

## 优化资源配置 拓展效益增长空间

顾家瑞

随着许多老油田进入开发中后期，资源禀赋趋紧、开发成本攀升、效益增长承压的挑战日益凸显。如何通过资源配置优化破解发展瓶颈，成为实现高质量发展的关键课题。《中国石化报》日前报道，胜利油田聚焦资源高效利用，打破部门壁垒、革新管理模式、破解机制障碍，推动发展从规模速度型向质量效益型转变的实践启示我们，企业须进行全链条资源配置优化，拓展可持续的效益增长空间。

资源整合聚合力，破壁垒提效能。企业发展过程中，资源分散、部门协同不足易造成技术力量分散、设备重复投入等问题。应大力推动跨单位资质共享、能力互补，将分散的技术、人力、资质资源整合，变“单打独斗”为“协同创效”，提升服务响应速度，实现订单与效益双提升。统筹原油、天然气等资源的产供储销全环节，建立“分质输送+分类仓储+精准分销”体系，摒弃“大锅烩”式销售，让高品质资源卖出高价值，从资源整合中挖潜增效。

精细管控挖潜力，优调度降成本。粗放式管理会导致资源错配、效益流失，需以精细化管控释放资源价值。针对资源供需关系不平衡，应加快基础设施联通，用自产资源替代外购资源，降低对外依存度。围绕土地、物料等资源精准施策，通过收储、调剂、转让等方式盘活土地存量，实现“寸土生金”，研判行情动态调控物资采购节奏，让每一分投入都产生最大效益。

机制突破通堵点，建平台促流转。体制机制僵化陈旧是资源顺畅配置的“拦路虎”，需通过制度创新打通堵点。建立健全资源配置负责制度，明确跨部门资源优化的责任主体，在产能建设、区块开发等核心业务领域，整合审批权限，压缩项目审批周期，让资源配置在完善的机制保障下高效运转。

## 经济走笔

### 中天合创 多个产品产销量取得突破

本报讯 今年以来，中天合创聚焦经营管理优化，通过严控装置非计划停工与生产波动、全力攻关关键设备长周期运行瓶颈，推动生产销售实现双突破。截至10月底，MTO(甲醇制烯烃)级甲醇产量、聚烯烃产量及聚烯烃销量均超计划进度完成，创历史同期新高。

生产端，该公司大力优化甲醇和烯烃装置运行结构与负荷，通过调整原料配比和工艺参数，强化设备巡检维护，提升装置运行稳定性与产能利用率。销售端，与化销华北建立常态化对接机制，提前研判市场需求，紧盯聚烯烃产品价格走势抢抓销售机遇。深入调研客户生产需求及新产品试用反馈，统筹优化产销计划与库存结构，重点提高高附加值聚烯烃产品占比，有效提升企业在聚烯烃市场的竞争优势。(郭仲权 李兵森)

### 宁夏石油 油气经营总量创历史新高

本报讯 今年以来，宁夏石油锚定高质量发展目标，以市场攻坚为抓手，多措并举提升经营质效。截至11月6日，油气经营总量已超去年全年总量，创历史新高。

面对复杂多变的市场环境，该公司持续强化资源统筹能力，稳固成品油销售基本盘。建立全流程动态价格响应机制，科学优化采购调运方案，降低采购物流成本。构建矩阵化精准营销体系，分层维护存量客户、拓展重点行业新增客户，构建全员营销激励机制，带动成品油拓市扩销。持续做大LNG业务规模，优化网点布局，开展差异化服务，持续提升终端竞争力。今年前10个月，LNG零售规模、单站日均销量均排名销售系统第一。

(化莹)

### 福建莆田石油 推动直分销拓市增效

本报讯 今年以来，福建莆田石油聚焦直分销业务核心目标，以“内部挖潜+外部拓展”双轮驱动精准施策、主动作为，全力推动拓市增效。10月，该公司直分销计划完成率104.4%，计划完成率和客户留存率两项关键指标排名省公司第一。

在内部挖潜层面，该公司以考核为导向，优化客户经理薪酬激励方案，充分调动员工开发新客户、维护老客户、扩销创效的积极性。外部拓展方面，推行网格化管理与客户分级走访联系机制，通过定期上门调研精准掌握客户用油需求变化，为不同行业客户定制个性化服务方案，持续提升客户满意度，为直分销业务稳步拓展奠定基础。

(郑芳芳 高晨露)

江汉油田与胜利石油工程合作建设协同机制、创新开发理念、迭代升级技术，前10个月清河油区新井产量同比提升80.3%。

# 一体化合作打造难动用储量开发样板

楼小梅 李绍杰 陈松 姚蔚芳

截至11月6日，江汉油田清河油区22口新井中，水平井占比高达86.4%，单井日产同比提升55.9%，盈亏平衡点实现同比下降——这是江汉油田与胜利石油工程公司难动用项目管理中心2025年合作交出的亮眼答卷。

长期以来，江汉油田老油区面临储量品位差、开采成本高、传统技术见效慢的难题，大量难动用储量“沉睡”地下。对此，江汉油田与胜利石油工程公司难动用项目中心在清河油区构建一体化合作开发模式，通过协同机制建设、发展理念创新、技术迭代升级，挖掘老油区发展潜力。今年前10个月，清河油区新井投产数量同比增长30%，产量同比提升80.3%，难动用储量开发迎来“破冰”时刻。

### 一体化协同：攥指成拳释放“1+1>2”效应

“以前地质、工程各管一摊，衔接

不畅，现在我们是一个团队，有同一个目标。”清河采油厂油藏开发岗主任师杨培说。

为破解老油田效益开发难题，江汉油田与胜利石油工程公司难动用项目中心精选双方技术骨干，组建清河油区八面河油田地质工程一体化产能建设项目经理组，对新建井位实行地质工程一体化优化设计、一体化实施。项目组建立钻前设计、钻中跟踪、钻后分析3个同步协商机制，覆盖从方案设计、地质跟踪、完井试油到效果评价的全过程，确保新井前期设计最优、中期实钻轨迹最优、完井投产工艺最优。

面138区沙四段是双方协同开发的“标杆区块”，可动用地质储量逾1000万吨，但受高含水率、储量动用程度低、井况恶化等因素影响，开发效果长期不佳。项目组每天召开沟通会，地质人员根据储层分布调整靶点，工程人员依据随钻测井数据精准调控工艺参数；完钻后，双方又结合储层实际含油情况，动态调整热采注汽参数，

让每口井都能高效动用剩余油。“我们真正形成了风险共担、合作共赢的联合体。”杨培说。1月至10月，清河油区平均单井产能同比提升55.9%，少井高产成果喜人，曾经难以动用的低品位储量，在协同开发下实现了高效产出。

### 理念创新：让剩余油“看得见、摸得着、采得出”

“老区进入高含水开发阶段后，找剩余油就像大海捞针，面临不少技术挑战和不确定性。”胜利石油工程公司难动用项目中心副经理谢广龙说。

传统思路下，针对油藏水线之间零散分布的剩余油，行业普遍采用定向井定点挖潜模式，这种方式受井型限制，只能触及部分剩余油，不能实现对分散剩余油的集中开采，初期产量虽然高，但含水率上升快，油井产量易出现快速下滑。

一体化团队打破这种粗放式开发

思路，创新提出长水平井穿水线挖掘剩余油的开发理念，先通过数值模拟技术，结合油藏开发动态数据，构建出清晰的剩余油富集模式图，就像给油藏画了一张“藏宝图”，让原本看不见、摸不着的剩余油变得可视化。随后，摒弃定向井，创新采用长水平井横向穿越多条水线，把分散的剩余油一次性串联起来集中开采，从根本上减少无效井数和频繁作业带来的成本。

新理念应用后，打井数量大幅减少，在整体投资减少的情况下，产能提高了1.3倍，实现“一井挖一藏”的高效开发，为拓展产能阵地开辟了新路径。

### 技术迭代：让难动用储量变“甜点”

“工程上的优化是提升开发效率的关键所在，而这一切都要建立在精准地地质认识的基础上。”清河采油厂副厂长叶文波说。

老油区传统技术难见效，核心在于地质认识模糊导致开发方向偏差、工程技术单一无法适配复杂储层。团队围绕“精准识储”与“高效采储”精准发力，通过精细描述储层分布、剩余油富集规律、开发潜力，精准确定开发目标、井位部署、开发工艺，让原本描述“模糊”的优质储层变得清晰可见，为后续工程施工指明精准方向。

在精准地质认识的支撑下，团队进一步推进工程技术迭代，优化井型设计、升级精准地质导向技术、创新注汽工艺，最终形成一套适用于薄互层滩坝砂稠油油藏的开采技术系列，让传统技术难以开发的稠油区块，也能实现高效产出。在草斜52和面138两个沙四段滩坝砂稠油区块的12口水平井应用后，初产形势喜人。

“通过快速技术迭代，我们不仅盘活了老区的产能建设，而且解放了大批未动用储量，产能工作实现了跨越式进步。”江汉油田勘探开发研究院副院长吴华说。

## 扬子石化优化结构生产70A级沥青产品

本报讯 日前，扬子石化炼油厂常减压联合装置顺利产出今年首批70A级沥青产品，产品各项关键指标均达到标准。

70A级沥青是铺设高速公路、城市道路及机场跑道的关键材料，凭借高黏结性与强耐久性，可有效抵抗车辆磨损及环境侵蚀，在基建领域应用广泛。10月中旬，该公司2号渣油加氢装置需停车检修。公司经效益测算后调整原油结构、优化常减压装置生产，将渣油转化为70A级沥青，既提升资源利用效率，又创造更优经济效益。

为确保70A级沥青顺利产出，扬子石化科学统筹，提前部署生产方案，技术团队深入分析历史数据，详细对比操作参数与原油配比，结

合装置当前运行状态，通过流程模拟技术对关键参数进行多轮测算优化，为装置平稳转产筑牢技术基础。

生产过程中，操作人员严格执行操作方案，精准控制工艺参数。技术团队创新采用“沥青生产模型+在线针入度预测”双轨监测法，通过模型实时测算沥青罐内产品变化趋势，结合现场采样数据动态校准，实现从后分析到事前预测、事中调控的转变，确保产品质量稳定。针对沥青分析项目多、周期长的痛点，炼油厂与质检部门协同建立“采样—送样—分析—反馈”快速响应机制，通过优化流程、明确责任，将沥青关键质量指标分析时间缩短至2.5个小时以内，为生产调整与产品出厂提供高效支撑。

(仇苏红 陶炎)

## 化销华中助力高端聚丙烯应用实现突破

本报讯 化销华中瞄准新能源汽车领域对化工新材料的升级需求，深耕汽车用改性塑料市场，通过技术攻关与应用拓展，推动高端聚丙烯产品应用实现突破。截至目前，该产品在新能源汽车领域销量已突破万吨，其中河南地区销量同比增长逾30%，实现产品价值与市场份额双重提升。

当前汽车轻量化趋势下，零部件制造对原材料的性能要求持续提高。化销华中充分发挥网点市场“雷达”作用，安排客户经理深入塑料改性企业、汽车零部件工厂及整车厂商一线走访，精准捕捉客户对原材料高结晶、低收缩、易成型的需求痛点。协同河南炼化技术团队开展专项攻关，优化聚合工艺与原料配比，重点提升产品熔体流动速率与结晶度；突破低收缩率、低翘曲变形度等成型技术瓶颈，使产品性能满足新能源汽车零部件生产需求。

依托该产品高模量、高结晶、低收缩率的核心优势，化销华中进一步细化行业市场，联合河南炼化对接潜在客户需求，精准推荐产品应用场景，成功将其打入新能源汽车内饰件领域。与客户开展深度技术交流，协助客户优化生产配方与工艺参数，推动产品在中高端汽车改性领域的应用深化。目前已有多家客户稳定采购，产品市场认可度持续攀升，不仅拓展了高端聚丙烯材料的应用边界，而且提升了河南炼化在高端聚丙烯市场的核心竞争力。(孔令伟 丁婷婷)

## 江苏石油首座自建自营“易捷洗衣”工厂开业

11月6日，江苏石油首座自建自营“易捷洗衣”工厂在江苏镇江市开业。工厂聚焦日常洗护需求，提供衣物干洗、专业熨烫、洗鞋等多元化服务，同时联动镇江市内20家易捷便利店作为收衣点，构建“就近收衣+集中洗护+便捷取件”的一站式服务模式，让客户轻松享受优质洗护服务。图为客户领取洗好的衣服。王昕妍 摄 李奕函 文

## 催化剂公司与石科院合作研发环氧丙烷催化剂实现量产

本报讯 近日，催化剂公司与石科院合作研发的绿色高效环氧丙烷催化剂是该工艺的核心。此次规模化生产的催化剂，基于中国石化首创的新型钛硅分子筛催化活性组元，其表面富硅且呈空心结构，在保持高比表面积的同时，兼具优异机械强度与结构稳定性，能在HPPO反应中长期维持高催化活性和高选择性，显著降低能耗与副产

物生成，实现环境友好型生产。该催化剂的大规模量产，为下游工业装置稳定、高效、长周期运行提供有力支撑。不仅能提升环氧丙烷产品质量与生产效率，而且能增强产业链整体竞争力，为我国聚氨酯、丙二醇等重要下游行业高质量发展注入新动能。

(方为)

## 暖心服务满足跨省订单需求

汪义

“你好，前阵子我去恩施旅游，在你们加能站买了款本地白酒。回来品尝后，大家觉得口感特别好，可我们这边没卖的，我想订20件，能帮忙邮寄过来吗？”日前，湖北恩施石油财务核算部工作人员黄乘龙接到了一通来自河北唐山张先生的特殊电话。

原来，半个月前，张先生自驾游恩施时，车子在山路上因油料耗尽熄火。前不着村后不着店，情急之下，他

拨通了附近中国石化加能站的求助电话。加油员了解情况后迅速行动，及时将应急油品送至车辆抛锚点助其脱困，还引导他返回加能站加满油箱。临行付款时，张先生被易捷便利店内陈列的本地特产吸引，购买了一款当地白酒。因未留加能站联系方式，返航唐山后，他只能通过付款记录辗转联系上湖北恩施张先生的特殊电话。

“您放心，我们一定尽快落实到位！”黄乘龙根据张先生提供的付款记录，精准定位发生交易的加能站，并与

该站联系核实酒品的具体信息。然而，该站的这款白酒库存数量不足以满足20件的订单需求。黄乘龙迅速联系公司易捷服务部的库存管理员，查询全州各加能站库存，从其他库存相对充足的站点协调调货，终于凑齐商品。精心打包后，第一时间发出。几天后，黄乘龙接到河北唐山张先生的电话，听筒里传来喜悦和肯定的声音：“20件白酒全收到了，你们不光酒好，服务更没话说，以后我就是你们的长期客户！”

“您放心，我们一定尽快落实到位！”黄乘龙根据张先生提供的付款记录，精准定位发生交易的加能站，并与

该站联系核实酒品的具体信息。然而，该站的这款白酒库存数量不足以满足20件的订单需求。黄乘龙迅速联系公司易捷服务部的库存管理员，查询全州各加能站库存，从其他库存相对充足的站点协调调货，终于凑齐商品。精心打包后，第一时间发出。几天后，黄乘龙接到河北唐山张先生的电话，听筒里传来喜悦和肯定的声音：“20件白酒全收到了，你们不光酒好，服务更没话说，以后我就是你们的长期客户！”

## 易捷修车排除隐蔽故障

陈明军 周瑜

日前，车主王先生捧着一面印着“技术精湛，服务细致”的锦旗，走进江苏南通石油桥北加能站易捷养车门店时，脸上的笑意藏不住——困扰他大半年的车辆故障问题，终于在这儿修好了。

“车子偶尔动力不足，可到维修店检查时又查不出来。”王先生一直被此故障困扰，跑过好几家店，都因故障触发条件隐蔽而难以诊断。他急得四处打听，最后抱着试试看的心态，把车开进了易捷养车门店。

“您别急，我们先试一下车。”门店负责人成鹏飞说。他们随车携带诊断电脑，以示被器读取记录故障再现时的数据流，再逐一分析各个系统的数据流。“加速时涡轮增压压力有波动！”终于，当第三次模拟“急加油门”时，成鹏飞突然指着屏幕上的曲线说。

回店后，技师团队立刻检查涡轮增压系统：“密封圈边缘有个针尖大的裂口！”

原来，这不起眼的小破损，平时看不出来，可急加速时，增压后的高压空气会顺着裂口泄漏，压力一降，动力自然跟不上。“得换原厂密封圈，保证严

## 走近一线

齐鲁石化积极应对寒流降温天气，做好防冻防凝工作，深入装置现场排查管道阀门、仪表等易冻堵部位，及时消除隐患，确保冬季生产平稳运行。图为日前烯烃厂员工巡检装置。

## 化销华东高附加值产品拓市成效显著

本报讯 今年以来，化销华东创新营销策略，推行“小而精”项目管理模式，推动高端亚光膜聚酯切片专用料FG613销量翻番。1月至10月，该产品累计销量逾8500吨，并实现对韩国市场的稳定出口，高附加值产品拓市成效显著。

FG613是仪征化纤研发的高附加值亚光膜专用母粒型聚酯切片，凭借优异的外观质感，广泛应用于高端化妆品包装、高档礼品盒、书籍覆膜、特种标签等领域，市场需求精准聚焦高端市场。

面对日趋激烈的市场竞争，化销华东将FG613拓市扩销列为年度重点攻关项目，按客户群体划分区块，销售团队深入产业园区开展调研与需求评估，结合市场需求科学定价。与仪征化纤建立产销研用协同机制，持续优化产品质量，匹配客户对原料品质的更高要求。同时，深入分析该产品与竞争对手的优劣势，制定差异化销售策略，推行采购量梯度优惠政策，进一步提升市场占有，巩固中国石化产品在高端亚光膜原料市场的竞争力。(巨方旭)