



胜利石油工程在胜利西部区块应用钻完井一体化充填防砂技术

本报讯 日前,胜利石油工程渤海钻井公司北疆项目部30418SL队施工的排691-平28井,顺利完成充填防砂作业,实现胜利西部区块钻完井一体化充填防砂技术首次应用。

该井并眼轨迹控制与套管下入难度大。项目部提前优化工艺方案,采用钻具组合强化通井效果,同步开展推塞清屑、优化封井浆液性能,保障油层套管一次性顺利下入。

该技术颠覆传统分步作业模式,实现钻井、完井、防砂工序无缝衔接,可将随层泥浆浸泡时间由最长60天压缩至5天以内,有效降低随层伤害与井壁失稳风险,破解区块油井出砂难题,为同类型油藏高效开发提供了可推广的技术路径。(谢朋展)

北京京西石油养车卡营销成效显著

本报讯 二季度以来,北京京西石油锁定“全年任务过半”目标,抢抓春季汽服业务黄金期,聚焦养车卡营销精准发力。截至5月7日,该公司多项养车卡考核指标排名北京石油第一,为实现上半年经营目标打下坚实基础。

该公司制定专项营销方案,建立网格化营销体系,层层分解任务、逐级压实责任。实行每日数据通报、逐站复盘研判,横向对标争先、纵向排名比拼工作机制,实时跟踪进度、剖析短板弱项、动态优化策略,充分调动全员营销积极性,营造争先创优的氛围。立足车主实际消费需求,搭建立体化宣传矩阵,精心制作优惠政策宣传册,方便员工现场推介,让客户看懂实惠。定制“加油+洗车”等组合套餐,精准匹配不同日常用车场景,提升产品吸引力。(梁翰宇 王玲 王李明)

广西钦州石油深耕运营车辆充电市场

本报讯 广西钦州石油发挥西部陆海新通道出海口区位优势,做强“石化易电”品牌,深耕运营车辆充电市场,加快充电网络布局。4月,充电业务完成率排名广西石油第一。

该公司围绕钦州港区、高速公路、交通主干道投运多座“石化易电”充电站,配置大功率直流充电桩。常态化做好充电站设备运维检修,保障充电设施完好可用,全力满足物流车辆快速补能需求。紧盯物流企业“油改电”进程,上门走访开发重卡客源。推出夜间电价优惠、积分兑换等营销举措,持续吸引网约车、出租车等运营车辆到站充电。持续升级司机之家服务,提供热饭休息、免费饮水、便捷购物等暖心服务,精准回应司乘需求,稳步增强客户黏性,为充电业务稳健增收注入持久动力。(霍恒芳 韦斯栋)

山东青岛石油积极拓宽客户开发渠道

本报讯 今年以来,山东青岛石油加快向综合能源服务商转型步伐,以战略客户开发为重要抓手,锚定“车生态+家生活”布局,加快构建油气氢电服一体化服务体系。1月至4月,战略客户会员数同比大幅增长,客户开发成效凸显。

该公司组建专项攻坚团队,实行战略客户“一对一”精准对接,深入辖区企业、园区开展上门服务,全面摸排客户需求、宣讲服务权益。建立战略客户动态管理台账,定期跟踪服务反馈,及时优化服务方案。聚焦加油、购物、充电、洗车、洗衣、生鲜团购六大服务场景,联动合作单位推出专属优惠套餐,整合内外优质资源,优化服务流程、创新经营模式,全方位拓宽战略客户开发渠道,推动客户开发提质增效。(徐琳 刘自丰)

云南玉溪石油优化服务实现扩销增量

本报讯 今年以来,云南玉溪石油锚定量效双升目标,统筹谋划、精准攻坚,抢抓消费黄金窗口期,持续升级现场服务品质。1月至4月,成品油零售量实现同比增长。

该公司精准研判市场走势,科学调度油品资源,动态优化库容配置与库站人员排班。紧盯车流高峰,提前部署各项保供举措,强化库站联动协同,全力抢抓市场增量。实行销售进度日报机制,动态复盘分析经营情况,靶向优化现场服务举措。拆解营销活动目标,实时汇报完成情况,对滞后单位及时督导整改,以精细化管理推动营销落地见效。常态化组织职能部门人员下沉一线轮岗帮扶,协助车辆疏导、现场加油服务,有效提升通行效率,实现销量与服务双提升。(代泽万 郭士洲)

中原油田文留采油厂聚焦中渗透、低渗透等极复杂断块油藏深化地质研究,实施重构地质模型、细化储层差异挖潜、靶向治理等措施

精耕细作挖掘老油田上产潜力

李英李玲

“我们对复杂断块油藏的挖潜,就像在迷宫中寻找散落的宝藏,每一个被忽视的角落都可能藏着增产的机会。”5月10日,在中原油田文留采油厂月度措施分析会上,该厂地质研究所高级主管陈红伟说。

中原油田文留采油厂的区块历经50年开发,面临递减速度快、稳产难度增大等现实挑战。该厂锚定精细开发、效益上产目标,聚焦中渗透、低渗透等极复杂断块油藏深化地质研究,实施重构地质模型、细化储层差异挖潜、靶向治理等措施,持续挖掘老油田上产潜力,推动开发质量稳步提升。

微观寻宝:“空白带”变成“高产带”

随着油田进入高含水开发后期,常规挖潜手段已触及“天花板”。以往被视作“无油可采”的复杂断块、微

孔隙,正成为老油田上产的新突破口。“我们将目光投向地下深处的微观世界,通过理念突破与技术创新,在石头缝里找油和挤油,把一个个‘空白带’改造为‘高产带’。”该厂地质人员梁绍洪指着地质构造图上的文25西断块油藏说。

文25西断块油藏是典型的中渗透极复杂断块油藏,断层发育密集、储层非均质性强,开发难度极大。过去,受限于地震资料品质和解释技术,该区块多处被判定为地质“空白带”。近年来,该厂地质人员利用新三维地震精细解释技术及生产动态历史反演等技术,结合测井成果重新解构地层,精细梳理断点、重组断裂系统,成功识别出3个未动用潜力条带,落实一批新增石油地质储量。

“这就相当于在被忽略的地方找到了‘隐藏宝藏’。”梁绍洪说。该厂按照“落实一个条带、完善一个条带、培养一个条带”的挖潜思路,沿着潜力条带的走向部署投产多口新井,初期单

井日产量均超10吨,增油成效显著,充分验证潜力条带的动用价值。

差异破局:不同层系各尽其能

构造越是复杂的断块,剩余油的富集潜力就越大。文留采油厂文14断块已开发40多年,区内两套主力层系就像两个脾气不同的兄弟,渗透率差异很大,一层“喝水多、出油少”,一层“想喝水、喝不到”,层间相互干扰、注水驱油不均匀,成了区块稳油上产的“拦路虎”。

该厂及时转变开发思路,不再“一刀切”搞开发,而是根据两套层系的“脾气”分类施策、分层治理,实行“一层一策”靶向攻坚,精准挖掘不同层系的剩余油潜力,让老区块焕发新活力。

针对物性条件好、剩余油富集的层系,就像“重点培养优等生”,地质人员精细描绘地下微构造,聚焦它与周边区块衔接的有利部位,精准锁定剩余油集中的区域,择优布局新井,完善

注采井网,稳步盘活隐藏储量,夯实产能根基。针对层内注水不均、驱油效果差的层系,通过调整注水方向,让注水“换条路走”,不再集中在水淹严重的区域,而是流向剩余油多的地方。同时,优化注水节奏,避免油层过早被水淹没,扩大注水波及范围,让每一层油都能被充分驱替,文14断块整体稳产能力显著增强,实现老层系潜力的二次释放。

精耕细作:“硬骨头”变成“香饽饽”

低渗透油藏渗透率低、油流阻力大,常规手段很难让油顺畅流出,是文留采油厂复杂断块油藏挖潜中最难啃的“硬骨头”。而这类油藏中的老井,由于长期开发,普遍存在主力层水淹、层间矛盾突出、差层无法启动等问题,进一步增加了开发难度。

如何让这块“硬骨头”变成“香饽饽”?该厂立足“精细打井、盘活老井”,走出一条低成本效益开发之

路。对新井部署,坚持“平面精布井”,依托精细地质研究,避开开发难度大、效益差的区域,优先在剩余油富集、投资回报高的区域部署井位,通过老井侧钻等方式,用最少投入获得最大产出。

针对主力层水淹、层间矛盾突出的老井,一改以往大规模改造的粗放模式,通过细分注水、轻度酸化等“一井一策”精准措施,让老井“喝好水、产好油”。针对差层无法启动、井筒损坏严重的老井,创新采用“套管封层+重新射孔”工艺,把原本无法动用的差层重新激活,重建差层注采井网,为同类低渗透老井治理提供了可复制的中原方案。

“我们不盲目打新井,而是坚持盘活每一口老井、用好每一层储量,实现效益最大化。”该厂文东开发室主任陈涛说。以文13东断块为例,经过系列精细治理,综合含水较治理前下降1.8%,自然递减率得到有效控制,实现了低渗透油藏可持续效益开发。



扬子石化聚乙烯粉料包装合规性改造项目开车

日前,扬子石化聚乙烯粉料包装合规性改造项目投料试车成功,首批合格粉料产品顺利下线。项目投产后实现全流程密闭化、自动化作业,在提升产品均一性与包装精度的同时,显著降低能耗与排放,进一步筑牢安全绿色生产防线,为高端聚乙烯产品稳定保供、规模化生产提供有力保障。图为员工检查该改造项目开车后首包产品。达军 摄

西北油田油气销量超额完成目标任务

本报讯 今年以来,面对国际油价波动、市场需求变化等多重挑战,西北油田主动作为、精准施策,截至4月末,原油、天然气销量均超额完成阶段性目标任务,为全年能源保供奠定坚实基础。

该公司组建专项销售攻坚团队,

精准研判市场动态、优化资源配置,通过多维度举措打通销售堵点。在内部协同保供方面,针对塔河油田混合原油特性,主动对接加工装置适配的多家系统内炼油企业,拓宽销售渠道,破解混合原油销售难题。精准对接地炼企业,梳理接洽难点、优化服务举措,

稳步巩固外部销售市场。在运力保障上,积极争取进疆罐车资源,优化运输调度,提高罐车运转效率。针对天然气销售,严格把控质量关口,优化产销衔接,畅通下游销售渠道,实现天然气全产全销。

(张守卫 李陶)

中科炼化资源化回炼污油增效显著

本报讯 记者吴金梅 通讯员何云凤 柯智扬报道:今年以来,面对国际原油市场大幅波动形势,中科炼化锚定稳产保供与提质增效双重目标,科学优化生产组织,深挖内部增效潜力,常态化推进污油资源化回炼,实现污油变废为宝、存量盘活,增效成果显著。

为有效盘活罐区资源,稳定原料供给、提升整体经营效益,自3月起,中科炼化统筹对装置检修、设备维保及工艺运行过程中产生的各类污油实

施集中回炼处置。针对污油组分复杂、性质波动大的特点,该公司坚持先算后干、方案先行原则,多维度编制回炼备选方案,经过技术论证、安全评估与效益对比,择优确定安全可靠、经济最优的回炼工艺路径。

前期统筹做好硬件配套与技术储备,从严把好机泵设备检修维护与管线腐蚀监测,同步完善含氧化合物、甲醇等关键组分装置检修、设备维保及安全、稳定、高效回炼筑牢技术与设备

保障。回炼全过程实行专人盯控、全程值守,实时监控装置运行工况与馏出口产品质量,根据工况变化动态优化操作参数。整个回炼周期装置安全平稳受控运行,出厂产品质量合格率达100%。

此次大规模污油回炼,不仅有效盘活罐区库容、提升储罐周转效率,而且实现废油资源循环高效利用,为企业降本减耗、绿色低碳、精益创效开辟了新路径。

济南炼化产出丙丁烷混合液化气新产品

本报讯 近日,济南炼化成功产出丙丁烷混合液化气新产品,标志着该厂液化气产品向差异化、精细化转型迈出坚实步伐,产品结构优化取得新突破。

为深挖液化气产品增值潜力,增强产品市场竞争力,济南炼化立足区

域市场供需实际,精准研判市场需求导向,充分借鉴行业先进生产经验,依托现有装置、设备优势,成立新产品开发攻坚团队。团队聚焦精馏工艺技术创新,集智攻克组分分离等生产难题,通过反复调试关键生产参数,开展多轮次生产测试与数据对比分析,不断

优化生产流程、完善工艺细节,成功将液化气中的丙丁烷高价值组分精准分离,生产出纯度稳定在97%以上的丙丁烷混合液化气,实现资源高效利用与产品迭代升级,进一步丰富产品品类、提升产品附加值,为参与市场竞争筑牢产品根基。(孙丽颖)

齐鲁石化精细化管理推动降本增效

本报讯 今年以来,齐鲁石化立足“过紧日子”理念,聚焦采购、生产、管理等多环节,通过精准施策、精细管控,扎实推进降本增效工作,以精细化管理破解成本难题,切实提升企业经营效益,为高质量发展注入动力。

该公司强化采购环节降本,针对

酸化压裂材料、橇装设备等物资,通过市场竞争,优化招标流程,推行集中采购等方式,严控采购成本。同时,拓展优质供应渠道,丰富供应商资源,提升采购性价比。针对技术类、设备类采购,深化成本分析与流程优化,杜绝不必要开支,实现采购环节降本增效。

生产环节,该公司强化全流程管控,优化生产工艺,减少物料损耗,提升资源利用效率,避免浪费;在管理层面,精简非必要开支,压缩非生产性支出,推行精细化管理,从源头降低运营成本,实现企业降本与增效双向提升。(孙万章)

专业检测消除厂家疑虑

张慧娟

“你们的检测专业严谨,我们心服口服!”4月16日上午,一家化工企业质量负责人,在电话回访中对胜利油田河口采油厂人力资源服务中心化验中心连连称赞,还由衷竖起了大拇指。

事情源于2025年6月的一次检测:一批关键化工助剂聚丙烯酰胺到货,其质量直接影响驱油效果。按标准可随机抽检,但化验中心负责人李颖和同事,特意将四个不同生产日期的产品分四组采样,每组均随机多点取样,逐一细致检测。

检测后发现其中一组产品表现黏度不达标,他们第一时间上报。但厂家对此存疑,认为是检测人员能力不足、设备不准,甚至质疑采样纯度。次日,该企业负责人带着技术团队和自备检测设备及

水样赶来,要求全程录像复检。

“厂家要求每一步都要留痕,我们完全配合,因为我们的操作经得起任何检验。”李颖说。双方同步取样、同步检测,恒温实验室里,双方同时称取等量样品,同步控制溶解时间、搅拌速度和温度,全程规范操作,实时记录。

经过6小时紧张检测,结果与首次完全一致:该批次其中一个生产日期的产品确实不达标。铁一般的数据面前,对方彻底信服,对化验中心的专业能力赞不绝口。

“其实我们和厂家的初衷是一样的,都是为了守住质量底线,质量是企业生命线,容不得丝毫敷衍。”李颖坦言,这样的较真在化验中心很常见,作为承担原油、水质、化学药剂等上百项检测任务的部门,他们每年出具数万组数据,始终保持零差错,用专业与坚守,为油田生产筑牢了坚实的质量基础。

紧急协调解决丙烯出厂难题

李德善 赖梦超

凌晨1时,城市沉睡,炼化华中销售经理段昊星的手机屏幕骤然亮起,手环震动将他惊醒。他轻手轻脚到阳台,接到区内炼化企业的紧急电话:“我们的生产装置突然异常停车,没法再继续消耗丙烯,现在丙烯罐压力已经很高了,再不往外运,罐体压力会持续升高,明天必须走300吨才能缓解压力,否则罐体有超压的风险!”

周末的深夜,物流运输、客户休息,协调难度可想而知。段昊星强压心头的焦急,镇定回复:“放心,我就协调运输出厂,决不让你冒风险。”

挂断电话,段昊星后背已沁出一层薄汗。若不能及时组织丙烯出厂,库容承压,将造成大量经济损失。他不敢耽搁,迅速编辑“通宵等待,盼速回复”的短信发给所有合作客户。为了抢抓时间窗口,他立刻拿出电脑调取系统数据,快速筛选有紧急卸能力的合作方,有可用丙烯罐车的物流商,随后逐一拨打电话。听筒里的忙音、无人

接听提示接连响起,可他丝毫没有放弃,挂了又拨。

2时,手机突然响起,对方笑着打趣:“段经理,你这不是不睡觉啊?我起个夜都被你逮到了。”段昊星连忙致歉意,语气恳切又急切:“实在对不住,企业情况紧急,求您搭把手!”真诚的恳求打动了客户,对方当即答应协调2辆附近的罐车先行出发。

可2辆罐车远远不够300吨的运输量。段昊星又接连给其他客户发语音求助。从深夜到黎明,段昊星彻夜未眠,不断确认车辆位置、优化装车顺序,将每一个细节都落实到位。

天刚蒙蒙亮,装车车队陆续抵达企业厂区,有序开展装车作业,成功保障了企业的后路畅通,化解了超压风险。很快,企业发来感谢信:“太感谢了,关键时刻多亏有你,帮我们解了燃眉之急!”

走近一线



日前,海南炼化3号聚烯烃装置投用可抽拔式催化劑喷嘴,成功破解传统喷嘴堵塞、检修维护不便等难题,有效延长装置平稳运行周期,为合成树脂安稳生产注入新技术活力。图为员工检查聚烯烃装置运行情况。周忠泉 摄 邱元广 文