

### 优化采购管理 提高供应链韧性

张雨潼

近日,《中国石化报》报道南化公司聚焦物资采购全链条,从前置管控、价值挖掘、流程优化三方面发力,实现成本管控与高效保供。这一实践证明,推动采购管理从被动执行向主动价值创造转型,是提升供应链韧性、应对市场波动的关键。

强化前置管控,筑牢供应防线。建立跨部门协同需求预测机制,引入采购智能分析系统,对关键物资开展市场研判与风险评估,实现数据驱动决策。通过框架协议采购、战略储备及供应商分级备选方案,系统性规避断供与价格波动风险,从源头增强供应链稳定性和抗风险能力。

深化价值挖掘,实现降本增效。改变单纯的价格谈判思维,聚焦全生命周期综合成本最优。建立技术、生产、采购联动机制,推进材料标准化、通用化及国产化替代,搭建优选数据库。引入供应商早期参与机制,在设计阶段融入供应链能力,联合开展价值工程分析,平衡质量、成本与交付期。

优化数字流程,提升响应效率。搭建集成化采购平台,实现从需求计划、招标到合同履约的全流程数字化闭环。通过数据看板实时监控供应商绩效、交付及时率等指标,依托智能预警提前识别风险,将采购人员从事务性工作中解放出来,使其能更专注于战略寻源、客户管理与价值创造。

通过系统构建前置管控、价值挖掘与数字流程三大支柱,企业能够将采购管理转变为增强供应链韧性的战略支点,在动态市场中保持竞争优势,构建起敏捷、高效且富有弹性的现代化供应链体系。



### 物探院预测技术 获国家发明专利授权

本报讯 近日,物探院地震处理解释中心研发的“基于通用谱分解与多属性融合的海底扇刻画方法及系统”获得国家知识产权局发明专利授权。

针对海底扇区域油气勘探难题,物探院地震处理解释中心有关团队开展针对性技术攻关,对地震数据进行分频处理,结合多种地震属性开展联合预测,有效破解了传统方法导致的海底扇边界刻画精度不足的难题。该技术显著提升了海底扇边界识别精度和储层预测准确性,为海底扇油气藏的高效勘探与效益开发提供了重要技术支撑。目前,该技术已在多个工区成功应用,累计覆盖面积超过3000平方公里,展现出良好的推广应用价值。(刘梦灵 罗盼)

### 江苏南京石油深耕 车生态业务成效显著

本报讯 江苏南京石油加快打造“人、车、生活”生态圈,深耕“车生态”业务发展,通过优化网络布局、推动业态融合、深化运营提效,实现业务各环节盈利。2025年,该公司“车生态”业务多项指标均排名省公司第一。

该公司立足市场需求与区域消费特点,精准布局易捷养车网点,持续加密服务网络,全年新建投运汽服门店19座。强化门店建设全流程管控,创新推行“揭榜挂帅”机制,组建专业督导组,统一服务标准规范,常态化开展精准营销,全方位提升门店标准化、专业化运营水平。聚焦重点产品与业态融合,深化“以服促油、油服互促”运营模式,有效推动多业务协同融合,助力油品销售、新能源充电、汽车后市场及综合服务业务量效同步提升。(仇景宇)

### 河北邯郸石油 LNG日均销量创新高

本报讯 2025年,河北邯郸石油将LNG业务作为新能源布局突破口,加速拓展新兴市场赛道,LNG日均销量较上年增长118%,创历史新高,LNG业务发展成效显著。

该公司坚持市场导向、精准布局,持续加密区域LNG服务网络,累计建成投运5座加气站,2座加气站正加紧建设,为市场拓展筑牢基础。加大客户引流力度,针对物流园区、货运企业等客群开展精准营销,全力提升市场份额。围绕客户体验优化现场服务,将客户资料审核工作提前,有效缩短客户现场等待时间。深挖内部运营潜力,优化加气全流程操作,提升站点作业效率,以高效便捷贴心的优质服务赢得客户广泛认可,实现LNG业务经济效益与品牌口碑双丰收。(耿慧敏 杨晓文)

### 销售华北强化资源整合,做强资源运作,推进科技成果转化

# 发挥枢纽功能提升产业链创效能力

李新 向芳云 曲玲玲 张雨晴

“推行市场化结算以来,咱们炼油和销售企业都实现了创新创效。”1月22日,销售华北组织天津石化等10家炼厂和北京石油等10家销售企业召开的2026年一季度区域经营协调会上,销售华北经营管理部经理王海波说。

2025年,销售华北以枢纽功能建设为重点,锚定最强油品供应链、最强协同创效链和最强科技支撑链目标,全力打造区域市场“智慧大脑”,在全力服务产业链提质增效的同时,助力炼销产业链综合创效。

### 锻造协同创效枢纽 激活产业链新动能

“黑龙江石油有负35号柴油需求,能否协调排产?”日前,销售华北了解到销售企业需求后,立即联系燕山

石化生产经营部,燕山石化当即调整排产计划,转产负35号柴油以满足市场需求。

“看似简单的排产调整,在成本基本持平的前提下,有效实现增销增效。这套联动机制让我们实时掌握市场动态、按需精准排产,创效能力显著提升。”燕山石化生产经营部副经理金丹表示。

销售华北围绕产业链创效最大化目标,持续深化炼销企业市场化结算机制,通过集成宏观环境、市场竞争、价格走势等多维动态数据,向产业链上下游分享市场趋势、客户需求变化等决策支撑信息,为炼化企业优化排产、销售企业调整经营策略提供参考。同时,统筹采购、运输、排产、储存、销售全链路协同运转,实现区域整体效益最优。2025年,销售华北成功打通95号汽油、负10号柴油、负20号柴油及负35号柴油的市场化结算流程,依托炼销一体化模式理顺炼销

利益链条,实现综合创效。

### 创新伙伴合作模式 为行业共赢赋能

“本月管输量计划中有5万吨为管输增量增效专项计划,依托我们与国家管网华北公司的合作,预计可节约大量管输费用。”在销售华北经营分析会上,经营管理部经理王海波汇报了合作创效成果。

销售华北与国家管网华北公司签订合作备忘录,双方结合全年管输效能评估商定合理阈值,借此,销售华北可有效降低管输成本,同时提升资源输送效率与保供能力。“合作开启后,我们的管输量也有了提升,创效表现持续向好,实现了双方共赢。”国家管网华北公司客户服务部经理张云飞表示。这是销售华北聚焦一体化创效、升级合作伙伴协同模式的生动实践。



### 发挥区位优势 发展加气业务

广东韶关石油瞄准韶关国家物流枢纽区位,科学规划建设覆盖高速公路、国道的“二纵二横”LNG销售走廊,成功填补多个关键路段服务空白。2025年,该公司天然气零售量较上年增长19.3%,零售规模排名省公司第一。图为乐昌服务区加气站员工服务客户。 杨红 摄

## 河北石油加大光伏项目建设力度

本报讯 记者吴树彬报道:河北石油大力开展“万站沐光”行动,扎实推进绿色低碳发展,持续加大光伏项目投入与建设力度,充分盘活各类场地资源,成效显著。截至目前,累计建成分布式光伏电站342座,总装机容量19934千瓦,节费创效显著。

该公司强化统筹规划与科学布局,严格做好项目前期可行性论证与准备工作,精准利用加油站、油库、中

央仓等建筑物屋顶及空地资源推进建设。其中,333座光伏电站建于加油站屋顶,9座布局在油库、中央仓区域,实现资源高效利用。

为进一步拓展安装空间,河北石油深挖资源潜力,2024年11月,经对秦皇岛中心庄油库闲置土地的自然条件、太阳能辐射等级及周边环境综合研判,建成首座6兆瓦大型分布式光伏电站,该电站2025年全年发电

913万千瓦时,成为光伏项目建设的标杆。

针对站场条件日趋饱和的现状,河北石油组织对全部站点开展全面排查,通过移除屋顶杂物与闲置设备等举措,有效拓展可用面积,提升单站装机容量。2025年共筛选出光照合格站点162座,顺利完成155座光伏电站的建设,持续夯实绿色发展根基。

## 闲置光伏设备“点亮”注水数据

王昕晔

“用闲置设备就解决了大难题,这次改造太值了!”看着仪表盘屏幕上实时跳动的生产数据,胜利油田河采油厂现河庄采油管理区的技术人员难掩欣喜。这次低成本技术改造,成功破解了河43-12配水间的生产数据“断联”难题。

配水间是油田注水系统的“神经末梢”,其作用是将注水站加压后的高压水分流至各注水井,同时精准计量、

调节每口井的注水量和压力,其数据实时上传是采油精准调控的关键。此前,该配水间仪表盘的电缆出现异常,导致注水参数无法实时显示。

“不能让配水间长期‘断联’拖慢生产节奏!”技师团队第一时间赶赴现场勘察,发现该配水间的水流量并不算大,仪表盘功耗低、用电量小,一个大胆想法应运而生:用闲置光伏设备替代传统供电,变废为宝破解仪表盘供电难题。

他们找到一套闲置的太阳能储能设备,经检测,该设备各关键部件性能

完好,正好成为破局的“钥匙”。

“自己动手,既放心又高效!”改造工作全程由该技术人员自主实施,从方案设计、配件采购,到安装调试,各环节紧凑有序、无缝衔接。没有复杂施工流程和昂贵设备投入,仅用短短数日便完成了从设备组架、线路对接到通电测试的全流程工作。

如今,河43-12配水间的太阳能板在阳光下熠熠生辉,持续将清洁能源转化为稳定电能,确保注水参数精准可控,为精准采油提供可靠支撑。

## 设备换“心”让热量归仓

本报记者 下江岐 通讯员 徐瑛

1月14日清晨,镇海炼化炼油二部中控室里,4号常减压装置工艺技术主办胡建凯盯着屏幕数据,难掩兴奋:“153摄氏度!塔底渣油进水冷系统温度比改造前降了20多摄氏度!”这微小变化的背后,是每小时2300万千焦热量被成功回收,是设备换“心”后的亮眼成效。

“装置产出的油品温度达几百摄氏度,需冷却才能储运。以前高温随冷却水流走,好比把烧好的热水倒掉。换热器就是给热量找归宿,用降

温散出的热预热冷原料,循环利用实现节能。”胡建凯解释道,“传统管壳式换热器有换热死角,热量交换不充分,不少能源悄悄流失。”想到未被利用的热量,胡建凯暗下决心要做什么。

去年装置检修时,“换心手术”启动。胡建凯牵头技术团队,反复比对后敲定升级为连续螺旋折流板换热器。“新‘心脏’让介质沿螺旋通道流动,消除死角、增大换热面积,换热效率大幅提升。”

检修期间,团队全程盯守设备区,从旧设备拆解、管线清理,到新设备对接、密封调试,每一步都精益求精。为

适配原有管线,团队反复丈量核对,不放过任何细节。他们还借助软件,优化102台换热器组成的换热网络,调整管线走向与顺位,实现热量梯级高效利用。

如今装置平稳运行,胡建凯巡检时总会摸一摸新换热器:“设备换了‘心’,热量也归了仓,每一份能源都发挥了最大价值。”

### 走近一线

## 涪陵页岩气田治理老井增气3.75亿方

本报讯 记者石建芬 通讯员郑珊珊 王彦报道:面对开发13年的涪陵页岩气田产量压力下降、效益增产难度加大的难题,江汉油田涪陵页岩气公司以经济性泡排技术为抓手,优化气举工艺,强化老井综合治理,成效显著。2025年全年治理老井1138井次,增产气量达3.75亿立方米。

针对气井井筒积液、地层能量不足等问题,公司创新理论,精准适

配排水采气、腐蚀防治等技术,对不同气井分类施策。通过“四精”泡排管理模式,优化163口井措施,泡排有效率升至86%,采气时率提至90.57%。

同时,构建一体化防砂体系,建立出砂井管理制度,动态跟踪并制定防砂治理对策,通过现场监测与精准处置,2025年治理砂堵井11口,实现老井产能高效释放。

## 广州石化航煤收率创历史新高

本报讯 记者曾文勇 通讯员程慧报道:2025年,广州石化紧抓航煤市场回暖契机,以全流程优化攻坚增产,持续提升航煤收率;加氢裂化装置航煤年收率创历史新高,在保障粤港澳大湾区机场群航煤供应的同时,实现显著创效。

随着春节临近,航煤需求进入旺季。广州石化抢抓装置大修后稳定运行契机,聚焦增产航煤、稳定汽油市场占比、转产化工原料、做大特种产品目标,通过精细化管理,最大化提升航煤产出。

为突破产能瓶颈,公司优化团队联合生产作业部建立每日跟踪、定期复盘机制,精准把控航煤收率并及时纠偏。面对“大修年”与氢气资源受限的双重压力,团队围绕原料性质、

反应转化率等要点攻关,采取原料轻质化改造、增加尾油循环量等举措,提升反应深度与催化活性,实现航煤高效转化。即便装置加工量显著降低,航煤产量仍逆势增长,装置收率比上年提升4.29个百分点,创投产20年来最高纪录。

产销协同筑牢保供防线。销售团队动态跟踪航煤库存与市场需求,科学编排生产计划,对内闭环推进调和、分析、交库全流程,对外高效协调接收单位与物流运输,确保航煤出厂无缝衔接。同时发挥区位优势拓市扩销,成功打通航煤“出岛进”供应深圳宝安国际机场全流程,实现业务模式新突破,为大湾区机场群航煤稳定供应提供坚实保障。

## 经纬公司规模化推广钻井优化技术

本报讯 2025年,经纬公司以自主研发的Idrilling(应龙)科学钻井系统为支撑,在集团公司主要工区规模化推广钻井优化技术,全年应用334口井,应用井段平均机械钻速提升20.1%、平均钻井周期缩短12.2%,复杂工况发生率大幅下降,为增储上产提供坚实保障。

针对各工区复杂地质条件带来的钻井难题,经纬公司优先聚焦技术提升,组建专业团队开展攻关,精准找准钻井与测井、录井、定向井、地质导向技术的最佳结合点。依托智能化手段搭建云边协同数据架构和智能分析平台,融合高精度三维数字井筒、风险智能预警模型等技术,实现钻井过程“智能驾驶”式自主作业,夯实技术推广应用根基。同时,为提升现场服务效能,公司组建国内规模最大、专业最全的60人钻井优化工程师团队,构建“现场施工+指挥中心监

控+专家远程指导”立体化服务格局,全力支撑钻井工程“四提一降”,最大化释放技术推广价值。

结合各工区地质特点与甲方实际需求,经纬公司因地制宜打造差异化服务模式:江汉工区成立一体化专家工作室,实现压力剖面建模全覆盖;西南工区形成超前建模、过程跟踪、钻后总结的全流程服务体系;胜利西部工区创新推广“钻井优化+工程预警+地层压力监测”一体化服务模式,均获得甲方高度认可。

目前,该技术已在胜利油田、西南油气分公司、涪陵页岩气田、东北油气分公司等实现规模化落地,形成可复制的标准化作业模式,2025年全年打破钻井纪录30余项,成功推动传统经验钻井向智能钻井转型,为行业技术升级提供了优质工程实践范例。(赵春国 陈禹 渠玉兵 廖秀杰)



春节临近,云南石油深挖消费市场潜力,以“场景+服务”模式打造特色消费体验,通过张贴年货主题海报、布置本地习俗的年味场景、打造特色年货专区,吸引众多客户进店购物。图为员工向顾客推介年货商品。 苏杨秀怡 摄 代泽万 文