

# 中石化在鄂尔多斯盆地打造千万吨级能源基地

**本报讯** 截至6月29日,中国石化华北油气分公司大牛地气田累计产气超过400亿立方米,换算成原油当量为4000万吨,标志着该气田稳步迈进国内中大型气田行列,成为中国石化重要的能源阵地之一,进一步提升了中国石化在鄂尔多斯盆地油气贡献率,同时也为中国共产党诞生99周年献上一份“厚礼”。目前,大牛地气田日产气900万立方米左右,可满足2700万户居民用气。

大牛地气田位于陕蒙交界鄂尔多斯盆地黄河流域中上游,气田开发初期,中国石化首先建成大牛地至杭锦旗输气管道,满足当地多家企业用气,助力经济发展。2005年实现向北京供气,为绿色奥运做出了贡献。2010年,中国石化建成榆林至山东济南(榆济管道)的输气管

道,大牛地气田的天然气通过当地输气管道和榆济管道,将绿色能源源源不断输入宁夏、内蒙古、山西、陕西、河南、山东等省区,上亿户居民、数百家企业受益,产生了强劲的经济拉动,为黄河流域9省区1547万人口脱贫做出了贡献,助力陕西、河南上百个贫困县于今年上半年摘掉贫困帽。

大牛地气田是国内率先实现效益开发的致密低渗气田,自投产以来,主要以开发上古生界气藏为主,钻成气井1800余口,累计提交探明储量4545亿立方米。目前,探明储量的动用程度达79%,要实现可持续高质量发展、气田年产30亿立方米硬稳产10年以上的目标,必须在提升开发质量和寻找新的资源阵地方面下足功夫。

华北油气分公司科研团队一方面通过深化储层认识,开展单砂体描述,摸清上古生界剩余气藏分布情况,创新思维,打破传统作业方式,与国内知名石油公司合作,启动了“大牛地气田大幅度提升单井产能”项目,目前已经实施了7口井,相比常规钻井作业,单井产量提升2-4倍,今年将在气田推广应用这一技术。

另一方面,他们将目光瞄准气田下古生界碳酸盐岩层天然气,加大部署力度,新发现天然气资源量2230亿立方米,今年计划新建产能2亿立方米,近期多口井试获高产气流,有望实现“气田之下找气田”目标,成为气田重要的资源接替体系。

尤其是今年中国石化集团公司启动

“百日攻坚创效”行动,华北油气分公司将生产天然气的奋斗目标定为48亿立方米。负责开发大牛地气田的华北油气分公司采气一厂自我加压,全年按照年产31.6亿立方米奋斗目标安排生产计划,5月初已经踏上奋斗目标线上运行。

中国石化华北油气分公司总经理吕新华表示,为深入贯彻落实关于统筹推进疫情防控和经济社会发展的重要指示精神,全面落实国务院、国资委关于央企“全年目标不降、任务不变”的部署要求,我们将加快鄂尔多斯盆地油气勘探开发力度,规划出“十三五”期间企业愿景目标,要在鄂尔多斯盆地大牛地、东胜等气田产气90亿立方米,油田产油100万吨,建成年产1000万吨油当量的能源基地。(马献珍)

## 关注

### 中海油炼化产品全部实现线上销售

**本报讯** 中国海洋石油集团有限公司(以下称“中国海油”)日前发布消息称,近日公司旗下中海石油炼化有限责任公司(以下称“中海炼化”)全部产品上线中国海油电商平台“海油商城”(https://www.cnocmall.com),全面实现线上交易。中海炼化借助互联网平台,线上线下共同发力,助力打赢油价挑战攻坚战。

据悉,自2019年6月中海炼化首家店铺上线“海油商城”以来,截至目前,该公司成功实现三个批次共27家店铺的线上运行,上线交易品种包括中海油36-1沥青、海疆变压器油、成品油、乙烯等,品种达257个,累计营业额超400亿元,交易量超1000万吨。

中海炼化围绕做好“六稳”工作、落实“六保”要求,主动作为,多措并举,积极顺应技术发展浪潮,践行数字化举措,以销售侧为切入点,创新业务运作模式,持续提升中国海油炼化产业价值实现能力和水平。充分发挥“海油商城”大宗物资7×24小时不间断线上交易优势,加大电商上线、上量力度,大力推行线上交易、远程服务,加快培育新业态新模式。

通过电商平台助力业务发展,持续提升营销管理、改善客户体验、扩张市场空间、提高营销效率,逐步实现集中化、专业化和标准化管理,让电商创造出应有的价值,为降本提质增效及打赢低油价挑战攻坚战贡献力量。为此,中海炼化策划了电商上线“三步走”,即“上得去、看得见、管得好”。“上得去”是指2020年6月30日前炼化产业所有产品实现线上销售;“看得见”是指利用电商交易数据的实时性优点,让各级销售管理人员能够及时掌握销售数据;“管得好”是指各级业务管理部门能够第一时间获得实时、准确的销售数据、各级业务领导做到耳聪目明,为销售管理精准决策打下基础。

中海炼化副总经理梁庆智说,中海炼化将进一步规范电商平台设计的流程和操作,优化业务运行,控制业务风险,计划于2020年下半年上线电商销售资源管理功能,实现产销存一体化管理。(海文)

### 洛阳原油商业储备库正式投运

**本报讯** 6月30日,洛阳原油商业储备库(一期)TK-01罐如期顺利引油,标志着洛阳原油商业储备库正式投运。

当天,该商储库迎来了首次接油任务。17点30分,中国石化洛阳石化储运部拆除厂区内火车卸车线三块盲板,打通火车卸油进商储库全流程。21点18分,TK-01罐顺利实现收油。

洛阳原油商业储备库(一期)总容量达到80万立方米,主要收、储低凝点进口原油。它的投用,进一步完善了对中原地区石化企业原油供应,提高地区市场保供能力,对维护我国能源战略安全、降低石油供应风险具有重要意义。

据悉,洛阳石化受商储公司委托,负责投产后的运营管理工作。该项目于2018年12月17日强夯施工合格,开始储罐基础施工,于2019年8月2日储罐主体工程安装完成。2020年6月14日工艺管道水压试验完成,达到中间交工条件。(李睿 崔昊)

### 中石化湖北页岩气投资公司挂牌

**本报讯** 近日,中石化湖北页岩气投资有限公司在恩施土家族苗族自治州挂牌成立。该公司由中国石化股份有限公司和恩施州国有资本投资运营有限公司共同出资设立,江汉油田代表股份合同履行股东权利和义务。该公司将统筹负责湖北省境内页岩气勘探开发,加快湖北省页岩气勘探开发步伐。

恩施州页岩气资源丰富,勘测储量占湖北省总量的一半。2019年10月,自然资源部设立国家级鄂西页岩气勘探开发示范区,加快推进长江经济带页岩气勘探开发。江汉油田在页岩气勘探开发过程中,坚持绿色开发,圆满完成涪陵国家级页岩气示范区、页岩气勘查开发示范基地建设,优质高效建成我国首个大型页岩气田。

此次成立投资公司可充分发挥双方优势,加大鄂西页岩气勘探开发投入,推动恩施页岩气产业发展,助力地方经济发展,为加快推进湖北疫后重振和高质量发展做出贡献。(雷丽)

## 图片新闻

### 扬子石化加大防汛设备关键部位排查



针对今年雨多、汛期的特点,中国石化扬子石化认真抓好防汛设施排查,重点对雨排系统、污水处理系统进行检查,加大演练强化险情处置能力,做到责任、措施双落实,确保防汛设施完好,防止污水流入长江。图为工作人员对防汛重点设施、关键节点进行巡查。

李树鹏/摄

## 扶贫故事

长期以来,中国石油在发展油气主营业务保障国家能源安全的同时,积极履行社会责任,扎实推进脱贫攻坚行动。政策保障、资金支持、拓展产业、选派驻村干部……中国石油始终心系困难群众,全力以赴带领他们过上好日子。

今年是脱贫攻坚的收官之年,让我们一同感受扶贫路上的石油担当。

### 赶着羊儿奔幸福

“慢些开,开稳些!”6月10日大清早,杜晓军就来到榆林市米脂县桃镇王坪村的羊场“看望”这里的湖羊。“天热要注意通风,羊舍要保持干净。”杜晓军叮嘱养殖户高大年。自5月12日杜晓军为王坪村接回这些湖羊,如此的“看望”与叮嘱,便成了他每天的“规定动作”。

作为中国石化长庆油田采气二厂驻王坪村的第一书记,今年是杜晓军驻村的第4年,也是最后一年。4年里,杜晓军带领王坪村实现了“两不愁、三保障”,达到了退出贫困村的标准,一举摘掉“穷帽子”。想着自己离开的日子越来越近,杜晓军思考:如何巩固提升当地的产业,让大家的日子能一直红红火火?

2019年,榆林市政府提出的以湖羊

为主推进肉羊产业的“双千万羊子”规划吸引了他。历经一番考察,杜晓军了解到湖羊有着肉质鲜嫩、品种优良、繁殖周期短等优势,而王坪村土地、饲草资源充足,很适合养殖湖羊。杜晓军将养殖湖羊的想法汇报给长庆油田,很快得到反馈:油田帮助王坪村兴建羊场,扶持村民养殖湖羊。但在征求村民意见时,大家纷纷表示担忧:“这湖羊我们从来没有养过,也不知道好不好养、好不好卖啊!”

杜晓军想,要解除村民的顾虑,先要落实好种羊的选购和销路。于是,他又前往榆阳、子洲、佳县、神木等地考察调研,再把相关信息传达给村民。最终,大家统一了意见,并敲定与榆林市龙头企业中盛公司合作。

不承想,中盛公司正忙于与各县区规模化养殖合作,对于王坪村200余只羊的“小单子”并没有合作意向。

怎能就此放弃?杜晓军骨子里的老石油攻坚啃硬的倔劲儿上来了。那段时间,他每周六便前往中盛公司寻求沟通,别人忙,他就等,等不上,下周来,下周忙,继续等。15个周末过去了,中盛公司被他的诚意打动,双方签订了为期3年的合作协议。

湖羊在陕北属于新型品种,养殖要求很高。杜晓军和村干部连夜商量,认为党员高大年学习能力强,热爱羊子养殖,决定让他成为湖羊养殖户,赴中盛公司进行学习。5月12日,210只湖羊终于被装上开往王坪村的拉羊专用货车。

“杜书记,你还记得不?那天咱们接羊

子回来,你路上一直叮嘱司机开慢点,到了羊场还怕羊子滑倒,非要自己先下车试试地面滑不滑。”高大年说。

“说实话吧,这些羊子对我来说就像娃儿一样,必须把它们看管好了!”杜晓军乐呵呵地说,“按照繁殖规律,这湖羊两年3胎,每胎平均2至4只,到年底存栏量能达到800只,纯利润能有25万元。你要在养殖上多操心啊!”

“我一定好好养!”高大年说,“可你今年就要走了,大家都舍不得!”

“你们放心,我走之前,一定协助村里做好湖羊养殖基地的运营。7月份、12月份湖羊就出产了,到时候羊子健康康康满圈舍跑,我心里就踏实了!”杜晓军说。

(权力 祝亚梅 文建伟)

### 小核桃化身致富果

6月8日,新疆维吾尔自治区喀什泽普县古勒巴格乡吐格曼贝希村村民阿布都喀依木·达吾提,站在3780亩翠绿的核桃林中,查看刚刚嫁接完成的砧木。“以前对于核桃树的种植我们缺少经验,不重视日常田间管理,不去进行修剪、疏密,核桃空壳率高、品质低。自从中石油的驻村队来了,为我们提供各类技术指导,教我们做好日常田间管理,一年下来,核桃品质、产量得到提高,钱袋子都鼓起来了。”

由于具有得天独厚的地理优势,吐格曼贝希村一直将种植业作为稳定收入的基础产业,自从2018年塔里木油田派驻第一书记尚明福来到这个村,林果业开始作为产业提质增效重要部分大力发展。

“驻村工作队每年申请项目,给村里的贫困户家庭每亩核桃地发放价值450元的提质增效有机肥、果果肥,通过强化日常田间管理,全村核桃产量增收10%以上。”作为其中的受益者,村民买买提拉·阿布拉说。

刚来吐格曼贝希村时,尚明福每次路过这片核桃林,看到枝叶杂乱的树木上参差不齐地分布着核桃,就开始思考如何利用有限的资源创造最大的价值,实现产业扶贫。经过查阅资料、市场调研,他发现真正做好日常田间管理才是实现提质增效的关键。以此为指导,他带领工作队按照时节要求,对核桃种植中的灌溉、施肥、修剪、疏密、采收等环节进行强化管理,着力提高产量。

2019年开始,在做好日常田间管理的基础上,为改良核桃品种,工作队从技术服务入手,带领村民给核桃树进行嫁接,目前已完成80%的嫁接量。“改良后的品种皮子薄、果仁实,一公斤可以多卖5块钱。今年,我们争取把嫁接量提高到90%。”尚明福介绍说。

每年9月中下旬,是核桃成熟的时节,这时候的核桃林呈现出“挂果满枝头”的画面,沉浸在丰收的喜悦里的同时,村民也会为“打核桃”这项耗时耗力的“大工程”犯愁。每当这个时节,尚明福会号召村民集结起来,组成一支志愿队,帮助大家集中把核桃采收起来。“收完之后,驻村干部、志愿队会指导并帮助我们去皮、晾晒,还帮着我

们找销路哩。”买买提拉·阿布拉说。就这样,在派驻单位塔里木油田公司的大力支持下,村民种植核桃的户均年收入达到5100元,占总收入的三分之一以上。

“农林牧业龙头牵,技术服务到田间”,通过田间管理、技术服务,泽普县吐格曼贝希村的核桃产业已初具规模,成为了推动这个村脱贫的强力引擎。2018年底,这个曾经的深度贫困村,所有贫困人口脱贫,迈上了巩固提升奔小康的大道。“希望通过我们的努力,做好持续的巩固深化,让已脱贫的家庭不返贫,并能持续提升发展,让所有村民在奔小康的路上不掉队。”对于取得的成绩,尚明福坚定地说。(高岫 姜新宁)