

“量身定制”配套措施工艺 西北油田低产井“竞技”采油

■ 胡强 赵欣

今年以来,西北油田采油二厂加大低产低效井的治理,优选一批具有生产潜力的低产低效油井,采用注水、注气等措施,油井潜力得到充分释放,使无效井变有效井、低效井变高效井,原油产量逐渐驶入高效稳产期,原油日产量达到7850吨左右。

截至目前,该厂完成措施76井次,增油7.43万吨,措施吨油成本1170元,较去年同期下降99元/吨,有效改善了井区开发状况。

气水协同激发油井活力

“今年以来,我厂针对TK666井与TK667、TK625、TK602井组水窜、水驱效果变差分别进行调流道和气水协同措施治理,改善单纯水驱效果,该井组在注氮气430万立方米、注水4846立方米后,增产432吨,预计本轮次措施增油1500吨。”8月28日,在TK666井现场,正在录取油井生产参数的采油管理一区技术负责人胡鑫,脸上露出喜悦之情。

油井注水、注气是稠油开采的一项成熟的工艺技术,针对不同的稠油井,需要调配合理的注氮气、注水量,才能保证油井产能得到最大释放。为此,采油二厂成立了油井注汽、注水措施治理项目组,针对不同井况特点,因区制宜、因井制宜、因层制宜,形成了单井动态分析与措施选井相结合、措施选井与动态



●大型酸化压裂现场。

监测相结合、效果分析与措施工艺相结合的“三结合”个性化选井法,为气水协同措施增油开对方子、找准路子。

胶体泡沫驱替助推油井增产

“我们运用氮气+胶体泡沫驱新技术,对TK647井进行治理,利用该井与邻井TK780X井、TK7-632井、TK6101井连通关系,达到一注多采,而且节约成本,费效比达到1:4,一次投入增油超过4000吨。”8月24日,采油管理一区生产运行中心主任杨小伟信心满满地算着经济账。

目前,该厂对TK647井进行第二次氮气+胶体泡沫驱新技术,注入胶体泡沫液800立

方米、氮气150万立方米,预计增油6000吨以上。

随着多年的高效开发,针对老区含水持续攀升,在注水、注气对一些油井失去效果的情况下,该厂深化油藏研究,针对不同井况特点,“量井定制”配套措施工艺,做到“一井一工程、一层一对策”。通过分类施治,积极引进相关新技术,开展低产低效井措施挖潜,让油井焕发增产活力。

措施维护降低躺井率

“今年以来,由于我们在强化油井措施维护、提高油井作业质量上做足‘功课’,油井检泵周期保持在750天以上,油井躺井率下降



●整改井口,实施注氮气措施。

到3%以下。”采油管理一区副经理朱鑫说。

在提质升级上,该厂针对现场管理的薄弱环节,采取作业监督和费用结算“双管齐下”,提升油井措施检泵质量。在作业监管上,“厂、管理区、代运行单位”三级联动,严格落实收开工制度,完善作业监督制,现场监督与视频监控紧密结合,形成“三个交底、三个监控、双向追责”的现场质量管理提升模式,确保油井作业质量、日常管护受控,油井异常率、躺井率双双下降,6月-8月,躺井率控制在2.6%。在费用结算上,严格落实费效挂钩,按效果分梯次结算,倒逼队伍提升服务质量,油井健康运行天数不断增长,生产效率稳步提高,稳产增产潜能得到释放,原油生产进入高效稳产期。

通辽枢纽多楼合一暨综合自动化系统开通

高铁、普速和货运值班于一体,指挥调度自动排列,值班人员协作效率提高30%,运输效率提高17%

8月31日14点40分,随着通辽站调度综合楼调度员一声令下,通辽枢纽综合自动化工程最后一个转线施工正点开通。至此,由中铁建电气化局三公司承建的新通客专通辽枢纽多楼合一和综合自动化(SAM)系统工程全部开通,实现了通辽枢纽列车编组到、接、编、发等业务流程的远程集中操控调度,开启了沈阳局枢纽站正式运用多楼合一和SAM系统的先河。

通辽枢纽是内蒙古连接辽宁和吉林三省区的交通枢纽,也是蒙东地区办理客货运输和输送战略物资的重要通道。过去,枢纽内各站(场)作业交互频繁,人员分散,系统集成度低,系统间信息共享少,不利于保障运输安全,也不利于提高管理水平和工作效率。

这次升级改造范围包括纳入综合自动化

系统的通辽南站(到达场、上行直通场、下行直通兼出发场、调车场、驼峰场)、通辽普速、北场和通辽客整所;车站和通辽站高速场、通辽北站、通辽东站、通辽西站、北西线路所和育新镇线路所等6个车站(场、所)远程集中操控系统(即多楼合一)等四电工程,涵盖了大郑、京通、集通、通霍、通让等5条既有线路及北京、大虎山、集宁、霍林河、郑家屯、让湖路等6个方向铁路疏解线路,全程共敷设光缆158条公里,安装SAM前台32台、机柜78架,综合控制台56延米。

经过项目部全体员工共同努力和顽强拼搏,克服了夏季内蒙古沙漠高温酷暑和既有线四电施工难度大等问题,从前期规划设计,到综合布线、设备安装,从综合调试和系统检验,到设备安装调试,只用了一年半,共计182



●新通客专多楼合一暨综合自动化SAM系统工程

曹筱璐 摄

个天窗施工时间,合计293个昼夜,完成了在既有线路开挖电缆沟158条,既有935条配线摸排,现场搭建模拟仿真平台中心试验认证150余次,对原有机房设备至调度楼的远程控制等施工任务,高质量完成了通辽枢纽多楼合一和综合SAM系统工程。实现了通辽车站一个调度作业区对13个站点列车自动操控。

据介绍,改造升级后的通辽枢纽多楼合一和综合自动化系统,集高铁、普速客运和货运值班于一体,实现了指挥调度自动排列,列车走行径路自动控制,值班人员相互间协作效率提升了30%,运输效率提高17%。通辽站也由原来的13个站点、39位技术管理人员分散管理,变为21人同在一栋调度楼内集中管理。(窦淑珍 王秋菊 彭文祥)

首次年内销售破亿!“茅台不老酒”将迎来一波黄金发展期



●2018年5月3日,酒界泰斗、酿酒大师季克良来到茅台保健酒业公司,品鉴“茅台不老酒”新品。图为季老等与公司党委委员、副总经理、首席质量官陈徽燕品“茅台不老酒”。



●季克良(中)展示签名的茅台不老酒



●北京文化中心内产品展示

■ 本报记者 樊璞 张建忠 综合报道

“一个人在梦游,像奔跑的犀牛,不到最后不罢休……”一首歌,唱出了心中的呐喊,这是2018年秋天,著名歌手孙楠在茅台集团保健酒业公司举行的茅台不老酒新品上市发布会上唱响的几句歌词。一年后的秋天,保健酒业人心中的呐喊终于变成了现实:茅台不老酒销售收入首次突破亿元大关。

8月28日上午11点50分,茅台集团保健酒业公司向媒体发布了这一消息:自2019年1月1日起,截至2019年8月26日下午5时,茅台不老酒全系列累计实现销售收入10231万元(含税),同比增长209.84%,占总销售收入的34.13%。茅台不老酒这个已有25年历史的品牌,销售收入在年内首次破亿,“8·26”成为该品牌问世至今最为辉煌的时刻。

茅台保健酒业公司党委书记、董事长王开馥在网络线上新闻发布会上欣喜地说道:“这是茅台不老酒品牌问世25年来,首次实现年内销售收入破亿!这对保健酒业公司这个有着35年历史的企业来讲,对保健酒业公司200多名退休员工和500多名在职员工来讲,都是一个重要的历史时刻;我们终于诞生了一个完全自主运营的、销售业绩过亿的、可以拿得上台面的大单品!”

王开馥强调,从2017年下半年以来,茅台集团党委、董事会、经营班子,茅台集团公司和茅台股份公司各单位、部门、各兄弟子公司,对保健酒业公司给予了前所未有的重视、关心、爱护、支持和帮助,出台了一系列方案,

采取了一系列措施,加上保健酒业公司全体员工精诚团结和共同努力,使保健酒业公司转型发展得以顺利推进。

王开馥代表茅台保健酒业公司对从2017年下半年以来给予公司大力支持的各方表示衷心感谢!他说:“我们清醒地知道,没有各位媒体朋友持续不断的宣传报道,没有经销商朋友们不遗余力的打拼,没有各界各类朋友的密切关注和关怀、关心、关爱,我们走不到今天。这是我们制胜的法宝!”

自2017年8月茅台集团保健酒业公司新班子到位,公司调整思路,聚焦主业,聚精会神抓自主品牌的重塑和打造。通过大规模深入的市场调研,确立了“茅台不老酒”战略大单品的地位,并倾力打造,对其进行品牌重塑和产品升级。

按照茅台集团要求对茅台不老酒从产品品质、品牌理念、产品结构、文化内涵等作了探索和努力,对其进行了全新定位。既产生了以“七彩元素”为设计理念的125ml“青春炫”系列,也推出了轻奢大气的“青春搏”系列,“青春养”“青春雅”“青春奇”等高端产品正在开发中。新品茅台不老酒仍以茅台优质酱香型白酒为基酒,经特殊工艺处理,既保持了茅台酱香酒的优美风格,又含有多钟对人体健康有益的微量元素,正好符合“新兴中产阶层”的健康饮酒需求。

茅台集团保健酒业公司从2017年启动“惊蛰计划”,到2018年3月18日茅台不老酒新品在成都亮相第一次进入大众视野;从2018年4月全国市场大走访,到7月9日茅台不老酒向全球正式宣布上市销售,再到

2018年8月1日河南郑州市场一次性签约3300万,吹响了进军全国市场的号角。

这款有着中国酿酒大师季克良唯一亲自题写酒名的新瓶新酒,一入市就搅动“一池春水”,使茅台不老酒品牌从原有品种众多、管控乏力,市场接受度急剧下滑的混沌状态中走了出来。

著名歌手孙楠曾在2018年内两次飞抵茅台为茅台不老酒献唱;

2018年7月20日,莫桑比克驻中国大使玛丽亚·古斯塔瓦自掏腰包购买了90件茅台不老酒,成为茅台不老酒首位海外买家;

2019年1月31日,著名影视表演艺术家马少骅到访保健酒业公司,对茅台不老酒赞赏有加;

2019年2月14日,韩中体育文化交流协会会长、主席朴琳率韩国知名企业家考察保健酒业公司,茅台不老酒引发韩国友人浓厚兴趣,一致希望茅台不老酒能成为韩国知名产品;

2019年元旦跨年夜,季克良签名的一盒“炫”系列茅台不老酒在深圳竞拍,以12万元价格成交;今年5月24日晚,1000件茅台不老酒顺利通关,出口新加坡,首次实现海外销售……

2019年3月2日,首家“茅台不老酒”(北京)文化中心正式落成;

2019年6月28日,全国第一家复合型茅台不老酒文化体验馆深圳市茅台不老酒庄隆重开业。出乎所有人意料:茅台不老酒庄开业当天,现场订货7000余件,销售茅台不老酒近21吨,创造了深圳市场茅台不老酒单日销量

之最。一南一北两个茅台不老酒文化体验馆遥相呼应,共同彰显“茅台不老”品牌价值。

一路走来,每一个印迹都表明了茅台不老酒在市场上受欢迎的程度,2018年实现8000多万元销售,销售额较2017年同比大幅增加。

不到两年时间,茅台集团保健酒业公司高度聚焦,创新突破固有思维,创新营销模式,拥抱任何机会,不排斥任何可能,以“树品牌、抓市场”为主要目标,加大茅台不老酒品牌的产品转型和市场开拓力度,调整营销布局,扩大营销队伍规模,加强宣传推广力度,已探索建立了一套契合公司发展的营销体制。

一系列行之有效的举措和高效的团队执行力,让“茅台不老酒”市场迅速拓展,充分彰显了“茅台不老”强大的品牌力量和文化内涵,吸引了众多知名酒类经销商和实业公司加入茅台不老酒事业,全国各地“茅台不老酒”专卖店陆续设立。今年以来,茅台不老酒营销势头更加高昂,自2018年7月9日茅台不老酒第一个自营店开业,截至今年8月,茅台不老酒经销商已达到68家,专卖店21家。

王开馥表示,下一步,保健酒业公司全体员工,一定更加戮力同心,顽强拼搏,使出洪荒之力,让“8.26”产生核聚变,把我们的事业做得更强、更优、更大,以回报大家的厚爱!以无愧于历史,无愧于未来!

一位中国白酒界资深专家认为:当前酱香酒市场大热,茅台不老酒依托茅台品牌强力背书和大力支持,凭借25年沉淀厚积薄发,定将迎来一波黄金发展期。

浩吉铁路施工工法在河北发布

近日,在河北省高碑店召开的中铁建电气化局集团2019年度工法评审会上,该集团三公司浩吉铁路(原豪华铁路<西峡>)项目部发布的《自制轨道数据模拟装置接触网测量工法》等3篇工法,引起了与会同行和专家的关注。

据悉,浩吉项目发布的3篇工法,是在三公司“杨桂林创新工作室”带头人杨桂林指导下,由杨桂林创新工作室技术骨干研发总结出来的。这是继国家版权局授权杨桂林创新工作室研发的《电气化铁路智能化预配系统》证书后,第2次在项目工程尚未完工的情况下对外发布科研创新成果。

这次发布的3篇工法分别为《自制轨道数据模拟装置接触网测量工法》、《低净空隧道整体箱变自制平衡梁吊装工法》和《隧道群利用接触网支柱解决》。在发布的工法里,涉及发明专利两项,施工新技术一项。

这些工法均在浩吉铁路DK750+195至DK850+000推广应用,其中《自制轨道数据模拟装置接触网施工工法》,是基于CPIII桩数据配合轨道模拟器在无砟轨道上进行测量,具有操作简单、快捷高效、精准度高等特点,大幅度提高接触网无轨定测效率,保证了测量精度,避免测量误差现象发生;《低净空隧道整体箱变自制平衡梁吊装工法》则是结合以往吊装经验,进一步优化整体箱式变电站安装方法。这种施工方法具有“两缩一增”(即缩短起重吊钩与箱变顶端之间的距离,缩短吊钩处动滑轮的起吊距离,增加隧道内箱变起吊高度)的特点;而《隧道间利用接触网支柱架设漏缆施工工法》,通过利用接触网支柱,加装固定架-架设钢绞线-挂设漏泄电缆的方式,确保GSM-R信号精准覆盖的同时,还确保了施工安全,降低了施工人员投入,节省了施工成本,方便后续维护和检测,具有较好的经济效益和社会效益,收到了一石五鸟的效果。(马浩)

多方沟通打破隧道施工困局 广汕高铁隧道群 控制性工程全面开工

8月25日,广汕高铁斧头石隧道出口套拱施工质量通过了现场检查后,迎牌山隧道出口套拱架也顺利通过自检和互检。据悉,这是中铁十一局广汕高铁6标(四公司托管)管段的第4个隧道群控制性工程作业面,正式开始隧道施工。

广汕高铁是中央批复粤港澳大湾区规划后,在大湾区内建设的第一条时速350公里高铁,线路全长260多公里,计划用4年时间建成运营。由中铁十一局6标负责施工的线路全长45.1公里(不含先行标段5.9公里),主要工程以隧道为主,全线的隧道群基本集中在这个标段。9座隧道,占管段线路总长度的61.95%,其中,迎牌山隧道、斧头石隧道、樟山隧道和三凸岭隧道属于隧道群中的控制性工程。

今年4月,项目进场后,他们首先把工作重点放在与隧道群顺利施工相关联的每个环节上,从征地拆迁,到现场管理安排,从资源布局,到大临施工秩序排列,从物资招标,到材料检验,从项目管理理念设计,到动力机制运用和服务保障等各个环节,进行超常规安排,创新性布局,优化管理和零距离服务。

根据沿线工程所处的地域特点和分项工程特点不同,他们把标段内的工程划分为3个工区,将拥有沿海地区施工管理经验的雷建旺和胡五星团队,安排在靠近海岸线的工区,将拥有山区施工管理经验的刘双庆和王前进团队,安排在大山深处,将拥有城区施工管理经验的杨绍波和王正东团队,安排在紧靠惠东县城的工区,在3个工区之间设播台,竞赛活动正在火热进行。

针对标段内征地拆迁工作量大的实际,他们紧紧依靠地方政府和企业的征迁骨干,集中企业优势资源,抽调了3名骨干配合项目部和工区集中精力主攻征地拆迁,用了不到一个月时间,就迁移坟墓1000多座,接手红线内的土地323亩,红线内的国家二级保护沉香树移栽工作基本完成,临时用地内的沉香树移栽完成了70%,水泥厂拆迁和职工住宅房屋整体搬迁顺利完成。

在迎牌山隧道进口,成片的沃柑新品种果园要等园林专家评估之后,才能对红线内的附着物进行清理。在土地无法征用的情况下,他们通过与政府、村组和紧靠迎牌山隧道进口旁边的另一家户主沟通后,达成协议,从这户户主的小果园里修建一条临时便道。最终,迎牌山隧道进口于8月8日顺利进洞施工。(孟世强 郑传海 马润锋)



●8月23日,广东省惠东县境内的迎牌山隧道进口,中铁十一局广汕高铁6标三工区的搬入户陈虎史叠叠拱间距。郑传海 摄