

抓住发展机遇 培育未来产业

赵华

当前,石化行业正处于传统产业升级与新兴赛道布局的交汇期。抓住发展机遇,培育未来产业,既是践行国家战略的政治责任,也是突破发展瓶颈、实现长远跃升的必由之路。

让未来产业“立”起来,必须锚定方向,明晰路径。未来产业具有前瞻性、战略性、颠覆性等特征,应科学谋划、全局统筹。要摒弃传统发展惯性,发挥自身产业链完备优势,紧扣绿色低碳、高端高效主线,在绿氢、高端化工新材料、CCUS(碳捕集、利用与封存)等领域重点布局。借鉴行业先进实践经验,明确培育目标,细化实施举措,使未来产业培育不偏航、有抓手,避免盲目布局、无序推进。

让未来产业“强”起来,必须强化创新、突破瓶颈。科技突破在很大程度上决定着未来产业发展的成败。要围绕高端材料、绿色技术等领域加大研发投入,深化产学研协同攻关,加快科技成果转化,推动示范项目落地,着力破解技术、成本难题,以科技创新筑牢未来产业发展根基。

让未来产业“走”长远,必须践行使命、汇聚合力。培育未来产业非一日之功,需久久为功、持续发力。要全力带动上下游企业协同联动,构建“研发—生产—应用”一体化生态。同时,要兼顾绿色低碳与安全高效,落实“产业出题、科技答题”要求,推动形成产业集聚发展格局,既当好未来产业的培育者,也当好行业转型的引领者。



胜利海上油田 成功实施精准找水技术

本报讯 日前,胜利海上埕北22H-10井投产作业首次成功应用示踪剂筛管工艺,实现精准找水,标志着胜利海上油田水平井找水控水技术迈入精准化、智能化时代。

海上油田水平井开发存在含水率上升快等问题,制约油藏的高效开发,必须通过找水控水破解难题,但传统找水技术难以实现精准定位。胜利油田创新研发示踪剂筛管工艺,解决传统找水技术流程复杂、精度低、误差大的问题。

新技术的成功应用为实现“动态适配—精准监测—靶向治理”找水控水模式提供了技术条件。(张灿 李松洁)

浙江石油 1月充电量大增长

本报讯 今年以来,浙江石油系统规划充电业务发展,持续提升市场占有率,1月充电量同比大幅增长,实现开门红。

建立健全充大客户服务体系,深化战略合作,并运用大数据分析技术,实施个性化营销,有效开拓优质资源。依托司机之家与爱心驿站,丰富增值服务,显著提升客户满意度。深入推进充换电、成品油、易捷服务协同联动,构建综合服务体系,为客户提供更好消费体验。(富鑫鑫 徐婕 翁丹妮)

贵州石油持续推动 易捷服务提质增效

本报讯 今年以来,贵州石油紧盯市场需求变化,以年货节营销活动为契机,依托线上线下平台优势资源,持续推动易捷服务提质增效,1月易捷服务营业额同比增长35%。

贵州石油线上线下协同,营造浓厚节日氛围。拓展易捷站外市场,加大自有品牌商品推介力度,提升易捷品牌影响力。组织开展年货节销售竞赛,拉动易捷服务销量。同时,省公司与地市公司联动开展“党政工团齐聚力,保供一线勇当先”行动,现场为客户提供服务。(张勇 施延吉 卢佳)

云南楚雄石油 直分销业务实现开门红

本报讯 今年以来,云南楚雄石油坚持以市场为导向,以客户为中心,聚焦成品油直分销业务关键环节,持续提升经营质效。1月,直分销销量超额完成计划任务,实现开门红。

该公司在客户走访、考核激励、市场营销等方面持续发力,全面摸排区域内客户购油需求,实施差异化营销策略,持续完善客户经理绩效考核机制,进一步优化业务流程,以优质服务增强客户黏性。(王娅萍 张庆)

通过精心编制采购策略、发挥专家主导作用、强化落实采购机制等措施,推动降本增效

中原油田全链条发力优化物资采购

魏园军 李坤 周辉

1月以来,中原油田物资供应中心积极组织人员完善今年的采购策略。2月10日,中原油田物资供应中心经理郭宏在周例会上表示:“要继续做好物资采购优化工作,持续提升物资采购质量。”

近年来,中原油田多措并举,全链条发力优化物资采购工作,通过精心编制采购方案、发挥专家主导作用、强化落实采购机制等措施,推动降本增效,高效完成物资采购,2025年重点项目物资采购资金比预期节约19.8%。

精心编制策略 提前打好根基

“采购策略的编制,就像建筑施工的图纸。图纸精准,建筑才能稳

固。”2月12日,中原油田物资供应中心党委书记李波说,“只有深入调研,才能让策略编制有的放矢,避免盲目决策。”

为高质量做好采购策略编制工作,去年以来,中原油田在前期准备工作中下足功夫——成立专班对外开展宏观经济分析,对内调研中原油田产能建设需求。

同时,他们实施采购部门自评、专业互评、油田层面后评价,通过三级诊断,全面剖析采购策略的执行情况。在去年12月的一次后评价中,发现某采购策略在供应商选择上的做法有推广价值。物资供应中心采购管理部门迅速汇总策略经验,形成指导手册,并在后续培训中重点推广。

此外,策略编制培训也是物资采购部门的“必修课”。中原油田通过邀请专家授课、案例分析、工作研讨、业

务测试等多种方式,确保培训效果。新参加策略编制人员实行导师负责制,由经验丰富的老员工一对一指导。

发挥专家主导作用 确保专业性

在去年注水泵撬采购项目中,中原油田组织专家围绕远程数据采集监控、橇装式结构设计等关键指标对供应商进行技术交流和量化评价,精心设计招标文件。最终,行业头部企业中标,采购金额比预算节约26%。“专家的主导作用,确保了采购策略的技术含量和专业性,为项目成功奠定了基础。”中原油田物资供应中心采购管理部主任唐玉鑫说。

近年来,该中心持续明晰责任界限,建立了评标专家履职评价机制,协调解决紧急招标、落实物资参数等问题,一次招标成功率大幅度提升。

同时,该中心组织专家深化集团公司电子化招标采购平台应用,确保招标文件编制、评委随机抽取、远程招标评审、中标结果公示等业务严格依法依规操作,全年异议投诉率为零。针对200万元以下企业集中招标业务,组织专家根据所采购物资的性质科学定制招标方案,采购的技术含量更高、专业性更强,整体招标工作质量和效率实现了“双提升”。

三大机制让采购更规范

为了确保采购管理实施取得成效,中原油田在执行上完善系统自动控制、日常动态监管、持续优化改进三大机制。

他们使用采购策略应用系统,按照“一物一策”自动搜索匹配采购策略,生成采购预案。2025年,中原油

田将441条年度采购策略全部固化到该系统中,实现了采购流程和具体操作的标准化,通过系统的自动控制,推动了采购业务操作规范化水平提升。

中原油田还对采购信息进行全面核查,重点监管价格确定方式的合规性。通过系统控制、检查考核等方式,保证采购物资过程受控。“日常动态监管,确保了采购策略的严格执行和采购管理的严肃性。”唐玉鑫说。

中原油田每年随机抽取20%至30%采购工作进行复盘,结合采购策略后评价结果,查找问题点和改进点。“通过精准诊断,为采购管理的持续优化提供了方向。”中原油田物资供应中心副经理宋英涛说。

今年以来,中原油田继续实施两年期框架协议采购,创新采用“总价最低价+单项基准价”的价格计算方法,有效防范价格风险。

奋发进取笃行实干 跑出高质量发展加速度



今年以来,华东油气分公司在页岩气与常规油气开发两大主战场同步发力,通过技术集成与管理优化,推动钻井提质增效,多项关键指标刷新历史纪录。1月,完钻井数同比增长42%,钻井周期较设计周期大幅缩短。图为2月10日员工在吉2-3-10井施工现场进行下钻杆作业。

本报记者 沈志军 摄影 通讯员 陈雅辉 孙钢 王琪华 文



临近春节,山东滨州石油强化加能站安全检查,重点检查油品装卸规范操作、消防器材使用、加油机计量精度及铅封完好情况,并加强设备设施的维护和保养,确保节日期间加能站安全平稳运行。图为2月12日安全管理人员检查加油机运行情况。

杨希芹 摄



湖南石化分析检验中心针对所负责的炼油及化工生产全过程分析检验战线长、品种多、覆盖面广等特点,强化工艺纪律管理和检查,践行“每一个分析检验数据都是承诺”,助力安全清洁生产。图为2月9日分析检验中心员工讨论近期航空煤油采样及分析全过程注意事项,确保春运期间航煤优质稳定供应。

本报记者 彭展 摄

“穿针引线” 保稳产

本报记者 徐博 通讯员 谭麒 苏展

2月10日,凛冽寒风中,江苏油田富148-2井作业现场一派热火朝天的忙碌景象。

当日,该井正在实施大修作业。此次作业采用悬挂工艺,就像“穿针引线”一样,在原有套管中再下入小套管,通过二次固井将气层牢牢封住,以保障油井后续安全平稳生产。

开工前,班前会准时召开。“这口井的大修,关系到周边区块的产能稳定。越是临近春节,越要绷紧安全弦、抓好施工质量。”负责此次施工的江苏油田工程中心第五项目部副经理吴永新说。当天,他们计划起下钻杆300根,全部作业预计在2月14日完成。

第五作业项目部于去年由3个特殊工种作业队整合而成。通过人员、设备资源的高效整合,不仅缩短了单井占井时间,而且大幅提升了整体施工效率。吴永新介绍,每一口井的施工作业,项目部都会事前组织员工讨论细则、制定详细步骤,事中全程跟踪施工进度,及时解决突发情况,事后总结经验、反馈优化。得益于流程优化,悬挂工艺作业比整合前提前1至2天完工。

司控室内,司钻紧盯屏幕上的各项数据,精准控制管柱的起钻速度,不敢有丝毫懈怠。窗外的井口作业区,井口岗位员工配合默契,一根钻杆随着设备缓缓起放,稳稳落在钻杆盒内,动作娴熟而规范。

“每年春节都在岗位上忙忙碌碌,已经习惯了。我们就是保障原油生产的坚强后盾!”吴永新说。

寒风依旧,但作业现场的每一个环节都井然有序,每一份坚守都充满力量。

在大山深处 进行电缆测试

赵春国 葛学义 丁静

“第一次在施工现场进行电缆试验,大家一定要按照操作规程严格测试,切实保证电缆质量合格。”近日,山西临汾大宁县的大山深处,气温早已降至零摄氏度以下,经纬公司胜利测井公司北方项目部射孔5队队员却忙得热火朝天,北方项目部副经理黄晓龙一边忙着测试电缆,一边叮嘱大家。

电缆是射孔作业的“生命线”,其机械强度、绝缘性能和结构稳定性直接关系到施工安全与数据传输的准确性,一旦出现质量问题,极易导致任务失败,甚至引发井下复杂情况。

以前,根据公司质量管理规定,每季度需对在用电缆取样,并送至后方基地进行专项质量检测试验,不仅时间周期长、运输成本高,而且容易降低作业效率影响现场施工。在项目部的支持下,该队利用业余时间带领队员深入研究试验标准和操作规范,将便携式试验装置搬至现场,优化操作流程,并邀请后方专家多次组织开展线上培训,计划自己动手开展专项质量检测试验。

经过一周左右的精心准备,5队利用生产间隙,在YS18-229平台开始首次现场试验。队员按照各自职责,全神贯注投入试验,绝不让不合格电缆从手里漏过去。

经过一天的磨合,5队获取了电缆丝变形、缠绕均匀性及抗拉性能等关键数据,经严格审核,结果符合规范要求,为后续施工提供了有力支撑。

“今年任务更加繁重,我们将持续完善现场试验的标准化流程,推动建立智能化自检机制,实现‘试验在现场、质量在手中’的目标,为优质高效完成各项施工任务筑牢安全防线。”黄晓龙说。

勘探分公司超额完成首月勘探生产任务

本报讯 记者姜智利报道:1月,勘探分公司认真落实集团公司工作会议精神,紧扣年度勘探生产计划,超前谋划、精心组织,超额完成首月各项勘探生产任务,油气勘探喜获突破,为全年高质量勘探筑牢根基。

勘探分公司大力推进天然气勘探,优化试气选层、攻克技术难题,部署实施3口探井相继试获高产气流,不断夯实川渝天然气基地资源基础。施工指标持续向好。该公司锚定“高效勘探”主线,大力推动一体化运行,实行技术措

施标准化、工序衔接精细化、风险管控全程化管理模式,钻井进尺超额完成月度计划。下一步,勘探分公司将聚焦全年勘探生产目标,持续强化技术创新,优化施工组织,严守安全底线,奋力推动高效勘探再上新台阶。

华北石油工程钻井进尺数同比提升超一成

本报讯 截至2月10日,华北石油工程公司钻井进尺数同比提升12.43%,固井、压裂专业工作量同比大幅提升,在华北油气分公司、西北油田共刷新8项钻井施工纪录,实现新年生产开门红。

今年以来,该公司聚焦稳油增气降本创效,与西北油田、华北油气分公司和河南油田等油田公司强化地质工程一体化协作、专家联合驻井监督等工作,密切跟踪生产运行动态,钻井队伍平均动用率同比提升12.31个百分点。在钻修井、固

井、压裂等施工中落实“发现异常、快速响应,发生故障、专家处理”快速处置机制,并通过超深井领域新型井壁强化剂、深层煤层气领域“精准配方+实时调控”技术迭代升级,以及低密高强度水泥浆的应用,确保了生产提速提效。(王军)

扬子石化推动电缆料产销量提升

本报讯 1月,扬子石化EVA电缆料产量达5800吨,实现良好开局。

当前,国内高端电缆材料需求迅速增长。扬子石化联合化销华东组建专项技术团队,精

准对接龙头企业需求,通过优化生产参数控制、开展靶向技术攻关、强化关键指标实时监测、实施按需优先排产等一系列举措,实现了产品持续稳定。生产过程中,装置团队精心编制方案,

预判并解决生产控制难题,控制室与现场人员密切配合、精准操作,保障了生产全程高效有序推进。

(达军)

化销华中加大聚乙烯醇产品推广力度

本报讯 1月,化销华中锚定经营工作目标,积极实施市场开拓战略,以市场为导向、以效益为中心,深挖直供客户需求潜力,加大高附加值产品开发推广力度,推动宁夏能化聚乙烯醇产品销量同比提升29%,实现新年开门红。

该公司坚持“以客户为中心”的理念,为客户量身打造一站式供应方案,持续加大与行业头部客户的合作力度,提升重点领域市场份额。联合生产企业共同帮助客户解决生产难题及技术问题,精心做好客户服务,有效保障客户的资源供应,建立长期稳定合作关系。依托产

销研用一体化机制,细致开展下游客户走访调研,积极推广高附加值产品,聚焦客户差异化需求,通过提供样品试用、制定产品开发方案,召开产销对接会、客户座谈会等形式不断提升专业化服务水平。

(苏丽丽 张磊)