

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版 第 153 期 总第 9824 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:王萍 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2020 年 7 月 20 日 星期一 庚子年 五月三十

十年磨砺终成正果
——西北油田打造抗稠油电泵“钢筋铁骨”纪

■ 黄军

6月30日,西北油田采油二厂开发研究所最新检测数据表明:该厂使用的抗稠油电泵的检泵周期,由412天提高到了766天,躺井率由9.4%下降到3.2%,控躺成效显著。

抗稠油电泵自2002年引入塔河油田,主要担负六区、十区机抽提液的任务。但随着超稠油区块开发及老区能量的下降,井况日益复杂,导致抗稠油电泵频频出现故障,躺井率居高不下。

为适应超稠油区块逐渐增多的需要,解决抗稠油电泵机组复杂井况适应性差的难题,采油二厂开发研究所于2011年成立“电泵小组”,进行专题攻关。历经10年的机组优化改进和管理优化,终于把抗稠油电泵由不堪风沙侵蚀的“娇小姐”,打造成了不惧戈壁严酷环境的“铁汉子”。

针对抗稠油电泵运行寿命短的难题,工艺技术人员通过对机组各部件材质结构进行全面分析,优化改进5类17项,其中创新研制的电泵尾管悬挂装置,有效解决了混配难题,目前已全面推广,混配深度由2800米提高到4000米。

工艺技术人员对电机进行优化改进,经多次模拟实验,提出4项优化改进项目,并优选出143系列大容量电机。通过改进设备材质和工艺,耐温等级由150摄氏度提高到180摄氏度。此外,技术人员还研制出双绝缘双护套电缆,把“单绝缘单护套”改为“双绝缘双护套”,防护能力提升5倍,耐温等级提升至150摄氏度。同时,技术人员送改善工况入手,研制及优化了电泵尾管悬挂装置,增强稀稠油混配效果,增加液体流速,增强电机散热性。技术人员还对小扁电缆插头进行改进,提高过流能力,提高密封能力,提高耐温耐压等级。而对保护器结构材质的优化,则有效地防止了轴断。

在对抗稠油电泵的“骨髓”进行锤炼,打造“钢筋铁骨”的同时,对电泵的日常管理也由粗放式管理转变为精细化管理。技术人员多次深入各个采油队,通过听取基层管理人员和操作人员意见、井口实地观察等方式,在广泛调研、认真分析的基础上,从4个方面优化管理模式,使管理水平得到显著提升,异常率由10.5%下降到5.5%。

在优化管理上,技术人员从四个方面做了大胆改进:

建立电泵风险评价标准。2013年,技术人员梳理出12项参数评价体系,优化调整工况,指导电泵井的系统管理。

实施电泵闭环管理。2013年到2019年,技术人员梳理出管控全生命周期8个节点,查找28项躺井关键因素,制定完善了113个控制管理措施。同时,建立系列管理要求、标准、规范及制度,并制定考核方法,以指导潜油电泵系统管理。

绘制电泵故障模型。2015年,技术人员绘制了电泵井11种故障类型示意图,用于日常管理人员快速判断治理,提前措施,降低异常。

开展技术服务承包。2011年,技术人员首次提出电泵技术服务承包,又分别于2017年和2019年两次进行承包模式优化,解决了设备更新、维护、技术服务等难题。

6月10日上午,在塔河六区的一个井场,按照惯例,开发研究所工艺室的技术人员正在对抗稠油电泵的使用情况进行例行检测。回顾把抗稠油电泵这个“娇小姐”打造成“硬汉子”的十年历程,一位技术人员不无感慨:这是一个摸索的过程、艰苦攻关的过程,也是一个不断完善的过程。目前,我们工艺室正在针对新发现的问题,进行认真分析,提出新的优化措施,争取让抗稠油电泵更加适应戈壁大漠的环境,更加适应复杂的稠油井况,保证原油生产的正常运转。

君盟:在淘宝直播内外创造自己的主场

◎君盟的温度 ◎创造主场

<<< A1

以大产业思维推动河南农业高质量发展
——专访中国产业集聚研究专家、《老杨会客厅》创始人杨建国

●杨建国



●河南温县现代农业示范区

| 人物介绍 |

杨建国,《老杨会客厅》创始人,中国产业集聚研究专家,扶贫创客计划推广大使,海南师范大学中国特色自由贸易港研究中心顾问、特聘研究员,中国(河南)自由贸易实验区研究院研究员,环球网特邀评论员,多校客座教授,多地政府产业、招商顾问。

| 精彩观点 |

●河南农业的高质量发展,除了“四优四化”,科技引领、创新驱动、绿色兴农、品牌强农之外,现代农业产业园的创建也是关键。

●河南将会全面铺开国家、省级现代农业产业园的创建工作,园区将成为河南农业高质量发展的重要抓手和载体。

●下一阶段,包括农村电商在内,数字经济将成为发展引擎,促动河南农业农村发展的“换道超车”。

■ 本报记者 李代广 实习记者 李戴

7月13日,河南省农业高质量发展工作会议在驻马店市召开,会议研究分析了河南省农业高质量发展形势,总结发展经验,安排部署全省农业高质量发展工作,省长尹弘出席会议并讲话。尹弘强调,要认真坚定不移走好农业高质量发展之路,加快建设现代农业强省,既为做好“六稳”工作、落实“六保”任务提供坚实支撑,又为实现乡村振兴夯实基础。

7月15日下午,就“河南农业如何转向高质量发展”这一议题,本报记者专访了中国产业集聚研究专家、海南自贸区老杨会客厅传媒有限公司创始人杨建国。

杨建国认为,河南农业的高质量发展,除了“四优四化”,科技引领、创新驱动、绿色兴

农、品牌强农之外,现代农业产业园的创建也是关键。

杨建国告诉记者,众所周知,全国火腿肠的二分之一、方便面的三分之一、馒头四分之一、汤圆的五分之三、水饺的十分之七,都产自河南,作为农业大省,如今河南站在了新起点上。

近日,河南省出台了《关于加快推进农业高质量发展建设现代农业强省的意见》与高标准农田建设、粮食产业“三链同构”、数字乡村建设、加快畜牧业高质量发展、加快发展农业机械化等政策文件,共同构成推进农业高质量发展的“1+N”政策体系,全面系统地部署推进全省农业高质量发展工作,加快建设现代农业强省。

其中就加快推进农业高质量发展,河南

省分别从产品质量、产业效益、生产效率、经营者素质、市场竞争力、农民收入等6个方面提出“六高”目标。这为全省从传统农业大省迈向现代农业强省指明了路径。

“河南将会全面铺开国家、省级现代农业产业园的创建工作,园区将成为河南农业高质量发展的重要抓手和载体。”杨建国说。

杨建国注意到,河南省农业高质量发展工作会议中,提到了多个“关键词”。其中“三链同构”,是指以龙头企业拉动产业链,以特色产品提升价值链,以电商物流串起供应链;“全产业链融合”,是开展延链增值行动,以农业产业化集群和联合为载体,推动前端向原料基地延伸,后端向精深加工拓展;“现代农业产业园”,提到了今年重点抓好6个国家级、30个省级现代农业产业园建设和51个农业产业强镇创建;“特色农产品基地”,是要建设一批优势特色农产品基地。

本次会议上,“农村电商”作为农业高质量发展的重要手段,并重点提及,“加快农村电商发展,推进信息进村入户和农村电子商务示范工程建设。”

专访中,杨建国介绍了以农村电商为代表的电商经济对河南农业高质量发展的重要作用。他说,近年来,以电子商务为载体的电商经济,成为河南乡村振兴、农业高质量发展、县域经济高质量发展的重要动力和“翘板”。而下一阶段,包括农村电商在内,数字经济将成为发展引擎,促动河南农业农村发展的“换道超车”。

杨建国告诉记者,可以说继产业集聚区二次创业、县域经济高质量发展后,这是一份系统性地推动河南农业高质量发展的新方案,河南也迈入了以大产业思维推动现代农业强省的新阶段。河南农业要效益、要竞争力、要创新力、要新动力,这将推进河南从农业大省向农业强省的快速转变。

专访最后,杨建国也向全国涉农产业、企业发出呼吁:当下是投资河南农业农村发展的最好时机,欢迎涉农产业、企业投资河南,参与河南现代农业产业园建设、农产品加工、农村电商等现代农业高质量发展的各环节建设、升级中来。

储能业界杀出的一匹“黑马”
——平高集团储能科技有限公司市场逆袭完成上半年目标任务纪实

■ 孟繁祥

今年上半年,在新冠肺炎疫情等不利条件下,平高集团储能科技有限公司(以下简称储能科技)强势逆袭高歌凯捷捷报频传,不仅提前一个月实现了时间过半任务过半的市场开拓任务目标,同时开工了数座储能电站的建设并保证了储能设备的安全生产。

一个仅有100人的实体单位,还是储能家族的新兵,在新冠肺炎疫情肆虐的情况下,克难攻坚,实现新签合同总额3亿多元;提速国网重点工程江苏南京、昆山、盐城储能项目建设;使企业快速驶上高速健康发展之路,成为我国储能业界的一匹“黑马”。他们是如何做到的?

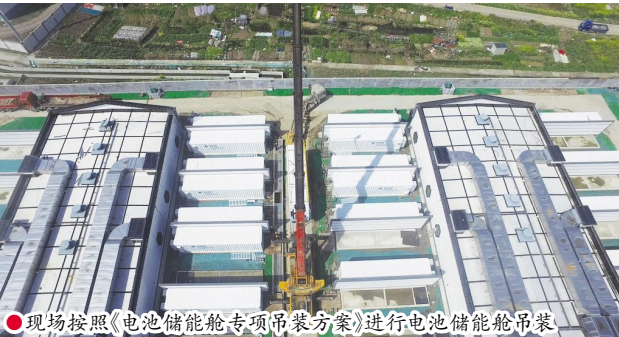
为了把这个问号拉直,笔者来到位于天津华明高新区的储能科技,对这支特别能战斗的光荣团队一探究竟。

疫情袭来 被迫停工停产

今年伊始,储能科技积极落实国家电网公司和平高集团两会精神,一边认真谋划江苏第二批储能项目建设方案,致力打造标杆示范工程;一边积极梳理国内外储能市场动态,制定全年营销计划。

储能科技负责建设的江苏第二批电网侧储能项目分布在江苏南京、昆山、盐城三地,项目规模之大、科技含量之高、建设难度之艰、生产周期之短,着实给平高储能人出了一道难题。

为了尽快破解这道难题,储能科技上下搬足了劲儿,一心想在春节放假期间大干一场,减轻来自工程建设周期的压力,这时,新



●现场按照《电池储能舱专项吊装方案》进行电池储能舱吊装



●工人在调试电池

冠肺炎疫情在短时间内由武汉席卷全国。迫于疫情压力,防止病毒扩散,企业不得已按下了暂停键。

停工停产,储能科技严格按照平高集团和属地新冠肺炎疫情指挥部的指示精神防控消毒,一场声势浩大的新冠肺炎阻击战迅速在储能科技拉开帷幕,各种防疫措施相继出台布置到位……

积极应对 把损失降到最低

如何把疫情带来的损失降到最低限度?班子成员经过认真讨论和研究,制定出了相关应对方案。

停工不停业务开展,利用网络优势在家办公。各科室闻风即动举一反三,围绕网上办公摆开了战场。

为开工生产做好准备,提高相关产品的成套率和配套率,物资采购部门及早着手做好相关配套厂家的跟进工作,协调处理出现的各种问题,为复工复产开好头起好步打下了坚实的基础。

营销团队因疫情原因不能深入市场前沿

开展工作,要求大家利用停工期间,加强储能业务理论学习,努力提高自身专业水平,并根据所辖区域研究市场动态进行梳理,制定营销方案。

受疫情影响,储能市场招投标方式也在悄然发生变化,一部分项目采用网上电子招标的方式进行。

为了解决疫情期间的供电保电问题,部分电力企业相继在网上进行了移动电源车招标。

他们第一时间从网上捕捉到招标信息,及时组织项目研讨会,制定投标方案,提出技术路线,优化资源配置,通过和业主部门多次沟通,一举将储能科技新推出的移动电源车,成功打入电力市场,并在保电工作中发挥了重要作用,受到用户的表扬。

3月中旬,疫情稍微有所减弱,销售经理温士奇就带着行李物品和产品资料踏上了南下的列车,来到了某新能源公司所在地,与客户进行深层次技术交流和商务合作模式沟通,对用户提出的许多技术难题都给予了耐心细致的解答,并提供了安全可靠的解决方

案。他的敬业精神和对客户高度负责的态度,深深地打动了客户。正是他不畏疫情风险的敬业精神打动了客户,换来了客户的认可,并成功中标西藏岗巴储能电站项目。合同总额2亿多人民币。

紧接着在4月下旬进行的山东新泰朝晖储能项目招标中,竞争更是异常激烈。

“做生意不赚钱但不能赔钱,我们不参加他们的价格战。”销售经理马晓兵如是说。他拿定了主意,在两轮报价中,坚持了自己的主张。

最后凭借两项关键核心技术获得了加分,成功中标。

储能科技拿到的每一个订单,背后都有销售人员无数艰辛的付出。

主管销售的副总经理白雪杰可是个资深营销专家,他胸怀全局,每天都在密切关注行业动态,坚持学习储能新技术、新模式,把自己全部精力都投入到他心爱的营销工作中。大数据资料显示,他仅在6月份14天内,先后去了11座城市进行商务和技术交流,足迹纵横大江南北,他白皙的面庞已经被晒得黝黑。他笃信思想有多远,我们就能走多远,不管市场风云怎样变幻,成功总是属于不懈追求的人。他带领大家努力把所在团队打造成好学习的营销精英团队。他经常在储能销售群里,转发励志的营销理念和储能前沿发展动态,供大家学习参考。

营销视频会,每个周六上午十点雷打不动。每个销售人员都在这个会上陈述本周工作要点、发现的问题和解决的思路,以及下周的工作目标。市场支持部副部长李响站从大局出发,从不同角度分析问题,提出建设性的指导意见,供销售员参考。

【紧转 P2】

SHUANGHUI DELI

三鲜卤,更入味

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报微信公众平台二维码

中国企业家网二维码