

“三套组合拳”深挖老井潜力

——重庆气矿大竹采输气作业区老井开采侧记

■ 李传富 王旭勃

“几百万方气都得想办法采出,这就是气井的现状。”3月22日,西南油气田公司重庆气矿大竹采输气作业区第五党支部书记张阁道出气井管理的心声。

4年没有一个新区块,没有一口补充开发井,生产超40年。面对疑难杂症的开采情况,作业区打响老区稳产“战役”,三套组合拳连击“方气必争”通道,勇当老井挖潜的“稳先锋”。去年1月至今年3月,在86口井摘下“胜利果实”,挖气1.41亿方,为地方经济建设的发展贡献了石油力量。

科学研判精准决策“抢割”气量

每口井从地面到井筒再到地层、是否具备提喷条件、是否会引起环境事件,这是作业区挖潜小组实施挖潜前的“必修课”。仔细摸排,制定措施,把“一井一策”落地,挖潜的步伐在布满荆棘的路上始终向前。

“唐哥,凉1井的气从井口针型阀出来,经水套炉两级节流阀再出站,中间有1兆帕的压差,每日产量13.4万方,达不到14万方的配产,地面工艺设备各阀之间存在较大的阻力,是制约气井产能发挥的重要因素,趁5月停气碰口改造工艺流程……”去年4月2日,采气工高级技师王旭勃拿着流程图和运行参数表在办公室与成员分享。类似技师工作室“科学创新”在作业区已成常态,今年开展了10余次。

唯有奋楫笃行,方能在老井挖潜中抢占



先机。4个中心站将在气田开采中积累的经验广泛应用,采取“降阻改造”“恢复采气流程”“油套管连通复产”“井筒气回进系统”等措施,在凉1井、成8井、云2井、七里7井、张34井等相继实施,挖潜之途遍布“智多星”的身影,2023年四项措施挖潜天然气260余万方。

汇聚智慧,迸发思维的火花……

发挥支部堡垒作用“贡献”气量

“党支部建在中心站,战斗堡垒作用得到发挥,老气田高效开采见到效果。”3月12日,作业区党委书记李建川在成4井提喷现场说。成19井已停产653天,通过井口放喷,污

物排出关井2小时再开井,瞬时产量0.8万方,日产稳定在0.2万方,产量“从零到有”实现气井复活。

针对气田后期井口压力低、单井产量低、管控风险大的“两低一大”实际,5个党支部围绕挖潜增产、安全生产等内容,每月制定主题党日活动,落实“一井一策”制度,推进动态分析常态化,产量承包责任制纵深深入,让每名党员成为推动产量增长的主力军。

“七里48井连续气举需通宵值守,水举出后要排污和测产水量,我参加过几次气举,我是党员我应上。”去年12月17日,石桥中心站巡检组组长潘春刚掷地有声地说,现场指导的副经理周仁立刻向他竖起大拇指。连续十天的攻克,气井“苏醒”,累产气165.6

万方。

作业区还不断摸索适合各井的配套生产制度,“因井制宜”优选药剂型号、调整加注模式、探讨药剂加注制度,攻关气井筒积液、井底积液、井筒堵塞等问题,持续优化气井起泡消剂加注制度已是作业区每年雷打不动的挖潜“课题”,实现产量向上目标。

降低输压释放产能“增收”气量

为提升管线输气效率,作业区精心构建了不同管径和不同长度的管线输气压差模型。通过分析各条管线输气压差,果断采取加密清管通球,将重点管线清管通球频率从每季度1次改为3到5次。根据这一成功做法,作业区及时召开专题会,制定符合实际的清管作业方案下发到中心站和管道班,输气管线压差降3%,成功释放气井产能2%,尤其是石庙子气田产能每日提升0.6万方。

“报告调度室,云内线收球筒盲板关闭不严已处理,西湖线收球筒盲板无法打开已处理,胡竹线收球筒引流阀内漏已处理……”随着一个个生产难题被化解,不仅设备得到平稳运行,而且气田的产能得到发挥。今年1月至3月,27条管线清管完成率达133%,排出管线积水160余万方,通过加密清管提高管输效率释放井口产能,累计增气90万方。

“作为集团公司的铁人单位,我们将践行好四级联产承包责任制,五个靠前的工作作风,执行精细化管理四心工作法,三不过刚性纪律,推进老井复产,措施增产,创建老气田开发新标杆!”作业区经理韦元亮斩钉截铁地说。



李刚: 绝壁装台 展现工匠精神

川煤集团华荣能源公司绿水洞煤矿采煤一队机电副队长李刚,带领电钳班组职工以严谨细致、精益求精的工匠精神在陡坡峭壁上工作无差错、检修无遗漏,完成笨重坚硬的支架、溜子、割煤机等设备的安装与常态化维护工作,保证了采煤一队连续12年安全圆满完成矿井下达年度采煤任务。

2005年7月,李刚从煤技校毕业来到绿水洞煤矿采煤一队电钳班做了一名电钳工。入职之后,李刚很快发现自己在技校学的东西在先进的大倾角综采三机配套安装与日常维护面前,知识积累是远远不够的,为此他立即加强业务知识的学习与提升,不仅自己买来有关煤矿机械化开采设备维护的专业书籍来看,还虚心向老工人学、向师傅学,很快便掌握了大倾角开采支架、溜子、皮带、桥转、破碎机和割煤机等设备设施的工作原理,设备性能及维修技巧,成为大家眼里设备安装与维护的“土专家”。

2017年,已经实现55度至63度急倾斜综采进退自如的采煤一队,在平均倾角达到60度,最大倾角达到78度的3212急倾斜综采工作面开始了矿井建矿以来的最大倾角综合机械化开采攻关。急倾斜综合机械化采煤,煤层倾角每增加1度,现场设备防上窜下滑的难度系数就成倍增加。面对困难,李刚与矿井设计团队一起蹲守现场,反复对比、反复思考,拟定出设备设施改进方案。在矿井相关部门的帮助协调下,以绝壁绣花的精神完成了设备安装之后,更是以保姆般无微不至的服务保证了3212急倾斜综采用时9个月以无一轻伤的安全业绩完成了30万吨煤炭的开采,3212工作面成功开采衍生了国家实用新型专利7项,发明专利9项。

2023年上半年,采煤一队在3223工作面推进中发现前方两个落差达到3米的逆断层。这样的断层,顶底板错位,切顶板局部破碎,安全威胁大,如果按照惯常思维,采取放弃开采或者跳采措施,会给自己就面临采掘接替紧张的矿井带来无面可采的困境,同时会丢失3223采煤工作面的部分煤炭资源。李刚提出建议,创新引进注浆治理断层技术,对两个逆断层提前注入AB胶进行破碎岩体粘接治理,为安全顺利推过断层提供全新方案。

2023年底,采煤一队生产班组推进到断层段,虽经过前期注浆治理,但层理紊乱,岩石坚硬依然给正常推进带来一定阻碍。12月18日傍晚9时,李刚在家中正准备休息,突然被一阵电话铃声惊醒,接听后才知道,3223采煤工作面下出口的支架因为断层因素困扰出现了上窜的现象,导致机头割不穿,有200毫米的煤炭割煤机无法割到。于是立即打到矿上,换上衣服入井,与当班职工一起查看现场、研究措施,最后拍板决定采取调整下放支架的方式处理,通过他与电钳班骨干轮流到场两天两夜的调整,1#支架距端头支架的距离终于恢复了正常。正是李刚的这种不计个人得失、急事即办的精神保障了3223工作面安全顺利通过断层和厚煤区,为矿井增加煤炭产量7.7万吨。

“其实细想,人不管弄啥,都是给别人装台子。你服务我,我服务你嘛!”李刚用电视剧《装台》里的一句经典台词道出了自己的初心,就如他每日面对的煤炭,质朴而又真挚,内敛而又热忱。

(李晓波)



涡北选煤厂开展心肺复苏急救培训

3月20日,安徽涡北选煤厂邀请涡阳县中医院医护人员,为职工们上了一堂生动难忘的心肺复苏急救救护培训课。培训课详细介绍了胸外按压、人工呼吸、正

确操作手法等流程,让职工了解心肺复苏知识,掌握操作技能,提高应急救助能力。

图为培训现场。

杨金钊 摄影报道

上海宝冶工程技术公司 荣获沪“企业健康促进示范单位”称号



3月15日,上海市召开工会权益保障工作会议暨“安康护航”第一课,评选表彰101

个上海市“企业健康促进示范单位”,上海宝冶工程技术有限公司榜上有名。

“上海市企业健康促进示范单位”创建工作是由上海市总工会、上海市卫生健康委指导,以政府推动、企业落实、工会实施、社会参与方式运作,推动企业全面落实职业健康促进主体责任。

按照上海宝冶集团工会统一部署,上海宝冶工程技术有限公司以“全国安康杯”竞赛为推手,以职业人群健康促进和“宝冶家”建设为抓手,围绕完善健康管理、建设健康环境、优化健康服务、普及健康文化、提升健康水平等方面,构建企业人群健康促进体系,不断增强企业员工健康自我管理意识和健康技能,切实提升企业人群的健康素养和健康水平,保障广大职工的健康权益。本次活动共有1760余家企事业单位参加,经过专家的严格评审,最终评选出101个“示范单位”。

(王瑞皓)

调整市场营销网络,以确保公司的市场覆盖和渠道优化。那个时候,为了全面了解国内外建筑市场的发展态势,我曾经带领团队辗转多个地区实地调研,好在经过多年的市场调研和经验积累之后,我们成功与各地的建材供应商和技术团队形成了广泛的合作关系。同时,通过与业内专家和同行的交流与合作,我也不了解行业需求和市场趋势,积累了丰富的经验和知识,为公司的决策提供准确的市场情报和建议。”

唐莉计划在未来几年里,继续从市场需求、技术创新和品质控制等方面不断探索和突破,努力实现产品的差异化和高附加值。唐莉表示:“我们注重与国内外的供应商建立长期合作伙伴关系,通过合理的采购和供应链管理,确保产品的质量和稳定供应。同时,我们将积极开拓国际市场,参加国际展会、洽谈合作等,提升品牌影响力和市场份额。这些努力将帮助公司开拓新的业务机会,实现业务的可持续增长。”

唐莉不仅关注应用创新和市场开拓,还注重培养具备创新精神和拥有专业能力的复

合型人才。唐莉说:“要让人才充分发挥作用,就要改革人才制度,激发人才活力,同时以更大魄力向高层次人才赋权,健全激励机制,让创新思维和创新能力得到有效激发和充分展现,也让真正有才有识的优秀人才有施展才华的舞台。”

唐莉秉持人才培养理念,稳思想、打基础、抓攻关、促进步,不仅在国内外多次参加创新成果评选竞赛,还在公司内部组织多届销售、管理等技能大赛。她从中发掘创新人才,以竞技激励科研奋进,以创新促进技术突破,极大地激发了员工的学习热情和创新精神。不仅如此,她还带领专业技术团队,针对建筑材料行业的市场情况和公司发展需求制定培训方案,有针对性地开展技能竞赛、岗位分享、技能指导等活动,不断提高团队营销水平,促进交流学习和创新思维,为公司打造了一个高效的人才培养模式。计熟事定,举必有功。在唐莉的多措并举下,上海雷纳邦建材有限公司拥有高水平的建材营销队伍,高学历人才占员工总数的70%,为公司的建材营收做出了突出贡献,

也为公司人才梯队建设提供了源源不断的新鲜血液。

除此之外,唐莉为推动公司外贸方案升级和突破营销技术壁垒,研发了一系列技术创新成果,如“基于人工智能的建筑材料销售决策支持系统V1.0”“基于人工智能和大数据技术的建筑材料需求预测系统V1.0”以及“基于区块链的企业运营数据管理云平台V1.0”等,并将它们应用到公司的营销运营中,由此推动公司旗下产品快速打入市场,公司业绩由此迅速发展。唐莉表示:“公司及旗下产品能否快速被市场认可并获得市场竞争力,取决于公司团队的研发能力和公司的营销战略布局。”

面对未来,唐莉说:“数智化、智能化为企业带来的不仅仅是技术的进步,更重要的是体系框架、管理理念的革新。”她透露,上海雷纳邦建材有限公司会继续基于现有的研发体系,结合公司下一阶段的发展规划,继续强化创新驱动的竞争优势,为行业开辟更加广阔的未来。

(李威)

打造品质建材品牌 推动行业创新发展

在当今建筑行业发展中,市场竞争愈发激烈,经过数年的磨练和奋斗,唐莉从一个行业新手逐渐成长为建筑材料领域的资深专家。她一直坚守初心,在建筑材料领域深耕细作,从零开始创造了一个全新的传奇故事。“我始终坚守自己的理想,并以此为信念不断前行。”唐莉说。

上海雷纳邦建材有限公司成立于2011年,唐莉作为公司董事长主要负责内外墙建筑装潢材料的进出口贸易和公司管理工作。这是一家专业从事各类内外墙建筑装潢材料领域的技术创新与进出口贸易企业。公司产品广泛应用于国内外各种大型建筑及标志性建筑,其市场主要在东南亚、中东、欧盟、南美等国家和地区。公司成立13年来,唐莉始终深耕建筑材料行业,凭借丰富的工作经验和对市场的敏感度,她高瞻远瞩,积极塑造公司建材外贸高品质口碑,为上海雷纳邦建材有限公司的创新发展提供有益助力。

唐莉在成立公司的初期,经历了诸多不易。对此,唐莉感叹道:“公司成立的头几年,我全权主导公司细分市场的建立和拓展,并

调整市场营销网络,以确保公司的市场覆盖和渠道优化。那个时候,为了全面了解国内外建筑市场的发展态势,我曾经带领团队辗转多个地区实地调研,好在经过多年的市场调研和经验积累之后,我们成功与各地的建材供应商和技术团队形成了广泛的合作关系。同时,通过与业内专家和同行的交流与合作,我也不了解行业需求和市场趋势,积累了丰富的经验和知识,为公司的决策提供准确的市场情报和建议。”

唐莉不仅关注应用创新和市场开拓,还注重培养具备创新精神和拥有专业能力的复

合型人才。唐莉说:“要让人才充分发挥作用,就要改革人才制度,激发人才活力,同时以更大魄力向高层次人才赋权,健全激励机制,让创新思维和创新能力得到有效激发和充分展现,也让真正有才有识的优秀人才有施展才华的舞台。”

唐莉秉持人才培养理念,稳思想、打基础、抓攻关、促进步,不仅在国内外多次参加创新成果评选竞赛,还在公司内部组织多届销售、管理等技能大赛。她从中发掘创新人才,以竞技激励科研奋进,以创新促进技术突破,极大地激发了员工的学习热情和创新精神。不仅如此,她还带领专业技术团队,针对建筑材料行业的市场情况和公司发展需求制定培训方案,有针对性地开展技能竞赛、岗位分享、技能指导等活动,不断提高团队营销水平,促进交流学习和创新思维,为公司打造了一个高效的人才培养模式。计熟事定,举必有功。在唐莉的多措并举下,上海雷纳邦建材有限公司拥有高水平的建材营销队伍,高学历人才占员工总数的70%,为公司的建材营收做出了突出贡献,

也为公司人才梯队建设提供了源源不断的新鲜血液。

除此之外,唐莉为推动公司外贸方案升级和突破营销技术壁垒,研发了一系列技术创新成果,如“基于人工智能的建筑材料销售决策支持系统V1.0”“基于人工智能和大数据技术的建筑材料需求预测系统V1.0”以及“基于区块链的企业运营数据管理云平台V1.0”等,并将它们应用到公司的营销运营中,由此推动公司旗下产品快速打入市场,公司业绩由此迅速发展。唐莉表示:“数智化、智能化为企业带来的不仅仅是技术的进步,更重要的是体系框架、管理理念的革新。”她透露,上海雷纳邦建材有限公司会继续基于现有的研发体系,结合公司下一阶段的发展规划,继续强化创新驱动的竞争优势,为行业开辟更加广阔的未来。

唐莉秉持人才培养理念,稳思想、打基础、抓攻关、促进步,不仅在国内外多次参加创新成果评选竞赛,还在公司内部组织多届销售、管理等技能大赛。她从中发掘创新人才,以竞技激励科研奋进,以创新促进技术突破,极大地激发了员工的学习热情和创新精神。不仅如此,她还带领专业技术团队,针对建筑材料行业的市场情况和公司发展需求制定培训方案,有针对性地开展技能竞赛、岗位分享、技能指导等活动,不断提高团队营销水平,促进交流学习和创新思维,为公司打造了一个高效的人才培养模式。计熟事定,举必有功。在唐莉的多措并举下,上海雷纳邦建材有限公司拥有高水平的建材营销队伍,高学历人才占员工总数的70%,为公司的建材营收做出了突出贡献,

声明·公告

收费标准:55元/行/天(13字1行) 广告热线:13308082189 QQ:769036015 微信:13308082189

独家代理机构:成都锦天下文化传媒有限公司

转让信息

本人有收藏的玉器和翡翠

全实物,因家有变故,急需

转让,有意请联系,安先生,

联系电话:16608751772

●苏启明不慎遗失身份证件,身份证号:510100MA6FRX09F,声明作废。

●吴国华不慎遗失身份证件,身份证号:5105221980021252418,特此声明。

●周群勇遗失身份证件,身份证号:3622261980021252418,特此声明。

●周