

中石油西南油气田公司： 五年实现产气量超百亿跨越 跑出“转型升级”加速度

今年1至4月，中石油西南油气田天然气产量125.2亿立方米，突破千万吨油当量，2021年西南油气田完成354.1亿立方米目标，创历史新高。5年时间，实现了年产气量超百亿跨越。

当大会战在川渝地区如火如荼展开，西南油气田持续跑出上产加速度，背后是现代化油气公司的转型升级。

从蓝图到路径，“西油模式”成为油气行业转型升级标杆，公司也在奋力夺取500亿新征程中，为区域经济发展持续增添动能。

勘探开发新局面 技术创新下“三驾马车”齐发力

5月9日，金秋气田金浅12-6-H1井钻至3470米顺利完钻，全井钻井周期10.03天，再次刷新致密气区水平井最短钻井周期纪录。

加快转型升级步伐，西南油气田正围绕“常规气稳步增产、页岩气增储上产、致密气效益建产”三条主线低成本高质量发展，常规气勘探开发是奠定建设大气区的坚实基础，随着非常规气站上油气开发“大舞台”，扮演着越来越举足轻重的角色。据介绍，非常规气已贡献了35%以上的年产量。

近年来，西南油气田已由中深层向深层页岩气攻坚啃硬，页岩气在2020年产量首破百亿之后，2021年同比增长10.5亿立方米，成为上产“增长极”。

致密气方面，该公司去年年产



中国陆上8600米完钻最深水平井——西南油气田双鱼001-X3井。周琦能摄

量达13.2亿立方米，同比增幅31%，成为上产“新阵地”。截至今年3月28日，公司致密气累计产量同比增长492%，呈快速增长态势。

将储量转化为产量更需要技术创新。西南油气田多年来持续推进技术攻关、人才培养等工作，加大油气勘探开发力度，提高保障国家能源安全能力，公司已连续三年在集团公司专利奖上实现获奖全满贯。

数字气田新格局 以智能化发展助力“上产500亿”

在油气生产各环节提质增效背后，数字化像秘密武器般赋能行业发展。数字化气田转型绝非一朝一夕，而是西南油气田打响的一场技术革命。

2017年10月，川中油气矿磨溪开发项目部的数字化管理系统整体投入上线运行，5年时间，气田数字

化建设使生产运行系统和管理模式发生了巨大改变。

“很多操作通过智能化手段实现，工作强度减少后大家干劲更足。”磨溪龙王庙组气藏西眉清管站站长罗宇感慨道。如今，磨溪龙王庙组气藏生产单井全部实现无人值守，繁琐巡检作业被人工智能取代，增效显著。

事实上，2020年公司已建成数字化气田，数字化早已遍布西南油气田各个生产一线，实现了从顶层设计到统筹推进的飞跃发展，目前正在逐步建成“全面感知、自动操控、智能预测、智慧决策”的油气田新形态。

“十四五”期间，该公司还将加快构建数字化一体协同模式，从川东北高含硫、安岳龙王庙-震旦系再到川南页岩气，以数字化转型智能化发展加快推进“上产500亿”。

双碳发展新路径 践行国家战略推进能源转型

一个红色“一键开关机”按钮，给川渝带来一抹亮眼的“绿色”。今年1月，天然气净化总厂引进分厂天然气“余压发电”累计发电突破100万度，节能减排的同时，能满足14万户三口之家一天的用电需求。

加快从“单一能源”向“综合供应”的转变中，“余压发电”只是该公司具体行动的一个缩影。国家双碳目标制定，西南油气田正在积极布局，探索天然气规模上产与绿色低碳高质量发展的协同之路。

随着地方政府也加快新能源转型步伐，公司抓住机会从市场开发到服务全面提档升级。今年1月，西南油气田与攀枝花市人民政府签订战略合作协议，3个月后，公司与遂宁市人民政府签约新能源战略合作协议。

接下来，公司将聚焦内部清洁替代和外部融合发展两个方面，发展5个“天然气+”（天然气+水风光电、天然气+余压发电、天然气+氢能、天然气+地热、天然气+CCS/CCUS）的“绿色发展西南模式”，努力建设成为“业务多元、产品多样”的绿色能源综合服务公司。

源源不断的天然气顺输管道而下，“滋润”着川渝大地和长江经济带高质量发展，西南油气田新能源业务所带来的绿色低碳循环，正为千家万户带来新的福祉。

华西都市报-封面新闻记者 朱珠

成都伊藤洋华堂25周年 与城市共赴美好 用创新谋发展 用新发展理念践行企业新价值

上世纪九十年代，日本伊藤作为首批获准进入中国的外资零售企业之一，以一句“欢迎光临”为中国商业带来新风，也开启了其不断满足顾客需求的探索之路。25年来，成都伊藤的服务不断新化和进化，以“品质生活提供者、美好城市建设者、责任价值共创者”的姿态，继续深耕成都市场，从而辐射西南、连锁全国的发展战略，坚持融合发展之路，挑战成为“中国最棒零售业”，与城市共赴美好！



“三驾马车” 拓展新时代发展机遇

2017年以前，以日式精细化服务俘获无数“伊粉”的成都伊藤，是首个将服务理念带到成都商业圈的零售商。成都伊藤一直以GMS（综合百货）模式紧扣、引领市民生活需求，创造着消费市场的一个又一个骄人业绩。随着新消费时代及消费习惯的变化，对实体商业供应链提出了新的要求，实体店须兼顾零售本质，实现购买价值，还要能根据消费者的变化重构服务价值。

2018年，时任成都伊藤总经理的黄亚美，在总结前20年经营经验的基础上，大胆提出要打造“全新伊藤洋华堂”的战略目标。

“‘全新的伊藤洋华堂’是一辆‘三驾马车’，我们希望能开辟新的消费场景，让伊藤持续被消费者选择、信赖与喜爱。”黄亚美说。伊藤

的“三驾马车”即新的业态模式，在原有GMS（综合百货）的基础上，根据顾客的需求细分出了符合社区商业的“小而美”的食品生活馆，和满足城市家庭生活休闲需求的大型购物中心。在革新线下业态模式的同时，构建24小时在线的线上伊藤，为消费者提供安全、安心、舒适、有情怀、有温度且能够融入其生活、情感感知的服务空间价值，构建全渠道服务体系。

“三驾马车”的改革效应还尚在验证中，伴随着1月第二家食品生活馆的落地，以及线上到家业务服务范围的进一步扩大，伊藤的全渠道服务能力也在不断升级变化中。接下来，在成渝地区双城经济圈中的伊藤，将通过推进DX数字化建设，下沉二级市场开设新店、拓展线上渠道扩大服务范围、建设中央厨房促进标准化发展等，实现企业更稳健地、高质量地发展。

绿色、开放、协同 树立可持续新发展理念

2021年12月，在成都伊藤供应商说明会上，成都伊藤董事长黄亚美提出“三三五四一”的圈层式发展战略，希望未来5年与伊藤的合作伙伴、社会各界一同践行城市新发展理念，实现共同发展的目标。

所谓“三三五四一”圈层式发展战略，既是黄亚美对伊藤内部提出的行动指针，也是在新发展时期对“全新伊藤洋华堂”的诠释。未来，全新的伊藤洋华堂是集“品质、匠心、智慧、快乐、绿色”五位一体的、可持续发展的零售企业。

在持续满足和引领消费需求的同时，践行“绿色”发展理念，在绿色经济下探索绿色消费、营造绿色消费空间；发挥零售终端号召力，努力构建可持续零售产业链和生态圈，肩负起新发展阶段企业的社会责任、创新打造消费场景。

坚持走“更开放、更协同”的发展路径。3月，成都伊藤成立了科技信息服务公司，希望积极用活用在蓉发展经验，帮助更多日本企业落户成都，助力中日产业功能区建设，实现企业新的社会价值。未来，伊藤将抢抓城市发展机遇，融入城市发展进程，依托TOD经济、社区经济，大力发展特色食品生活馆；紧贴成渝地区双城经济圈，积极开拓地级市场；深度融入公园城市建设，促进供应链高质量发展，持续探索优质商业的发展之路，满足市民对美好生活的向往。

在中日邦交正常化50周年、伊藤成立25周年之际，成都伊藤洋华堂将继续做好中日民间友好的“使者和桥梁”，持续为中日民间商贸往来贡献自己的力量。带着与城市“共建、共生、共赢”的使命感，为成都建设践行新发展理念的公园城市示范区作出应有的贡献。

华西都市报-封面新闻记者 李雪丹

川
越
新
征
程
·
生
长
的
力
量