

紧盯季节风险 抓实夏季安全管理

刘焕荣

进入夏季,高温、暴雨、雷电天气频发,是安全生产事故高发期。持续闷热、降雨的天气,容易造成户外作业人员身心疲惫、思想松懈,出现操作不规范、劳保用品穿戴不到位等问题,为安全生产埋下隐患。生产企业应深刻认识夏季安全生产面临的挑战,主动防范季节风险,抓实夏季安全管理。

强化责任意识,压实安全管理链条。安全生产事关人员生命与企业发展,容不得半点松懈。安全管理要融入生产运行全过程,各级管理人员要坚持常抓不懈,主动深入基层班组、作业现场,细致排查各类隐患。对发现的问题及时督促整改,做到防微杜渐,将事故风险消除在萌芽状态。

强化预防意识,做到防患于未然。事故并非不可预判,夏季安全风险有着明显的季节特征:高温天气易引发人员中暑;降雨增多,户外施工需注意雷暴风险;沿海区域还需防范台风侵袭。企业管理要摸清风险规律,结合作业区域、工作特点提前谋划,因地制宜制定防控措施,主动应对季节性安全挑战,实现风险前置管控。

强化执行意识,严守安全行为底线。安全生产法、道路交通安全法及企业各项规章制度,是安全工作的基本准则。所有人都需要严格依规作业,摒弃麻痹思想和侥幸心理。企业应结合夏季施工完善应急预案,常态化开展安全培训与应急演练,不断提升员工应急处置能力。以严谨态度落实各项制度,以刚性执行堵住管理漏洞,全力保障夏季生产安全平稳有序。



经济走笔

天然气山东管道 诸城分输清管站投产

本报讯 5月20日,天然气分公司山东管道公司诸城分输清管站投产供气,助推区域管线高效运行。诸城分输清管站是山东管道公司东干线的重要分输枢纽,可一站式开展气质检测、计量调压、应急处置等作业。投产前期,该公司多方对接统筹,细化投产方案,完成设备、计量、自控系统调试校验。投产期间,现场作业严守操作规范,同步开展联锁系统测试,各环节管控到位。该站点顺利平稳投运后,将为区域稳定供气增添可靠保障。(宋静 樊美麟 李素珍)

湖南湘西石油 LNG 销量稳步增长

本报讯 今年以来,湖南湘西石油将LNG业务作为提质增效主攻方向,精准研判市场走势,多措并举深挖市场潜力,销量实现持续攀升。前4个月,LNG销量完成率达146.7%,排名省公司第一。该公司坚持以客户为中心,推行“一户一策”定制服务,客户经理主动上门对接,做好客户开发与日常维护。针对货运司机群体,升级司机之家配套服务,提供餐饮、洗漱、休息等便民服务,不断增强客户黏性。同时,实行网格化市场管理,逐级压实经营责任,常态化开展营销技能培训,持续夯实经营发展基础。(沈寒彬)

湖北宜昌石油 加速布局重卡充电网络

本报讯 今年以来,湖北宜昌石油大力拓展充电业务,加速新能源网络布局。截至5月27日,月充电量逾380万千瓦时,其中,重卡充电桩贡献近半数电量,成为充电量增长的重要引擎。该公司发挥本地物流优势,瞄准重卡电动化趋势,在交通干线、物流园区附近布局重卡充电站,市场覆盖面持续扩大。深耕大客户市场,出台多元化优惠政策,升级司机之家便民服务,以优质服务稳固客源,不断激发市场活力,重卡充电运营成效突出。(龚华林 熊璇)

云南保山石油 充电量同比增长34.89%

本报讯 今年以来,云南保山石油聚焦新能源充电业务发展,从场站运营、客户开拓、服务升级三方面精准发力,推动充电业务稳步发展。1月至4月,该公司充电量同比增长34.89%。该公司常态化开展充电设备巡检维保,合理规划运营时段,持续优化现场通行秩序,保障场站高效运转。销售团队主动深入商圈、园区、乡镇拓展客源,重点挖掘私家车、物流车队等潜在用户。同时,立足车主需求,主动讲解优惠政策,提供贴心服务,不断提升客户体验,增强客户黏性,推动充电业务量效双升。(杨晓虹 董明华)

中原油田启动通南巴区块开发工作以来,围绕地质勘探、开发工艺、地面建设等重点工作,形成成熟的复杂致密气藏效益开发模式

深山耕耘 底“气”倍增

李英 毕玉帅 蒋光迹 姜鹏

“新井的日产气量都超过了5万立方米!”5月27日,看着中原油田通南巴气田新井投产报表,该油田油气开发管理部副经理罗周亮难掩欣喜。随着今年的一批新井相继投产,通南巴气田不仅刷新单井产气纪录,而且整体日产气量突破100万立方米,成为中原油田天然气增储上产的重要增长极。

2018年,中原油田正式启动通南巴气田开发工作。面对地质条件复杂、钻井施工困难、外输条件受限、开发成本偏高等多重挑战,中原油田坚持地质研究破局、工程技术攻关、地面建设配套“三路并进”,形成了成熟的复杂致密气藏效益开发模式。8年深耕之下,该气田总产量实现10倍增长,为国内同类型区块开发打造了可复制、可推广的“中原范本”。

复制、可推广的“中原范本”。

精细地质勘探 摸清地下“家底”

通南巴气田气层埋藏深、构造复杂、储层致密、地层压力大,受先天条件限制,长期被视为难以规模开发的“鸡肋气藏”。

秉持增储保供的责任担当,中原油田确立勘探开发一体化思路,打破传统“背斜找气”的固有认知,转向向斜区域开展综合评价。科研团队系统厘清盆地油气成藏规律,形成“薄互层断褶缝型”致密砂岩气藏高产富集模式,彻底打开勘探局面。

在此基础上,团队搭建融合表征技术体系,综合运用动态构造恢复等技术,精准描摹地下地质形态,分层分类开展储层精细评价,将致密砂岩气

藏有效动用孔隙度下限拓展至3%,持续突破储层开发极限。多项技术落地后,通南巴气田多个探井陆续试获工业气流,探明地质储量稳步攀升,进一步充实了打造该气田“千亿立方米级增储阵地”的底气。

攻关开发工艺 “磨刀石”变“压舱石”

“这里的致密砂岩储层坚硬无比,常被业内称作‘磨刀石’,常规开采手段难以见效。”中原油田油气勘探管理部经理王学军说。为盘活地下储量,中原油田立足全流程协同发力,推行“钻—压—采”一体化攻关思路,沿着钻井、储层改造、生产管护全链条破解技术难题。

钻井环节运用特色工艺,有效解决井壁失稳、钻井液漏失等问题,施工

效率显著提升。压裂改造坚持“一井一策”,根据不同地层特点定制方案,着力攻克超高压深井开发难题,让以往难以动用的储量顺利投产。生产阶段,搭建“考核+技术+管控”综合管理体系,做实日常巡检与设备运维,有效延缓气井产量自然递减。

不懈攻关下,致密储层开采难题被逐一破解,单井可采储量较8年前大幅提升,产出能力显著提升,昔日无人看好的难采地层,变身稳产增效的“压舱石”。

打通输送脉络 从深山阻隔到管网畅行

通南巴气田地处深山峡谷,区域海拔落差大、陡坡断崖密集,泥石流等地质灾害频发,复杂的自然环境给地面工程建设、天然气外输带来不小阻碍。

为打通能源输送“生命线”,中原油田组建工作专班,统筹油气开发、科研设计等多方力量协同推进集输管网和场站建设,建立“季度战略推进会+每周现场协调会”工作机制,逐项破解建设中的重点、难点。工程建设阶段,推行设计与施工深度联动的工作模式,技术人员靠前踏勘、优化管线设计,从源头减少施工变更;物资保障采用标准化、模块化管理模式,理顺采购流程、压缩供货时长,保障现场施工稳步推进。

针对该气田部分偏远井距离主干管网较远、气量无法外输的问题,中原油田采用CNG(压缩天然气)充装运输模式,补齐零散井输送短板。目前,偏远井马17斜井应用该运输模式后,每日产气量全部充装外输,做到了“产得出、运得走”,为偏远井经济高效开发提供了可行方案。



抢抓市场机遇提升锂电池隔膜料产量

今年以来,锂电池隔膜料市场需求大增,扬子石化科研开发中心快速响应,通过设备更新、技术改造等措施,有效提升锂电池隔膜料产量。截至5月27日,该公司锂电池隔膜料产量提升约50%,有力保障市场供应。图为工作人员检查锂电池隔膜料产品质量。陶炎 摄 下海珠 文

销售华北推进资源池建设成效初显

本报讯 记者李新 通讯员向芳云 报道:5月25日,2500吨95号京标汽油从燕山石化顺利配送至北京石油长辛店油库,标志着销售华北资源池建设取得新的阶段性突破。

今年以来,销售华北以资源池为统筹载体,发挥大区枢纽作用,集中整合辖区炼销资源,针对性解决产销错配、物流成本偏高等问题,最大限度释

放产业链价值。

依托资源池统一调度能力,该公司牵头制定产品置换、流向优化一体化协同方案。协调生产企业灵活调整生产结构,精准保供。通过跨品号、跨区域资源等量置换,一方面助力炼厂优化产品结构,提升高附加值油品产销占比,另一方面推进资源属地化供应,大幅压降物流及采购成本,实现炼

油销售共赢。截至目前,销售华北已联动燕山石化、天津石化、河南炼化等5家辖区炼厂,在内蒙古、四川等多地开展跨品号、跨区域资源置换业务,综合节费成效显著。

下一步,该公司将坚持资源统筹“一盘棋”思路,持续深化资源池建设,丰富置换合作形式,把单点经验转化为整体协同优势,深挖产业链创效潜力。

暴雨中助顾客推车解困

黄平华

5月24日清晨,重庆永川区突降特大暴雨,短时雨水迅猛汇集,城区道路瞬间积水成洼。重庆永川石油大陆加油站,突如其来大雨让几名进站加油的车主,纷纷走进便利店临时避雨。

雨势持续暴涨,防汛压力骤增,站经理唐华撑着雨伞开展全站安全巡查。当巡查至出站口时,她发现低洼处积水已达25厘米,一辆私家车半个

轮胎被积水淹没,处境十分危险。

唐华立刻返回便利店询问:“请问出站口那辆小车是哪位车主的?”一名中年男子连忙应声,快步走出便利店准备挪车。可到达现场后他发现,持续上涨的积水已经漫过车辆排气管,车辆完全无法启动。看着不断上涨的积水,车主手足无措,焦急不已。

“您别着急,我们帮您把车推到高处避险!”唐华一边安抚车主,一边迅速叫同事帮忙。几人当即挽起裤脚,毅然踏入冰

凉浑浊的积水中,顶着滂沱大雨合力推车。雨水肆意打湿衣衫、灌满裤脚,他们全然不顾,成功将车推至站内地势较高的安全区域,化解了汽车泡水受损的危机。此时,几名员工早已浑身湿透,成了雨中的“落汤鸡”。

1个多小时后,暴雨渐停,路面积水慢慢退去。临行之际,中年男子满心感激地说道:“太谢谢你们了!今天要不是你们冒雨帮忙推车,我的车肯定要遭受重大损失,中国石化员工真是靠谱暖心!”

王阿姨家的油菜,收完了

李文琴 陈童花

“多亏了你们,不然我这片油菜真不知道要怎么才好。”近日,贵州省黔南布依族苗族自治州瓮安县的农户王阿姨开心地给贵州黔南石油瓮安公司的志愿者们。

当下正值油菜籽集中收割的关键时期。王阿姨家中子女常年在外务工,只剩老两口留守家中,几亩油菜地人手严重不足。油菜籽日渐成熟,若不及时收割很容易落粒减产,眼见村里其他农户都完成了采收,王阿姨心

里越发焦急。

黔南石油瓮安公司深耕乡村市场,日常通过走访沿线村落、固定客户,持续拉近与周边农户的联系。经理饶克翔在入户走访、对接用油需求时,得知了王阿姨的难处,当即宽慰道:“王阿姨,别着急,我们可以来帮您收。”回到公司后,他迅速发起倡议,10余名员工主动报名,组建志愿小队上门开展抢收帮扶。

当天一早,饶克翔带领志愿者们来到田间。大家挽起衣袖,拿起镰刀,分工割秆、搬运、码放,现场忙碌而有序。田

间道路泥泞湿滑,众人裤腿沾满泥土,却始终干劲十足,没有一人叫苦停歇。

“大家加把劲,争取中午前全部收完!”饶克翔一边劳作,一边为大家鼓劲。经过数小时通力协作,整片油菜全部收割完毕。

看着码放整齐的油菜秆和收拾干净的田地,王阿姨满心感激:“太感谢你们了,真是解了我的燃眉之急。”

走近一线

河南油田开拓公用管道检测技术服务市场

本报讯 记者常换芳 通讯员马倩 报道:5月21日,河南油田技术人员运用北斗定位设备对埋地公用燃气管道开展精准检测、实时回传数据,标志着河南油田成功开拓公用管道检测技术服务市场,进一步拓宽了技术服务增收渠道,为后续规模化拓展外部检测市场奠定坚实基础。

今年以来,面对竞争多变的检测技术服务市场,河南油田充分发挥特种设备检验检测的技术、人才优势,

主动对接地方市场需求,积极拓展外部业务,成功落地本土首个公用管道检测项目,实现业务领域新突破。

本次服务覆盖南阳市宛城区、官庄工区83条公用管道,主要开展管道腐蚀、漏失隐患排查等检测工作,项目工期紧、标准高、任务量大。为高质量推进项目实施,河南油田组建工作专班,提前开展技术培训、资质核验等前期准备工作,严格规范现场作业流程,全力保障检测数据精准可靠,作业全程安全有序。

胜利油田临盘采油厂应用注水新工艺

本报讯 日前,胜利油田临盘采油厂创新应用单体泵组网注水工艺,替代传统压驱注水模式,有效补齐老油田地层能量短板,实现产量增、成本降双突破。应用后,该工艺区注水成本下降50%,见效井组产量提升80%。

临盘油田大芦产区区块属于典型老断块油藏,存在地层破碎、长期能量亏空等问题。传统压驱注水方式受地质条件限制,存在波及范围有限、层间矛盾突出、运行成本高等弊端,难以满足老区稳产增效开发需求。该厂技术

团队打破传统开发思维,创新探索闲置单体泵组网低成本补能新工艺。通过“就近组网、单泵带多井”的灵活模式,按需调配注水产能,精准匹配油藏补能需求。项目实施过程中,该厂统筹盘活闲置野外单体注水泵,科学优化管网布局,联动保障24口注水井稳定注水。该新工艺4月初落地投用,目前运行状态稳定、增效成果显著,为同类老断块油藏经济稳产、高效开发提供了可复制的技术样板。(管李峰 夏凤尧)

川维化工完成天然气化工全产业链产品碳足迹核算

本报讯 记者高蓬 通讯员曲凯 报道:近日,川维化工顺利完成第四轮天然气化工全产业链产品碳足迹核算,成功取得聚乙烯醇、乙酸乙烯酯-乙烯共聚乳液等多款主力出口产品的碳足迹认证证书,为该公司产品出海再添绿色低碳“通行证”。

碳足迹是量化产品全生命周期碳排放的重要指标,也是衡量产品绿色属性、参与国际贸易竞争的重要依据。为持续深耕绿色低碳发展,川维化工组建节能降碳团队,搭建全流程

碳排放管控体系,将碳减排、碳管控全面融入生产经营各环节。通过淘汰低效产能、推进工艺技术革新、实施节能改造等一系列硬核举措,从生产源头压降碳排放,实现碳排放总量与强度持续降低。

依托成熟的碳资产管理模式,川维化工连续10年在全国及重庆碳市场零差错、零成本完成履约。同时,该公司高效盘活碳排放配额资源,积极开展集团内部碳排放交易,成功实现生态效益与经济效益的共赢。

化销华东甲基叔丁基醚销量创新高

本报讯 今年以来,化销华东紧盯市场变化,深耕甲基叔丁基醚(MTBE)主业市场,持续拓宽销售渠道、优化经营策略。前4个月,MTBE销量同比增长70%,创历史新高,销量、效益同步提升。

化销华东实时跟进生产企业装置运行负荷与库存进度,提前布局产销衔接,确保将生产企业新增产能全部纳入统销体系。通过灵活调整营销策略,持续开拓终端渠道,快速将

资源增量转化为市场销售增量。发挥与化销国贸一体化协同优势,精准把握国际行情波动窗口期,积极拓展东南亚、欧洲等海外市场,出口签约量快速攀升。

在保供国内市场方面,化销华东动态研判区域供需格局,精准对接系统内企业生产需求。通过加大外采力度,拓宽优质货源渠道,结合库容前移、车船联运等物流优化举措,持续提升资源调配效率。(郑晓东)



近日,湖北石油开展易捷养车专项培训,聚焦汽车服务全链条开展专业技能与服务素养提升培训,着力培育专业服务人才,助力构建高品质汽车服务新生态。图为学员在维修技师指导下练习更换轮胎。张克志 摄