

## 精细管理打开 资源价值释放新通道

张铭

胜利油田东胜公司推动难动用油藏“动起来”，实现连续8年原油产量攀升，今年前8个月，原油产量超计划进度1.43万吨。这一实践证明：资源开发的瓶颈并非不可突破，只要以精细管理为钥匙，就能打开资源价值释放的新通道。

安全管理的“扎根”，是资源开发的首要前提。如果企业的安全管理只是“制度贴在墙上、要求挂在会上”，却未能真正沉到生产一线，就会导致风险隐患“看不见、管不住”。东胜公司让戴“白帽子”的管理人员走出办公室、进驻井场，与施工人员同劳动、同管理，使安全要求从“纸上条文”变为“现场行动”，为资源开发筑牢安全屏障。

思维转变的“破壁”，是激活沉睡资源的密钥。过去，难动用油藏因储层结构复杂、开发成本高企，常在地下“沉睡”。东胜公司通过技术分析与地质研究，以辩证思维看油藏，盯着空井找油藏，最终将“不可能”变为“可开发”。这一实践证明，唯有以创新思维重新评估资源的潜在价值，才能让沉睡资源“动起来”。

精细管理的落地，是保障开发效能的支撑。资源开发涉及环节多、投入成本大，东胜公司通过数据化追踪，让每一分开发投入、每一个施工环节都有数据记录、可追溯核查；通过随机化监督，确保管理要求不折不扣落地。这种精细管理模式，能把管理优势转化为效益优势。

当前，与其在“坐等资源红利”与“抱怨开发难题”中徘徊，不如主动深耕管理难题；与其畏难退缩，不如用创新思维破解困局。唯有锚定安全底线、突破思维定式、做细管理文章，才能在资源开发的道路上走得更稳更远，让更多难题迎刃而解。

## 经济走笔

## 安庆石化 余热发电项目投运

本报讯 9月5日，安庆石化化工一部合成装置余热发电项目一次并网成功，投入使用。

此前，该装置在变换单元产生大量脱盐水，温度约135摄氏度，直接进入循环水系统冷却后再回收利用，其中蕴含的热能被浪费。经过广泛论证，安庆石化决定利用这些脱盐水作为初始热媒，将其冷凝成液态后加压，通过换热器进行热交换，介质吸收脱盐水中的热能后转化为蒸汽，推动透平膨胀机发电。

项目投运后，脱盐水中约70摄氏度的热能被有效转化为清洁电能，提升了环保效益和经济效益。经初步测算，该余热发电项目全年可提供绿电超700万千瓦时，创效明显。

（檀文盛 贺颖）

## 济南炼化 炼油综合能耗降低

本报讯 济南炼化深挖大修改造后装置节能潜力，稳步推进能效提升项目投用，8月份炼油综合能耗同比降低2.89个百分点。

今年以来，公司投运连续重整装置新增换热器、低分气脱硫塔提压改造等9个能效提升项目，保持汽轮发电机组满负荷运行，确保25台节能改造机泵高效运行，更换50套太阳能路灯，拓展节电降耗空间。完成第三循环水场冷却塔节水提效改造，通过动态监测水平衡，减少地下管网漏损，加大雨水回收利用力度，新鲜水取水量同比降低，污水回用率提升。持续开展技术攻关，开拓短流程加工思路，统筹蒸汽、氢气、瓦斯等公用系统平衡，推进能耗降低。

（孙丽颜）

## 湖南邵阳石油 提升零售经营质效

本报讯 湖南邵阳石油通过提升客户服务水平，持续巩固零售市场份额，前8个月零售计划完成率居省公司前列。

该公司加强对经营的动态管控，每周召开经营平衡会，精准复盘当前销量波动、客户流失等问题，及时优化营销策略，确保加能站运营效率最大化。针对农户秋收用油需求，组织员工深入田间地头，开展柴油助农惠农宣传，提供便捷油品加注服务。建立大客户常态化走访机制，安排专人对接物流车队、工程企业等重点客户，深入了解客户需求，量身定制供油方案和服务套餐，为销量增长提供有力支撑。

（谢银 阳叶瑜）

安徽马鞍山石油通过优化考核办法、升级客户服务、攻坚县域市场，成品油直分销业务多项指标超计划进度

# 精准施策推动直分销业务逆势增量

孙德荣 汪燕

“今年以来，我们把市场营销作为生命工程，围绕客户需求，不断改进服务，采取攻坚姿态，赢得了市场主动权。”9月8日，在经营分析会上，安徽马鞍山石油主要负责人介绍。

面对成品油市场低迷的严峻形势，该公司以客户为中心、以市场为导向，通过优化考核机制、精准服务客户、开拓县域市场等一系列举措，推动直分销业务实现逆势增量。前8个月，该公司成品油直分销量计划完成率达114%，同比增长23.6%；“比学赶帮超”红旗数、直分销量计划完成率和同比增幅均位居安徽石油首位。

### 梯度考核激发队伍动力

“上个月完成率188.3%，终于拿到了销售冠军。”9月8日，该公司客

户经理何凤在收到绩效工资时说，“新的考核方案太给力了，梯度奖励让我特别有成就感，现在跑销售更有干劲了。”

为调动客户经理市场攻坚积极性，今年以来，该公司修订完善客户经理绩效考核激励办法，设立基本目标、激励目标、挑战目标三个梯度，构建起“人有任务、个个有指标、项项有考核、月月有兑现”的绩效考核体系。同时，实施“严考核、硬兑现”机制，以基础薪酬为基本保障，以联量薪酬为激励重点，以联效薪酬为长期方向，以易捷服务、天然气等其他渠道薪酬为补充。

前8个月，该公司客户经理许萍萍成功将两名老客户培育为集团客户，荣获“季销售冠军”。在她的带动下，该公司8月直分销量同比增长25.8%，排名安徽石油首位。

“我们制定科学的考核方案，让大家‘跳起来摘桃子’，销量越高、绩效越

优，极大激发了客户经理的销售热情。”该公司市场部经理张卫国说。

### 精准服务增强客户黏性

“态度诚恳、服务专业、质量过硬。”9月2日，苏州某物流公司杨经理在体验该公司的购油服务后，给出这样的好评。

今年初，该公司将客户走访列为重点工作，以提升客户体验为核心，针对潜在客户、目标客户、意向客户等不同群体，分类制定差异化、个性化走访方案，提供精准化、定制化服务，持续增强客户黏性，推动客户向固定客户、忠诚客户转变。

6月，许萍萍在博望新区走访时发现，两家企业老客户年用油需求量大，但仅三分之一通过中国石化采购。为争取客户信任，许萍萍每日向客户推送行情动态，提供出库质检单

和留样桶，在客户罐存不足时协调物流分批配送。最终，规范的服务与诚信的合作打动了客户，两家企业将全年用油需求全部交由其负责，成为公司新开发的集团客户。

截至8月底，该公司开单客户数同比增长49%，锁定年需求量超2000吨。

### 深挖县域市场拓客增量

县域市场是直分销业务新的增长极。“双服务”专项行动启动后，该公司迅速制定行动方案，明确奋斗指标、绩效兑现、团队激励等，将县域绩效兑现标准提高10%，同时建立“五级走访”机制，开展全天候、无空白的客户走访维护，明确阶段性走访目标，做到“边走访、边建档、边开发”。此外，利用招投标信息网、天眼查等平台，在区域范围内展开拉网式摸排，掌握工程开工、

企业运营等情况，梳理客户信息、估算客户用油量，形成客户信息台账清单，为精准开发奠定基础。

7月3日，含山县公司客户经理何凤了解到某社会加油站即将开业，年用油需求超900吨。尽管多次上门拜访被拒，她仍坚持每周两次前往沟通，提供专业经营建议。开业前夜，该加油站卸油设备突发故障，何凤第一时间上报后，数质量部技术人员连夜赶赴现场排查修复，保障加油站顺利开业。专业且真诚的服务赢得客户信任，该加油站首单即从该公司采购柴油100吨。

为加大县域空白市场开发力度，该公司将地毯式走访客户作为重点工作，由分管经理带队，县公司经理与客户经理组队开展走访，提供“一对一”定制化服务。前8个月，该公司县域市场成品油销量同比提升90%，新开客户数同比增长107%。

### （上接第一版）

目前，风光发电装机规模2126兆瓦，可实现年发绿电约24亿千瓦时，打造出国内油气领域首个“源网荷储”一体化智慧能源系统。

### 锻造科技引擎，激活绿色 低碳转型新动能

中国石化坚持创新引领，加大绿色低碳技术攻关力度，持续推进节能降碳、减污增绿，以科技赋能绿色发展，不断培育绿色低碳转型新动能。

CCUS技术国际领先。既要绿色低碳，又要能源安全。2022年8月，中国石化建成投产我国首个百万吨级CCUS项目——齐鲁石化一胜利油田CCUS项目，成功破解低成本碳捕集、二氧化碳长距离管道输送、油气田地质封存等关键技术创新难题，实现增油和减碳双赢。2023年6月，该项目在全球碳封存领导人论坛上获得CSLF认证，标志其技术已达国际水平。2025年7月，牵头组建国际CCUS技术创新合作组织，汇聚全球高端智库推动技术迭代。

洁净油品呵护蓝天。多年来，中国石化持续开展技术攻关，长期引领

国内油品质量升级，从“国I”到“国VI”，从跟跑到领跑，油品标准达到世界先进水平。2021年12月，完成北京500多座加能站“京VI B”油品置换，保障“绿色冬奥”。2023年1月，推动国VI B标准汽油全国上线。目前，20多家炼油企业3.3万座加能站遍布全国，源源不断地提供清洁油品，为高质量发展注入绿色动能。

节能减排成效显著。中国石化连续11年开展“能效提升”计划，持续优化能源管理制度体系，研发应用绿色环保的新工艺、新技术，推动能源资源节约集约高效利用。2024年，实施“能效提升”项目470个，节能量79万吨标煤，相应减少碳排放约205万吨，节能率5%。深入推进行业行动，持续实施清洁生产，所属13家企业荣获国家级绿色工厂称号。

道阻且长，行则将至；行而不辍，未来可期。中国石化将继续深入贯彻落实习近平生态文明思想，秉持“能源至净、生活至美”的品牌承诺，坚定不移走生态优先、绿色发展道路，为保障国家能源安全、建设美丽中国作出新的更大贡献，在实现“双碳”目标的新征程上再立新功、再创佳绩。

## 宁波工程设计生物质制可持续航空燃料项目开工

本报讯 9月2日，由中国能源建设集团投资建设的黑龙江双鸭山生物质制绿色甲醇及绿色航煤一体化一期项目正式开工。宁波工程公司承担工程设计任务，致力于将该项目打造成生物质制可持续航空燃料(SAF)领域的示范工程。

该项目构建了“可再生能源制氢+生物质气化+合成气定向转化”新型SAF生产体系，利用双鸭山地区丰富的农业秸秆资源及风光可再生能源，集成生物质收储加工、气化净

化处理、绿电制氢、费托合成等关键技术，主要生产SAF和绿色石脑油。

宁波工程公司已自主研发了涵盖固定床、加压循环流化床和加压气流床等主流工艺的多种生物质气化成套技术。攻克了柔性非稳态控制等关键技术，完成绿氢和二氧化碳加氢制甲醇工艺包设计。构建了从生物质原料处理到费托合成制备SAF的全流程核心技术链，为绿色能源的产业化应用提供了关键技术支撑。

（何忠旭 孙火艳）



中韩石化“5G+北斗”融合定位系统投用

近日，中韩石化自主建设的“5G+北斗”融合定位系统二期项目正式投用。该系统依托AI视频分析技术，对厂区485个关键点位进行全天候智能监测，新增人员聚集风险预警、人脸识别等功能，自动识别烟雾、明火等安全隐患，推动安全管理从传统人工巡检向智能主动预警转变。图为信息中心人员在厂区5G基站旁测试该系统定位准确率。

刘军 摄 王冲 彭发喜 文

## 化销华东联合扬子石化成功开发EVA电缆屏蔽料

本报讯 近日，化销华东深入开展市场调研，精准捕捉客户需求，携手扬子石化成功定制开发高性能EVA(乙烯-醋酸乙烯共聚物)电缆屏蔽料，为战略客户提供定制化解决方案。

EVA屏蔽料是电缆的核心层材料，其制成的屏蔽层均匀包裹于导体与绝缘层之间，对保障电缆长期安全稳定运行起着决定性作用。该材料广泛应用于风电光伏、5G基站等战略性新兴产业领域，是支撑相关产业发展、

保障电力传输安全的重要基础材料。

化销华东在日常走访中发现，国内某电缆行业领军企业对原材料稳定性、供应链安全有着极高要求，急需高熔融指数EVA电缆屏蔽料。该类产品长期依赖进口，采购成本高，面临供应链波动风险。

为解决行业痛点，化销华东迅速联合扬子石化组建专项攻关团队。多次上门对接客户，深入梳理其在产品性能指标、成本控制、供应保障等方面

的核心诉求；通过组织电缆行业交流会、走进客户生产线等形式，全面掌握供需现状及技术攻关难点。

经过多轮工艺优化调整，攻关团队成功开发出符合客户要求的EVA电缆屏蔽料。经客户试用验证，各项性能均达到预期标准，客户随即启动批量采购。目前，化销华东正向国内其他电缆生产企业推介该款新品，持续提升产品的市场认可度。

（周敏）

## “定制关怀”助学子求学追梦

张龙 徐艳彬

9月7日，一封来自湖北恩施野三关镇三斗坪村的感谢信，寄到了石油工程建设公司江汉油建公司。三斗坪村委会代表金榜题名的学子，向川气东送二线管道工程建设者表达谢意。

三斗坪村地处鄂西山区深处。今年4月，江汉油建公司承包的川气东送二线管道工程推进至该村。该公司项目部在入户开展政策宣讲、与村“两

委”一起进行勘测界定等工作，了解到村里有6名高中生即将参加高考，部分学子家庭存在一定经济压力。

“为村里的孩子们做点实事”的想法在项目部迅速达成共识。大家决定结合实际需求，将暖心关怀融入地方共建，以实际行动践行社会责任。

8月，喜讯传来——6名学子均成功考入大学。在他们憧憬大学生活、筹备入学物资时，项目部的暖心关怀如约而至：一份份包含学习文具、生活必需品的定制助学物资送到他们

手中。

“这份关怀不仅帮他们解决了实际困难，而且让他们知道有人惦记着乡村教育。”村委会在信中提到，乡村学子切实感受到社会对教育的重视，求学信心更加坚定。受助学子承诺，大学期间会刻苦钻研，未来带着学识回到家乡，用实干回报社会关怀。

此次助学活动是助力教育振兴的具体实践，在鄂西山区深处为乡村学子点亮了追梦的灯火。

## 线上销售助松茸抢“鲜”出山

徐长青 张梅

清晨5时，云南省迪庆藏族自治州香格里拉市格咱乡木鲁村还笼罩在夜色中，藏族姑娘鲁茸初已背起竹篓，打着手电筒走进了深山。这一天，她要采摘被称为“菌中之王”的松茸。

“以前最担心松茸卖不出好价钱。”鲁茸初说，“现在有了中国石化的帮助，我们的松茸能卖到全国各地了。”每年7月至10月，是云南迪庆松茸采收的季节，也是当地部分农户一

年收入的“黄金季”。今年7月以来，云南迪庆石油通过易捷商城，已帮助当地农户销售松茸15.2万元。

松茸保鲜期只有3至5天。过去由于山路难行、冷链缺失，村民只能将松茸卖给当地收购商，价格被压低。如今，依托易捷加油APP，来自香格里拉海拔3000米的新鲜松茸，24小时就能到达客户餐桌。

“以前我总把小的松茸当次品，现在才知道，只要新鲜没损伤，小的也能卖出好价钱。”鲁茸初说，从背包

### 走近一线

本报讯 前8个月，石油销售公司采用“顺序输送”方式，为沿江5家炼化企业输送原油86.1万吨，完成年度计划的172%，帮助企业大幅降低了运输成本。

“顺序输送”是在同一条管道内，依据既定顺序连续输送多种油品的管道输油方式。通过精确的混油控制和界面切割技术，能显著降低不同油品交替过程中的损耗与污染，大幅提升单一管道的利用效率，无须建设

多条专线管道，避免了高额投资。

2024年9月以来，沿江地区的原油供应结构和管输物流模式发生调整。石油销售公司采用“顺序输送”方式，通过科学编排输送序列、精准优化批次与流量、积极采取专罐专用方案等，优化混油运输路径，既满足了沿江企业多元化资源需求，又大幅降低了企业原油采购和物流成本，提升了区域能源供应链的经济性。

（马赫迪 苏祺）



9月全国“质量月”期间，北京京南石油围绕“加强全面质量管理，促进质量强国建设”主题，开展成品油知识宣传，发放科普知识手册，讲解日常用油方法，提升公众对科学用油的认知。图为9月16日京南石油凯旋加能站员工向客户讲解油品知识。

房丽丽 摄