

企业短波

### 河南油田物供中心 市场化招标创效显著

**本报讯** 今年以来,河南油田物资供销中心联合国事武汉公司积极开拓市场化招标业务,创效成果显著。1月至6月,该中心市场化招标业务量同比增长23%。

他们从招投标信息、市场经营、经营规模、履约考评四个维度全面梳理关联客户信息,采取“请进来”“走出去”等方式,向客户宣传市场化招标业务制度流程,积极推广市场化招标代理业务。针对不同类型客户的差异化需求,充分发挥物资采购、电子商务等专业优势,为客户科学策划招标委托方案,赢得客户广泛认可,有效拉动业务快速增长。

(闫江斌)

### 石工建中原设计公司 获地方政府奖励

**本报讯** 近日,石工建中原设计公司被郑州市郑东新区管委会、中原科技城管委会授予“2022年度郑东新区创新驱动突出贡献单位”称号,获得管委会奖励。

作为一家综合性科技型工程科技企业,该公司在天然气深度处理、LNG技术创新、大型地下储气库建设、长输管道建设等方面具有显著优势,先后被认定为国家知识产权优势企业、河南省知识产权示范企业。

自2020年注册地迁移郑州以来,他们加强与地方政府部门的沟通联系,充分发挥技术创新优势,相继完成文23地下储气库地面工程及卫11等多个中原储气库群地面工程建设项目,承揽完成“三门峡—新安—伊川天然气输气管道工程”等勘察设计项目,为地方经济建设作出了积极贡献。

(李慧 何文皓)

### 湛江石油直分销量 实现大幅增长

**本报讯** 今年以来,广东湛江石油以直分销经营管理双提升活动为抓手,积极拓市场、调结构、强队伍、防风险,推动经营管理双提升。前6个月,终端客户数同比增幅75%,终端客户销售同比增幅43%;直分销售量超16万吨,销售规模居省公司第三。

他们扎实开展市场调研和重点客户走访,加强目标市场挖潜和终端客户开发,持续优化客户结构,扩大销售规模。对客户活跃度、预流失、优惠敏感度等数据开展深入分析,落实客户经理走访维护责任,提高客户忠诚度。建立考核淘汰机制,优化队伍结构,激发全员创效活力。

(林兴 吴静微)

### 西双版纳石油 两项指标居省公司第一

**本报讯** 6月以来,云南西双版纳石油深挖市场潜力,灵活开展营销,提升服务质量,不断做大成品油销量。截至6月底,该公司成品油销量同比增长46.2%,直分销售量同比增长153.2%,两项指标均名列省公司第一。

他们开展零售专业竞赛比武活动,分层级部署客户开发任务,积极开展客户分级走访,客户经理深入目标区域全面摸排市场情况,积极挖掘潜在客户。灵活推出新会员消费满额积分换购、老会员加油返积分等营销活动,增强客户黏性。开展“加油六步法”“收银五步法”专业培训,规范服务流程。用好福建石油数据平台,实时监测客户流失、拥堵时段、车辆进站率、异常报警等整体运营管理情况,科学优化员工排班,提升现场服务效率。

(代泽万 杨璟)

### 龙岩石油上半年 柴油零售量增长29%

**本报讯** 今年以来,福建龙岩石油强化市场调研,提升现场服务质量,全力做大柴油零售业务。前6个月,柴油零售量同比增长29%,其中,6月同比增长78%,排名省公司第一。

他们开展零售专业竞赛比武活动,分层级部署客户开发任务,积极开展客户分级走访,客户经理深入目标区域全面摸排市场情况,积极挖掘潜在客户。灵活推出新会员消费满额积分换购、老会员加油返积分等营销活动,增强客户黏性。开展“加油六步法”“收银五步法”专业培训,规范服务流程。用好福建石油数据平台,实时监测客户流失、拥堵时段、车辆进站率、异常报警等整体运营管理情况,科学优化员工排班,提升现场服务效率。

(赖琳兰)

### “三管三必须”推动油田稳产上产

胜利油田胜利采油厂推动一切优势资源向油藏经营聚焦,全面压实全员创效责任,实现日产油4100多吨

## “三管三必须”推动油田稳产上产

纪青海

“昨天实盘产量4156吨……”7月3日早8时,胜利油田胜利采油厂生产管理部经理周国莹在晨会上汇报前一天的生产情况。

今年以来,该厂锚定年度原油产量和效益目标,实施管技术必须管产量、管业务必须管产量、管区块必须管产量的“三管三必须”措施,推动一切优势资源向油藏经营聚焦,全面压实全员创效责任,确保原油产量箭头始终向上。前6个月,累计完成原油产量73万多吨,其中,日产油4100多吨,实现同比增长。

管技术必须管产量

“自从对T76X64、TS12等4口有溢流的停产井实施憋压、压井、打桥塞封压完井等新工艺以来,这4口井日增油15吨左右,增产效果非常好。”采油厂兼职“第一书记”张宗元介绍。

张宗元是该厂信息工程首席专家。自今年4月兼任采油管理一区的“第一书记”以来,他每周都会抽出1天时间,来到该区“现场办公”,帮助解决油井生产的各类技术难题。

今年以来,该厂发动首席专家积极参与采油管理区的生产运行,以专业技术优势提升油藏经营管理水平。他们结合首席专家的技术特长、基层工作经历等,将5名首席专家“分配”至7个采油管理区兼任采油管理区的“第一书记”,通过将其年度绩效与联系单位产量完成情况挂钩、建立分级奖惩机制等措施,有效调动工作积极性。“第一书记”每周至少驻点指导工作1天,与承包管理区班子成员共同研究油藏开发、采油工艺、经营管理、安全生产等重点工作,出现异常情况及时提供技术支持,研究制定对策措施,有力确保原油产量按规划运行。

1月至6月,5名“第一书记”先后开展驻区指导160余次,帮助各采油管理区成功攻克套损井治理、注聚质

量提升、产量结构优化等难题,为采油厂原油日产量保持在4100吨以上提供了坚强保障。

管业务必须管产量

“6月20日,采油管理五区原油产量507吨,实现从欠产到超产的飞跃。”该厂副总工程师兼采油管理五区经理、党支部书记周广慧在产量运行会上说。采油管理五区的产量得以“逆袭”,是该厂组织对口部门开展针对性帮扶的结果。

今年以来,该厂将职能部门的绩效与采油管理区产量挂钩,推动各部门深度参与采油管理区的油藏经营工作。各部门发挥自身专业优势,强化业务协调,加大对对口管理区的帮扶力度,确保全厂产量按规划运行、不让一个采油管理区掉队。

作为采油管理五区的对口联系部门,该厂财务计划部针对区内问题较多、自然递减大等稳产难题,牵头组织地质研究所、工艺研究所等单位的技



把准市场节拍 优化液氨销售

今年以来,巴陵石化强化上下游企业生产、库存信息波动分析研判,把准市场节拍,及时调整策略,全力优化液氨销售业务,上半年外销近8.9万吨。图为7月2日,液氨槽车在合成装置液氨装车站台排队装车。

本报记者 彭展 摄

## 江汉油田全流程管控物资质量

**本报讯** 今年以来,江汉油田物资供应中心强化质量监督,全流程管控物资供应链,确保物资安全供应,实现供应物资一次交付质量合格率100%。

该中心强化源头管理,按照“一物一案”的方式编制制造商评分细则,细化完善供应商综合考核评价标准和制度,对物资的接运、装卸、检验、验收等环节严格把关。对质量风险较大的物

资,确定关键控制点监督检查、入库检验、出厂检验方案,执行物资质量控制策略,发现问题及时处理,并追究质量责任。交易结束后,及时对每笔合同进行评价,加大对违约供应商的清理力度。今年,共约谈处理8家有违约行为的供应商。

为杜绝不合格物资进入油田,该中心坚持关口前移,强化物资生产制

造阶段的质量管理,采取驻厂监造、关键点访问监造、出厂检验等方式,对重要原材料、外协件及质量关键点进行验证把关,确保出厂物资质量合格。对油田勘探开发中使用的套管、油管、化学药剂等重要物资,实施逐批100%到货检验。截至目前,该中心共到货检验1098批次重要物资,检验合格率100%。

(谢江 刘强 阮华兵)

## 中原测控定向井施工实现数据远程传输

**本报讯** 为加快推进定向井数据传输工作,今年,经纬公司中原测控在行业内率先启动定向井业务信息化建设,并持续加大对定向井实时数据传输“线下+线上”培训工作的力度。截至目前,已在工区70余口定向井实施信息化建设,累计培训30余名能够熟

练操作信息化业务的定向井技术人员。

该公司对定向井施工的四类主要仪器进行完善优化,持续加强对现场仪器操作人员的数据传输培训,帮助他们熟练掌握数据传输软件安装、配置、传输等操作。目前,定向井施工信息化建设已实现仪器数据远程实时传

输、仪器系统远程传屏、现场施工远程指挥等功能,专家可远程指导现场施工,排除仪器故障,减少跑井频次,极大地提高了定向井施工的质量与效率,满足了随钻数据传输的实时性、准确性、齐全性要求。

(付全彬 王鹏 郭万江)

## 油罐操作井不再渗水

汪义

山里的天气,说变就变。7月2日,天空乌云密布,眼看暴雨即将来临。

“油罐操作井的渗水难题解决了,现在不管下多大的雨都不会渗水了,这下大家就放心了。”湖北恩施石油利川腾龙加油站站长谭明望向油罐操作井所在的位置,心里暗自高兴。

去年11月,利川腾龙加油站在进行站内改造时,将油罐操作井移到了罩棚下的加油区域。其中一个操作井正好处在加油场地的低洼处,一遇到雨天,雨水就会没过井盖渗进井里。井内积水多、水汽重,不但会导致设备锈蚀,还会影响油品质量。

为解决这口油罐操作井的渗水难题,谭朋多次组织站内同事一起寻求

解决办法。他们先后尝试了在操作井内安装接水槽、在井盖上放置绝缘胶垫盖阻水、在井内铺设吸水布等方法,都没能彻底解决问题。

“自行车内胎质量好,大小可以选择,拉伸效果好,厚度也适合,不妨用自行车内胎做一个密封圈试试,看看阻水效果会不会好一些。”在偶然看到停放在路边的自行车后,谭朋灵机一动,计上心来。

说干就干,仔细测量完井盖尺寸后,他就去购买了自行车内胎,制作了一个阻水密封圈。经过几次雨天检验后,谭朋发现自行车内胎的密封效果确实很好,操作井虽然不再渗水了,但也带来了新的问题——打开井盖异常费力。每次加油站开展液位仪数据比对、雨后增测水高等工作时,都需要两

人共同发力才能打开井盖,给工作带来了不便。

“如果能从半路截流,没准就能彻底解决渗水问题了。”一个下雨天,谭朋的脑海里又“蹦”出一个想法。

通过反复观察和试验,他发现只要积水不淹没井盖,雨水就不会渗到井里去。于是,在认真研究油罐操作井附近的地形和水流方向后,他选定一个合适的位置挖出一条排水沟,让地表雨水提前改道。

看着雨水绕过油罐操作井流向别处,谭朋知道以后不管下多大的雨,他们都不用再担心这口井会渗水了。

### 走近一线

术专家成立帮扶团队,深入一线开展针对性技术帮扶。通过对23口问题井的低产原因和生产现状进行深入分析,精心制定洗井、投堵塞器、检管等动态治理措施,推动该区问题井数由23口下降至7口,自然递减率下降2.3%,各项稳产指标持续向好。

党群工作部指导采油管理三区围绕长寿井、低能耗设备等,组织开展“冲刺20天夺油上产”等专项劳动竞赛,有效激发全员创效干劲。纪检审计部针对采油管理一区的产量失衡问题,通过指导召开主题班会、参加一线生产值班等措施,帮助做好生产协调、动力运行等工作,推动产量快速赶上配产水平。

管区块必须管产量

“在没有新井和措施增油的情况下,采油管理二区沙2-9单元日产油水平由48.7吨升至58.9吨,含水由84.99%下降至81.6%。”该区经理、党支部书记崔永北介绍。能够取得

日增10.2吨油的好成绩,与地质所、管理区两级单元管理人共同落实“管区块必须管产量”责任密不可分。

为进一步压实管理责任,该厂根据油藏特征、储层特点、储量规模等情况,将胜北、宁海油田划分为89个开发单元,并与管理区单元管理人签订产量承包责任书。各开发单元管理人密切关注所辖开发单元的生产状况,单元产量1周以上赶不上配产水平,由室主任督导单元管理人进行动态形势分析;2周以上赶不上配产水平,由分管副所长督导欠产原因分析,并制定上产措施;4周赶不上配产水平,由所专家牵头开展专题研究。同时,依据每个单元配产目标制定相应考核方案,并同步建立日跟踪、周分析、月总结等督导机制,形成“人人围着效益产量转,时时紧盯主责主业干”的良好氛围。

今年以来,该厂成功推动20个开发单元指标持续变好,为油田稳产上产提供了有力支撑。

## 普光气田半年生产硫黄近百万吨

**本报讯** 今年以来,随着下游化肥等领域对硫黄的需求持续增长,中原油田普光气田不断提升硫黄生产能力,确保装置平稳运行。前6个月,普光气田今年生产硫黄近100万吨,同比增长16.5%。

该公司天然气净化厂定期对装置设备进行全方位检查,对存在的问题进行及时整改,确保装置安稳长满优运行;对单套装置进行高负荷运行测试,全面检验和提升装置在高负荷

状态下的硫黄生产水平。

他们还对接液硫防腐层材质进行优化,有效避免防腐层脱落影响硫黄品质;加密硫黄成型盘孔眼清理频次,使液硫下料更均匀,硫黄颗粒外观更圆润,品质更优良。自投产以来,普光气田累计生产硫黄突破2300万吨,硫黄一等品率始终保持100%,持续为农化化肥企业发展提供源源不断的优质硫黄资源。

(朱文文 汪作庆)

## 沧州炼化超额完成上半年生产经营任务

**本报讯** 今年以来,沧州炼化以市场为导向,加强市场研判,及时调整产品结构,优化生产经营和产品出厂节奏,超额完成上半年生产经营任务。上半年,原油加工量同比增加5.91%,产品销售计划完成率106.4%,超额完成出厂计划,其中,成品油出厂量同比增加12.03%。

沧州炼化及时把握国际原油走势,优选适合装置结构的原油品种,优化原油进厂衔接、装置加工、中间料平衡等各环节,狠抓炼油装置加工平稳运行,持续提升装置加工能力。

## 扬子石化完成EVA装置停工检修

**本报讯** 近日,扬子石化EVA装置完成今年以来首次全面检修任务后顺利开工,装置运行平稳,成功产出合格光伏膜料产品,产品质量和技术层次均达到行业先进水平。

该公司坚持把质量控制贯穿于检修准备、工序把关、责任追溯全过程,他们精心编制装置检修方案,对检修项目进行风险评估和辨识,对反应坝内管道检测等高风险作业进行

提级管理,加强现场监督检查,规范检修作业流程,确保安全优质高效完成检修任务。

他们以表单化形式推进各项检修工作,在15天内高效完成超高压压缩机、反应釜搅拌等关键设备的检修和更换,并完成了联锁系统优化和造粒系统清理,有效消除了制约装置安稳运行的瓶颈,进一步提升了装置本质安全水平。

(达军 敦硕)



正值杨梅丰年,浙江省温州市文成县华杨村万斤高山东魁杨梅滞销。浙江温州石油组织志愿者帮助果农采摘、运输、销售杨梅,以实际行动助力乡村振兴。图为6月28日志愿者帮助果农采摘运送杨梅。 周建锋 摄 傅奕佳 文

## 化销华中VAE乳液出口量创新高

**本报讯** 今年以来,化销华中联合生产企业从产品包装、物流运输等方面入手,共同破解VAE乳液(乙酸乙烯酯-乙烯共聚乳液)出口难题,推动产品出口量同比增长300%,创近5年历史新高。

VAE乳液保质期短,对存储温度要求苛刻,给运输周期长的出口业

务带来很大挑战。为尽快将产品送达海外客户,该公司以铁海联运方式替代之前的江海联运,将交货时间缩短近10天,在有限的保质期内给客户留出更加充足的使用时间。他们还通过将常规桶装改为集装箱液袋包装,有效降低物流成本,赢得客户好评。

(李德奎)