



## 胜利海上首口 中短半径水平井完钻

本报讯 日前,由胜利石油工程公司海洋钻井公司胜利九号平台承钻的胜利油田埕北22FB-4井顺利完钻,这是胜利海上钻探的首口中短半径水平井,标志着胜利油田在海上特殊井型钻探领域取得新突破。

相较于常规水平井,中短半径水平井具备精准钻遇储层甜点、缩短钻井周期、降低钻井成本的显著优势,能够大幅提升油气田开发效率。面对中短半径井造斜率高、随钻工具精度要求严苛、井眼稳定性风险突出等多项挑战,技术团队创新采用小尺寸动力钻具,并在钻具底部加装钛合金钻杆,兼顾钻具柔性、强度与无磁环境的使用需求。平台操作班组精细把控刹把操作,动态调整钻井液性能,保障高效钻进与返砂效率。他们还强化与第三方协作,实时判断井下状况,优化随钻导向工具参数,实现定向精准可控,确保井眼轨迹完全符合设计要求,圆满实现施工目标。(王为赵鹏)

## 物探院预测技术 获国家发明专利授权

本报讯 近日,物探院地震理解释中心研发的“一种致密砂岩断缝体储层的地震预测与描述方法”获得国家知识产权局发明专利授权。

致密砂岩断缝体储层具有低孔低渗、非均质性强的特点,传统技术难以精准预测其空间展布。针对这一行业痛点,本发明创新提出“三级断缝体系划分法”,首次实现对断裂型、断缝型、孔隙-断缝型三类储层的系统分类,为复杂地质条件下的致密油气勘探提供了关键技术支撑,有效破解致密砂岩断缝体储层精准预测难题。截至目前,该技术已在多个工区成功应用,累计预测断缝体面积超1000平方公里,助力钻探高产井成功率由65.6%提升至86.7%,大幅降低油气勘探开发风险,实现了显著的勘探效益。

(潘菲周士博)

## 福建古雷石化改造 冷能利用装置提质增效

本报讯 日前,福建古雷石化油气回收及低温乙烯冷能利用设施顺利投用。该项目创新采用低温乙烯作为冷源,替代传统电制冷方式对气相石脑油进行冷凝回收,预计全年可节约大量成本,实现能源高效利用与效益提升的双赢。

此前,福建古雷石化乙烯低温罐组富余冷能未得到充分利用,同时轻质油品因挥发性强,储存过程中随温度升高易挥发,造成储存损耗。针对这一痛点,技术团队对储罐冷凝回收系统实施改造升级。项目利用零下100摄氏度的乙烯富余冷能,高效冷凝回收石脑油挥发气;同时将剩余冷能用于其他用途,成功变“废冷”为可用动力,既降低储存损耗,还创造了可观经济效益,为企业绿色低碳发展注入新动能。(林子轩张子琪)

## 安徽石油 投用首个立式LNG储罐

本报讯 近日,安徽石油首个立式LNG储罐在六安石油金马加能站内建成投用。

金马加能站邻近六安市交通要道,周边物流园区集聚、货运车辆密集,LNG清洁能源补给需求迫切。相较于传统卧式LNG储罐,立式LNG储罐在设计上大幅缩减占地面积,且储气量的稳定性和安全性更强。站点通过科学规划卸气区域、优化作业流程,有效规避卸气作业对原有加油动线的影响,实现汽油、LNG业务同时高效运转,最大化提升站点综合服务效能。该站的LNG业务不仅为LNG车辆提供便捷的清洁能源补给,而且为安徽石油同类LNG加注项目建设树立了优质标杆。(王群薛云龙)

## 江西九江石油 直分销业务量效双增

本报讯 江西九江石油围绕扩销增效主线,坚持以市场为导向、以客户为中心,2025年直分销业务实现量效双增,成品油销量计划完成率113.8%、销量比上年增长18.8%,两项指标均排名省公司第一。

该公司优化责任制度,构建日晨会、周反馈、月通报工作制度,落实分级走访联系制度,压实客户维护责任。聚焦服务升级,推行精准服务,配套“2+6+X”服务措施,推出“油品+易捷服务”组合模式,推动基础服务向价值服务转变。强化考核激励,推动客户经理下沉一线,从管理型向经营型转型,优化考核方案,全面激发创效活力。(鄢梦婕庞雅之)

## 聚焦 着力点

编者按:2025年,各石化企业锚定高质量发展目标,在拓市扩销、产品升级、产能攻坚、效益提升等领域深耕细作,进一步夯实高质量发展根基。本版分享几家公司大力攻坚拓市创效、推动高质量发展的亮点举措,敬请关注。

## 中原油田普光气田凝析油产销效率提升

本报讯 “普光气田凝析油检测合格,可以正常入库销售!”1月8日,中原油田普光分公司采气厂员工汇报凝析油外销的最新进展,精准把控产销运行,全力保障冬季油气供应。

2025年,中原油田普光气田紧扣“稳老井、增新井”发展主线,夯实凝析油生产根基,科学制订产销统筹计划,健全供销保障机制,凝析油产销效率较上年提高5%,超额完成全年凝析油销售任务。

“近日,我们配合压缩机气举,对普陆3井开展周期性连续注入泡排剂措施,效果立竿见影,实现稳定生

产,日增产凝析油1.1吨,日增产气量1万立方米,开井时率显著提高。”该公司采气厂普光采气管理区经理余小波说,这是普光气田在生产管控上精准发力的缩影。

页岩气、致密气具有渗透率低、开采难度大、产量递减快等特点,凝析油作为天然气伴生物,兼具稀缺性与高利用价值。作为中国石化川东北工区唯一的凝析油产地,为实现凝析油长期稳定生产与销售,该气田在生产管控上精准发力,锚定年度产销任务目标,细化日产量管控,精准制订凝析油产销计划。老井方面,通过“热洗+放喷”“泡排+气举”等组合措

施,有效解决井筒积液与结蜡问题,稳住现有产量。新井方面,实施气举、泡排项目,合理配产、动态调控,进一步提升凝析油产出能力,形成老井稳产、新井补能的稳定生产格局。

在销售保障环节,普光气田与炼化企业建立稳定的凝析油供销合作机制,常态化开展计划预排、指标跟踪、盘库核对工作,保障销路畅通。同时,制定专项管理制度,规范凝析油装车、拉运全流程操作,定期组织开展消防应急演练,构建起覆盖生产、销售、安全的全链条防控体系,确保供销各环节平稳运行。

(王媛罗江伟后慧娟)



▲2025年,中安联合锚定装置安稳高效运行目标,以全流程精细化管控为抓手,持续强化生产运行监控与异常应急处置能力,生产经营成效显著。全年MTO(甲醇制烯烃)级甲醇产量创历史新高,聚乙烯、聚丙烯两大聚烯烃产品超额完成年度生产任务,聚烯烃产品实现满产满销。图为日前员工转运聚丙烯产品。赵天奇摄

►广东韶关石油紧抓新能源车需求,加速布局气电业务网络,构建覆盖物流主干道的清洁能源补给体系。2025年,建成投运LNG站4座、重卡充电终端134个,充电单枪日均电量384千瓦时,实现规模效益双突破。图为韶关石油乐昌服务区加能站员工为客户加气。

赖日琛摄 廖力铭 杨红文

## 江汉油田红星页岩气田年产量增长24.3%

本报讯 记者石建芬通讯员赵小瑜报道:“全链条精准化施策,才能让气田产量稳中有升、持续放量。”1月8日,江汉油田采气一厂试气开采小组负责人石艳娜盯着红星页岩气田红页7HF井的实时生产曲线笃定地说。这口兼具高测试产量、高井口压力的新井,是红星页岩气田增产攻坚的缩影。2025年,江汉油田创新推行新井快投、老井稳投、散井归集、病井施治四位一体提产工作法,全方位挖掘红星页岩气田生产潜力,年产量较上年增长逾24.3%。

红星页岩气田是江汉油田开辟的我国志留系以外首个千亿方级新层系



页岩气田,作为我国大型页岩气田和页岩气战略增储新阵地,其高效开发对保障国家能源安全具有重要意义。

该气田为深层常压页岩气田,受气井产量、地层压力影响,连续排液难度较大。试气开采小组结合气井参数变化进行靶向分析,建立“一井一策”机制,开展从气藏到地面的全流程分析。为加快气井稳产期排液、充分释放产能,团队从气井压力、井深、井筒积液等关键维度入手,先后完成29井次作业,有效保障气井稳定生产。

“新井早投产一天,就能多贡献一天销售收入。”为推动新井快速转

化为产能,该厂提前制定新井投产运行大表,主动介入产建阶段,每日动态跟踪施工进度,保障新井顺利交接。同时,做好新井资料录取与动态跟踪,及时制定调整措施和配产方案,确保新井平稳运行。目前,红星地区7口新井已全部按计划投产,成为产量增长的重要支撑。

除了新井发力,以往难以效益开发的边远零散井也“变废为宝”。通过合作投运LNG撬装装置,零散天然气经处理后实现外销,真正做到“颗粒归仓”。截至目前,该模式已累计回收零散气超2000万立方米,助力气田稳产。

## 镇海炼化推动沥青产销全链条高效联动

本报讯 “1月1日,沥青出厂1309吨,实现了首日开门红!希望大家紧盯生产和装运各个环节,继续在保证公司渣油和蜡油的平衡中,取得好效益。”1月2日,镇海炼化炼油二部常减压区域主管施松寅在交接班上叮嘱操作人员,这是该公司全流程抓实沥青产销工作的生动写照。

2025年,镇海炼化以精准对接市场、全链条质量管控、拓展海外布局为抓手,全力保障沥青生产销售高效推进。

作为中国石化东海牌道路沥青始创地及系统内最大的沥青生产销售基地,镇海炼化在沥青研发、产能规模及产品品类方面始终处于行业领先地位。2025年,公司精准对接市场需求,优化生产方案。主动对接炼销公司,深入调研下游应用场景,根据不同客户的使用需求,灵活调整原油加工方案,精准生产出兼具抗高温、抗低温、抗剪切性能的优质沥青产品,实现“有需即产、产即能出”的产销全链条高效联动,为销量稳定奠定基础。

全链条协同发力,严控各环节质量,是保障沥青稳定供应的关键举措。公司各部门紧密协作,建立全流程管控体系,对生产、调和、装车、计量、出厂等关键环节实施严格把控,确保各牌号沥青高负荷稳定出厂。其中,新研发的高延度70号沥青凭借优异性能成功应用于G3京台高速公路改扩建工程,单品出厂量突破万吨,成为高端产品领域的重要增长点。同时,公司投用沥青火车装车尾气回收项目,对装车过程中产生的沥青尾气进行密闭收集并输送至焦化加热炉焚烧处理,实现产品装运出厂全流程无异味排放,兼顾效益与环保。

拓展海外市场,提升品牌影响力,是销量持续增长的重要支撑。2025年,镇海炼化积极开拓国际市场,累计出口道路沥青7万余吨,产品品质获得海外客户高度认可。这一成果不仅拓宽了销售渠道,而且有力提升了中国石化东海牌沥青的国际品牌影响力,为企业持续发展注入新动力。

(邹元辉李春峰)

## 安庆石化全流程攻坚提升产品附加值

本报讯 1月5日,新年第一艘载满MTBE(甲基叔丁基醚)产品的货轮缓缓驶离安庆石化专用码头,发往下游客户。作为该公司优化产品结构的重要载体,30万吨/年MTBE装置于2025年顺利投产后,以自产液化气为原料实现资源高效内循环,不仅增强了区域资源保障能力,而且大幅提升碳四资源综合利用效率,成功开辟全新效益增长点。

2025年,面对复杂多变的市场环境,安庆石化组建20个攻关优化团队,围绕110项具体管理与优化目标,对从原油采购到产品出厂的全流程开展攻坚,确保对市场变化作出快速响应,为提质增效筑牢根基。“现在蒸汽消耗量比改造前下降了20%。”在安庆石化化工一部中控室,该部合成净化区域主管郭忠义指着跳动的能耗数据介绍。这一成果得益于碳一化工安全环保提升和节能优化项目的成功改造。

精准管控除了“节流”,还要

“开源”。该公司充分发挥世界首套300万吨/年重油催化裂解(RTC)装置“粗粮细吃”的技术优势,高效加工劣质重油,灵活切换生产模式,为产品结构优化提供强大支撑。同时,优化团队持续攻坚,通过压减柴油、增产航煤等举措,航煤收率提升至10.5%,产销量创历史新高,高附加值产品增产成果斐然。

市场认可可是精细化管理的最佳回报。2025年,“安庆焦”品牌在高端负极材料市场的领先地位愈发稳固。该公司聚焦动力电池生产,从原料优选、工艺调控到质量管控全流程精准发力,通过动态调整生产参数等措施,全力提升品质,实现石油焦以高端负极焦规格出厂,产品效益成为公司坚实的“压舱石”。在化工领域,腈纶产品线成功突破阻纤维批量化生产难关,实现产品连续稳定产出且关键指标达优级品标准。

(李丁玲戴慧慧)

## 化销华南产销研用协同拓市扩销

本报讯 “我们已协同专家制定了加工参数调整方案,您放心。”1月8日,面对客户的加工难题,化销华南首席客户经理朱洁莹迅速联动产销研团队优化方案,稳住客户采购信心。这样高效协同的场景,是化销华南树脂业务团队的工作常态。

2025年,化销华南紧扣高质量发展目标,通过精准拓市、产销联动与定制化服务升级,成功打造油箱料、茂金属聚乙烯等一批拳头产品。全年高附加值产品销量占全部树脂产品销量的37.6%,占比增速较平均水平高出2.5个百分点,在各区域分公司中排名第一。

化销华南充分发挥合成树脂产销研用专家工作室“桥梁纽带”作用,联动生产企业技术骨干深入市场一线,助力高附加值产品推广。全年开展联合走访300余次,为下游客户提供技术服务60余次,精准解决客户生产难题,推动战略客户采购量较上年增长超20%。

“板材料的耐黄变性能如果能进一步提升就更好了。”化销华南在走访基建行业龙头客户时,敏锐捕捉到这一需求。专家工作室迅速联动广东高端材料研究院与广州石化,联合制定开发方案,最终成功斩获该客户千吨级订单。该公司以客户痛点为导向精准定制产品,2025年,有39个高附加值产品源自客户定制需求转化,实现销量超13万吨,既解了客户的燃眉之急,又为高附加值产品增产注入强劲动力。

此外,化销华南持续推动服务模式升级,从单一产品销售向“产品+技术+服务”综合解决方案转型。针对下游重点行业,建立行业客户、行业经理、产品经理、生产企业四位一体工作机制,从“卖产品”升级为提供“一揽子”解决方案,以协同攻坚破解市场难题,让高附加值产品成为撬动效益增长重要支点。

(徐剑鹏汪宇晴)

## 听声排查消除机泵异常

石立斌

清晨,大漠戈壁寒风刺骨,西北油田采油三厂TP-10计转站的泵房里,巡检人员陈顺利、张保国正按规程逐台排查设备隐患。走到2号外输泵旁时,陈顺利突然抬手:“停!”他微微侧头,将耳朵贴近冰冷的泵体。在机泵“嗡嗡”的运转声里,一丝极细微的异响悄然混入。见陈顺利眉头紧锁,身旁的张保国连忙凑近细听,疑惑道:“昨天运行还好好的,会不会是外面的风声?”

陈顺利没有应声,伸出手掌在泵体管壁上轻轻摸了一圈,感受着细微的震颤。紧接着,他掏出测振仪,将探头稳稳贴在机泵测振点上。屏幕上跳动的数值定格在6.7毫米/秒,超过了2.8毫米/秒的正常运行标准。

“振动值超标了,机泵内部肯定有异常!”他语气笃定地对张保国说,“快切换流程,倒备用泵!”两人不敢耽搁,迅速按操作规程完成倒泵作业,看着备用泵平稳运转后,立刻联系生产运行中心协调处置。

40分钟后,维修师傅带着工具赶到现场。陈顺利和张保国详细说明异响特征与检测数据,全程协助拆解检查。果不其然,他们在外输泵前轴承发现了磨损。该磨损引发振幅增大,产生了不易察觉的异响。

“拆检、润滑、更换轴承、轴向对中……”经过1个小时抢修,新轴承安装到位。随着外输泵重新启动,运转声均匀平稳,之前的异响彻底消失。

走出泵房时,朝阳正洒满戈壁。“天天跟设备打交道,就得摸清它们的‘脾气’。”陈顺利望着远方说道,“安全生产容不得半分侥幸,早发现、早处置,才算真正把履职尽责落到实处。”

## 走近一线

上没带手机,也记不清家庭住址和亲属信息。员工顾仙霞听闻情况,立刻拿来面包和热饮,让老人先垫垫肚子。

站经理朱静一直守在老人身旁,轻声细语地耐心引导。经过反复安抚沟通,老人缓缓从衣袋里摸出一张皱巴巴的纸条,上面写着一串电话号码。朱静立刻拨通电话,电话那头传来家属焦急又激动的声音——原来老人当天11时便走失,全家人正四处寻找,心急如焚。“您放心,老人在我们这儿很安全,我们陪着她等您过来。”朱静在电话里轻声宽慰。半小时后,王先生匆忙赶到加能站,看到母亲安然无恙、激动得眼眶泛红,握着员工的手再三道谢。

“这都是我们应该做的。”朱静叮嘱王先生今后应多留意老人出行,随后便和同事转身,继续投入忙碌的工作中。

练金燕 张小凤

“要不是你们及时相助,真不知道我母亲要在外漂泊多久!”1月4日下午,浙江丽水石油紫金南路加能站便利店内,王先生紧紧握住站经理朱静的手,言语间满是感激。

当日14时许,加能站车流穿梭。当班员工尤春萍在引导车辆时,忽然发现一位头发花白的老人,独自在加油区边缘徘徊,神情恍惚,身旁没有陪同人员。“阿姨,这里车来往太危险,我扶您到里面歇歇!”尤春萍立刻快步上前,小心翼翼地搀扶老人走进易捷便利店,又贴心递上一杯温水,柔声安抚老人的情绪。

沟通时,尤春萍却犯了难——老人不会讲普通话,满口当地方言晦涩难懂。她赶紧电话联系了懂该方言的同事远程“翻译”。一番耐心沟通后得知,老人已长时间未进饮食水,身