



Publication:

Petroleum & Equipment Magazine China

Date:

June 2012

Title:

AspenTech – Optimize for Success
Interview with Blair Wheeler, SVP of Marketing for AspenTech

Summary:

In an exclusive interview with visiting executive, Blair Wheeler, Senior Vice President of Marketing for AspenTech, we discussed about the opportunities and technical challenges around shale gas development in China.

The shale gas market development process is expected to take between 10-15 years, as China currently lacks mature refining technology in this area. Cooperation with foreign enterprises should be the best way forward. For example, a Chinese enterprise has already taken a step in this direction by investing in a shale gas project in Argentina.

AspenTech's process optimization solution can help to streamline processes and save on operational cost. For example, a CNOOC refinery plant has adopted AspenTech's solutions and saved substantially on its operational costs. This makes CNOOC one of the more cost efficient enterprises in the market. AspenTech's optimization solution also extends into the shale gas sector. Blair also discussed aspenONE's features and functionalities, as well as emphasized the company's focus on research to ensure that the solutions stay updated.

艾斯本：优化致胜

——专访艾斯本公司市场部高级副总裁 Blair Wheeler

□ 本刊特约记者 / 汤显喆

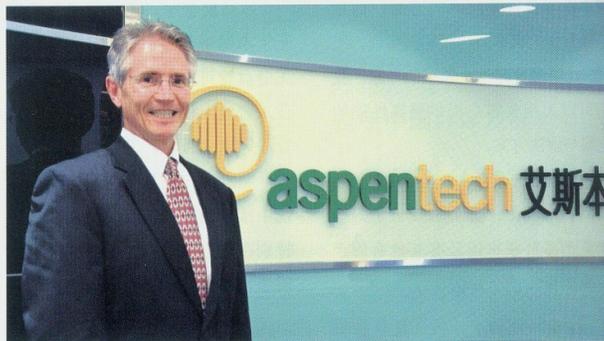
“经初步评价，中国陆域页岩气地质资源储量为134.42万亿立方米，可采资源为25.08万亿立方米。”不久前，国土资源部初次披露我国页岩气资源评估数据。中国丰富的页岩气可采储量，吸引了众多实力雄厚的国际能源巨头。

总部设在美国波士顿地区的艾斯本公司是一家软件公司，成立于1981年。上世纪70年代，美国能源部为应对中东石油禁运，鼓励寻找石油以外的可替代燃料。在美国政府的资助下，麻省理工大学的教授和学生开始研究替代能源，艾斯本公司由此应运而生。如今，艾斯本作为流程行业最大、最专业的软件公司，提供整套的流程制造优化行业解决方案。

近日，本刊记者就中国页岩气相关问题专访了艾斯本公司市场部高级副总裁 Blair Wheeler先生。

中国页岩气，机遇与挑战并存

Blair Wheeler 2005年加入艾斯本公司，拥有哈佛大学商学院的MBA学位，耶鲁大学地质学和地球物理学理学学士学位。“中国页岩气储量很丰富，这也是中国吸引许多跨国企业进来的原因。”作为市场营销方面的专家，Blair Wheeler非常关注中国页岩气情况。



艾斯本公司市场部高级副总裁 Blair Wheeler

Blair Wheeler坦率指出中国页岩气存在的问题。首先，很多页岩气所在地都位于西部地区，会面临很多勘探开发的挑战。就现有技术而言，生产页岩气需要大量的水。第二是运输问题，页岩气采集后需要经管道由西部运输到人口比较密集的地区。“但是，我觉得中国目前的境况还比较好，在未来10~15年，有充分的时间研究最好的办法开采页岩气。”

中国虽然拥有全球最多的页岩气可采储量，却不具备成熟的开采技术，与外资合作成为必由之路。实际上中国已经做出了有益的尝试。“有中国公司对阿根廷石油公司YPF进行投资，在美国亦有这方面的投资，说明中国正参与到页岩气的生

产开发过程中。中国公司借此机会充分了解相关技术，将来可以把这些技术带回本国。”

优化，帮客户获取最大收益

几年前，中海油要建一个炼化厂，原来的能源密度指数是71（能源指数越低代表效率越高）。采用艾斯本的优化方案之后，能源密度指数降至65，由此每年节省了1,600万美元，大大降低运营能耗，令中海油炼化厂成为全球同类型企业中达到最佳能效的企业之一。

艾斯本优化方案完全适用于页岩气，可应用于从井口到后面的一系列处理加工过程。斯伦贝谢、哈里伯顿这些油田服务公司关注井下的工作，而艾斯本软件更关注于地面上从气井至下游加工的每个过程，

可以帮助客户更地了解 and 优化集输、储存和加工等过程。

艾斯本工程软件可以帮助用户优化页岩气集输管道、气体加工等过程。通过精确分析管道中可能存在的水合物、腐蚀、侵蚀等问题，可以确保管道流动安全。艾斯本帮助用户优化、监测复杂的加工过程，提供及时反馈，确保生产优化持续。

在美国，中游市场就意味着气体采集、压缩，清洗以及运输。艾斯本软件会对采集、压缩这些流程加以设计优化，以最有效的方式来实现最大化的目标。总之，艾斯本软件可以帮助优化开采油气的过程，使客户获取最大限度的油气。

不可或缺， 完全适于页岩气应用

壳牌、BP、康菲和雪佛龙等外资企业，已经成为中国开发页岩气合作的代表企业。艾斯本将怎样和这些公司合作，一起开拓中国的页岩气市场？

Blair Wheeler胸有成竹。“我认为最佳的合作方式，就是让客户意识到使用艾斯本软件所能带来的巨大收益。同样的资产，我们要让客户看到，如何通过优化流程，更有效地利用资产和资源，更有效地提高产量、减少投入。”

事实上艾斯本在全球都在和这些跨国公司合作。“他们利用艾斯本软件，设计、生产，优化供应链，而这些都是非常好的合作领域。” Blair Wheeler更看好艾斯本在中国

页岩气市场的合作。“这些公司也会把使用我们软件的专业经验带到中国。”

全球有很多客户都在应用艾斯本的软件，其中就有涉及到页岩气的生产和处理方面。据Blair Wheeler介绍，艾斯本在美国页岩气市场发展特别快，因为艾斯本软件对于页岩气的应用，跟在传统能源领域一样完全适用。“对于艾斯本来说，在页岩气的下游更能发挥其功能和作用，比如把页岩气生成化学制品，像乙烯或者其它衍生品。另外一个颇有应用前景的领域，是液化天然气的优化设计和生产运营等。现在美国的价格，对全球的天然气或页岩气的供求，都会对液化天然气的供求有巨大的影响。”

注重研发， 推出新版aspenONE

艾斯本一向注重技术创新，每年在研发方面投入至少5000万美金，这远远高于同行业任何一家公司。艾斯本有三所研发中心，一个位于波士顿地区的柏林顿，一个在休斯敦，还有一个在上海。

aspenONE是艾斯本公司推出的一个新版本。Blair Wheeler介绍，aspenONE的第一个竞争优势是解决方案的宽度，它是唯一一个跨越模拟、设计、建模等，涵盖到物理资产的解决方案；是集成的一体化经济评估软件技术，可以对化学过程进行设计，对于所采用的成本加以计算。它对于设备等具有评分值的功能，对于实体设计资产的物理特性

能够进行详尽的分析。

除了在工程方面，aspenONE还有高级的程序过程控制，以及产品管理功能。集成了整个供应链，涵盖需求、管理、预测、做时间表、对存货进行管理等等。

最新版本的aspenONE采取移动应用方式，进行模拟获取实时数据。Blair Wheeler饶有兴趣地举例：“我们在欧洲曾有一个大公司客户，它们最先采用艾斯移动解决方案，因为这家公司的CEO就是最早应用这个解决方案的人，他从他的移动设备上就可以获得工厂的实时状况。”

aspenONE具备搜索功能，对所有内容进行模拟、建模，通过索引方式建立流程标签。如果公司内部人员需要及时获取某方面信息，通过搜索获取将非常方便。“aspenONE的搜索功能在中国尤为重要。大学生毕业后进入公司，这些功能可以帮助他们很快适应环境，获取他们所需要的知识。” aspenONE还可以进行在线培训。当员工碰到特定的问题需要指导时，就会得到一段视频，或者图片解释，能够让员工很快掌握所需要的技能并解决问题。

最后，Blair Wheeler用一句话概括他所服务的这家公司：“艾斯本是一家提供一流解决方案的供应商，能够优化整个流程生产运作的每个环节，从设计、生产到整个供应链，它为用户带来的是更优异的业务表现和更高的经济回报。” **P+E**

如您对本文有任何评论或见解，请发邮件至：
shiyouzhuangbei@yahoo.com.cn
或登录：zazhi.cippe.net