

当好拓市增效的有心人

肖乾

4月2日,《中国石化报》2版报道安徽阜阳石油客户经理陈丽红休息日与家人一起出游,途经一处即将开建的水利工程,职业敏感让她想到施工可能需要用油。她主动接洽,耐心沟通交流,最终达成500吨供油意向。此事如何抓商机、促营销颇有启发。

商机就是产生和带来利润效益的机会。只有及时发现、善于捕捉、充分利用商机,才能拓宽销路、拓展用户,让产品卖得又好又快,提高市场占有率。

及时发现捕捉商机,犹如沙里淘金,并非易事。不但需要企业借助先进的技术手段、管理手段,强化市场分析预测,从市场动态和客户需求变化中去发现和把握,而且需要每个营销人员保持高度责任心和职业敏感性,时时处处留心留意,发现潜在用户,寻找推介机会,最大限度地拓展市场空间。

商机本身不等于效益。抓住商机创效益,质量和服务是保证。对营销者而言,必须牢记质量底线和服务宗旨,践行质量第一、服务至上,竭诚为客户提供最精良的产品和最优质的服务。如果质量、服务跟不上、不过硬,再好的商机也难以发挥效用。

商机无处不在,贵在寻找发现。筑牢市场生命工程,打赢市场攻坚战,需要更多营销人员当好拓市增效有心人,时刻盯着市场、想着效益,眼观六路、耳听八方,随时随地寻觅潜在市场、隐形客户,让更多商机为我所有、为我所用。



通南巴区块一口开发井安全完钻

本报讯 3月28日,中原石油工程公司钻井一公司页岩气项目部50493钻井队施工的马105井安全高效完钻,在目的层段获得良好油气显示。

马105井是中原油田为进一步评价5号断缝体产能及储量动用情况,部署在四川盆地川东北通南巴构造带的一口开发井。该区块地层微裂缝较为发育,极易发生井漏,该队高度重视井漏的提前预防与治理。施工中,严格按照设计要求,控制钻井液密度“不超上限、不探下限”。变被动堵漏为主动出击,在易漏层位提前加入随钻堵漏剂,在漏层通过采用多粒径+多元协同方式封堵微裂缝,取得良好效果。

(蒋晨峰 胡玉杰)

茂名石化一季度汽油调和量增27%

本报讯 一季度茂名石化汽油调和总量108万吨,比去年同期增长27%。

春节期间汽油市场需求大,茂名石化炼油分部抓住市场机遇提高汽油产量。为增产汽油,去年底投用新型汽油调和系统,由批量调和模式升级到比例调和模式,使汽油调和更精准高效。输油车间积极做好汽油增产工作,工艺专业制定汽油增产操作规定,规范班组操作优化调和流程,既保证汽油最大转输量又提高一次调成率,实现优化增产。

(廖平弟)

永川石油找准市场提升LNG销量

本报讯 一季度,重庆永川石油通过找准市场,持续开发四川等地LNG(液化天然气)新客户,实现LNG直分销1万吨,超额完成季度目标任务,排名重庆石油第一。

该公司组织客户经理认真分析市场变化,及时掌握周边工厂价格信息,找准自有优势市场,采取差异化营销策略开发客户,做大销售。坚持优质服务,当好客户管家,帮助解决运输、设备等方面的问题。通过找准定位抓市场、产销联动抓保供,LNG直销量创新高。

(周高利)

泉州石油柴油销量为省公司第一

本报讯 面对严峻的市场形势,福建泉州石油及时调整营销策略,实现柴油销售逆势增长。一季度柴油销量同比增幅超过30%,销量排名省公司第一。

泉州石油紧盯市场变化,组织开展市场调研,摸准重点客户用油需求;结合实际制定客户走访方案,将流失客户及潜在客户进行分类梳理,形成联动开拓,一对一挖掘新客户、维系老客户。通过积极推进一站一策,开展加柴油送电子券促销活动,有效提高柴油销量。

(官晓燕 黄凤金)

广州石化高性能聚丙烯产品实现稳产

本报讯 记者黄敏清通讯员朱丽薇 王精炼报道:近日,广州石化化工二部1号聚丙烯装置成功生产500多吨高性能聚丙烯产品J860,装置运行平稳,工艺参数稳定,产品达到优级品要求。

该产品具有高熔融指数、高模量、高抗冲的特性,在高端家电产品和汽车塑料改性领域应用广

泛。自2019年开发以来,装置已经5次生产该产品。但其苛刻的生产条件和高技术要求,给连续运行370天的聚合工段部分换热器装置带来不小挑战。

装置技术管理团队认真总结历次生产经验,对全员进行产品生产方案和应急预案培训。在生产过程中,针对反应器换热器出现的堵塞问题,

全程跟踪监控,对氢调法的相关工艺参数进行优化调整。

针对以往生产中出现的产物橡胶耗量不高导致冲击强度卡边的难题,技术质量部派专人进行全程指导;生产调度部提前优化循环水温度,保证系统换热能力;分析人员增加对粉料的分析频次,以精准分析数据指导服务生产。

中科炼化强化基层安全责任意识

本报讯 记者张欢通讯员吴金梅报道:百日安全无事故专项行动开展以来,中科炼化强化“没有安全就没有一切,没有环保就无法生存”的理念,以“零伤害、零污染、零事故”为目标,围绕工艺技术、设备安全、应急处置、施工作业等重点工作,从基层抓起,强化安全责任意识,筑牢安全生产根基。截至目前,隐患整改率达90%。

压实岗位安全责任。中科炼化根据项目建设实际情况,制定专项行动方

案,落实到各部门。对排查出的问题进行表单化管理,定责任人、定整改措施、定整改时间,确保反三违、排隐患工作落到实处。

加强全员岗位练兵。组织各单位开展工艺技术培训、设备操作培训及应急处置演练,强化技能操作人员基本功训练,同时组织开展岗位胜任能力抽考及青工技能竞赛,实现以考促学、以赛促学。截至3月底,组织岗位练兵210场,培训员工7465人次。

细化查改奖励机制。

中科炼化加强现场巡检管理,加大隐患排查奖励力度,实行发现隐患及时奖励机制,提升员工现场巡检质量。一季度,奖励基层操作人员多名。3月22日,中科炼化加裂一班代理班长卢金盛获得奖金,表彰他巡检及时发现油气泄漏隐患。“我们平时巡检的时候提高警惕,多听一会儿、多看一眼,就能及时消除安全隐患,维护装置安全生产。”卢金盛说。



▲中韩石化组织操作人员参与机泵操作培训竞赛,重点掌握高温热油泵和液态烃泵的正确操作和应急处置方法,助力安稳长满优生产。竞赛自3月4日启动以来,装置班长、外操参与率达100%。图为3月29日,碳五分离装置操作人员挂牌模拟切换关键机泵。付松摄 刘斌文

中韩石化节能降耗经验获推广

本报讯 近日,中韩石化“化工片区利用低温热大幅降低蒸汽消耗”项目,被化工事业部列为节能降耗典型案例,在全系统推广。

中韩石化在2020年10月的大检修中,围绕降低装置蒸汽耗量等能耗指标,完成乙烯装置优化“三机”透平蒸汽、EO/EG装置与碳五分

离装置热联合、热电装置低温凝液回收利用等多项技改项目。

项目投用后,化工片区蒸汽消耗大幅降低,增加发电量

1万千瓦时,日节约电费14.6万元。目前,该公司热电装置每小时外送蒸汽较大修前同等工况降低80吨。(刘荣艳 张务琼 徐红伟)

胜利油田海洋厂多措并举加强海上上产

本报讯 一季度,胜利油田海洋厂通过精细注采调配、油井措施扶躺、加快新建产能运行等手段,多措并举助力海上上产,截至目前累计增油1.97万吨。

加强注采调配,实现控水增油。采油厂根据生产实际开展水井动态调配,优先集中治理小层吸水不合格、注采矛盾突出的问题水井,确保精准

注水。一季度开展水井调配116井次,受效油井含水整体下降1.4%,累计增油3051吨。

加强措施扶躺,深挖油藏潜力。按照扶躺井作业增产潜力,提前预排作业运行计划,通过油藏、地质、工艺等多方结合,不断优化源头措施方案,确保油井作业投产一口见效一口。一季度,实施卡封补孔、大

泵提液、低效井治理等措施11井次,累计增油9000吨。

加强油井群扶挖潜,实现降本增效。加强不动管柱解堵、油井参数优化,通过一体化运行,做大效益增量,最大程度释放油井产能,确保老区稳产。一季度,实施不动管柱解堵、生产参数优化等46井次,较年初平均含水下降

0.3%,平均单井日增油2.8吨,累计增油3854吨。

加快新建产能方案运行,提高新井贡献率。加快推进产能方案优化编制、审批、运行和实施,提高新井当年贡献率。1月份投产的CBGX503、CB6GB-15井,目前生产运行平稳,合计日产油64.4吨。

(胡绪福 张在振)

捕捉商机拿下柴油订单

张晶 李莉

近日,在江苏徐州沛县某中学门口,等待接孩子放学的家长们聊起家常,江苏徐州石油汉城加油站站长吕艳艳也在等待着孩子。

“我们家厂子最近需要柴油,挺着急的,也不知道买到了没有。”这时,旁边一位家长的话立即引起吕艳艳的注意,她意识到销售机会就在身边。“您好,刚刚听到您家厂

子需要柴油。我是中国石化汉城加油站站长,我们针对柴油大客户有优惠活动,不知能不能为您提供服务。”身着蓝色工装的吕艳艳专业且自信地上前询问。

对方得知吕艳艳是加油站站长,孩子们又在同一所学校,便互相加了微信,方便后续联系。

晚上回去后,吕艳艳主动联系客户,介绍柴油优惠活动。但对方表示,目前已有供

应商,正在洽谈中。吕艳艳没有放弃,与客户约好第二天上门拜访。

放下电话后,吕艳艳在网上查找该厂的相关信息,并通过朋友多方了解该厂用油需求,增进对客户了解,暗暗下决心一定要留住客户。

第二天一早,吕艳艳早早来到该厂,向对方介绍了中国石化油品质量最优的品牌优势,并根据该厂用油需求,申请最优惠的价格。同时,向客

户介绍了使用劣质油品可能引起的机械故障,以免得不偿失。

“孩子们都在一所学校,咱们也能时常见面沟通,更加方便。”吕艳艳真诚的态度最终打动客户,促成销售油品6.5吨,有效提升加油站销量。

走近一线

齐鲁石化氯碱厂强化工艺纪律、操作纪律管理,持续优化技术经济指标,努力提升装置负荷做大产品总量。3月份利润超额完成月度任务,单月利润创近10年新高。图为3月23日,电化车间员工检查无膜过滤器运行情况。夏东明 摄

燕山石化纳滤/反渗透膜项目建设取得进展

本报讯 4月1日,中国石化首套年产4万支纳滤/反渗透膜片项目制膜单元在燕山石化全流程贯通。该装置可生产反渗透膜和纳滤膜2类产品,产品性能可达到国际先进水平,为燕山石化建成世界一流高性能膜产业基地奠定坚实基础。

反渗透膜是一种模拟生物半透膜制成的具有一定特性的人工半透膜,是反渗透技术的核心构件。反渗透是通过施以比自然渗透压力更大的压力,使渗透方向

向相反方向进行,从而把原水中水分子压到膜的另一边,变成洁净的水,可有效去除水中的溶解盐类、胶体、微生物、有机物等。纳滤/反渗透膜技术如今广泛应用于海水淡化、工业废水处理与回用、生活污水处理等领域,其中反渗透RO技术占据中国海水淡化工程规模近七成。

中国石化以维护产业链安全为使命,坚持“基础+高端”发展路线,推进三大合成材料升级换代和新材料发展,加快洁净能源、高端材料等研发。2019年,燕山石化年产4万支纳滤/反渗透膜片生产项目,被列为北京市“100个高精尖产业项目”之一。

该项目由制膜单元和卷膜单元组成,各单位可独立运行。制膜单元于2020年12月21日建成中交,2021年3月5日投料试车。3月26日,制膜单元全流程贯通。此外,项目卷膜单元已完成基础建设,具备设备安装条件,预计年底实现生产运行。

(鲁 贺 李昀璐 刘海鑫)

广东石油严格落实承包商安全管理

本报讯 “大家一定要在思想上高度重视,行动上配合有力,严格落实承包商安全管理制度及流程。”近日,广东石油召开承包商安全管理专题会议,深入开展百日安全无事故专项行动。

广东石油强化“发展决不能以牺牲安全为代价”的红线意识,坚持施工进度让位于安全和质量。公司领导带头督促承包商落实安全防范措施,采取基层连线的方式,对潮州凤凰加油站、深圳石油大厦外墙、湛江大道东加油站等施工

现场的现场监护人、施工方现场负责人逐一视频连线,开展在建工地“安全喊话”,叮嘱可能发生的风险和潜在的危险源。

公司成立专项督查组,定期开展“四不两直”检查,发现问题立即严令停工整改,同时结合施工现场检查发现的问题,对承包商进行量化考核,对扣分达到相应分数的承包商,按照累积扣分进行重新培训上岗、清出施工项目、暂停承包施工资格、列入黑名单等处罚,优化承包商结构。与承

包商一起对在建工程开展全过程风险分析,全面检查施工人员资质、操作证及施工队伍机具设备情况,确保人员、设备达到安全使用标准。

针对施工现场发现的安全意识薄弱、管理人员履职不到位、管理制度和标准不熟悉等问题,召开专题会议,组织承包商及安全管理人员进行学习,重点对今年项目开工管理要求进行学习,要求各承包商履行主体责任,加强安全管理,确保施工项目安全、质量和进度符合要求。(高家佳)



▲沧州炼化实施机、电、仪、管、操全方位巡检,对重点设备、重点部位集体会诊,制定整改措施,提高日常巡检有效性。图为4月1日,装置维保人员检查更换设备运行情况。伏铁刚 摄于铁洪文



▲西北油田完井测试管理中心对塔河完井作业的施工现场进行拉网式排查,把安全隐患排查工作做细做实。截至4月4日,开工验收38井次,消除安全隐患9项,整改合格率100%。图为4月2日,项目管理人员在TKC1-2H井场检查井控设备电源连接情况。汤继超 摄

荆门石化增产硫酸助力化肥生产

本报讯 3月以来,荆门石化加大硫酸产品生产,出厂力度,全力保供荆门市周边农资市场,将每日硫酸产品出厂量保持在350吨以上。截至4月5日,硫酸产品出厂达1.16万吨,实现产销平衡。

荆门石化硫酸产品可为荆门市复合肥生产厂家提供原料,生产出适用于农作物的复合肥料。

荆门石化提早制定硫酸产品生产和保供方案,协调上下游装置平稳生产,尤其加强硫酸装置的安全特护与调整。提早在2月份对硫酸装置

进行消缺,对关键设备开展预防性检修解决影响装置生产的关键问题,为装置高负荷运行打实基础;针对设备容易出现故障,举一反三开展预防性维护,精准调整系统风气比;加大操作工培训力度,提高操作技能;加强巡检,及时处置装置现场异常情况。

在出厂销售方面,加强与提货商联系,加强产品出厂环节的安检与服务,快速组织产品出厂,做到产销平衡,实现效益最大化。3月份硫酸产品汽车出厂量比2月增加20%。

(蒲红霞 易志利)



齐鲁石化氯碱厂强化工艺纪律、操作纪律管理,持续优化技术经济指标,努力提升装置负荷做大产品总量。3月份利润超额完成月度任务,单月利润创近10年新高。图为3月23日,电化车间员工检查无膜过滤器运行情况。夏东明 摄