


企业短波
**古雷石化
优化锅炉运行降耗显著**

本报讯 福建古雷石化针对动力分部CFB锅炉低负荷状态,制定CFB锅炉单台风机试运行方案,将两台二次风机并联运行调整为单台运行。经测算,每天节约用电量6400千瓦时,同时减少低负荷工况下的蒸汽耗能。

为顺利实现运行模式调整,该公司动力分部成立攻关小组,深入讨论单台二次风机运行方案,对单台二次风机运行的风险分析、前期准备、应急处置等各方面工作进行细致筹划。在此基础上,动力分部组织各班组开展专项应急预案演练,增强各岗位操作人员协调配合和应急处置的能力。试验过程中,现场未出现风机震动、温升异常等现象,各项参数均正常、稳定。

(邱丽平)

**沧州石油
机出零售量超计划完成**

本报讯 河北沧州石油深挖经营潜力,提升经营质量,狠抓会员开发,强化现场服务,带动成品油经营创效能力进一步提升。9月,该公司成品油机出零售量计划完成率123.6%,超计划完成。

该公司结合百日攻坚创效专项行动,在134座站点创新开展加油站增量竞赛,通过数据分析、经营调度、帮扶指导等形式,挖掘推广基层先进经验做法,提升问题不足,深挖经营潜力;大力开发本地客户,“一户一策”精准投放优惠政策,持续优化柴油经营质量;狠抓权益会员客户开发,拓展客户群体;强化一线员工服务意识,引导员工站在客户角度思考问题,提升客户消费体验,助力经营提量增效。(张洁)

**大同石油
拓市扩销提升直分销量**

本报讯 山西大同石油围绕扩销、创效、防风险目标,补齐短板、压实责任,聚焦客户和市场两大关键要素,大力提升自身硬实力。9月份直分销量达1.5万吨,计划完成率排名省公司第一。

该公司从油品知识、营销技巧、业务流程、公关礼仪、合同签订等内容开展培训和实操,提升客户经理整体素质,增强竞争意识;针对中小客户流失率偏高的情况,梳理分析客户购油周期与用油需求,加大走访力度,利用“暖心回馈”等营销策略积极挽回客户,多措并举实现直分销业绩稳步提升。

(苗露陈芳)

**宜昌石油
“爱跑98”汽油量效双升**

本报讯 为进一步提升终端创效能力,湖北宜昌石油聚焦高端客户群体,强化“爱跑98”品牌推广。1月至9月,“爱跑98”汽油销量同比增长27.5%,效益指标同比增长23.7%,实现销量与创效水平双提升。

该公司大力宣传“爱跑98”汽油更强劲、更省油,更洁净的核心优势和绿色环保理念,在小区、商场等500多个网点投放“爱跑98”宣传视频,借助各类社会活动、第三方合作等开展“六进”活动,现场宣传推进“爱跑98”品牌,增强客户认知度,有力拉动“爱跑98”汽油销量增长。

(龚华林)

**抚州石油
柴油机出零售量同比增长**

本报讯 百日攻坚创效专项行动开展以来,江西抚州石油不断优化现场加油枪、加油机设置,拉动零售量增长。9月,柴油机出零售量同比增长58.72%。

该司以零售七项基本工作法为指引,明确培训需求和目标,今年以来,组织开展零售课堂培训16期,促进员工队伍素质整体提升。他们延长柴油胶管的长度,同时配置卷盘,保证客户车辆正反均可加油,有效提高车辆通过率。充分利用当前加油卡柴油专属福利等营销政策,拓展柴油会员客户。9月,新增柴油会员客户绑卡1094张。

(邱明刚)

**潍坊石油
首座石化易电充电站投运**

本报讯 10月9日,山东潍坊石油首座石化易电充电站正式投运,标志着潍坊石油转型发展进入快车道。

该公司快速推进充电项目,坚持自有与联营相结合、内部建站与站外发展相结合、快充与慢充相结合,成立充电项目推进专班,建立周调度机制;提前与电力公司对接,最大限度缩短项目投运周期。本月内,该公司还将建成投运充电桩112个。

(段明刚)

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

江苏油田多措并举全力推动长停井治理,效果显著,已累计增油1.8万吨

把脉问诊“唤醒”长停井

徐博 谷闻 卞亚军 杨冬平

日前,“休息”了2年的侧真191井被技术人员实施工艺措施后,日产油稳定在6吨左右,累计增油630吨。

江苏油田作为一个开采了近半个世纪的老油田,目前已进入高含水开发阶段,保持稳产是个具有挑战的工作。

近年来,该油田坚定老区不老、老并不老的理念,立足现有资源精查细找,除了寻找新突破外,还把目光聚集到长停井身上,多措并举让现有“休眠井”实现再利用。2022年至今,已经治理113口长停井,累计增油1.8万吨。

查现状,摸潜力

随着油田水驱开发状况愈加复杂、综合含水率不断上升、井筒故障日益增多,长期关停的油井逐年增加。

一般来说,连续停产超过3个月的井被称为长停井。

江苏油田现有近600口长停井,既是包袱,又是潜力。尽管长停井在关井前开发效果较差,但仍有潜力可挖。

为保障老区稳产,该油田在长停井挖潜上下功夫,油田采油厂科研人员组织精干力量,按片区成立攻关小组,全面开展挖潜分析工作。分批次对其进行滚动复查,将低液低产低效停关的井层、高含水低产低效停关的井层、套管损坏停关的井层进行分类,不放弃每一口长停井的潜力。如果措施成功,再将其成功经验应用于同类型井中。

地质人员边研究、边实施、边调整,2022年,停产20年的张1井通过注气,含水率从90%降为50%,初期增油2吨。地质人员复制其成功经验,将周边同类型的16口井逐一“唤醒”。

转认识,激活力

“唤醒”长停井,细化油藏研究是基础。江苏油田以不同油藏开发矛盾为抓手,将长停井治理与油藏综合治理紧密结合。

2021年,黄59-5井因套管损坏需要“治疗”,地质人员开展效益评价后,得出“治疗”成本高、经济效益低的一致意见,遂将井关停。停井前,日产油量仅为0.6吨。

近几年,重点层系的挖潜越发艰难,科研人员坚持“在牙缝中找肉”,将目光重新转移到了三垛组。地质人员坚定不移对该井三垛组四性关系进行重新认识,对比各小层电性参数、对突变区域开展微构造刻画、分区域分层系建立电性-含油性图版后,突破固有认识,重新界定油层电性标准。调层复产后,该井初期日增油达9吨,验证了地质人员重新制定四性关系标准的正

确性。

“黄59-5井的成功,改变了我们对储层的认识,打开了一扇油藏之门。”采油二厂地质研究所副主任师邹斌说。

它的成功经验,也为整个黄班老区三垛组的挖潜带来新的启示,在接下来一年内,9口类似措施井先后焕发青春,累计增油超4000吨,让“冬眠层”成为效益开发的重要力量。

精“把脉”,挖效益

长停井治理不是“就病治病”,而是对油藏和区块进行“全身调理”。

根据不同类型的长停井,地质人员一一梳理出分类治井思路。他们纵向分析油层动用潜力,查看是否能实施卡水、调层提高产能;横向分析流场分布,判断是否有剩余油再富集潜力。他们还从工艺技术适用性角度评

价潜力,剖析能否应用新技术手段解放油层、提高产能。

在王龙庄阜四段,有16口井基本处于“冬眠状态”,背后的原因也大致相同——稠油区块产能低,油井大部分处于高含水状态。

采油二厂地质研究所针对这一情况,组织开展二氧化碳吞吐先导实验,利用二氧化碳萃取的特质,将二氧化碳溶于稠油,有效改善稠油井低产低效的生产现状。“我们不仅改善了原油的流动性,还让附近油井的含水量大幅下降。”该所油藏主任师李祥珠介绍。此举在将稠油油藏的难动用储量变为优质储量的同时,实现二氧化碳的地质封存,“一箭双雕”将废气变成了宝贝。

找油无禁区,认识无止境。如今,江苏油田把长停井恢复与低产低效区块治理有机结合,统筹部署,持续做好长停井常态化治理工作,确保长停井枯木逢春焕发新活力。

巴陵石化成功研发 自阻燃型环氧树脂新产品

本报讯 记者彭展 通讯员李恒玉报道:10月12日从巴陵石化树脂部获悉,该部以客户为中心,以市场为导向,着力优化产品结构和生产工艺,突破技术壁垒,提高市场竞争力,今年以来成功研发生产自阻燃型环氧树脂新产品,进一步丰富了环氧树脂产品系列。

自阻燃型环氧树脂有绝缘性能高、结构强度大和密封性能好等优点,能有效提高固化物耐热性和阻燃性,可广泛应用于电容器、印刷线路、集成电路等电子元器件的封装。

巴陵石化树脂部依托现有生产装置和技术基础,组建攻关团队,在查阅大量文献资料的基础上,制定详细方案,从小试做起,反复探索,不断优化,实现技术指标全面达标,小试产品用于无卤化绿色塑封料,得到客户认可。

物探院流体预测技术 支撑普光气田产能建设

本报讯 为支撑中原油田普光气田扩边增储,物探院流体预测攻关团队针对普光气田负向构造含气性预测难题,创新形成了储层复杂气藏地震预测关键技术,收到显著效果。

攻关团队围绕普光负向区含气性预测难题,开展近10个月的技术攻

关,研发考虑物性影响的流体因子提取技术和基于入射角度迭代优化的敏感叠前衰减属性提取技术,实现普光地区复杂气藏地震高精度预测,有效提高含气性预测精度,研究成果经鉴定达到国际领先水平。

(姚铭 纪永祯 王昱翔 贾泽宇)



扬子石化炼油结构调整项目进入工程收尾阶段

扬子石化炼油结构调整项目进入工程收尾阶段,扬子石化项目部提前介入,启动即查、即改、即验收机制,做到日事日清,确保问题及时整改。图为10月12日项目部网格员检查管道阀门。

李树鹏 摄 玉晨雪 文

吉林石油前9个月易捷商品销售额增长13%

本报讯 今年以来,吉林石油聚焦客户满意度提升,多措并举促易捷商品销售额提升,前9个月易捷商品销售额同比增长13%。

该公司狠抓服务提升,通过优化便利店环境、升级便利店设备、推行标

准化服务手势等,提高服务标准;通过建设爱心驿站、司机之家,积极履行社会责任,促使客户满意度提高。聚焦节日营销,以水饮节、易享节为抓手,线上线下同步宣传、广泛营销,结合地方特色推出特产专区,以精准营销促销售。

销售额提高;推广“易捷到车”功能,以不用下车即可购物的消费模式满足消费者多元化需求。强化基础管理,通过组织易捷业务、管理等培训,提升店内管理能力,不断丰富完善商品库存,全力满足市场需求。

境内内外一体化统筹 激活未来发展新动能

2022年中石化保险有限公司划转至中石化产融控股有限公司旗下。在产融控股公司统筹管理下,中石化保险有限公司积极推动境内外保险业务协同发展,与中石化保险经纪有限公司携手深度挖掘供应链潜在需求,不断丰富服务手段、提升服务质量,更好地支撑和服务好石化产业发展。以再保方式承接境内车险业务,实现公司境内业务的历史性突破,为公司境内业务发展打开新局面。同时,同步支持保险经纪公司开展境外业务,推动实现集团公司利益最大化。

十年砥砺奋进,十年春华秋实。未来,中石化保险有限公司不断提升服务主业、防范化解风险的能力,助力集团公司国际化经营的高质量发展,为打造具有强大战略支撑力、强大民生保障力、强大精神感召力的中国石化,建设世界一流企业作出新的贡献。

在投保端风险管理方面,该公司通过有计划地组织推动风险查勘工作,协助企业识别、评估及消除风险隐患,助力企业提升风险管理水平;在赔案发生的情况下,协调全供应链所有利益相关方参与理赔处理,确保企业及时获得足额赔付。

在再保端风险管理方面,他们定期跟踪合作再保公司资信情况,及时更换资信状况恶化的再保公司,确保集团公司风险向商业再保市场的有效转移;与国际国内排名前列的再保公司合作,发挥保险保障及相关专业服务,



为确保油田电网安全平稳运行,10月6日,中原油田供电服务中心组织开展秋季电力设备、线路隐患大整改行动,同时成立应急抢修保电突击队,对所辖变电站、供电线等进行无死角巡检工作。图为该中心员工进行供电线路巡检。

曾丽 摄

钱敏珂

“我的车子在郊区没油抛锚了,能不能帮我送点油过来。”近日,浙江绍兴石油新昌南岩加油站站长求钰妃突然接到客户的电话。

客户在电话里焦急地表示,他给保险公司打过电话,但对方却以路程太远为由拒绝了,万般无奈下他只能打电话向加油站求助。

该工业园区离南岩站有20多公里,但客户的需求就是命令,求钰妃让他把定位发过来并在原地等候。

当天正在下着暴雨,在安排好加油站的工作后,求钰妃按照导航冒雨驱车半个多小时,终于在马路边上找到那辆抛锚的车子和在里面焦急等待的客户。

顾不上寒暄,她让客户撑起雨伞挡住油箱口,防止雨水进入,随后打开油箱盖,用准备好的漏斗向里面加注油品。终于,客户的车子顺利发动了。

“车子突然没油,又赶上大雨天,真是急死我了,谢谢你你能这么远给我送油过来。”客户不停地向求钰妃表示感谢并掏出100元表示酬谢。

“师傅,这钱无论如何我都不会收的,以后出门小心点,快去找地方把油加满吧。”叮嘱完客户后,求钰妃驱车赶回了加油站。