

企业短波

湖南石油  
直分销量同比大幅增长

本报讯 今年以来,湖南石油加强市场调研,紧密联系客户,大力开展终端配送服务,截至3月22日,直分销量同比增长23.4%。

该公司加强直分销市场动态监控,摸清工程项目和厂矿企业开工复工时间,精准满足客户用油需求。以客户满意为导向,深化“我要买油”APP服务,畅通客企联系通道,缩短客户等待时间。依托自主开发的客户管理系统,分行业、分客户制定差异化营销策略和配送安排,当好客户的“油管家”,满足客户用油需求,实现直分销业务扩销增量。(黄 河 熊 刚 郑紫璐)

华北石油工程  
刷新河南油田日进尺纪录

本报讯 日前,由华北石油工程河南钻井分公司施工的河南油田张页2井日进尺1157米,刷新该油田日进尺最高纪录。

在该井施工过程中,该公司强化与甲方一体化协同,严格按照施工方案分析施工工序,持续深化以“个性化PDC钻头+大扭矩螺杆+强化钻井参数”为核心的优快钻井技术应用,改进PDC(金刚石)钻头,持续优化钻井参数,进一步提高钻进排量和钻压。发挥大扭矩优势,优化井身质量控制措施,保障优质高效施工,用高标准、高效率助力河南油田勘探开发。

(付 影 张时中)

广东茂名石油  
成品油销量超计划完成

本报讯 今年以来,广东茂名石油锚定市场导向,提高营销精准性,增强服务意识,持续做大成品油销售,截至3月24日,成品油销售量完成计划任务的106.8%。

该公司深化会员营销,基于客户画像大数据模型,打造“千客千策”营销体系。因地制宜丰富爱心驿站等服务项目,强化中评和差评的闭环跟踪,消除运营服务堵点和痛点,形成标准化服务清单。加大客户开拓力度,完善“2+6+X”的高价值客户服务模式,根据客户的个性化需求提供针对性服务,全面提升客户购油体验,增强客户黏性,有效促进成品油销量提高。

(李叶霞)

云南楚雄石油  
成品油直分销量创新高

本报讯 今年以来,云南楚雄石油坚持以市场为导向,以客户为中心,精准分析研判市场,不断提高经营质效。截至3月15日,成品油直分销量同比增长15.4%,创历史新高。

该公司强化市场调研分析,安排专人收集市场反馈,为精准决策提供依据。积极跟进重点工程项目用油情况,准确掌握客户用油需求,“一户一策”差异化提供供油方案。优化业务流程,提高工作质效,从现有业务流程找突破、挖潜力,减少中间环节,为客户节约时间和成本,增强客户黏性,有效拉动成品油直分销量。

(代泽万 王娅萍 段 蕊)

河北保定石油  
5座加能站新增充电服务

本报讯 今年以来,河北保定石油积极推进新能源业务发展,截至3月22日,在5座加能站新增充电服务。

该公司积极打造便民生活圈,推进油气氢电服全面发展,统筹做好项目选址、用地保障、手续办理等工作,打造传统能源与新能源相融互促的加能站。新建充电桩全部采用直流快充模式,顾客只需使用易捷加油APP或小程序扫码,便可提枪充电,单枪最大功率240千瓦。站内配套易捷便利店、休息区、充电宝、小药箱等,可一站式满足车主能源补给和生活需求。

(李明月 肖 萧)

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

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

江汉油田涪陵页岩气公司规模化运用增压开采技术,开展差异化气举技术攻关,广泛运用泡沫排水技术,供暖季累计措施增气超7亿立方米

特色增产技术助力天然气保供

戴莹王彦

焦页19-1HF井是一口开采了11年的老井,因井底积液增多,前期日产量下降至1万立方米。江汉油田涪陵页岩气公司技术人员为该井实施了车载式气举技术措施,使该井恢复了“生机”,现在日产量达5.5万立方米。这是涪陵页岩气公司运用特色增产技术、助力天然气保供的一个生动实践。

在去冬今春的供暖季中,涪陵页岩气公司规模化运用增压开采技术,积极开展差异化气举技术攻关,广泛运用泡沫排水技术,提高老井产量和采收率,截至3月25日,累计措施增气超7亿立方米,圆满完成保供任务。

规模化运用增压开采技术,  
给老井戴上“呼吸机”

焦页10号集气站有18口气井,前不久,技术人员为这个集气站新增了一台压缩机,为站上老气井注入活力,使该站日产气量增加7万立方米。

开发了11年多的涪陵页岩气田,大部分老井已经结束稳产期,进入生产压力和产量快速递减阶段,气井稳产上产难度增大。“气井气量足时,能依靠自身能量和压力,将气采出来。随着连续不断开采,气井生产压力越来越低,与外输管网的输气压力持平,甚至低于输气压力,天然气就无法采出了。”涪陵页岩气公司技术中心地质所所长黄午阳介绍。

增压开采是老气井稳产上产的关键一招,通过往复式压缩机不断增大生产流动压差,可以帮助气井冲破输气阻力,顺利把天然气从地下“吸”出来。

该公司技术人员仔细研究分析,明确页岩气井产气、产水、生产压力变化规律,建立增压开采工艺介入时机图版,分类、分阶段编制增压采气工艺方案,选择有增压开采潜力的气井,规模化运用增压开采技术。黄午阳说:“气井一旦上了年纪,就像迟暮老人,我们采取增压开采这种技术手段,就好比为老井上‘呼吸机’,让老井有力气、精神抖擞地奉献产量。”

供暖季期间,增压开采技术在涪陵页岩气田实现规模化推广运用,519口气井实现增压开采,日增气达468万立方米,累计增气超6亿立方米。

开展差异化气举技术攻关,  
为积液井“对症下药”

“焦页70-2HF、70-3HF等3口井实施循环气举措施后,日产量全部达到5.5万立方米,增产效果十分显著。”3月20日,涪陵页岩气公司技术中心工程师杨濛说话间眉开眼笑。

以气举气,是调气举。气举是排除井筒积液、恢复老井生产的有效技术手段,其原理是将邻井气或管网气注入老井井筒内,利用天然气顶出井筒积液,避免天然气被积液压住出不来,从而恢复气井产量。

供暖季期间,涪陵页岩气公司在持续扩大传统车载式气举使用规模的同时,创新思路,积极研发运用循环气举技术措施。该措施将气举方式由车载移动式优化为固定循环往

复式,优选适合的气举采气平台后,将压缩机固定在采气平台上,根据平台上每口气井的产气量、产水量和积液变化趋势,准确判断单井气举时机,随时通过开关阀门,切换气举流程。该措施不仅能提高气举效率,还能在密闭的采气流程中反复使用循环天然气,有效减少放喷气量,让老气井持续有效排出井筒积液。

该公司还持续实施氮气气举、压缩天然气气举等技术措施,将气举气源变为氮气、压缩天然气,多样化的举升方式不仅丰富了气举技术序列,还提高了气举措施的精准度和有效率。这个供暖季,他们累计实施车载式气举、循环气举、氮气气举等315井次,增气量达8433万立方米。

广泛运用泡沫排水技术,  
水淹井“医治”难度降低

日前,焦页2-4HF井采取泡沫排水技术措施后,实现正常生产,日产量逾2万立方米。

老井由于长期采出“湿气”,有的井筒内液柱增高,有的水平段产生积液,积液难度逐年加大,气井复产增产效果大打折扣。针对这一情况,技术人员积极实施泡沫排水技术措施,向井筒注入发泡剂,让井筒积液产生大量低密度泡沫,降低井筒积液的密度,使积液顺利从井筒中排出,让气井恢复采气。

为确保泡沫排水采气效果,技术人员不断改进泡沫排水采气流程,优选起泡剂,根据每口气井的产水量、携液气量等,合理设置起泡剂用量,不断优化起泡剂加注时机及起泡方式,促使井筒积液顺利排出。

“泡沫排水技术大幅降低了水淹井的排水难度,措施相当有效。今年,我们计划加大泡沫排水采气措施实施力度,新投运泡沫排水井100口。”该公司技术中心工艺所负责人喻建川介绍。

截至3月25日,该公司这个供暖季通过实施泡沫排水技术措施改善众多老气井筒积液情况,累计增产1165万立方米。

北京石油车友节活动受欢迎

3月22日,北京石油启动“易捷加油、自驾无忧”车友节活动,依托近500座加能站,为车友提供涵盖加能、购物、养车、旅游资讯、路线定制等线上线下特色服务,一站式、全方位的出行服务吸引众多车友前去体验。图为3月22日北京石油在沙河东加能站举行启动仪式。

本报记者 程 阳 摄 刘雪立 万 鹏 文

销售华中助力春耕农机用油供应

本报讯 3月,华中地区进入春耕农忙期,农业机械用油大幅增加。销售华中分公司提前对接市场需求,加快油品调运节奏,在资源配置、运力组织等方面全链条发力,优先保障粮食主产区柴油发运,协调销售企业加快柴油收卸节奏,3月,辖区内炼化企业配置计划任务完成率100%,有效助力企业拓市扩销提效。

该公司提前制定春耕用油保供方案,积极与炼厂和销售企业沟通协调,掌握用油需求和资源信息,加强对成品油产、运、销各环节动态监控,优化资源结构,增加华中地区柴油资源投放,确保资源供应充足。

高效统筹调度运力,油品物流跑出加速度。该公司加强与国家管网、国家铁路集团等成品油物流企业合作,利用管输、铁路、水路、公路4种运输方式,合理调整管输批次计

划,柴油管输量同比增长7%。紧盯罐车车源,确保粮食主产区铁路出厂进度。加强与海事、港航部门沟通协调,联系三峡船闸管理部门安排柴油船优先过闸,保障春耕农机用油。

加快物流数智化转型,以新质生产力赋能春耕保供。近年来,该公司全力推进协同创新型物流体系建设,将物联网、大数据、智能识别、可视化等技术应用于安全生产、经营管理各项业务,打造经营性运行调度平台。持续推广“e提油”应用,实现油库智能化管理调度,有效降低劳动用工成本,日均付油效率提升20%。推动智慧物流体系建设,通过在春耕保供中应用新系统和新算法,制定最优运输路径,降低运输成本,增强企业竞争力。

(李成豪 周同亮)

湖南石化应用雨水回收装置增效益

本报讯 湖南石化生产装置位于春季降雨充沛的湘北山区,为对雨水进行高效回收利用,该公司在各生产区总排洪沟、装置集中区域建设雨水回收装置,适时回收洁净雨水等作为生产调节水,输送至相应装置作为洗涤、冷却等用水。今年以来,累计回收洁净雨水30多万吨,较好地当地春季丰富的降雨转化为生产资源。

该公司加大雨水分流项目建设力度,将生产区含油污水和洁净雨水严格分区,通过不同的通道进入下水水处理装置,提高清洁雨水

回收总量。在部分装置边沟平坦处设计微型溢流水坝,设有多层滤网,开动小型水泵即可把洁净雨水直接注入生产装置。严格落实生产区雨污分流管理规定,指导基层班组做好雨前雨中雨后各项检查,增加雨排口水质巡检频次,确保清洁回收各批次雨水,大幅降低新鲜水开采量,促进绿色发展,提升经济效益。据统计,雨水回收装置年可回收总量400多万吨。经分析检验,回收雨水清凉透明无杂质,水质优于炼化生产用水标准。

(张 勇 彭展)



塔河炼化公司1号序列装置即将开展四年一修。为做好此次检修工作,该公司提前进行检修物资采购,确定检修维保承包商并开展检修项目对接,确保安全优质高效完成停工检修任务。图为3月20日液化气球罐检修现场。

朱军丽 摄



海南炼化抢抓机遇增产丁二烯创效益

本报讯 今年以来,海南炼化抢抓丁二烯产品价格持续上涨机遇,加强对原料及产品市场价格走势的分析研判,深挖丁二烯装置潜力,截至3月21日,丁二烯产量同比增长18%,创效显著。

该公司提前分析研判,组建工作

专班,预测原油、外购原料油、产品等价格。抢抓创效机遇,制订丁二烯排产计划,以一体化效益为目标,确保生产经营风险整体可控。

他们进一步改进装置运行模式,优化裂解原料及裂解深度,稳步提升

进料量,增产丁二烯等高附加值产品。紧盯装置萃取系统压差,加强溶剂质量化验分析,每天定时监测溶剂发泡试验,确保溶剂运行安全、装置高负荷平稳运行。

(王梦璐 宋鹏俊 马增国)

巡站途中救下自燃车辆

徐 婕

“着火了,着火了,谁有灭火器借我用用……”3月19日,司机张师傅开车行驶在浙江省湖州市干金镇的一条村道上,突然闻到一股浓浓的焦臭味,便把车停在路边查看,只见车头冒着滚滚浓烟。想到车上没有灭火器,他便跑到路上焦急地呼救。

“完了,这个车自燃了。”这一情况正巧被前往浙江湖州石油干金加

能站巡站的南浔片区经理刘金龙看到,他马上拿着车里的车载灭火器跑去查看情况。

当时,车辆头部已经被浓烟包围,还不断有小火花往外冒出来。容不得多想,他立即使用灭火器对准着火点进行喷射。

经过全力扑救,车头冒出的明火被扑灭,火情没有进一步扩大。过了一会,消防员到达现场,经消防员确认,火已被彻底扑灭,车辆除了车头受

损以外,其他地方没有受到影响。

“谢谢你,幸好有你帮忙灭火,不然我整个车都要被烧毁了。”张师傅握着刘金龙的手不停道谢。

“在加油站干久了,遇到火情抓紧时间灭火已经是第一反应了,您不用客气。”刘金龙不好意思地说道。

随后,刘金龙热心地帮助张师傅联系不远处的汽车修理厂,让修车师傅过来帮助查看车辆情况。“中国石化的员工真是热心肠。”张师傅说。

全力保障客户用油不断档

于海玲

“不好意思杨经理,这么晚打扰你休息,我们最近的生产量加大,油品消耗速度激增,储存罐里的油品只够供应到凌晨了,情况十分紧急,能不能帮忙送一车柴油过来。”深夜,在家休息的安徽阜阳石油市场部客户经理杨柳被一阵急促的手机铃声惊醒,是阜阳某环保电力公司业务负责人打来的电话。

“您放心吧,我一定会尽快把油送到。”杨柳毫不犹豫地答应下来。

杨柳按照客户要求,在8时前将油按时配送到位。但没想到下午15时,客户又打来电话:“早晨的第一车

油快用完了,还需要再配送8吨柴油。”杨柳立刻协调进行第二次送油。然而没想到,当天20时客户的油量又告急了。

由于第三次配送不在配送计划内,一时之间找不到配送车辆,杨柳立即向市场部负责人汇报情况,与物流公司及油库协调,紧急联系油罐车司机加班配送柴油。

为确保油品配送到位,杨柳驱车赶到油库开好配送单,与油罐车一起将油送到该公司所在地。

到达时,已是深夜23时,该电力公司负责人看到杨柳带着油赶到,感激地说:“太感谢你们了,多亏送油及时,我们才没有断供。”

考虑到客户这几天用油量增大,杨柳第二天一早提议将送油量从8吨提升至15吨。然而经了解,该公司储存油罐罐容只有8吨,每次只能配送小额油品。杨柳立刻上报公司,经研讨,决定先给客户储存罐卸8吨油,油罐车和配送员一起留在储罐区,等待油用完后再卸剩下的部分。卸完后,油罐车回去再配送一车油,确保客户设备用油不断档。

走近一线