

راهنمای کاربردی صنعت نفت (۳)

پروژه‌ها و شرح خدمات

خطوط انتقال، ایستگاه‌های تقویت فشار و پالایشگاه

راهنمای کاربردی صنعت نفت (۳)

جلد سوم:	پروژه ها و شرح خدمات خطوط انتقال ، ایستگاه های تقویت فشار و پالایشگاه
تالیف:	محمد کاظم مدیر گروه صنعت نفت
طرح جلد:	محسن کاظم
نویس چاپ:	اول ، پائیز ۱۳۸۴
شمارگان:	۲۰۱۰ نسخه
چاپ و صحافی:	گنجینه تهران
شابک (جلد سوم):	ISBN ۹۶۴-۹۶۵۲۱-۲-۴
شابک (دوره ده جلدی):	ISBN ۹۶۴-۹۶۵۲۱-۷-۵
توزیع:	شرکت آفرینش اندیشه های سبز
تلفن:	۲۲۲۰۳۲۲۳
نمابر:	۲۲۲۴۲۵۳۷
آدرس: تهران- قیطریه شمالی ، خیابان حکمت ، خیابان لاله ، ساختمان آفرینش پلاک ۱۰	
کد پستی: ۱۹۳۸۸۸۳۳۹۱	
صندوق پستی: ۱۹۳۹۵-۴۶۴۵	
۱۶ ک ۹۲ الف/ ۹۵۷۶ HD	۳۳۸/۲۷۲۸۲۰۹۵۵
کتابخانه ملی ایران	۲۵۹۳۶ - ۸۴م

عناوین مجموعه ده جلدی راهنمای کاربردی صنعت نفت

ویژه شرکت های مشاوره مهندسی و سازندگان و تامین کنندگان تجهیزات صنعت نفت

جلد اول سیاست ها ، قوانین و برنامه های اجرایی صنعت نفت

جلد دوم میدان ها و مخازن نفتی کشور

جلد سوم پروژه های خطوط لوله و پالایشگاه ها

جلد چهارم پروژه های پژوهشی و تحقیقاتی

جلد پنجم کارفرمایان اصلی ۱ شرکت ملی نفت ایران

جلد ششم کارفرمایان اصلی ۲ شرکت ملی گاز ایران

جلد هفتم کارفرمایان اصلی ۳ شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران

جلد هشتم کارفرمایان اصلی ۴ شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران

جلد نهم کارفرمایان اصلی ۵ مهندسين مشاور و پيمانکاران بزرگ

جلد دهم راهنمای ارتباط با صنعت نفت

محمد کاظم، در دی ماه ۱۳۳۲ شمسی در تهران متولد شده و دارای مدرک فوق لیسانس در رشته اقتصاد است. وی پس از سی سال کوشش در فعالیت های اجرایی و مدیریتی، در مقام رئیس هیئت مدیره شرکت مهندسی و فن آوری حرارتی دمافین که تولیدکننده تجهیزات پالایشگاهی و نیروگاهی تحت لیسانس شرکت GEA/BTT فرانسه است به فعالیت ادامه داده و از چهره های شناخته شده در بخش صنعت، بویژه واحدهای صنعتی تحت پوشش سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران به شمار می رود و از اعضای انجمن مدیران صنایع می باشد.

از این نویسنده ارزشمند، علاوه بر مقالات متعدد، کتاب هایی در عرصه دانش مدیریت، چاپ و منتشر شده که: «مدیران فهیم و مفاهیم اساسی»، «چگونه غیرممکن ها ممکن شدند»، «شهردار نیویورک»، «من مسئول هستم»، «تکرار غفلت های تاریخی در ورزش» و ... از جمله آنهاست.

«محمد کاظم» بر این باور است که استعدادها و توانمندی های سخت افزاری و نرم افزاری در بخش صنعت کشور به مراتب بیشتر از نیازهای موجود در بازار است و به همین دلیل رفته رفته دغدغه های بازاریابی و فروش، جایگزین نگرانی های تولید در میان سازندگان و تأمین کنندگان قرار گرفته است. وی در کتاب اخیر خود تحت عنوان: «فرصت های بالندگی در پروژه های نفت، گاز و پتروشیمی» می گوید:

«بدون تردید حجم کمی و کیفی پروژه های توسعه ای در دست اجرای صنعت نفت که با عزمی ملی و در راستای جهانی شدن آغاز گردیده است، فرصت های ذیقیمتی را برای رشد و توسعه بنگاه های اقتصادی فراهم نموده که آگاهی مدیران، مهندسين و

کارشناسان مؤسسات صنعتی، تولیدی، بازرگانی، مالی و خدماتی از این سیاست ها و برنامه های تدوین شده، امری ضروری به نظر می رسد.

در پیش گفتار این کتاب تأکید شده است که:

« متأسفانه به رغم کوشش های رسانه ای که در حوزه معرفی ابعاد این خیزش عظیم اقتصادی، در کشور شده و می شود، بخش بزرگی از مراکز اقتصادی کشور بویژه در صنایع پایین دستی از ساختار و کارکردهای ارتباطی، برنامه ای و اجرایی این پروژه ها بی اطلاع هستند و برای حضور و مشارکت در آنها، در نقطه شروع یعنی آگاهی از داده ها، سازمان و ارتباط با کارفرمایان، مجریان طرح ها و پروژه ها معطل مانده اند که این امر خود نیاز به ایجاد یک مرکز اطلاع رسانی و ارتباطی مدرن، متمرکز، تخصصی و مشترک بین مجریان طرح ها و پروژه های نفت، گاز و پتروشیمی با سازندگان و تأمین کنندگان دارد. که با هدف تغذیه اطلاعات کاربردی و هدایت کننده، موجب پیوند کارفرمایان با سازندگان و تأمین کنندگان و بالعکس گردد و زمینه را برای نحوه مشارکت و آشنایی با ساز و کارهای عرضه و تقاضا در جهت تأمین نیازمندیهای پروژه ها فراهم سازد. »

وی در یکی از مقالات خود^۱، ضمن تأکید بر چنین ضرورتی، به سازندگان و تأمین کنندگان توصیه می کند که سطح واحدهای فروش خود را به «مهندسی فروش» ارتقاء دهند و این واحدها را به بانک های اطلاعاتی مورد نیاز مجهز نمایند. زیرا براساس تأثیرپذیری مفاهیم از پدیده جهانی شدن تجارت، مفهوم فروش نیز از زیرساخت های مطالعات و پژوهش های عناصر اقتصادی و اجتماعی، پا را فراتر نهاده و با عرصه دانش های فنی و طراحی پیوندخورده و می بایست ساز و کارهای خود را

^۱ - توسعه مفاهیم خرید و فروش تحت تأثیر پدیده تجارت جهانی، محمد کاظم، فصلنامه عصر تبلیغات و بازاریابی، سال دوم، شماره سوم، خرداد ماه ۱۳۸۴.

در حوزه «مهندسی فروش» جست و جو نمایند. موضوعی که توجه به آن از سوی بنگاه های اقتصادی کشور الزام آور شده است.

مؤسسه پیام مرزهای نو مفتخر است که در راستای اهداف و مأموریت های خویش، به استقبال هرگونه کوشش علمی و عملی در جهت نگرش های نو به پدیده های موجود در بازار با رویکرد قدرتمند شدن مصرف کننده و همچنین تلفیق داده های مهندسی و اقتصادی در طراحی های بازاریابی و فروش در بنگاه های اقتصادی رفته و آن را در چهارچوب مبانی علمی - کاربردی تقدیم کارفرمایان، مجریان طرح ها و سازندگان و تأمین کنندگان کالاهای صنعتی نماید و در این راه از هیچگونه کوششی فروگذار ننماید.

با چنین رویکردی مجموعه ده جلدی راهنمای کاربردی صنعت نفت که حاصل سخت کوشی های جناب آقای محمد کاظم و گروه همکاران وی است را به محضر عزیزان تقدیم می نماید.

امید است، مدیران، مهندسين، متخصصين، پژوهشگران و کارشناسان بنگاه های اقتصادی نیز ما را از هدایت ها و حمایت های خود بی بهره ن ساخته و در این مسیر همراه و همگام ما باشند.

مؤسسه پیام مرزهای نو



پیش‌گفتار

بخش اول: خطوط انتقال

- مناطق عملیاتی خطوط لوله در سطح کشور ۷

- شرح خدمات تهیه طرح خطوط انتقال نفت و گاز ۱۲

بخش دوم: ایستگاه‌های تقویت فشار

- فهرست ایستگاه‌های تقویت فشار در سه بخش احداث شده، در حال

احداث و طرح و توسعه ۲۹

- شرح خدمات تهیه طرح‌های ایستگاه‌های تقویت فشار ۳۲

بخش سوم:

- تولید پالایشگاهی و ظرفیت پالایشگاهی کشور و طرح‌های مربوط به آن ۶۳

- شرح خدمات تهیه طرح‌های پالایشگاه نفت و گاز ۸۳

پیش‌گفتار

صنعت نفت ایران، صنعتی گسترده و رشد یافته است که با توجه به توانایی و امکانات در اختیار، جزو منابع ارزنده و قابلیت‌های ارزشمند و سطح بالا در عرصه جهان انرژی به شمار می‌رود. این حوزه به عنوان بخش « راهبر » در توسعه صنعتی کشور، دارای ظرفیت‌های فراوانی است که در صورت بهره‌گیری کامل از آن، می‌تواند راه‌گشای بسیاری از مسائل از جمله افزایش درآمد ارزی، ایجاد ظرفیت‌های جدید اقتصادی، بستر سازی برای جذب و انتقال فن‌آوری و کسب تجربیات گرانسنگ در بنگاه‌های اقتصادی تولیدی، صنعتی، بازرگانی خدماتی و آموزشی باشد.

« موسسه پیام مرزهای نو » به منظور آگاهی مدیران، متخصصین و کارشناسان بنگاه‌های اقتصادی با فرآیندهای اجرایی پروژه‌های خطوط

انتقال، ایستگاه‌های تقویت فشار گاز، پالایشگاه و سایر واحدهای جنبی، اقدام به ارائه اطلاعات مورد نیاز در این بخش نموده و آنرا در ادامه مجموعه‌ی دانستنی‌های صنعت نفت به عزیزان تقدیم می‌نماید.

امید است موسسات اقتصادی، بویژه شرکت‌های مهندسی مشاور با بهره‌گیری مطلوب از این داده‌ها، بتوانند در اجرای پروژه‌های برنامه‌ریزی شده در مسیر اهداف توسعه‌ای کشور قرار بگیرند.

و من اله توفیق و علیه التکلان

محمد کاظم

مدیر گروه صنعت نفت