验。图为加油站现场。吴静薇 摄

华东油气分公司创苏北盆地直斜井累产超万吨最快纪录

本报讯 5月16日,华东油气分公司页岩油井红201斜井试采161天,累计原油产量突破万吨,创苏北盆地直斜井累产超万吨最快纪录。

苏北盆地受多期构造运动影响,较多区域水平井成井困难。华东油气分公司优选甜点层纵向分布集中且厚度较大的区带,创新应用直斜井

模式探索红201斜井,并对阜二段两套层段进行大规模储层改造,试获日产79吨高产油流。截至目前,该公司页岩油万吨井达4口,不仅实现了页岩油水平井勘探突破,而且实现了直斜井页岩油勘探突破,开创了苏北盆地断块型页岩油开发新模式。(沈志军 花彩霞 陆雨诗)

物探院初至自动拾取软件首次中标外部市场项目

本报讯 近日,物探院自主研发的π-Frame平台地震初至自动拾取软件成功开拓中国石化华北油田市场,首次中标外部市场软件服务项目。

π-Frame平台是集团公司重点打造的地震勘探一体化大型软件系统,地震初至拾取是其最具特色的地震预处理功能模块之一。随着勘探逐渐深入,地震采集的数据量越来越大,探区地表复杂程度也越来越高,初至拾取为高精度地震成像处理提

供了高质量数据基础。传统拾取软件一般由若干名处理员用鼠标逐炮拾取,一个工区需耗费一个星期甚至更长时间,且拾取效果优劣不齐,急需先进技术提升处理效率。针对生产难题,物探院积极组建攻关团队,深入调研国内外初至拾取发展现状,融合多学科技术优势,创新提出自动化拾取解决方案,颠覆性提升拾取效率。截至目前,该软件已累计完成几百万炮地震数据的拾取,均收到良好应用效果。(刘旭跃 段文超)



石油工程建设公司中原建工在新疆库车绿氢示范项目光伏发电工程(一)标段项目中,实施教育培训、现场监督、专家指导等措施,实现戈壁光伏桩柱一次合格率由91.1%提高到96.8%。图为施工人员正在植桩。时新鹏 摄 黄俊 赛海健 文

西北油田低效井措施后喜获自喷

本报讯 在西北油田跃进区块,因高含水而低产低效的YJ1-9X井,通过实施上返层压措施后喜获自喷,截至5月17日,该井累计产油超1300吨,收到预期效果,为该区开展复产专项攻关打响了一枪。

跃进区块是该油田采油三厂保证产量稳定、实现增产新突破的关键区域。西北油田开发研究所根据动静态资料,将该区块划分为3个小区,抽调油藏、工艺技术骨干成立上产攻关项目组,对油藏模型进行精细刻画,通过工程设计多轮次精细论证,针对性

开展综合治理,全力挖掘产能突破点。他们借助厂院融合机制,与中国石化石油院通过油藏工程方法结合静态储量雕刻,对该井的油水界面、剩余油柱高度进行定量化计算,技术人员以油藏工程一体化为指导思路,经过油藏模型的多轮次迭代优化、工艺技术体系的多轮次精细匹配,最终制定了YJ1-9X井上返层压的方案。该井实施上返层压作业后,油压由8.3兆帕上升至32.25兆帕,成功见产。(芦海涛 张 瑞 连鑫龙)

对标提升要用好“查学改”三步法

张菊香

开展对标提升工作,要实现集聚创新发展动能、提升企业核心竞争力的目标,就必须切实用好“查学改”三步法。

自查问题。问题就是潜力,就是提升的空间、主攻的方向。要坚持问题导向,与目标计划、标准规范逐条逐项对比衡量,找出差距所在。要针对短板弱项强化研判分析,从决策管理、制度机制、能力作风等方面深挖问题背后的根源,明确改进方向,才能不断提升对标提升水平。

学习标杆。对标提升,必须知道“标”是什么。只有明确了每一项工作的制度标准和技术标准,对标才有尺度和准度。企业要组织干部职工系统学习对标提升相关要求,促使其熟悉各项指标的数据来源、取数方式和计算方法,清楚自身的指标水平和他人的指标信息,学会横向比高低、纵向比快慢,弄清楚自己在全局中的排名,做到心中有数、胸中有策、行动有力,为对标优化、追赶提升导航定向。

改进提升。查是基础,学是过程,改是促进管理提升的保证。要针对查出的问题,列出清单,将改进提升的责任分解落实到各管理单元和责任人员,明确优化标准和措施,及时跟踪督导、排名公示、考核兑现。对于重点课题,组织专门力量集中攻坚,着力消除提升优化梗阻,形成对标、追标、达标、创标的良性循环,实现由跟跑、并跑向领跑的跃升。

经济走笔

济南炼化 航煤产销量创历史新高

本报讯 今年以来,济南炼化抓住济南遥墙机场航煤需求旺盛的有利时机,全力做大航煤产量,前4个月航煤产销量同比增长62%,创历史新高,在保供市场的同时取得了良好效益。

为最大限度增产航煤,济南炼化成立攻关小组,协同研究航煤装置高负荷下关键控制指标分析、不同原料终馏点操作条件控制、航煤装置节能优化挖潜等,为保质保量增产航煤创造条件。同时大力开展航煤增产创效班组竞赛,实施提高航煤原料终馏点和反应温度等措施,确保了装置高负荷安稳运行、航煤出厂质量100%合格。(孙丽颖)

沧州石油 活跃会员大幅增长

本报讯 为增加顾客黏性,带动汽柴油及易捷服务销售额提升,河北沧州石油大力推广“油滴”会员注册,截至4月底,活跃会员超36万人,较今年1月份增长10%。

该公司组织员工通过站内推介、走出去推广等方式,向客户介绍“油滴”会员、“油滴”套餐等多项优惠政策,以加油站为单位开展活跃会员对标活动,帮助落后站点及时调整配套服务、店内陈列及营销措施。(刘新红)

龙岩石油 开拓化肥销售新业务

本报讯 近日,福建龙岩石油完成首单化肥交易,成功开拓化肥销售新业务,进一步拓宽了易捷商品销售渠道。

今年以来,龙岩石油积极开拓化肥销售业务,对区域内客户进行全面摸排,建立客户档案,并进行动态跟踪。他们还加大走访力度,向客户推广产品并介绍中国石化优质的后续服务,及时反馈客户摸排走访情况,针对客户提出的需求,研究制定个性化营销方案,全力提升客户满意度。(傅美丽 黄宇坤 林子龙)

深夜为客户送去“及时油”

汪义

深夜,一阵急促的电话铃声响起,湖北恩施石油咸丰龙坪加油站站长蔡阿凤从睡梦中惊醒,看见手机上显示一个陌生的号码。

“不好意思这么晚了打扰你休息,我实在没办法了。”电话里是一位司机在求助,“我在高速路上错过了加油站,车没有油跑不动了。目前车停在高速路出口位置,您能帮忙送些柴油过来吗?”

“请耐心等待,我一定会把油尽快送到。”蔡阿凤毫不犹豫地答应了司机的请求。

龙坪加油站在国道边上,是一座仅有两名员工的非24小时营业站。蔡阿凤秉承“客户有困难,我们竭尽全力解决”的服务理念,赢得众多客户信赖,很多柴油车司机都是这座站的老客户。

由于距离送油地点将近20公里,加上又是深夜,蔡阿凤考虑到单独送油既不方便也不安全。于是,

她叫醒了丈夫,办理完相关手续后,开上自家送货的皮卡,一起赶往车辆抛锚地。

近20公里的路程,要穿过几座大山,虽然熟悉路况,但蔡阿凤二人还是打起了十二分精神。终于在凌晨2时,找到司机所在位置,并将油品顺利交付。

“太感谢了,要不是遇上你们,这一车货物要在这里耽搁一宿,约定的交货我就赶不上了。”接过“及时油”,司机感动得流出热泪。

高原寒夜录井忙

单旭泽 魏俊涛

近日,青海省大柴旦镇海拔3280米的山6侧井井场上,经纬公司胜利地质录井公司新疆录井部SL255队队长吕政和队员正忙碌地保养维护设备、整理地质资料。

山6侧井是一口侧钻井,录井施工难度大,鲜有经验可借鉴。吕政带队迎难而上,克服高原反应,研究地质特性,制定可行性施工方案。进入关键目的层,各岗位技术人员昼不休、夜不寐,轮流紧盯各项实时数据,在每个关键节点判断岩性、卡取层位。

高原的夜晚格外寒冷,当班员工王登东一边呼着白气,一边麻利地捞砂。屋外有近百包冻得硬邦邦的岩屑需要鉴定,王登东压力不小。技术骨干李继良见状便取来榔头、碟子,又打来一桶热水。他用榔头敲掉部分岩屑,放在盛有热水的碟子里一漂,岩屑就这么被“驯服”了。

“你真有法子。”王登东佩服极了。他配合着李继良挑岩屑,时用放大镜细究,时而滴上几滴试剂,紧接着,回到室内开始绘制随钻剖面图,全力恢复井下地层“全貌”。为了助力录井提速增效,他们

还制定出一套快速工作流程:当发现油气实测值升高时,将钻压降低,同时录井队快速反应,进行烘干、挑样、荧光滴照等一系列录井油气显示操作,在6分钟内即可完成油气显示确认。

凭借扎实的技术功底,SL255队顺利完成录井施工,为青海高原的油气开发积累了经验,得到甲方、监督、工程各方一致好评。

走近一线

中国石化供应商 锡安达防爆电机 与世界同进步 电话:0510-83591888 83591777 网址:http://www.xianda.com 单位:江苏锡安达防爆股份有限公司