

## 科技赋能 提升油田开发“含绿量”

张雨潼

近日,《中国石化报》报道,胜利油田东辛采油厂直面复杂油气藏开采与绿色低碳发展的双重挑战,以科技创新为引领挖掘效益增长点,主力区块油气藏采收率持续稳居油田领先水平。这一实践生动证明,在保障国家能源安全的新征程上,唯有握紧科技创新这把“金钥匙”,才能破解效益与环保的平衡难题,系统提升油田开发的“含绿量”,实现能源保供与生态保护的双赢。

以智能优化实现“水尽其用”,让每一立方米注水都创造价值。高含水期油田开发,控水增油是提升效益、降低能耗的关键。传统粗放注水模式效率低、能耗高。需全面应用智能分注与精细调配技术,依托实时动态监测与大数据分析,实现注水强度、方向的自动优化调整。通过大幅提高水驱效率,从源头上降低开发能耗与水处理压力。

以集成创新推动“破源”变资源,构建地下与地上绿色闭环。需超前布局,将CCUS(二氧化碳捕集、利用与封存)等技术 with 油田开发深度耦合,同时,大力推广井场风光微电网、余热回收利用等技术,构建“低碳能源供给—高效采油生产—碳资源化利用”的一体化发展模式,推动传统油田向绿色能源生产与碳管理示范基地转型。

以全程管控守护“生态底线”,让绿色贯穿开发全生命周期。从钻井作业到生产过程,需建立覆盖全链条的数智化环境监测与风险预警体系。应用环保型钻井液、井工厂集中作业模式,最大限度减少土地占用与生态扰动。依托物联网技术对废水、废气、固废进行实时监控与智能管控。通过技术创新与管理升级双重赋能,实现资源开采与生态保护协同共进、良性循环。



## 辽宁石油 主要经营指标实现增长

本报讯 今年以来,辽宁石油充分发挥资源一体化优势,大力开拓市场、开展差异化精准营销,1月,成品油经营量同比增长18%,天然气经营量同比增长120%,易捷服务基础品类营业额同比增长32%,3项主要经营指标均实现显著增长。

该公司合理优化资源配置,深化客户挖潜,开展潜在客户市场攻坚,持续稳固市场份额。坚持以客户为中心,推行“一站一策”优化营销举措,引入异业资源、拓宽合作场景,筑牢零售基本盘。优化加气站点营销策略,稳固天然气业务量效水平。同时,增设洗衣、快递代收代寄、爱心驿站等增值服务,增强客户黏性。重点打造易捷服务核心门店、特色门店及站外门店,持续提升“易捷养车”“易捷咖啡”“石化易电”等品牌创效能力,为经营提质增效提供有力支撑。(王晶)

## 胜利石油工程塔里木分公司 4口井被甲方评为优质井

本报讯 2月7日,胜利石油工程塔里木分公司70120队施工的西北油田星火8井获评该油田优质井。至此,今年塔里木分公司已有4口井获评西北油田优质井。

今年以来,塔里木分公司严格落实“四提”工作要求,发挥胜利石油工程公司西北工区技术联合体优势,持续强化技术优化与过程管控。紧盯工区先进指标开展技术难题专项攻关,严格执行提速提效措施,实行区块技术网格化管理,坚持分区块、分井型精准施工。建立协同工作机制,积极推广新技术、新工艺,严控井下复杂情况,不断提升钻井质量与效率。同时,大力推进设备智能化升级改造,投用高端装备,电动钻机、顶驱配备率均达100%,为钻井提速提效、打造优质工程提供了坚实装备保障。

(蒋逸菲)

## 山西朔州石油 成品油零售业务量效双增

本报讯 今年以来,山西朔州石油聚焦市场攻坚,紧抓春节前消费旺季机遇,精准施策、靶向发力,推动成品油零售业务实现量效双增。1月,成品油零售计划完成率、成品油零售量两项关键指标均排名省公司第一。

该公司紧扣节日市场特点,动态优化营销策略,线上线下联动发力,持续扩大宣传声势。依托“易捷加油”APP深化会员精细化运营,开展多样化主题营销活动,不断提升客户复购率。扎实推进“六进”客户拓展工程,积极挖掘潜在客户,持续筑牢市场根基。同时,强化督导培训与现场巡检,优化加油服务流程,保障现场高效有序运行,实现管理水平与客户体验同步提升。(边伟涛)

# 聚焦 着力点 实干促发展 奋战开门红

编者按:

春启新程,实干致远。今年是“十五五”开局之年,也是集团公司全面开启二次创业新征程的起步之年。中国石化各企业认真贯彻落实集团公司部署,细化措施、攻坚创效,奋力实现新年开门红,以实干实绩全面开启二次创业新征程。本版分享几家企业的做法,敬请关注。

江苏石油

## 深耕汽车后市场成效显著

本报讯 记者罗欣颖 通讯员李奕函报道:江苏石油深耕汽车后市场,全力培育“第二曲线”,积极推进从“建设与运营并重”向“以经营为中心”转变,聚焦客户需求,打造权益套餐营销品牌,促进多业态深度融合,有效发挥“油服互促、以服稳油”作用。1月,该公司车生态销售额同比增长36%,实现首月良好开局。

优化网络运营,筑牢车生态发展根基。该公司持续完善终端网络布局,“易捷养车”网点已实现省内所有县区全覆盖,在营门店超400座,建成省内规模领先的自营连锁养车体系。聚焦高频活跃客户等重点客群,

开展“六进”推广活动,扩大养车业务客户规模。同时,不断优化“易捷养车”门店人员结构与业务布局,推动车生态运营质量稳步提升。

创新营销服务,持续提升客户体验。着力构建线上线下融合的全域营销矩阵,推出多种养车套餐,精准匹配不同客户养护需求。全面推行专属汽车顾问服务模式,为车主提供专业咨询、便捷预约等全方位服务,持续增强客户黏性。服务方面,坚持标准化与差异化并举,通过出台标准化服务规定,保障全省门店基础服务品质统一,建立五级洗车服务梯队,精准满足车主多元化、

个性化服务需求。

拓展产业链生态,培育集群发展优势。系统构建“店(汽服门店)一链(润滑油、轮胎等品类)一生态(各类增值服务)”一体化运营体系,全力打造“一站式车管家”服务模式。聚焦润滑油等重点品类做实运营,发挥长城润滑油智能加注技术优势,联合培育车用润滑油智能加注市场,打造“易捷养车”特色服务IP。积极与保险、金融等行业伙伴开展深度战略合作,推动客户资源共享与车生态场景深度融合,不断拓展“易捷养车”品牌的服务内涵,着力打造可持续增长引擎。



## 茂名石化首批Ⅰ类预焙阳极焦交付客户

1月底,茂名石化通过攻关1号延迟焦化装置生产工艺,成功产出首批Ⅰ类预焙阳极用石油焦,并于2月11日将产品交付客户。该产品是电解铝用预焙阳极的关键原料,属于高附加值化工产品。此次首批产品的产出和交付,标志着该公司在高端碳材料领域实现新突破。图为2月12日员工对装置进行检查,确保设备稳定运行。

李柳摄 刘彦萱 刘洋 许玲智文

## 福建石油抢抓节日机遇开展精准营销

今年以来,福建石油紧抓节日消费机遇,精心装扮便利店,营造节日氛围,优化经营策略和商品陈列,推出多种年货超值礼包,精准满足不同客户的采购需求。1月,该公司易捷服务多项指标实现同比增长。图为近日福建漳州石油朝阳易捷店员工为客户推介年货节活动商品。

王鸿儒摄



## 西北油田管道监测技术获行业科技进步一等奖

本报讯 日前,西北油田研发的管道输送系统腐蚀防护与智能决策成套技术,获中国腐蚀与防护学会2025年度科技进步一等奖。该技术攻克油气管道安全监测难题,替代传统监测作业200余次,有效预防非计划停产,为复杂工况

油气输送设施智能化管理提供范本。

在油气开采领域,地面输送管道长期面临局部腐蚀与高流速冲刷腐蚀的双重威胁。传统监测技术需在管壁开孔作业,存在安全风险且数据滞后。西北油田防腐专业

技术团队聚焦行业痛点,构建挂片监测为主、探针监测为辅的立体监测体系,在关键管段布局挂片监测点,并创新研发电磁超声壁厚在线监测及风险预警装置,配套建设30处智能监测点,形成了传统方法与现代技术有机结合的创新

格局。该项目技术负责人肖雯雯表示:“现在我们的技术能实现‘未病先防’,这是治理水平的进一步提升。”目前,该技术已在西北油田顺北油气田多条关键输油气管道成功应用。

(陈苗 肖雯雯 闻小虎)

## 化销华北助力中英石化1-己烯销量创新高

本报讯 今年以来,化销华北聚焦服务企业主责主业,紧扣销量提升目标,深化产销协同、精准拓市扩销,全力助力中英石化线性 $\alpha$ 烯烃(LAO)装置实现满负荷运行,1月单月LAO装置产品——1-己烯销量创历史新高,为装置全年稳定运行注入强劲动力。

中英石化LAO装置是国内规模最大的高端聚烯烃原料生产装置,肩负着填补国产高端化工新材料原料短板的重要使命,其产能释放与产品销量提升离不开高效的市场开拓支撑。化销华北深化产销协同,联合中英石化开展产业链调研,精准研判市场需求,锁定目

标客户群体,全力推动产品高效对接市场。通过实地走访、技术交流等方式,精准拓展下游客户,成功锁定7家共聚聚乙烯领域重点客户,推动中英石化1-己烯广泛应用于塑料加工、农用薄膜、包装等多个下游领域,有效提升国内市场销量。

此外,该公司联动化销国

贸、化工物流公司,对产品从出厂、运输到港口衔接实施全链条闭环管控,顺利打通海外销售渠道,实现1-己烯成功出口中东地区,助力装置产能充分释放,实现国内外市场同步开拓、销量同步增长。

(陆璇颖 李鸿波 马晨翕 王国富)

上海海洋石油局

## 油气产量超计划运行

本报讯 记者杨涵报道:今年以来,上海海洋石油局深入贯彻落实集团公司各项决策部署,积极推动海域油气、新能源、CCS(二氧化碳捕集与封存)融合发展,紧扣全年目标任务,以“起步即冲刺”的奋进姿态,做精勘探开发,做优生产运行,筑牢安全防线。首月油气产量均超计划运行,原油、天然气产量分别同比增长55.57%、33%,实现开门红,为全年油气增储上产奠定坚实基础。

勘探方面,落实集团公司“五个突出”勘探要求,坚持多层系多类型立体勘探战略部署。在合作区块聚焦规模增储,做好北部新区

集中勘探、南部成熟区精细勘探,推进勘探开发一体化精细评价与滚动增储。在自营区块加快立体勘探,突出深部天然气勘探,力争全层系勘探突破。

开发方面,加快推动新区产建、老区稳产和关键技术攻关。新区以少井多产、低成本开发为目标,加快推动天然气快上产,原油提质增效。老区围绕冬季保供,按照地面和产能上限运行,全力保障供暖季目标实现。

此外,该公司强化海洋工程保障,提前做好钻井平台、作业船舶的设备防冰、现场清雪、工序管控等措施,全力保障冬季海上安全生产。

河南油田

## 多个区块增储取得新进展

本报讯 记者常焕芳 通讯员张成壮报道:今年以来,河南油田加快滚动增储步伐,1月,多个区块增储取得新进展,为全年滚动增储工作赢得主动。

河南油田滚动增储工作面临潜力点分散、目标复杂、难度持续增大等挑战。对此,该油田坚持“勘探发现在哪里,滚动增储就跟进到哪里”的工作思路,推行地质工程一体化动用,勘探开发一体化攻关模式,针对不同区块的滚动增储潜力,建立地质、工程耦合双甜点评价标准。通过纵向拓展增储层、平面拓展增

储区,结合一系列新技术,该油田将甜点储层识别精度从20米提升至10米,砂岩钻遇率从73.5%提升至95.6%,有效破解滚动增储面临的各类难题。1月,河南油田在句宜地区落实可动用储量约171万吨,滚动增储区域得到进一步拓展。在东部老区南阳凹陷,该油田系统开展深层系天然气沉积环境及演化特征研究,明确了规模增储的潜力方向,部署实施的张60-1井钻遇良好气层,成功实现常规油、页岩油及天然气滚动勘探的多点突破,为后续滚动增储工作拓宽了路径。

金陵石化

## 高端碳材料产品产销两旺

本报讯 记者陈伟伟 通讯员王建慧报道:今年以来,金陵石化精准把握高端碳材料产品市场需求,通过全流程优化、差异化生产、质量提升等举措,推动高端碳材料产品产销两旺,1月各类高端碳材料产量同比增长80%。

该公司将产品质量作为打开市场的关键,定期召开高端碳材料联合攻关会议,围绕产品质量提升、产销研一体化、精细操作调整三大方向,对标行业一流标准分析装置运行数据,制定10余条关键优化措施。深化运用“原料—结构—

性能”关系模型,灵活调整生产方案及产品结构,增产储能焦、预焙阳极焦、针状电极焦、高端负极焦等高附加值产品,预焙阳极焦等产品质量获得行业广泛认可。

持续加强与下游客户沟通,根据客户反馈优化生产方案和操作参数,满足定制化生产需求并固化最优生产方案,为相关下游产品提供优质原料。此外,公司强化工艺平稳性和设备完整性管理,紧盯高端石墨装置检修后运行状态,抓实流程管控和应急处置,最大限度减少生产波动,保障生产有序推进。

广州石化

## 合成树脂产品日出厂量创新高

本报讯 记者曾文勇 通讯员刘淑梅报道:1月30日,今年首个月结日,广州石化合成树脂产品出厂量创单日历史最高纪录,1月份合成树脂新产品专用料产量同比增长6.8%。

面对开年以来合成树脂产品市场需求回暖、订单集中交付的形势,广州石化全力优化出厂环节,强化过程管控,保障产品装车高效、出厂顺畅。该公司发挥乙烯装置规模小、“船小好掉头”的优势,紧跟市场动态,持续优化排产,推动合成树脂产品增产扩销。把握

拳头产品均聚聚丙烯CJS700市场需求放大的契机,开足马力增产该产品,1月产量同比增长21.2%。高结晶聚丙烯是该公司开发的系列新产品,他们密切跟进下游客户使用情况,不断优化改进产品指标,1月,高结晶聚丙烯单月产量同比增长31.7%,创历史新高。在增产扩销的同时,该公司深化全链条降本增效,大力推广共享托盘应用及产品套膜出厂,大幅提升人均劳效。1月,合成树脂产品套膜包装出厂占比同比提升3.1个百分点,创历史最高水平。

## “中国石化的服务,靠谱!”

李文琴 陈童花

“我们急需一批粮油给员工发春节福利,能尽快送到厂里吗?”2月8日,贵州黔南石油瓮安公司业务员张天梅,突然接到某化工厂采购部刘经理的紧急求助电话。

“您放心,我们今天晚上就把所有年货配送到位,绝对不耽误您发福利!”张天梅当即回复道。

该化工厂是瓮安公司的重要合作客户,此次福利发放涉及该厂2000多名员工的过年福利。时间紧、任务重,放下电话,张天梅立马行动,一边紧急联系仓库核对粮油库存、清点货物,一边协调物流团队调配车辆,快速启动紧急配送方案,争分夺秒抢时间。

“员工盼着福利过年,咱们就得拼尽全力把事儿办稳妥。今晚无论多晚、多难,必须把这批粮油安全送到客户手上!”瓮安公司经理饶克翔说。当天晚上11时,最后一箱粮油稳稳装上配送车,经过一个半小时的行驶,配送团队终于将粮油顺利送至客户仓库。

看着满满一车整齐的粮油,刘经理激动地迎了上来:“太谢谢你们了!这批粮油一到,明天的福利发放就稳妥了,员工都能开开心心过年了。中国石化的服务,靠谱!”

