

做好收官工作 需把握“稳准实”

杨建军

当前既是全年各项工作的收官季,又是谋划来年发展的奠基期。唯有将敢拼敢闯的劲头与稳扎稳打的举措有机融合,才能打好攻坚战,为全年提质增效工作上圆满句号。

推动全年工作收好官,需要明确当前的紧迫任务。超额完成任务的单位,应当以“百尺竿头更进一步”的劲头,为今年收尾、明年起步筑牢坚实基础;踏线而行的单位,需抖擞精神、加速冲刺,力争超额完成任务;指标暂时落后的单位,则要奋起直追,以不屈不挠的毅力全力缩小与目标的差距。

敢于冲锋、勇于冲刺,绝非蛮干硬冲,而是“对标先进、争优进位”的责任,是“挑战自我、突破自我”的锐气。因此,要把握好“稳准实”的方法论。“稳”字当头,要严守法律法规与规章制度,绷紧安全生产这根弦,确保各项风险可控在控,筑牢安全生产屏障;“准”字为要,要集思广益找准主要矛盾,聚焦问题关键环节,以精准施策突破发展瓶颈,为冲刺打通堵点难点;“实”字为本,要靠实干创造业绩,靠实绩激发斗志,让冲刺的每一步都走得扎实有力。

收官的哨声已响,攻坚的硬仗就在眼前。我们当以“时不我待、只争朝夕”的劲头打好收官战,用“蹄疾步稳、精准务实”的举措破解难题,为来年发展积蓄充足动能,以崭新姿态迎接新的挑战。



辽宁石油 主要经营指标稳中有升

本报讯 今年以来,辽宁石油准确研判市场形势,系统谋划应对举措,全力推动企业转型发展。前10个月,成品油经营量同比增长1%,车用天然气经营量同比增长84%,易捷基础品类营业额同比增长10%。

该公司落实“日跟踪、周碰头、月分析”工作机制,加强省公司“一盘棋”运作、两级协同联动。走访调研省内重点客户,推进多业务合作,直分销、零售、易捷服务实现增长。加大营销活动力度,与移动、支付宝等联合开展营销活动,提升高标号汽油销量。针对冬季市场需求,提前谋划低凝点柴油仓储和发运工作,抢抓季节性创收增长点,稳固市场份额。多元布局“车生态+家生活”增值服务矩阵,综合汽服门店增至6座,咖啡、茶饮门店增至17座。(王 晶)

宁夏银川石油 完成全年油气销售任务

本报讯 今年以来,宁夏银川石油秉持实干精神破解发展难题,以责任担当谋划高质量发展,截至11月12日,提前完成全年油气销售任务,销量同比增长37%。

该公司主动转变经营思路,积极推进创新营销。整合油品与易捷营销资源,推动会员客户数量稳步增长;以加能站形象提升为重要抓手,推进加能站提质增效改造,连续3年实现汽油销量同比增长。针对柴油销售难题,该公司挖掘需求,推广“以站代库”模式,成功扭转柴油销量下滑局面。同时,深入研判行业竞争态势,聚焦成品油、天然气核心品类,实施差异化直分销策略,推动直分销经营总量创新高。(李 童 刘子扬)

化销华东 推动甲苯出口量大幅增长

本报讯 今年以来,化销华东主动调整营销策略,精准抢抓出口机遇,前10个月石化企业甲苯出口量同比增长100%。

为进一步开拓市场,增创效益,化销华东联合化销国贸深入开展海外市场调研,精准捕捉到印度、越南等国家旺盛的甲苯需求,为业务突破找准方向。在资源端,化销华东强化与生产企业的产销衔接,通过优化排产计划,将区域内甲苯资源进行整合并转向海外市场,为出口业务提供稳定支撑。在渠道端,公司联合化销国贸高效协作,快速打通从资源组织、属地报关到港口装船的全流程绿色通道,成功开拓海外增量市场。(韦国梁)

中国石化供应商

锡安达防爆电机
与世界同进步

电话:0510-83591888 83591777
网址:http://www.xianda.com
单位:江苏锡安达防爆股份有限公司

经纬公司中原测控公司加强地热能开采等领域测录井技术研发运用,累计服务新能源项目超50个

以技术创新绘就新能源发展新图景

王 鹏 田中琦 张翔震

11月12日,由经纬公司中原测控公司承担测录井工程的TMH1井顺利开展二开钻进。该井是内蒙古鄂尔多斯北创乌兰煤层气技术开发有限公司部署的首口煤层气预探井,其成功钻探对推动该区域煤层气资源高效开发具有重要意义,也成为中原测控公司深耕新能源领域的又一实践成果。

近年来,该公司加强地热能开采、天然气存储等领域的测录井技术研发和综合运用,开辟出一条高质量增长新赛道,助力新能源产业发展。

技术破局:从“助油”到“探新”跨越升级

“公司的声波测井、电视测井等核心测井技术,与新能源产业对地下空

间精细探查的需求高度契合。”经纬公司测井资料解释前首席专家张晋言表示,过硬的技术优势是公司从“助油”向“探新”跨越的关键抓手。

2020年7月,中原测控公司完成河北省煤田地质局宁晋县盐穴储气库资料井Z1井测井施工,为拓展盐穴储气井测井市场打响第一枪。2022年,公司中标广东三水盐穴储气库项目,运用高精度成像测井技术完成3口井的储层评价,积累了宝贵经验。2023年,公司中标河南省储气体系关键项目——河南天然气盐穴储气库先导工程,历经14个月施工,于2025年7月完成PMY-X4井气密封测试测井,测井数据准确率在98%以上。

在油气接续与非常规能源领域,2024年中标“三门峡盆地油气资源接续基地调查评价(河南部分)”省财政地质勘查项目,通过裸眼测井发现新

油藏,试油阶段取得日产超百立方米的高产工业油流;同年中标安徽省煤田地质局勘查研究院“煤层气参数井偶极子阵列声波测井工程”,精准评估两淮矿区煤层气储层可改造性;2025年中标冀承顶1井项目,聚焦中新能源古界页岩油气勘探,助力填补中国北方海相页岩油气空白。

多元布局:构建新能源增量市场矩阵

“聚焦新能源领域打造增量市场,是公司高质量发展的重要举措。”经纬公司测井工程技术专家刘锐熙指出。中原测控公司精准锚定地热能开发、天然气储气库、资源勘探、地质勘查四大领域,构建多元化增量市场矩阵,累计服务新能源项目超50个,成为新能源领域核心技术服务商。

在地热能开发领域,公司提供从

资源评估到动态监测的全链条服务,近年成功中标多个地热项目。2025年,为解决河南省濮阳市燃煤供暖缺口,公司中标当地地热资源开发常规测井工程,随后完成油田区域1-5井电缆射孔工程,保障了当地数万平方米区域的清洁供暖。

作为地下储气库安全“守护者”,公司攻克河南盐穴储气库地质认识不足、老腔改建技术不成熟等难题,通过前期测试、评价与改造,将后期施工风险降低50%以上。

在地质勘查领域,公司争做地下探测“先行者”,三门峡盆地项目预测石油地质储量超千万吨,平顶山PB-SY-03井项目为煤层气商业开发铺路,中盐淮安洪泽芒硝矿井项目保障高品质芒硝开采,助力实现年产70万吨元明粉规模化生产。目前,公司正以激光录井等特色技术为抓手,向氮气、氦气等新领域攻关。

价值跃升:从技术服务商向“多元能源解决方案伙伴”转型

“我们不再局限于单纯的技术服务,而是积极向‘多元能源解决方案伙伴’转型。”中原测控公司经理郭云峰介绍,在全球能源加速转型的背景下,测控技术需求日益迫切,地热能精准勘探、储能系统效率优化等都离不开测控技术支撑。10月,在鄂尔多斯市乌兰煤炭(集团)有限责任公司深层煤层气项目中,该公司全程参与方案设计、施工环节等,为煤层气储量上报、产能评价提供坚实依据。

下一步,中原测控公司将持续研发技术装备模块化产品,提供高质量定制化服务;借助智能化平台实现数据实时采集分析,依托服务网络覆盖更多新兴市场;深化人工智能、大数据与测控技术融合,优化能源预测模型,全力将勘探开发效率提升20%以上。

江汉油田“井工厂”模式大幅提升施工效率

本报讯 记者石建芬 通讯员梁 琦 报道:近日,江汉油田钟99井区7号平台创江汉油区单日完成4段泵送堵塞压裂施工新纪录。该平台采用“井工厂”作业模式,对3口水平井成功实施68段压裂施工,在技术创新、成本控制 and 施工效率等方面树立标杆,为老区油藏高效开发提供有力支撑。

“井工厂”压裂模式最早应用于页岩气开发,通过多井同步压裂或拉链式压裂实现立体缝网开发,提升压裂效率和产能效益,实现设备复用率和施工效率提升,有效缩短

施工周期。今年7月,该油田选定钟99井区开展“井工厂”压裂试验,技术团队聚焦“提升产量、控制成本”核心目标,总结前期施工经验,系统研究工艺优化方向,围绕精准布缝、增强导流、高效补能三大关键技术制定技术迭代方案。施工过程中,技术团队采用“一段一策”即时分析模式,工程专家驻守一线,根据实时施工曲线,微微震响应和邻井压力变化,动态调整施工策略,确保压裂效果最优,保证了每天3段至4段压裂运行。

西北油田“化学+工艺”促上产降成本

本报讯 今年以来,西北油田运用“化学+工艺”方式促上产、降成本,应用低成本酸液增油措施26井次,累计增油1.8万吨,单井成本降低超50%。

为提升塔河油田油气采收率、解决常规酸压成本高昂且风险大的难题,西北油田持续改进酸液速溶乳液稠化剂,应用增黏缓速和覆膜缓速两套技术方案开展压裂,酸液缓速率提升至91%。TH123147井使用升级后的酸液,日产油由7.8吨提升至16.4吨。在工艺优化上,改变常规注水补

能方式,采用电驱压裂技术,用电驱泵替代常规管网,配合高效替堵材料提升优势通道封堵能力,实现增产和降本目标。

为进一步降低酸液成本,西北油田成立攻关小组展开调研,通过科学试验验证了使用低成本副产盐酸替代工业盐酸的可行性。同时,针对井筒温度低的特点,采用低成本中温缓蚀剂、减阻剂替代原配方,酸液成本大幅下降。

(张 俊 李永寿)

销售华北建成销售企业首个“零碳办公楼”

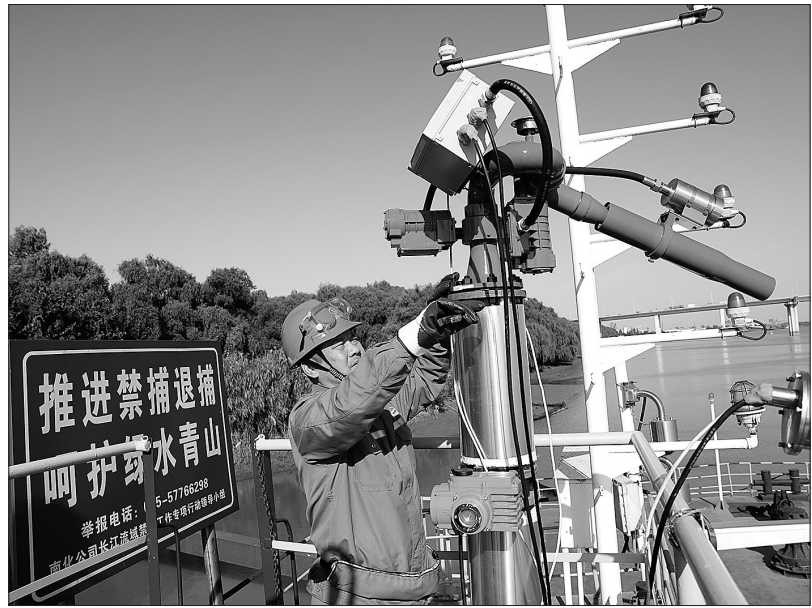
本报讯 销售华北通过深入实施“降碳、提效、增绿”行动,成功建成销售企业首个“零碳办公楼”。该办公楼全年降碳超2500吨,绿电使用率100%,为销售企业绿色转型提供了可复制、可推广的创新范本。

实施“降碳”行动,推动能源供给绿色化转型。联合新星公司对办公楼冬季供暖系统进行升级,首次启用绿能智慧供热系统,创新应用浅层地温热源技术,以地源热泵清洁能源替代传统市政供暖。依托智能物联技术,可根据气象参数,动态优化运行时长及温度调控;采用模块化设计,管控精度较传统模式提升40%,综合能效比达5.6。同时,办公楼楼顶部署了分布式光伏发电项目,年均发电量超17万千瓦时,年节约电费逾13万元。

实施“提效”行动,以数字技术赋能管理升级。依托数字孪生技术,实

施能源高效管理与机电系统智能化改造,构建起“数据采集—智能控制—能效优化—集中监管”的全链条管理体系,实现能耗集中化、高效化管控。部署210套智能水表电表,对331个空调控制终端完成智能化改造,实现全楼空调和公共照明区域的智能自动控制。截至目前,办公楼耗电量同比下降10%,用水量同比下降7%。

实施“增绿”行动,着力厚植绿色低碳发展氛围。构建“113”绿色生态体系:建立1套标准化制度体系,从绿色采购、节约节水、办公用品管理、无纸化办公等11个方面,明确绿色转型的具体措施;打造1个“绿色积分”平台,将节约节水、光盘行动等8项绿色行为纳入量化考核;形成3项长效保障机制,通过HSE专项检查、设立“金点子”奖励等措施确保落地见效。目前,已有61项绿色办公合理化建议被采纳。(李 新 华晓安)



近日,南化公司完成11号码头趸船消防系统智能化升级改造。新增消防炮塔、自动灭火装置等设备,将原有手动消防炮升级为智能系统,构建现代化消防体系,提升应急响应效率,筑牢“技防+人防”安全屏障。图为码头岗位人员检查智能化消防系统。裴 昱 摄



优化运油模式 降低作业风险

胜利油田孤岛采油厂采油管理十区将3个零散断块的运油工作进行整合,改变过去拉油车分头去井场运油的模式,用管线将采出的原油统一输送到垦128拉油点。同时,利用智能化管控平台,对现场装油作业中的静置时间、阀门启闭、装油流速、储罐液位、配套压力等进行实时监测和自动预警。整合优化后,该区日均减少运油车5车次,降低装油环节的人工作业风险,提升了本质安全管理水平。图为11月18日员工在垦128拉油点进行原油装车作业。

王国章 摄 王 瑞 冯金雨 文

环科公司申报项目入选国家科技重大专项

本报讯 近日,环科公司牵头申报的“太行山—燕山山前地带典型行业水土污染协同监控与低成本韧性治理技术与应用”项目,正式入选生态环境部“京津冀环境综合治理国家科技重大专项2025年度项目”。这是该公司获评的第3个国家级科技研发项目,彰显了在环保科技创新领域的强劲实力。

该项目聚焦京津冀山前地带土壤

地下水源头防控的核心难题,重点破解“典型行业污染物迁移转化机制不清”与“低成本韧性治理技术缺失”两大行业痛点。研发团队创新提出“传输通量驱动”防控理念,通过水力截流、多功能阻隔、多相回收及模块化装备四大关键技术攻关,构建起从基础研究到工程示范的全链条技术体系。该方案首次攻克基岩裂隙污染场地治理技术难题,填补我国在这一领域的

技术空白。

为凝聚攻关合力,该项目集结了北京市生态环境保护科学研究院、清华大学、北京市生态环境监测中心等8家科研单位,组建起跨学科创新联合体。通过技术管理双轨创新模式,建立可复制、可推广的污染治理范式,为京津冀地区土壤地下水环境质量持续提升提供系统性解决方案。

(闫 佼 赵 洁 卢玉洁)

内窥镜巧“探”设备隐患

夏东明

11月6日,在齐鲁石化氯碱厂氯乙烯装置现场,运维中心氯碱仪表车间副主任孟庆国操作工业内窥镜对设备进行检测。随着高清影像在屏幕上清晰呈现,设备内部结构一目了然。孟庆国感叹:“这就像给设备做‘胃镜检查’,精准高效,尽在掌握。”

这一检测方式打破了传统的经验式设备检查模式。以往,仪表设备内部检查多依赖“听音辨位”“触感判断”,虽能提供部分线索,却难以精准

掌握设备真实状态。某兄弟单位利用内窥镜检测仪接线端子箱进水的成功案例,为运维中心打开了创新思路。“既然内窥镜可用于端子箱检测,为何不能应用到更精密的调节阀上?”这一设想,成为推动技术革新的起点。

经过充分论证与周密部署,11月3日,氯碱仪表车间正式启动“调节阀内窥镜专项检查”,并将其纳入安全隐患排查整治“雷霆行动”关键环节。

该车间技术员刘新清介绍,内窥镜技术大幅提升了设备检测效率:“以前检测一个调节阀的内部,若需解体,

最快也要48小时。现在使用内窥镜,5分钟就能完成诊断。”此次专项检查中,该车间运用内窥镜技术对氯碱厂70台关键阀门开展系统体检。针对发现的问题,车间建立详细台账,制订整改销项计划,确保彻底整改每个隐患,实现闭环管理。

“第一时间发现问题、研判预警、处置应对。”该车间主任王立伟表示,内窥镜探头虽小,却有效弥补了传统检查方式的认知漏洞,推动运维管理从被动检修转变为主动预判,实现了安全防线系统性前移。

送油上门解咖农燃眉之急

徐长青 杨晓珂

11月以来,云南省保山市迎来咖啡收获季。在漫山遍野的咖啡树上,红中泛紫、饱满圆润的咖啡果密密匝匝地挂在枝头。

11月18日,潞江坝农户阿福叔对着那一篓篓刚摘下的咖啡鲜果犯了难。他的“得力干将”——一架能载重250公斤的无人机,在关键时刻“罢工”了。

没了无人机吊运,要靠人工背下山很困难,并且咖啡鲜果娇贵,堆放超过一天品质就会受影响,阿福叔很着

急。他当即拨通保山石油客户经理马国锋的电话:“马经理,我家无人机飞不起来了,你们快来看看是不是油品有问题。”

马国锋瞬间意识到事态紧急,立刻向公司领导汇报。公司对此高度重视,保山石油副经理王凯与马国锋第一时间驱车赶往咖啡园核查情况。

赶到现场后,他们发现阿福叔用的汽油浑油、颜色异常。“阿福叔,是油的问题,咱们换油试试。”王凯判断无人机加注的不是中国石化的油品。随着清澈的92号汽油注入油箱,众人尝试启动无人机,引擎声瞬间响起,螺旋

桨飞速转动卷起阵阵气流,无人机稳稳升空。

“太好了,还是中国石化的油品靠得住。”阿福叔紧锁的眉头终于舒展,拉着王凯的手连声道谢。

连日来,咖啡采摘期启动后,保山石油积极与农业部门对接,为咖啡种植大户开通送油到田间地头服务,为农户节省运输费用和采收时间,助力乡村振兴。

走近一线