



物探院技术助力 华北油气新增石油探明储量

本报讯 近日,物探院充分发挥技术优势,为华北油气分公司彬长探区中生界—古生界立体勘探提供高精度的地震资料与井位部署支撑,累计新增石油探明储量超千万吨,推动地震成像质量与油气储量“双提升”。

针对工区地表—地下“双复杂”条件带来的地震成像与致密碎屑岩储层预测挑战,项目团队坚持理解解释一体化,形成具有物探特色的黄土塬单点资料人工智能初至拾取与复杂静校正等4项关键技术。与华北油气分公司紧密结合,优选有利圈闭,为多层次高效勘探提供可靠目标。新资料成像效果较前期老资料明显提升,井点构造预测误差率小于3‰,实现华北区域致密碎屑岩油气藏的高效勘探。

(周士博)

四机赛瓦自研技术攻克 超深层含硫油气开发难题

本报讯 近日,石化机械四机赛瓦公司自主研发的防硫封层桥塞,在中原油田铁北1侧HF井,攻克超深层含硫油气开发技术难题,完成高压井筒临时封堵作业,验证了国产高端完井工具在超深层极端工况下的可靠性,为同类超深层含硫页岩气井的安全高效开发提供可复制的经验。

铁北1侧HF井垂深5300米,是我国目前埋藏最深的页岩气水平井,面临高压、高应力差、复杂灰岩夹层及含硫化氢等世界级开发难题。针对极端工况,石化机械四机赛瓦公司基于在普光气田积累的成熟经验,对封层桥塞进行定制化设计,选用抗硫材质,优化外径尺寸。生产团队高效协同,现场服务人员全程驻井跟踪指导,顺利打通生产通道,助力该井实现高产。

(朱岩 李梦蝶)

福建漳州石油 成品油零售业务量效齐增

本报讯 今年以来,福建漳州石油聚焦成品油零售市场,坚持“量效兼顾、量价双收”原则,积极挖掘零售经营新的增长点,全力巩固零售经营规模,实现量效齐增。1月至7月,零售量计划完成率、机出零售量同比增幅、全口径零售量同比增幅3项指标均排名省公司第一。

该公司创新视频营销模式,加大与短视频媒体平台合作力度,成立视频营销小组,策划拍摄系列营销推广短视频,宣传汽油会员日等活动内容,今年前7个月站级营销视频播放量累计突破百万次,成功引流客户。运用“量价模型”划分柴油量效区域,实现竞争销售数据分析与营销决策模拟,提高市场响应速度和决策精准度,为零售提量增效助力。因地制宜推进司机之家建设,为货车司机提供临时停靠休息、加水、洗衣等便捷服务,不断完善服务功能,增强柴油客户黏性,有效推动柴油机出销量提升。

(王鸿儒)

山西晋中石油 天然气销量超进度完成

本报讯 今年以来,山西晋中石油围绕市场需求,统筹优化运营与定价策略,增强市场竞争力,前7个月天然气销量完成率达105%,排名省公司第一。

该公司于6月成立天然气工作专班,锚定“销量破局、服务升级、客户提升”目标,推行“一站一策”销售运营模式,针对4座加气站特点定制方案,全力推动区域天然气业务发展。依托数据模型实施精细化定价,通过每日追踪、每周研判,灵活调控价格。聚焦客户体验,开展“夏日送清凉”活动,为司机提供西瓜、饮品及驿站休息服务,受到客户广泛好评。建立市公司、县公司、加能站三级联动客户摸排机制,常态化走访10公里内物流企业等重点客户,深挖需求并提供定制化服务方案,精准拓展增量客户,助推天然气销量持续增长。

(李聪聪)

辽宁营口石油 多项经营指标显著增长

本报讯 今年以来,辽宁营口石油深耕市场挖潜增量,截至7月底,直分销量同比增长24.2%,LNG销量同比增长191%,多项经营指标显著增长。

该公司依托市场动态监测与大数据分析,构建精细化客户走访体系,深入了解客户需求,解决痛点难点,有效增强客户黏性。深化“六进”营销,组织职能部门全员跑市场、访客户,成功开发68家汽油团体客户,新增会员逾9000人,有效带动汽油增量。结合营口、盘锦两地沿海旅游城市特点,在景区周边加能站组织党员帮扶,提高车辆通过率,提升现场服务水平,推动汽油销量同比增长5%。通过引入地方白酒品牌,丰富商品品类,借助“水饮节”“车友节”等营销活动,强化宣传推广,激发员工销售热情,易捷服务业务实现稳步增长。

(宋玉高 兰韩平)

江汉油田江汉采油厂围绕举升、注水、集输三大系统打出降低能耗“组合拳”,357项节能措施创效显著

独具“降”心解能耗难题

本报记者 石建芬 通讯员 汪睿 王燕

8月5日,江汉油田江汉采油厂广斜77井场上,两排太阳能集热器在阳光映射下格外醒目,这是江汉油田首个“光热+”多能互补清洁能源应用现场,折射出该厂破解能耗难题的创新智慧。

今年以来,江汉采油厂聚焦降耗、提能效,围绕举升、注水、集输三大系统,打出节能“组合拳”,357项节能措施落地生根,创效显著。

“云端”管井+设备升级 巧治举升系统耗电难题

“马36斜-9-1井耗电量终于降了!”7月30日,江汉采油厂采油工艺研究所采油室主任周庆江高兴地说。这口曾经低产、低液、低泵效的

三低井,日耗电量从98千瓦时降到77千瓦时,成了举升系统节能改造的“标兵”。

举升系统是油田生产的“动力源”,效率水平直接影响能耗。

破解举升系统的能耗难题,秘诀藏在“云端”里。该厂大力实施举升系统信息化管理,实时传输井口耗电数据,动态显示生产参数,同步提供地层供液特征,让每口井的耗电曲线、泵效变化一目了然,能耗问题无所遁形。

光靠精细化管理还不够,还得给老旧设备换“新装”。“以前抽油机皮带老打滑,既费电又得频繁换,现在这‘无皮带’电机光是减少的摩擦损耗,就让举升效率提了一大截。”在王场采油管理区,操作工王正指着半直驱永磁电机介绍道。截至目前,厂里这样的电机有20余台,节电率达32.6%。

人体血压过高,会引发诸多问题,注水管线亦如此。“管压过高,既浪费

泵体改造+管线通堵 助推注水系统减负提效

“注水泵就像注水系统的心脏,一旦跟不上,整个系统都得‘瘫痪’。”8月1日,采油工艺研究所注水室主任蔡俊指着该厂王一1号离心泵说,“你看,现在它‘跳’得多平稳!”

这台离心泵曾是出了名的“电老虎”,机组效率低下不说,高昂的电费更是让人头疼。技术团队拿着全日注水动态记录表反复测算,最终定下“因泵施治”的改造方案。“有的泵是阀门漏,就换耐高压的进排液阀;有的是柱塞大,就换成适配的小柱塞,让每台泵都‘吃多少干多少’,避免浪费。”蔡俊说。今年以来,全厂已改造58台注水泵、140台单井泵,泵效提升近20%。

人体血压过高,会引发诸多问题,注水管线亦如此。“管压过高,既浪费

能量,又埋下隐患。”对此,技术人员细致摸排注水系统,对王一1号、张港站等站点的重点井恢复注水或增加注水量,让“能者多劳”;对压降大的管线实施清洗或局部更换,清除污垢“通经活络”。“管线通了,管道内压力低了,能耗自然就降下来了。”蔡俊说。

“以前为了保持罐内原油温度,要整夜开加热器,白白浪费电。”周石军说。

为节约电费,工艺所集输室技术人员算起了“时间账”:如果凌晨4时到早上8时加热,刚好可以在拉油车到岗前把油温提上来,装完油就关加热器,既不耽误事,又能少用4个小时。

“不仅算时间账,而且得抠温度差。”集输室主任李书元说。该厂坚持严管控、细管理的原则,优化储罐电加热器温度、时长等指标百余次。截至目前,该厂集输系统累计节电163万千瓦时,让所有电都用在油气生产的“刀刃”上。

广州石化沥青单月出厂量创新高

本报讯 广州石化抓住沥青市场需求旺盛的有利时机,强化产销协同,汽运、船运、铁运三管齐下,实现沥青“优产快出”,今年前7个月道路沥青出厂量同比增加12%,7月份出厂量创历史新高。

今年以来,广州石化生产经营部门加强市场研判,以常态化精细测算为基础,动态优化沥青生产计划,严格管控油种选择、加工流程、调和储存、分析化验及销售出厂等各个环节。生产装置严格执行沥青生产方案,按照工艺卡片和操作规程要求,精调、细调、慢调关键参数,确保工艺参数平稳,产品指标满足质量要求。

(曾文勇 秦丽娟)

川维化工信息化技术赋能市场营销

本报讯 今年以来,川维化工自主研发“数据治理+智能分析+可视化决策”的智能化分析系统,通过“数据驱动”模式推动产品销量增长。1月至7月,川维化工VAE(乙酸乙烯酯-乙烯共聚乳液)产品销量同比增长20%,精醋酸甲酯产品出口销量同比增长24.8%,管理效能同步显著提升。

该智能化分析系统创新核心算法,并依托该公司数据中台强大的数据集成能力,自动整合ERP(企业资源计划)、业财系统等多源数据,打破

(黄静)

数据壁垒,实现对产品销售数据的实时抓取、整合与深度分析,为销售决策提供精准及时的数据支撑。

在精准营销方面,该系统借助地图热力图、动态趋势线、客户贡献排名等可视化工具,生成多维分析图表,实时追踪销售动态。针对客户与产品管理,该系统能精准识别潜力客户与重点产品,助力销售人员定向提供定制化服务,有效助推产品销量持续增长。

(苏琼 李享)

化销华中全力保障中韩石化生产后路畅通

本报讯 近日,化销华中接到中韩石化苯抽提装置原料亟待出库的消息后,立即启动应急响应机制,第一时间组建专项工作组,通过剖析行业数据、调研客户需求,短时间落实近2800吨粗苯产品走向,成功化解库存压力,保障企业生产后路畅通。

为确保粗苯产品顺利入市,该公司多维度筑牢保障体系。在市场定位上,聚焦周边客户应用场景,优化关键分析

指标,提升产品市场辨识度,提高核心竞争力。在客户管理方面,依托大数据技术筛选潜在客户群体,组织客户经理主动走访重点企业,破解需求痛点,大力开展线上竞拍,激活销售动能。在物流保障层面,产销两端协同落实HSE管理制度,提前制定详细装运及应急方案,协调运输资源,确保粗苯产品从出厂到交付全流程高效运转。

(苏琼 李享)



今年以来,湖南衡阳石油聚焦新能源业务,精准拓客引流,创新融合业态,推动充电业务提质增效,1月至7月,充电量同比增长455.97%。图为郴湖加能站员工为客户车辆充电。

南化公司提升外供氢气保障能力

本报讯 南化公司贯彻落实集团关于区域资源统筹优化的要求,着力提升外供氢气保障能力。今年前7个月,管网外供氢气总量同比增长96.9%,为南京地区炼化企业高效生产提供有力支撑。

为确保外供氢气的稳定与高效,南化公司制定制氢系统稳定运行方案,将氢气外供量、纯度等关键指标与绩效挂钩,全面调动员工生

产积极性。组建专业技术团队对设备实施全流程特护管理,压实设备管理责任。优化原料含水指标,保障外供氢气纯度。建立氢气与合成氨产量动态平衡机制,根据外供量动态调整内部生产负荷,在保证系统内企业用氢连续性的同时,实现公司生产流程协同高效,推动区域资源利用效率最大化。

(郑瑞 陈婷)

河北石油全力做好防汛救灾工作

本报讯 连日来,河北多地遭遇持续强降雨天气,河北石油立即启动应急预案,以最快响应、最实举措全力投身防汛救灾一线,保障库站安全平稳运营。

强降雨致使部分加能站受灾,河北石油紧急组织员工清理站内积水、

淤泥和杂物,对设备设施进行全面检查和维护,目前所有站点已恢复正常运营。积极支援抗洪救灾工作,设立抗洪救灾保供站,开辟24小时绿色通道,保障防汛救灾车辆随到随加,并组织4辆油罐车直接送油到抢险和施工一线。组织150余名党员成立10支志愿服务队,在救灾一线指引车辆、加油、登记、搬运物资。他们还将600提瓶装饮用水、100箱方便面紧急送往受灾严重的承德兴隆六道河、滦平巴克什营等地区,为当地救灾官兵、村民发放物资。

(吴树彬)

“靠谱服务”解客户燃眉之急

邱丽莉 范玉惠

7月29日晚6时左右,浙江绍兴石油嵊州分公司客户经理尹路的手机突然响起。“尹经理,出大事了!我们工地上3台进口挖掘机同时报警,显示柴油硫含量超标!明天中午验收组就要来检查了,如果真的有问题,怕是要停工……”电话那头,某重点工程项目部王经理急得声音都变了调。

“我马上过来!”挂断电话,尹路立即联系化验室值班人员和技术主管,启动应急预案。随后,拿着检测工具箱直奔客户工地。

工地上,3台价值近千万元的进口挖掘机静静地停在那里,十几个工人围在旁边不知所措。尹路仔细检查每台设备的油路接口后,敏锐地发现了关键线索:“王经理,这批设备是不是上周刚做过保养?”“对,就在上周五,厂家来做了定期维护。”王经理连忙回答。尹路点点头,又爬上2米高的储油罐取样。取样过程中,他发现油箱传感器接口处有拆卸痕迹:“这里动过?”“是的,厂家升级了尾气处理系统。”操作工证实道。

取完样,尹路驱车返回公司。半夜12时,检测结果出来了,油品质量

合格。尹路立即判断:“是尾气处理系统参数设置问题。”

第二天,天刚蒙蒙亮,尹路就带着连夜制定的解决方案重返工地。他指导维修人员重新校准系统,联系厂家获取了技术参数,还把连夜整理好的12页技术手册交给王经理:“这是设备维护要点,以后遇到类似情况可以参考。”

中午验收组抵达时,3台挖掘机已正常运转。王经理握着尹路的手感叹:“中国石化这服务,真靠谱!不仅油品质量好,而且有这么专业的售后服务,难怪大家都认你们!”

测井队紧急救援获赞誉

赵春国 王庆 李吉建

“谢谢!太谢谢热心施救的中国石化师傅了。”8月1日,经纬公司胜利测井公司测井项目部办公楼前,迎来了几位手拿锦旗的村民。

原来,几日前,该测井项目部勘测9队正在胜利油田樊18-1侧斜6井进行测固井施工。突然,不远处一阵急促的呼救声打破了现场的忙碌——一辆小轿车因操作不慎滑入路边的水渠中,只见车身迅速倾斜,车内司机被困,情况危急。

“有车落水,快救人!”勘测9队队长贾新平将现场施工妥善安排好后,带领2名队员携带救援工具奔赴现场进行救援。在隔壁进行钻井施工的胜

利石油工程西南分公司钻井队队员也闻讯赶到。几人仔细观察发现小轿车半个车身已落入水渠中,水渠深度目测超过2米,若不快速施救,不仅车辆会继续下沉淹没,而且车内司机也会有生命危险。

“幸亏有你们在,否则就麻烦了。”车主连连道谢。

几人朴实地回应:“遇到困难伸手帮一把,这都是我们应该做的!”

几天之后,获救的村民经过多方打听,驾车100余公里,把写着“无私救援不求回报,鼎力相助一心为民”的锦旗送给几人,并再三表达对石化员工的感激之情。

走近一线