

全员挖潜 打造低成本竞争优势

官晓燕

近日,《中国石化报》报道安徽马鞍山石油炼化降本增效作为刚性约束,推动成本管控向前延伸、向深挖潜,实现成本费用下降。这一实践证明,企业要牢固树立过紧日子思想,依托管理变革、集约统筹、全员挖潜打造低成本竞争优势,为企业高质量发展赋能。

管理变革是成本管控的“先手棋”。成本管控若各自为政,必然导致物资采购议价能力弱、成本难控。企业必须打破部门壁垒,构建统筹协调、闭环高效的管控体系;建立统一调度、整体推进、全程监督的工作机制,优化管理流程、明确责任分工,让成本管控贯穿经营管理全过程,为降本增效夯实基础。

集约统筹是降本增效的“硬支撑”。要通过打包招标、集中评审,引导供应商公平竞争,实现采购成本刚性压降。精打细算,从严控物资采购等环节开销,让有限资金实现价值最大化。

全员挖潜是长效管控的“动力源”。成本管控绝非个别部门的专项任务,需要全员参与、共同发力。企业应积极引导员工树立“节约光荣、浪费可耻”理念,将降本意识融入日常工作。推行修旧利废、闲置物资调配,深挖运营过程增效潜力。健全完善激励机制,鼓励员工建言献策,探索降本增效新方法新路径,固化节流创效长效机制。



华北石油工程为东胜气田 天然气高效动用提供技术支持

本报讯 近日,华北石油工程公司完成的JPH-570井,刷新华北油气分公司东胜气田二级井身结构水平井钻完井周期最短纪录,为东胜气田天然气高效动用提供技术支持。

针对该井存在的层承压能力弱、井眼清洁难度大等技术难题,该公司与华北油气分公司强化一体化协同,在钻井作业中应用提速工具,优选抑制地层吸水膨胀和润湿性较好的钻井液体系,在固井作业中优化低密度高强度水泥浆体系,精准设计浆柱结构,实现高质量固井。

(王军 刘明辉)

南京工程公司自主研发 自动焊接技术成功应用

本报讯 近日,南京工程公司电仪分公司自主研发的仪表导压管自动焊接技术在金陵石化加氢裂化装置成功应用,焊口试压合格率达100%。

在石油化工装置中,承担关键信号传输任务的仪表导压管直径仅为12至20毫米,长期以来依赖人工焊接,制约施工效率提升。

电仪分公司组建研发团队,联合设备厂家开展攻关,创新采用“焊枪固定、工件旋转”的结构设计,成功研发仪表导压管自动焊接技术,实现焊接过程的精准稳定控制。

该技术助力金陵石化加氢裂化装置顺利完成316套仪表导压管1026道焊口的预制焊接任务,相比传统手工焊效率提升约50%。

(李舒 刘逸菲)

上海石化 升级改造乙烯装置关键设备

本报讯 截至目前,上海石化烯烃部乙烯装置裂解气压缩机、丙烯压缩机升级改造后投用满3个月,大幅降低了能耗。

裂解气压缩机、丙烯压缩机是乙烯装置关键设备。上海石化烯烃部以装置大修为契机,联合外部专家团队,对裂解气压缩机、丙烯压缩机进行升级改造,更换汽轮机的核心部件——首级喷嘴。更换后的喷嘴采用全球领先的高效抗蚀技术,加工精度控制在0.02毫米以内,耐磨性比之前大幅提升,解决了高速蒸汽腐蚀的难题,使喷嘴使用寿命大大延长。

经测算,两台机组升级改造后每小时可节约蒸汽消耗6.33吨,节能增效成果显著。

(陈炳华 凌国裕)

福建龙岩石油 燃油宝销售额同比增长

本报讯 今年以来,福建龙岩石油通过优化营销策略、创新竞赛模式,一季度燃油宝销售额同比增长33%。

该公司灵活调整营销策略,着力提升客户体验;推出燃油宝组合优惠活动,带动燃油宝整体销量稳步提升;开展燃油宝销售能手竞赛,改变传统全员同赛道竞赛模式,采取员工个人赛道与大师傅带队赛道双线竞赛模式,实现人才选拔与能力培养双向赋能。截至目前,该公司新增燃油宝销售能手26名,一线营销力量不断壮大。

(傅美丽 叶舒美)

江汉油田涪陵页岩气公司提高生产运行效率、破解老井生产难题、建立智能采油采气体系,全力推动油气增储上产

夯实稳产根基实现油气产量增长

本报记者 石建芬 通讯员 李小盖 李枚

4月20日清晨,涪陵山区云雾缭绕。位于半山腰的江汉油田涪陵页岩气公司焦页69-4HF井场上设备轰鸣。这口气井日供气量能够满足5万户三口之家全天的用气需求。

今年以来,涪陵页岩气公司全力推动油气增储上产,通过提高生产运行效率、破解老井生产难题、建立智能采油采气体系,油气产销保持箭头向上,超计划完成任务。

高效统筹,实现效率与保障能力双提升

“过去,我们接收任务需要层层传达。如今,通过前线指挥部统一调度、直接处置,生产效率明显提升。”该公司巡检一班班长张飞深有感触。

涪陵页岩气公司千余口油气井分布在大山深处,各平台平均间距超过20千米,统筹协调难度大、应急处置效率有待提升。为破解难题,该公司成立前线指挥部和复兴项目组,作为油气生产运行体系的“中枢大脑”,承担采油采气生产运维、全周期运行监控、工艺技术落地、设备设施检修保障及应急响应协调等任务。

针对施工作业,前线指挥部统筹谋划、精准调度,严格落实高风险作业管控机制,实现生产现场全要素资源的统一调配。针对页岩油效益建设,复兴项目组开展“开发技术政策、优快钻井、压裂提产、油气开采工艺、地面集输”五大先导试验,全力推进50万吨页岩油示范基地建设。

同时,该公司发挥“专业+技术”管理优势,整合专业维保资源,在前线指挥部的统筹协调下,高效沟通、快速

联动、及时响应,第一时间分析研判异常情况并采取处置措施,提升班组运行效率。截至目前,该公司问题处置闭环率达100%,实现生产运行效率与保障能力双提升。

精准攻坚,破解老井生产难题

近日,经过老井综合治理项目团队“专家会诊分析、量身制定措施、骨干全程跟踪、动态优化调整”全过程施策,焦页107-10HF井成功“扶躺复产”,实现低效井高效复苏、产能有效释放。

为让老区焕发新活力,今年以来,涪陵页岩气公司组建老井综合治理项目团队,破解气藏生产中的关键难题。

该团队由油田专家担任项目长,牵头攻坚,成员来自油气工程、采气工艺、生产运行、安全环保、地面工程、经

营管理等专业领域,熟悉页岩油气开发全生命周期的生产管理流程与工艺技术。团队依托单平台效益评价系统,实现“技术+生产+经营”一体化高效联动,快速响应现场需求,提供系统性解决方案。一季度,该公司综合治理老井33井次,日均增产天然气71万立方米。

数智赋能,有效提升油气开采效率

“用上自主研发的‘临界携液压差’自动计算模型后,5分钟就能完成过去3天的数据处理工作,每口井的临界携液压差不仅算得快,而且算得准。”涪陵页岩气公司技术员切身感受到数智化带来的便捷。

针对页岩油气藏开采难度大、井站分散、传统人工管控效率低的实际问题,涪陵页岩气公司坚持“数据驱动、智能预判、集中管控、提质增效”,

构建“专业协同+数智赋能”的全流程智能采油采气体系。

为确保体系落地见效,该公司组建地质、工艺、信息三个专业的智能化提升团队,明确分工,协同攻坚。其中,地质专业聚焦生产动态预测技术攻关,实现小时级动态预测误差率小于2%,异常发现及时率从74%提升至85%;工艺专业依托智能管控平台,实现多种异常工况的智能诊断及处置方案自动生成,将生产经验转化为智能决策;工艺与信息专业协同发力,完成泡排、气举等工艺设备智能化升级,实现工艺制度远程快速调整,为专业研判和工艺执行提供数字化支撑,有效提升油气开采效率。

一系列数智化举措成效显著。今年以来,该公司累计节约工时250多个小时,工作效率比之前提升超27%,计算准确率达91%。

“井下侦探”快速解决遇卡难题

单旭泽 葛江林 张丽

“周队长,DNS-2-P6井在下套管固井过程中突发卡阻,能不能帮我们精准定位卡点?”4月11日一早,经纬公司华北测控公司鄂尔多斯项目部HBCJ205队队长周亮亮接到甲方的求助。

DNS-2-P6井是华北油气分公司部署的一口深层煤层气重点水平井,这口井的水平段需要在易碎的煤层中穿行。此次下完套管至水平段时突发卡阻,让井下施工陷入停滞。

周亮亮仔细了解情况后,经过技术推演给出了解决方案:“建议采用存储式RBT测井技术,它就像勘探的‘井下侦探’,通过360度全井周声波成像与深度定位,能精准诊断、快速查明井内地层垮塌的位置,标定套管遇卡的深度。同时,该技术可与现场连续油管连接完成测井,有效降低施工风险。”

周亮亮的讲解让甲方技术人员眼前一亮,当即决定采纳这一方案。周亮亮快速联动响应,第一时间

优选人员设备,了解井况信息,拆解重点环节和技术难点,分析施工风险和隐患,制定保障措施。

施工期间,现场突现大风扬沙天气,狂风裹挟着黄沙呼啸而至。施工团队克服困难,争分夺秒,严格执行测井施工方案和操作规程,从施工准备到完成仅用18个小时,比甲方计划提前了近20个小时。

测井施工后,解释中心迅速安排技术人员投入到测井资料的处理与解释工作中。他们仔细分析每一组数据,反复比对每一段成像。很快,井下的“遇卡区域”被划定,套管遇卡卡点也被精准锁定。经验证,解释中心提供的报告与现场实际情况完全吻合。

“太精准了!存储式RBT测井技术帮我们解决了大难题!”甲方技术人员感激地对周亮亮说。

走近一线

西南油气回收测试气成效显著

本报讯 今年以来,西南油气分公司压实责任链条,创新攻坚举措,扎实推进测试气回收各项工作,截至4月20日,累计回收测试气7965万立方米,实现气井产能“颗粒归仓”,取得良好的生态效益和经济效益。

该公司对标国家环保法规及行业标准,突破测试气回收技术瓶颈,优化回收模式,组织专业技术团队赴行业先进单位调研,系统学习成熟回收技术、管理经验及运营模式,结合自身气井分布特点、测试工况差异,开展有针对性的研究与试点应用,攻克多项适配性难题,形成一套涵盖工艺设计、设备选型、现场操作、后期运维的可复制、可推广的测试气回收经验,为后续规模化、规范化推广奠定了基础。

为确测试气回收安全可控,西南油气实施关键设备压力分级管控,实现24小时自动报警与联锁关闭;严格执行四级投产验收制度,对照清单开工检查、建立台账、限期整改,确保项目一次性安全投运;要求施工队伍完善基础管理、配齐持证人员,上岗前逐一考核,杜绝不合格人员作业;制定操作规程与管理要求,分层级开展现场安全检查考核,将结果与合同结算挂钩,倒逼队伍提升风险防范能力。

下一步,西南油气分公司将持续推广测试气回收技术,结合“一井一策”优化工艺方案,强化技术创新与安全管控,优化销售渠道,助力油气行业绿色高质量发展。

(冯柳 贾学钰)

化销华东无规共聚聚丙烯管材料销量创新高

本报讯 3月,化销华东通过以需定产、加强产销协同等举措消除无规共聚聚丙烯管材料(PPR)资源调配瓶颈,助力扬子石化PPR管材料销量突破万吨大关,环比增长23%,交付及时率达100%。

化销华东建材行业团队持续对PPR管材料原料供应链、国内外生产装置运行情况、下游行业库存及订单等信息进行综合分析,建立上下

游协同联动机制,加强与扬子石化的沟通对接,灵活调整排产计划,与重点客户共享市场研判成果,协助客户提前锁定订单价格,对冲成本波动风险挑战。

建材行业团队实施精准营销,根据生产企业的实际产出与库存情况,精准配置资源,全力保障客户生产需求,实现有限资源的最大化利用,赢得客户信赖和好评。(周恩格)



今年以来,河南油田油服中心以“提效率、保安全、降成本、优服务”为目标,着力提升修井施工效率、作业质量、管理水平,一季度作业完井511口,人均作业定额周期同比缩短2%。图为4月22日油服中心员工在魏276井实施检泵作业。

戚剑峰 摄 顾红霞 周汉俊 文



志愿帮扶助农茶采摘新茶

近日,安徽省池州市石台县仙寓镇源头村近200亩高山茶园开园采摘。针对当地春茶采收人手紧缺、产品销路较窄等实际困难,安徽池州石油组建志愿帮扶队伍,通过定点助农采摘、易捷门店直销等举措,扎实开展助农惠农行动。图为4月15日池州石油志愿者在高山茶园帮助茶农采摘新茶。

孙宗奎 摄

胜利油田不压井压力循环控制技术首次成功应用

本报讯 近日,由胜利油田石油工程技术研究院自主研发的不压井压力循环控制技术,在胜利油田探井樊深斜5井首次应用获得成功,为复杂工况下的油井作业提供了全新解决方案。

长期以来,传统探井试油要在压裂放喷压力降低后,再下入桥塞封闭油层,开展下泵排液作业。然而

部分探井在排液后井口压力回升,现有技术难以实现对井筒的二次封固。采用压井方式起泵不仅成本高,而且因施工周期长影响作业效率。为解决这一难题,该院技术团队自主研发不压井压力循环控制工具,可在不动用大型地面带压作业设备的前提下,通过液压循环精准控制油流通道的开启与关闭,实现

对油层上部的有效封闭。

与传统压井作业相比,该技术可大幅缩短施工周期,能够多次封闭油层,更好适配复杂工况作业需求。该技术还可拓展应用到页岩油井、CCUS井、排水采气井等多种复杂井型,保障生产管柱安全起下,为油田高质量发展提供技术支撑。

(任厚毅 马景涛)

江西上饶万年石油通过送肥上门、田间传技、试验示范、视频带货等措施,拉动化肥销量持续增长

化肥送到村口 服务跟进田头

徐丹

田间传技,科学施肥解民忧

春耕备耕时节,田野一派繁忙景象。在江西上饶万年的乡村田野间,一群身着工装的身影奔走忙碌,送化肥、传技术、做服务。

今年以来,江西上饶万年石油通过送肥上门、田间传技、试验示范、视频带货等措施,一季度化肥销量逾200吨,同比增长近30%,交出了一份助农兴农的亮眼答卷。

村企联动,化肥直送家门口

“以前买化肥要跑十几里路到镇上,还不知道买哪种好。现在中国石化员工直接把化肥送到村口,专家讲解、现场订购、及时配送,太省心了!”万年县裴梅镇荷桥村种粮大户程细良站在村口,指着刚卸下一车化肥高兴地说。

针对农村化肥市场需求散、对接难、信任难的痛点,万年石油联合村委会开展村企联动专场活动,在村民家门口推介化肥。他们邀请化肥技术专家现场讲解产品、公示价格,作出服务承诺,逐户摸排需求,建立台账,农户当场下单、加能站即时配送,实现“村口订货、田头收货”。

一季度,该公司累计开展村企联动专场活动10余次,实现化肥预订604吨,为春耕生产筑牢农资保障根基。

田间传技,科学施肥解民忧

“陈专家,我这块田去年稻子倒伏,是不是肥没选对?”近日,万年县齐埠乡农户彭思发拉着化肥技术专家陈立新,急切地询问。

陈立新蹲下身,抓起一把泥土边看边说:“老彭,你这土偏砂性,保肥能力差,前期氮肥施多了容易旺长倒伏。我建议改用控释肥,分次追施。”这是万年石油“田间课堂”的一幕。针对农户不会选肥、不懂施肥的困扰,万年石油坚持“卖肥料更要卖服务”,邀请化肥技术专家深入田间地头,围绕水温、土质、选肥配比、病虫害防治等内容为农户现场讲解。

同时,该公司建立常态化回访机制,通过电话、上门等方式跟踪农户用肥效果,及时解决他们在使用中出现的问题;利用农闲时段,在村口、田间开设“十分钟微课堂”,普及科学施肥知识。随着技术服务精准落地,农户满意度和复购率持续攀升。

试验示范,显著效果带动销售

为打消农户顾虑,万年石油创新推出“试验田”“试验林”模式,鼓励农户拿出部分田地、林地试用化肥。该公司联合技术专家全程跟踪试验田、试验林,记录作物长势、产量对比等关键数据,形成可视化效果报告,供周边

农户参考。

种粮大户刘振江的两亩试验田用了中国石化销售的化肥后,稻穗更饱满,籽粒更充实,亩产增收60公斤,成为村里的“样板田”。

实实在在的收成让周边农户纷纷跟进,形成“一户带多户、多户带全村”的推广效应。

视频带货,让化肥推广有料又有趣

“各位老乡,我是万年石油插树坳加能站站长小周,今天给大家开箱这款水稻专用肥。”镜头前,插树坳加能站站长周日丙熟练地拆开一袋化肥,闻气味、讲配比,吸引线上用户购买。

万年石油积极拥抱新媒体,加能站站长出镜,用方言录制化肥推广短视频,现场开箱、讲解配比、展示效果,深受村民欢迎。视频通过朋友圈、客户群、村民联络群广泛传播,实现“线上引流、线下咨询、上门配送”的销售闭环。

该公司还结合农时节点定期更新视频主题,保持话题热度,让化肥推广“有料”又“有趣”。从村企联动到田间课堂,从试验示范到视频带货,江西上饶万年石油以务实举措打通农资服务“最后一公里”,既提升了化肥销量,又赢得了农户口碑。