

河南油田采油一厂:满弓紧弦打好年底收官战

■ 庞先斌

12月5日早上7时许,河南油田采油一厂双河巡检一站员工梁国鹏、曹其新来到K4108井,紧固盘根,擦拭井口。他们动作娴熟,迅速完成任务后,又走向一口油井。两人一整天穿梭在巡井路上,与时间赛跑。

立冬过后,气温骤降。该厂严格落实冬季生产制度,狠抓重点工作落实,细化生产措施,按下夺油上产快进键,满弓紧弦打好收官战。干部员工瞄准“提产量、增效益、扛责任、争第一”劳动竞赛任务目标,立足岗位创标杆,鼓足干劲争创一流,为百里油区凝聚起攻坚克难的强大力量,确保全年任务目标顺利实现。

小指标竞赛激发大活力

2024年初,为了抓紧抓牢原油生产主运权,河南油田采油一厂结合生产开发、降本增效、安全生产、新井产能建设等情况,精心制定了贯穿全年的“提产量、增效益、扛责任、争第一”劳动竞赛目标和措施方案,助推增储上产,促进降本节支,为实现全年目标任务打牢基础。

竞赛就是命令,彰显精神士气。各单位紧盯竞赛任务目标,发扬连续奋战精神,狠抓生产组织运行和措施落实。党员干部冲在前、干在先,用行动影响和带动员工做好每一项工作。

11月12日,魏岗巡检站窰340井发生故障,该井日产油3吨,且含水率低。巡检员工殷忠凯、高玉强和陝大智迅速到井上处置。他们采取套管灌水、加清蜡降粘剂等一系列操作,成功解除井卡故障,使油井在短时间内恢复生产。

为了保障20多口重点油井正常生产,魏岗巡检站干部、技师和技术能手主动认领高产井,负责日常加密巡护,发现问题及时



12月1日,双河巡检一站员工谢刚平紧固K1403油井盘根盒,防止油气泄漏。

采取有效措施,确保高产井健康运转,为完成全年任务保驾护航。

“今年的任务能不能完成,就看咱的拼劲大不大,管理力度强不强。竞赛见行动,我们必须赢。”魏岗巡检站党支部书记吴彦彦说。

厂院联合聚力解难题

12月4日晚上8时许,研究院双河地质研究所办公楼内灯光闪亮,为了拿出优质方案,地质人员正加班加点编写设计方案,跟踪评价措施效果。

双河地质研究所党支部书记吴长虎说:“我们不仅要确保四季度增储上产,还要提前做好明年的起步工作,力争明年产量打个漂亮的翻身仗。”

为此,他们围绕制约油藏开发难题,就如何

控制自然递减、提高老油田开发管理水平等问题集思广益,在水驱调整中见效、措施挖潜里增效、滚动增储上产等方面,动脑筋想办法,以“管理强基础、调整见效益、增储拓空间”为目标,全力投入到增储稳产的小指标竞赛中。

采油一厂积极与院所密切合作,不断深化地质研究,做实工艺增油增效措施落实,严格执行“两旬一考核”制度,确保按计划完成补孔、调剖、调层、检泵等措施作业,跟踪评价各区域油井优化参数、间开、洗井、加药等措施落实情况,适时做好动态优化调整,不断提高现场管理与生产异常分析能力,确保油井开抽时率。

该厂机关部门人员走基层、跑现场,积极做好各单位旬度工作量的检查、督导和帮扶,哪里有问题,哪里就有关人员的身影,确保

河南叶鲁高速1标举办“交筑·超级工程”媒体开放日活动

■ 本报记者 李代广

12月7日,中交第二公路工程局有限公司叶鲁高速1标“交筑·超级工程”媒体开放日暨“万名工程师进课堂”活动顺利举行。叶县高中30余名学生代表、老师、校领导与媒体记者一同走进叶鲁高速1标项目,通过实地参观、亲身体验、座谈交流等多种形式,见证强国建设中的央企担当。

活动中,媒体记者与学生们参观了项目幸福小镇、产业工人体验中心,观看了宣传片,对企业发展成就、项目概况、施工进度、建设意义等有了更加深入的了解。

项目安全总监丁锦辉围绕安全在工程建设中的重要性,通过实际案例深入浅出地进行讲解,为学生和媒体记者上了一堂生动的安全课。在产业工人体验中心,工作人员对桥梁工程的建设过程、技术难点以及创新措施等方面进行了详细介绍,并组织开展了触电、灭火、坠物打击等模拟体验。学生和记者在感受现代科技在工程建设中应用的同时,深刻体会到超级工程建设过程的背后蕴含的科技创新与大国工匠的精神。

叶鲁高速是河南省高速公路网规划批准新增的9条拥堵路段分疏路线之一,不仅能完



善河南省的高速公路网络布局,还能优化平顶山市域高速路网结构,形成平顶山南高速公路环线,有效改善平顶山城市交通环境,缓解宁洛高速公路过境交通对中心城区的影响,同时还带动豫西旅游产业发展;带动沿线平顶山叶县、鲁山经济发展,巩固脱贫攻坚成果。

在项目建设过程中,叶鲁高速一标牢固树立“进度制胜”理念,建立完善的项目管控体系,深入践行项目策划、标后预算、物资设备、劳务分包、人力资源成本等项目全经营周期管理理念,培养了一支优质高效精干的管理团队。项目在经理部、工区和劳务协作队伍

生产异常问题顺利解决。各巡检站、运维站加大油井基础管理力度,加大巡检及设备保养力度,优化调整油井配热工作,做好抽采设备冬防保温工作,确保全厂“不冻环一台设备仪表、不堵塞一寸管线”。

与此同时,技术人员做实稠油注汽效果跟踪调整,发现生产异常问题及时整改整治,让稠油产能充分释放。

齐心协力促生产

11月5日,该厂党委书记王登辉一行到新建赵安4171井场查看注汽后生产情况,随后又到赵安4161调研研粘复合驱注入情况,就如何加强稠油井管理、取准生产资料、提高资料上报准确率,与赵凹巡检站干部、技术人员一起出主意想办法,并就进一步摸清油井套压对低能低液井的影响,寻找提高单井产量的新举措。

入冬以来,河南油田采油一厂领导带着问题下基层,加大了调研指导生产组织的频率,抓实各项措施落实,确保油水井冬季管理制度监督执行,形成了干群一心解难题、降成本、保安全的良好局面,促进了全厂年底冲刺竞赛走向纵深。

双H10-4油井处于江河油区末端,冬季生产时回压高,需要用罐车频繁扫线,造成运行费用增加。江河巡检一站干部和技术人员现场调研后,从优化生产运行方式入手,在系统内安装一台闲置的电加热装置降回压,使该井回压由2.6兆帕降至1.2兆帕,油井恢复正常生产。经测算,年节约扫线费用1.5万元。

该站高级技师王斌“揭榜攻关”,他查阅资料,上网搜索,从网上花80元购买一种专用盘根及耐腐蚀O型圈,解决了阀门丝杠盘根漏失的疑难杂症,取得了良好的效果。干群齐心协力克服困难,圆满完成了任务。

抗严寒 保生产

寒冬来临,气温骤降,但近日在中煤新集楚源公司板集支护区却机械轰鸣,车间职工正在进行井然有序的作业。该区严格按照矿井产品质量要求,高标准完成年度生产计划任务。此举充分体现了职工价值创造的激情,为公司圆满完成生产任务、年底完美收官贡献力量。

朱宗楠 摄影报道

易存道:从零到一 书写国产中间件的时代传奇

■ 本报记者 袁红兵

在中国信息化与数字化浪潮的推动下,基础软件行业迎来了前所未有的机遇与挑战。作为国产中间件领域的开拓者,北京宝兰德软件股份有限公司(以下简称“宝兰德”)在16年的发展历程中,书写了一段从无到有、从追赶引到引领的壮丽篇章。而这一切的背后,离不开宝兰德董事长易存道的远见卓识与坚韧不拔。

从2008年创立宝兰德,到2019年成功登陆科创板,再到如今成为国产中间件领域的标杆企业,易存道带领团队用技术创新和市场洞察力,打破了国外巨头的垄断,解决了中间件领域“卡脖子”的难题。易存道用16年的时间书写了一段“从零到一”的传奇。他的故事,不仅是一个企业家的奋斗史,更是中国基础软件行业崛起的缩影。

自主创新:从零到一的破局之路

2008年,中国的软件技术尚处于起步阶段,基础软件领域几乎被国际巨头IBM、Oracle等公司垄断。彼时,国产中间件厂商大多在模仿与跟随中挣扎,市场对国产软件的信任度相对较低。然而,易存道却凭借敏锐的商业嗅觉,捕捉到了国家“863计划”“核高基计划”等政策释放出的巨大机遇,预见国产中间件即将迎来需求爆发期。

“技术是企业的核心竞争力,唯有精进不辍,方能持续前行。”易存道如是说。怀揣着“做中国自己的中间件”的信念,他带领团队开启了自主研发的探索之旅。历经300多个日夜的辛勤研发,宝兰德成功推出了首款中间件产品——应用服务器BES Application Server。这款产品不仅填补了国内市场的空白,还在性能上实现了对国际巨头的追赶甚至超越。

“中间件就像软件世界中的桥梁和润滑剂,它连接着操作系统和应用程序,为开发者提供了一个统一、友好的开发环境。”易存道



解释道。宝兰德首款中间件产品的核心亮点在于其独创的EJB私有访问协议,这一技术在国内独一无二,性能上足以媲美业界领先的WebLogic T3协议。相较于市场上的同类产品,宝兰德应用服务器的性能提升了20%~30%,为中国中间件市场带来了全新的突破。

破冰高端市场:打破国外垄断

在中间件这个拼硬核技术的软件品类上,国内客户对国产产品的信心尚待建立。易存道深知,只有在高端市场中证明自己的技术实力,才能真正赢得客户的信任。于是,他带领团队将目光投向了技术要求极高的电信行业,决定与Oracle和IBM展开正面竞争。

“这次只能背水一战。”易存道回忆道。为了验证产品的技术实力,客户对宝兰德中间件与国际巨头的产品进行了全面的性能和稳定性对比测试。最终,宝兰德的服务器凭借出色的性能和稳定性,成功替换了中国移动核心CRM系统及BOSS系统中原有的Oracle、IBM中间件产品。这一突破不仅打破了国外品牌在中间件领域的长期垄断,也为国产中间件行业的发展树立了新的里程碑。

随着越来越多客户主动寻求合作,宝兰德中间件产品得以在广泛的应用实践中不断磨砺,其性能得到显著提升。宝兰德在应用的广泛性维度,也交出了满意的成绩单:十六年间,落地中间件采购规模1000W+案例,支持全国14亿用户使用的业务系统运行,金融行业市占率超60%,尤其基行业客户数量保持领先。

拓展智能运维:助力数字化转型

在服务众多客户并深度参与其信息化建设的过程中,易存道敏锐地察觉到,随着信息技术的迅猛发展,企业对运维需求的不断升级,传统运维模式亟待革新,而智能化、自动化运维正成为行业发展的新方向。

“我们希望能为客户提供一站式、智能化的运维服务体验。”易存道表示。依托源代码的完全自主原创性,使得宝兰德在智能运维领域深度探索具备天然的优势。相较于市场上众多依赖外部技术的产品,宝兰德能够为客户提供源代码级别的技术支持服务。通过聚焦大数据分析机器学习算法的应用,宝兰德构建了灵活可扩展的智能运维平台,实现了故障预测、自动化修复及性能优化等功能的智能化升级。

这一战略举措,不仅为宝兰德开拓了新的业务领域,也增强了客户的黏性,进一步拓宽了市场覆盖面。如今,宝兰德的智能运维解决方案已成为企业数字化转型的重要支撑力量,为客户提供了从基础软件到智能运维的

全链条服务。

共建生态:携手绘制国产软件蓝图

“开放合作是推动行业发展的关键。”易存道道。在专注于自身发展的同时,易存道为宝兰德制定了开放合作的生态发展战略。截至目前,宝兰德不仅与市场上主流芯片、操作系统、数据库等十余家生态伙伴完成了4000+款产品的兼容互认,还与华为等行业巨头建立了紧密的合作关系。

作为华为紧密的战略合作伙伴,宝兰德深度融入华为技术生态,双方在技术研发、产品适配、国家项目联合攻关、赛事合作等方面紧密合作。2021年,宝兰德便积极参与鲲鹏&昇腾的生态建设,其人工智能相关产品和解决方案入选适配昇腾算力和Mindspore框架,同时成为openEuler、openGauss、CLA等开源社区的积极贡献者。通过持续的技术创新与产品优化,宝兰德成为中间件领域首家获Validated认证的企业,并在鲲鹏、昇腾创新大赛中屡获殊荣。此外,宝兰德还积极参与鸿蒙操作系统及仓颉编程语言的建设,为开发者提供了更为丰富和便捷的资源支持。

“顺势而为,拥抱AI,为用户的业务运营注智赋能。”易存道说。在市场技术迭代加速的今天,尤其是AI技术蓬勃发展的浪潮之下,宝兰德提出了两大战略路径:一方面,深化现有产品的智能化升级,以AI技术为引擎,驱动性能与效率的全面飞跃;另一方面,推出能够提供智能支撑的AI中间件产品,助力企业快速、高效地实现智能化转型。

回顾宝兰德的发展历程,易存道始终坚守“技术创新驱动业务发展”的信念。在他的引领下,宝兰德在中间件领域建立了坚实基础,并逐步扩展到云计算、大数据、人工智能等关键技术领域,实现了技术的深入探索与广泛应用。昔日梦想,业已成真。未来,宝兰德将用创新续写中国软件业的辉煌篇章。

上海宝冶南钢3号高炉大修项目顺利开工

12月4日,由上海宝冶承建的南京钢铁股份有限公司炼铁厂3号高炉大修工程项目顺利举行了开工仪式。

该项目位于南京市南钢厂区内,施工内容为高炉本体系统拆除和恢复、热风炉管道系统拆除和恢复、水道系统拆除和恢复、槽上槽下设备及除尘系统更换、干法除尘系统部分设备拆除更换、除铁场及风口平台改造等,总工期为120天。上海宝冶将秉承高度的责任感和契约精神,坚守“开工即开战,开战即决战”的初心,以高度的责任感和大局意识、一流的技术水平和优质服务,与各方参建单位通力合作,高标准、高质量完成项目建设任务,为南钢的发展贡献宝冶力量。

(程子东)

破解钻井施工难题 中石化胜利工程公司研发新型解卡剂

近日,中石化胜利工程公司钻井液中心研发的基于微乳有机缓释酸的润滑解卡剂及制备方法现场应用成功,有效化解了长期困扰行业的粘附卡钻问题,荣获国家知识产权局颁发的国家发明专利。

粘附卡钻是钻井过程中最为常见的卡钻事故,对钻探工程的质量和效率将产生严重影响,被业界形象地称为钻井施工的“拦路虎”。传统处理粘附卡钻的方法主要分为机械和化学两类,但机械方法耗时长、成本高;而化学方法中的泡酸解卡又受限于地层条件和酸液的储运、施工限制,难以广泛应用。

针对这一行业难题,胜利工程钻井液中心研发团队创新思维,成功研发新型微乳有机缓释酸解卡剂。该解卡剂有两大创新点引人注目:一是基于有机-无机复合酸微乳酸制备方法,通过精细的结构设计与制备条件优化,研发出了一种具有优异缓释性能的有机缓释微乳酸;二是以此为核心处理剂,构建出了兼具油类高润滑特性和酸液岩石溶蚀特点的有机缓释酸解卡剂体系。这一体系不仅能在卡点集中释放酸液,而且对钻具的腐蚀性极低,有效降低了复杂事故的发生率,显著提高了机械钻速和解卡成功率。

据悉,新型微乳有机缓释酸解卡剂已在中石化胜利工区、西南工区等多个钻井施工现场成功应用,大幅度缩短了解卡时间,提高了钻井速度,展现出了良好的社会效益和经济效益,市场前景广阔。

(梁子波)



中石油天然气销售广西分公司与城燃企业和用户共话绿色发展

12月5日,中国石油天然气销售广西分公司(以下简称广西公司)举办了2024年度天然气客户座谈会,邀请国家石油天然气管网集团广西分公司、中国燃气西南区域管理中心、华润燃气广西区域管理中心、广西广投燃气等区域内40多家城燃企业和大工业用户相聚一堂,共话绿色发展、共商能源保供、凝聚合作发展共识。

本次客户座谈会,广西公司宣介了今冬明春中国石油在桂天然气保供应急准备、资源保障、客户服务、保障机制等方面的举措,对今后天然气市场的形势进行了分析和展望,全面听取了区域内城燃企业客户对于行业前景、合作发展等方面的建议,并同与会各方就共同关心的发展问题进行深入交流,进一步凝聚绿色发展共识,共谋创新合作发展。

会上,广西壮族自治区能源局党组成员、副局长刘南星强调:各单位要提高思想认识、提高政治站位,确保辖区内人民群众温暖过冬;国家管网集团广西分公司介绍了冬季天然气管网的运行安排情况,与3家城燃企业及客户企业代表进行了分享交流。

广西公司作为中国石油天然气销售业务在广西壮族自治区的一体化运营管理和投融资平台,主动参与广西能源保障及改革工作,通过“气液双渠道”为广西提供优质天然气供应服务,全力保障自治区天然气平稳供应,十余年来,已向广西壮族自区供应天然气累计超142亿方,同时确保供气安全,为人民群众温暖过冬提供了有力保障。

(刘媛媛 刘江 黄祖文)