

## 只要有心 处处是商机

唐宗礼

江苏徐州石油汉城加油站站长吕艳艳,从学校门前等待接孩子放学的家长闲聊信息中捕获商机,成功销售6.5吨柴油。这个案例启示我们,只要有心,处处都能发现商机。

留心。拓市增效,必须养成捕捉市场信息的职业敏感,处处留心,不放过任何相关的市场信息,主动抢抓商机,精准锁定目标客户。

耐心。要保证目标客户不掉线、不失流,把摇摆客户变成固定客户,将购买意向变成销售成果,需要营销人员与目标客户进行有技巧且耐心的沟通。吕艳艳既充分介绍中国石化油品质优量足的品牌优势,又介绍使用劣质油品可能引起的机械故障,换位思考、耐心推介,打消客户疑虑。

热心。推销产品,拓展市场,既要着眼当前,留住老客户,也要立足长远,开拓新客户。吕艳艳根据潜在客户的市场需求积极推销油品,主动热心地为客户申请最优惠的价格,不仅顺利促成对方下单采购,还树立了企业诚信经营的良好形象,为长远开疆打下良好基础。

交心。成功的营销案例中,真诚交心往往是最基础。案例中吕艳艳主动向客户表态“孩子们都在一所学校,咱们也能时常常见面沟通,更加方便”,真诚的沟通增加了互信与互动,为留住客户系牢了纽带。



### 云南石油非油品 首季销售额增幅排名第一

本报讯 一季度,云南石油非油品业务坚持拓业态、调结构、提质量的经营方针,积极推进新业务增长,持续优化经营结构,强化门店运营管理,实现量效稳步提升,全口径销售额同比增长155%,增幅在系统内排名第一,利润额同比增长158%。

他们培育新增长点,拓市场增量效,做实门店运营。优化门店布局,打造易捷粮仓,培育乐享套餐,提升配送效率,门店销售能力不断提升。强化润滑油销售扩大增量,立足工业用油和中小包装车用油两个市场,统筹客户经理和油站门店两个渠道,长城润滑油累计销售额1159万元。(周科代泽万)

### 高压高含硫气井 国产化完井工具投运

本报讯 目前,由中原油田普光分公司牵头组织,中原石油工程技术研究院设计、石化机械四机赛瓦石油钻采设备有限公司制造的完井工具在普光气田P305-3T井一次投运成功,标志集团公司首次攻克高含硫气井完井工具的研发和应用技术,高含硫采气工程装备整体国产化率由65%提升至98%,与采用国外设备相比,可降低费用30%。

中原油田于2019年全面启动针对高压高含硫气井封隔器、滑套等共计11种完井工具结构设计和加工制作的国产化攻关项目。下一步,该国产化高含硫气田完井工具应用技术将在元坝气田等高压高含硫气田进一步推广运用。

(白国强 卢晓莉)

### 金陵石化物资采购 一次招标成功率100%

本报讯 一季度,金陵石化采取规范招标采购、提高工作效率、缩短供货周期等措施,实现物资采购一次招标成功率100%。

今年初,针对成套及大型设备技术门类繁多导致招标率低的现状,该公司物资装备中心组织专题讨论会,修订完善方案,规范招标技术条件,缩短供货周期。要求业务员第一时间介入招标技术文件讨论,提前明确工艺方案、技术规范、供货范围等条件,设置合理的资质审查条件,提高一次招标采购率。一季度,该公司累计招标10项,全部一次成功。

(陈平轩 赵彬屹)

### 胜利石油工程钻井业务 完成一季度利润指标

本报讯 4月8日,胜利石油工程公司渤海钻井30426队进尺突破万米——这是胜利石油工程公司今年第26支进尺破万米的井队。

今年以来,该公司在公司层面成立东部老区、西南、西北、华北、压裂试气五个“四提”工作专班,公司领导、各级专家挂图作战,抓牢抓紧抓实安全、环保、经营等各类风险防控。一季度,公司国内外市场共运行钻机146台,进尺同比增加2.2万米,钻机利用率提升8%,圆满完成利润指标。(张玉彭大为)

# 齐鲁石化开发生产5G电缆绝缘料

加工性能超越进口产品,填补国内空白,4月计划排产600吨

本报讯 3月中旬,齐鲁石化塑料厂开发生产的5G用通信电缆绝缘料在广东两家公司加工试验获得成功,标志该公司高端聚乙烯通信电缆专用料研发生产再次取得突破。这将填补国内空白,成为该厂顶替进口的又一高端产品。4月,塑料厂计划排产该新产品600吨。

随着5G时代的到来,电线电缆行业产品升级趋势明显,为行业发展带来新机遇。5G技术对信号传输要

求很高,迫切需要具有更高速率、更高稳定性的5G专用网线。目前,国内生产这种专用网线的原材料全部依赖进口,成为下游客户遇到的难题,此时研发这种高端新产品不仅能为企业创收创效,还能加速5G应用快速落地,形成良性循环。

2020年12月,齐鲁石化塑料厂副经理李留忠带队跟踪前沿技术,到国内市场实地调研考察,获得了第一手5G用通信电缆绝缘料的市场信

息。“这种电缆绝缘料的市场需求旺盛,”李留忠表示,“目前国内主要依靠进口,还处于小众高端产品行列,而国外市场售价较高。如果我们能实现国产化,不仅将大大降低客户生产成本,还能多创效益,助推民族工业的快速发展。”

齐鲁石化塑料厂第一时间组建成立团队,进行技术研发,开展专题攻关。经过1个月的技术研究、助剂分析、工艺参数优化、开会讨论,研发团

队决定先小批量开发试产。为保证产品生产一切顺利,他们从原材料的采购、助剂配方的优化,到生产方案反复完善、工艺参数不断优化都做足准备。公司上级部门也时刻关注研发进度,打通物料编码、标准资料报送、审批流程,为新产品研发绿灯全开,把所有排产准备工作做到前面。

2月3日,第一批50余吨5G用电缆绝缘材料在塑料厂高密度聚乙烯装置上首次开发生产出来。春节长假过

后,该厂迅速联系客户,并寄送试验料进行加工试验。试验表明,使用该产品改性后生产的5G用电缆数据线经严格测试,完全能够达到各项指标要求,加工性能超越进口产品,两家客户当即表达了采购意向。

“下一步,我们将迅速扩大新产品排产量,加紧提高市场占有率为实现高端5G用电缆绝缘材料国产化进程。”生产技术科负责人王栓说。

(杨洋 李圆圆)

# 雅克拉采气厂分类优化释放生产潜力

实施邻井气气举等排采工艺措施,一季度天然气超产836万立方米,凝析油超产2360吨

本报讯 随着增储上产工作的深入推进,作为西北油田天然气上产主阵地的雅克拉采气厂,全体干部员工攻坚克难,扎实加快春季上产步伐。一季度,雅克拉采气厂天然气超产836万立方米,凝析油超产2360吨。

今年以来,雅克拉采气厂以增单产、提效率、降成本为目标,建立了地质、油藏、工程一体化运行机制,整合油藏地质、井下作业、地面工程等专业

技术力量群策群力,实施邻井气气举、东输气气举、压缩机气举等排采工艺措施,科学合理的开发方式与不断优化的工程方案有机结合,有效拓展了开发增产新思路。

雅克拉气田今年开始进入开发高难度期。在加快新井投产和措施井治理同时,技术人员充分利用建模数模技术,深化流场调整,运用排液增产、缩嘴控水、措施引流等技术,深入开展

隔夹层封挡性研究和水侵规律研究,首次实现气井见水时间预测由定性向定量转变,可精准描述水侵路径和见水时间。

只采不注,地层能量就会亏损。注水开发既能及时补充地层能量,又能驱替采出原油。巴托油区通过持续温和注水开发,达到了“以水换油”的目的。今年,针对剩余油无法动用问题,计划在西部增加一口注水井,动

用西部剩余油,通过东西同注,可增油0.11万吨,降低原油递减率8.3%。

油气井要想长寿也必须保持健康的指标。YK5H井15年保持高产稳产,是西北油田的冠军井。截至4月15日,YK5H井投产15年以来累产天然气25.9亿立方米、凝析油49.7万吨,约合2578万吨油气当量,成为当之无愧的“寿星井”,持续领跑西北油田单井累产油气最高纪录。

开发研究所技术团队创新以均衡采气为核心的全生命周期开发技术,保障雅克拉气田高效动用,持续强化差异化调控、措施挖潜等精细开发工作,为多口气井持续稳产提供保障。目前,该厂自喷期10年以上的长寿井达9口,占总井数的20%、总产量的39.6%,成为老气田持续稳产的坚实保障。

(单旭泽 连鑫龙 张奎)



巴陵石化长江码头VOCs治理项目建成投用

4月2日,巴陵石化公司VOCs(挥发性有机物)治理项目之一、储运部道仁矾储运装置码头及罐区VOCs治理项目建成投用,一次开车成功,目前运行平稳。该项目位于长江白尾段的巴陵石化码头及罐区,建成后每小时VOCs气体处理能力为500标准立方米,油气去除率不低于97%。图为4月13日,储运装置码头员工在趸船查看油气回收岸船界面安全装置运行情况。本报记者 彭展 摄



## 石油销售公司优化物流服务降本显著

本报讯 4月9日,石油销售公司通过仪金原油管线,顺利完成金陵石化6.5万吨沙轻原油输送任务,打通了金陵石化原油输送进口原油从日照上岸输送的通道,为企业拓展资源供应渠道,实现运输降本约78万

元。

金陵石化原油加工能力1800万吨/年,其中87%的原油依靠靠沪宁杭地区白石线输送进厂,进厂渠道相对单一,加上白石线常年保持满负荷运行,企业原油资源保供压力大。

3月,在炼油事业部的统筹安排下,石油销售公司发挥仓储物流设施能力,优化运行方案,与金陵石化一同研究细化日日照方向输送原油方案。由于金陵石化厂内原油罐容有限,该批次原油必须保证在

4月15日前完成输送,输送过程要克服仪征输油站中转储罐正陆续退出检修、罐容紧张等困难,石油销售公司周密编制管输作业计划,优化安排储罐,最终顺利按计划完成输送任务。(苏祺)

本报讯 一季度,销售华北分公司与中国石油东北大区公司完成柴油互供7.45万吨,实现节费近1300万元,资源串换节费成效初显。

为持续推进物流优化,今年1月起,销售华北充分发挥

大区公司资源统筹中心、区域物流中心、运行调度中心及成本控制中心职能,联动中国石油东北大区公司创新开展实物互供优化工作,降低成本油资源运输成本,实现互利共赢。

通过统筹分析两大集团资

源禀赋、资源流向、运输方式,深度优化区域配置、省市自采和集采机制,创造实物互供化空间,实现产业链效益最大化。一季度,协调中国石油东北大区公司将中国石化资源就近发运至中国石油华北区省市公

司,有效减少皖南、鄂西南、湖南等远距离资源的不合理流向发运,节约吨油运杂费179.3元。下一步,他们将继续开通汽油互供优化等通道,为华北区成品油市场保供提供坚实保障。(翟浩东 李新)

## 销售华北与中国石油企业推进柴油互供

本报讯 一季度,销售华北分公司与中国石油东北大区公司完成柴油互供7.45万吨,实现节费近1300万元,资源串换节费成效初显。

为持续推进物流优化,今

年1月起,销售华北充分发挥

大区公司资源统筹中心、区域物流中心、运行调度中心及成本控制中心职能,联动中国石油东北大区公司创新开展实物互供优化工作,降低成本油资源运输成本,实现互利共赢。

通过统筹分析两大集团资

源禀赋、资源流向、运输方式,深度优化区域配置、省市自采和集采机制,创造实物互供化空间,实现产业链效益最大化。一季度,协调中国石油东北大区公司将中国石化资源就近发运至中国石油华北区省市公

司,有效减少皖南、鄂西南、湖南等远距离资源的不合理流向发运,节约吨油运杂费179.3元。下一步,他们将继续开通汽油互供优化等通道,为华北区成品油市场保供提供坚实保障。(翟浩东 李新)

## 急救心绞痛司机

张洁

4月8日,一辆黑色轿车在河北沧州石油运河木门店加油站入口处紧急刹车,并未进站加油。加油员施增旭发现异常上前询问,看到司机手捂胸口,脸色苍白,满头大汗,车上没有其他人员。

“师傅,您这是怎么了,需要帮助吗?”施增旭赶紧问道。“我心口疼痛喘不过气,快帮

我拨打120。”司机断断续续地说。情况万分紧急。施增旭迅速拨打120急救电话,碰巧急救车全部外出,无法提供救助。面对危机情况,施增旭赶紧拨打120急救电话寻求帮助,并为司机师傅接了一杯热水。

“我马上联系市医院紧急救援。”刘洪远说罢,驾车赶往加油站。同时,他向高速公路

巡警大队请求道路救援,为救护车开辟绿色通道。这时,施增旭也与司机家人取得了联系,并告知加油站具体方位。半小时后,刘洪远和救护车到达加油站。医护人员将司机抬到救护车上紧急救治后,火速赶往医院。不一会儿,司机的家人也赶到加油站。

“太感谢你们了。若没有你们帮忙,后果不堪设想。”司

机的妻子焦急而激动地说。“不用客气,救护车已经去医院了,您赶快过去吧。”刘洪远指引了行车路线。

最终,该司机得到有效救治,

并于4月13日再次来到运

河木门店加油站,向刘洪远和施增旭表达谢意。

“走近一线”

本报记者 4月8日,胜利石油工程公司渤海钻井30426队进尺突破万米——这是胜利石油工程公司今年第26支进尺破万米的井队。

今年初,针对成套及大型设备技术门类繁多导致招标率低的现状,该公司物资装备中心组织专题讨论会,修订完善方案,规范招标技术条件,缩短供货周期。要求业务员第一时间介入招标技术文件讨论,提前明确工艺方案、技术规范、供货范围等条件,设置合理的资质审查条件,提高一次招标采购率。一季度,该公司累计招标10项,全部一次成功。

(陈平轩 赵彬屹)

## 化销华东顺丁橡胶销量效益实现增长

本报讯 3月,化销华东认真落实推动高质量发展的要求,加快自营库流转、深挖客户需求、强化采销衔接,顺丁橡胶自营量达950吨,环比增长166%,利润实现环比增长,打开了合成橡胶发展新局面。

化销华东多部门协作,召

开联合工作会议,全面打通6个自营采购流程,引入7个自

营库,加快自营库流转速度,为多区域自营工作提供了坚实保证。制订详细走访计划,客户经理深入市场一线,准确获取一手市场信息。合成橡胶部建立自营决策采购台账和销售台账,精细化库存运作,争取先进先出,降低库存费用,提高管理质量,实现全销。(王朝冉)