



涪陵页岩气田首口页岩油转抽井完井

本报讯 日前,涪陵页岩气田首口页岩油自喷转抽油井泰页1-2HF井顺利完井,标志着气田页岩油开采进入新阶段,为后期不同类型施工积累了宝贵经验。

泰页1-2HF井已累计产油446立方米,为更好地保障稳定生产,改为下泵抽油排采,设计泵深2496米。由于该井既产气又产油,且凝析油易挥发、燃点较低,存在易发生闪爆着火等风险。为确保施工安全,从施工准备阶段起,该公司组织相关人员先后进行多次现场技术交流沟通和视频安全技术协商,并组织专人进行现场踏勘,做好前期准备工作。施工过程中,该公司采取现场运行专人负责、关键岗位专人盯防,密集劳动全员上手等安全措施,确保施工运行安全高效完成。

(楼小梅 汪胜波 张艳)

浙江湖州石油汽油零售增幅排省公司第一

本报讯 今年以来,浙江湖州石油紧盯目标任务,强化汽油零售工作,全力提升汽油经营业绩,前4个月汽油零售量实现同比增长,增幅排名省公司第一。

该公司深入研判汽油零售市场,通过优化营销方案、强化增值服务、精准开发潜在客户等举措,推动汽油销量稳步提升。制定完善培训考核体系机制,扎实开展“好站长”“销售能手”等评比工作,营造比技能、比服务、比业绩的浓厚氛围。

(徐婕 王建良)

湖南株洲石油直分销量同比增长63%

本报讯 今年以来,湖南株洲石油抢抓机遇,积极扩大直分销经营规模,大力开拓终端市场。截至5月21日,直分销量同比增长63%,客户数同比增加45家。

该公司大力开展网格化营销,用“网格”紧盯区域内重点项目建设,开展分级走访调研,锁定目标市场及潜在客户,建立客户动态管理档案。贯彻落实“2+6+X”高价值服务模式和高效率服务标准,积极满足客户多元化需求,持续提升客户满意度,增强客户黏性。截至5月21日,提前10天完成当月直分销经营任务,完成率103%,排名省公司第一。

(符雨薇)

河北承德石油深挖潜力做大直分销量

本报讯 今年以来,河北承德石油深挖成品油直分销市场潜力,强化市场调研,实现直分销量大幅增长,前4个月直分销量完成计划任务的110%,计划完成率排名省公司第一。

该公司大力开展客户走访、电话营销,以客户调查开发专项行动为抓手,对客户分级分类精准画像,以此为基础为客户提供定制化服务。不断提升客户服务水平,着力解决审批时效、出库数量、配送及时性等客户关心的问题,实现客户满意度和销量双升。

(许静 袁瑞刚)

贵州六盘水石油紧抓时机提升易捷营业额

本报讯 今年以来,贵州六盘水石油紧抓市场向好有利时机,拓宽销售渠道,提高经营质量,截至4月底,易捷营业额同比增长143%,年度任务完成率达76%。

该公司深挖市场需求,积极开发潜在客户,开展“六进”活动,提升易捷品牌知名度,夯实销售基础。以年货节、车友节等活动为契机,大力开展主题营销,提前做好氛围营造及商品准备工作,多措并举调动全员营销积极性,提高年货、汽车用品等核心商品销量。积极开展商品介绍等培训,提升现场服务水平,提高进站客户满意度,推动易捷营业额进一步提高。

(王必绚)

中国石化供应商
锡安达防爆电机
与世界同进步

电话:0510-83591888 83591777
网址:<http://www.xianda.com>
单位:江苏锡安达防爆股份有限公司

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

聚焦着力点

因“市”而动 优化交通能源供应结构

编者按:今年以来,面对物流重卡LNG加注需求增长、柴油需求下降等交通能源市场变化,中国石化突出市场导向,牢牢掌握生产经营主动权,着力提高汽油和航空煤油产量,减少柴油产量,增加LNG供应,全力实现能源保供和生产经营双赢。本版分享7家企业生动实践,敬请关注。



海南炼化主动消化系统内柴油组分

海南炼化发挥集团公司一体化优势,拓宽资源获取途径,深挖2号加氢裂化装置运行潜力,主动消化中国石化系统内柴油组分,将其转化为轻重石脑油。截至目前,今年已在系统内采购柴油超1万吨。图为技术人员检查2号加氢裂化装置运行情况。

曹海锋 摄 王梦璐 马洪波 文

■增供LNG

天然气分公司大力发展LNG直供业务

本报讯 今年以来,天然气分公司大力发展LNG加气站直供业务,与销售公司、燃料油公司共同深化拓展“石化气—石化运—石化用”一体化直供经营模式,截至5月21日,天然气分公司累计向销售公司所属230余座LNG加气站直供液化天然气,占销售公司整体零售量约50%,打造了一条稳定、优质、高效资源分销渠道。

该公司紧密结合市场形势,积极调研下游零售用户需求,尤其是高速公路、国(省)道、港口等重要交通枢纽,聚焦LNG物流重卡、长途快运等潜力市场,统筹考虑天然气上中下游

全产业链发展,积极走访内陆地区具备开展LNG代加工条件的液化天然气工厂,结合销售公司加气站点布局,持续完善加注网络资源供应布局。以满足客户需求为出发点,协同销售公司、燃料油公司,通过热情周到、专业细致、响应及时的服务,增强客户黏性,进一步扩大优质稳定客户群体。同时,加快构建客户服务标准化体系,加强供应链与服务链协同,发挥一体化优势,推进“产品+服务+市场”策略落地,强化一站式服务、综合性服务。持续优化设施布局,在内陆地区,实现宁夏、安徽、湖北、陕西等地LNG代加工设施布局新突破;

在沿海地区,充分利用自有、国家管网及第三方LNG接收站设施,满足供应区域范围内LNG加气站需求,基本实现沿海省份LNG加气站直供业务全覆盖。

下一步,天然气分公司将进一步完善资源供应体系,加强资源供应保障,会同销售公司共同优化LNG加气站经营策略,深入市场了解客户需求,提供个性化服务。携手燃料油公司做好中间供应环节资源配置衔接,优化运力安排,保障LNG槽车运输安全,合力推动中国石化天然气产业链高质量发展。

(丁大鹏 林园洪 王卓然)

重庆石油发挥产业链优势促LNG销量增长

重庆石油积极打造“涪气名片”,发挥从LNG(液化天然气)工厂到加能站的长链优势,持续提升产业链一体化运营能力。截至4月底,LNG工厂投产以来累计为长江经济带各省市供应LNG118万吨,LNG零售量同比增长133%。图为重庆江津石油安稳加能站员工为重卡加注LNG。袁萍萍 摄 王亚洲 文



胜利油田开发解堵增产酶提高单井产能

本报讯 截至目前,由胜利油田石油工程技术研究院研发的油田开发解堵增产酶制剂在临盘、孤东等采油厂开展30多井次现场应用,提高单井产能30%以上,其中临盘采油厂32-平19井开井后日产油10.5吨。

新钻井完井投产前需要解除泥浆等堵塞。近年来,油田开发的解堵增产酶制剂在油井增产提产中发挥着越来越重要作用。相较于酸、氧化剂等常用解堵方法,生

物酶制剂具有绿色、高效、降解温和、解堵彻底等优点。胜利油田依托国家重点研发计划课题,攻关油田生物酶技术,解决“卡脖子”难题,目前已在酶品种、耐温性、酶制备、入井液优化等现场应用工艺方面取得突破性进展。下一步,科研人员将迭代升级生物酶产品体系,进一步增强油藏适应性,扩大生物酶降解范围,建立以酶为核心的解堵增产一体化工艺技术。

(任厚毅 陈琼瑶)

中原石油工程刷新白马区块4项纪录

本报讯 近日,中原石油工程公司西南工区70127钻井队承钻的焦页157-1HF井顺利完钻,刷新白马区块6000米以深井三开机械钻速最快、水平段机械钻速最快、三开周期最短、全井钻井周期最短4项纪录。

焦页157-1HF井设计井深6430米,设计水平段长2000米,存在地质条件复杂、页岩层不连续、井壁稳定性差等多项技

术难点。为应对复杂多变的井下状况,西南工区严格落实各项技术措施,加强设备运转间隙保养检查,动态调整钻井液性能,确保井眼清洁。加强与技术专家沟通,制定高效PDC钻头+等壁厚螺杆+地质导向的提速方案,强化钻井液封堵、防塌功能,消除井壁失稳对提速的影响,顺利实现优快钻进。

(魏园军 付磊磊)

以过硬油品质量赢得客户信赖

于海玲

“你们的油把我的车都用坏了,你们得赔偿我的损失!”近日,安徽阜阳石油市场部客户经理高丽接到一通电话,电话里传来的是一个男子的怒吼。“你立即来现场!其他什么也不要说了!”男子生气地说。

该男子是安徽某施工地负责人郑先生,也是高丽多年来一直维系的老客户。挂断电话后,高丽立即驱车赶往郑先生的项目施工现场。

抵达现场,高丽立刻安抚客户道:“咱们合作也不是一天两天了,您相信我,中国石化油品质量有保障,出入库都有严格的程序化验,如确实有质量问题,我们包赔一切损失。”

随后,她立刻开始了解事情原委。原来,郑先生项目的一辆施工车出现故障,送去维修时,修车人员说是油品问题,这才引起后续的

问题。

了解清楚事件经过后,高丽按照流程对客户储油罐里剩余的油进行抽样,带着样品和客户一起立即赶往阜阳石油阜阳油库化验室进行化验。

经过一个多小时的等待,化验结果出来了:油品各项指标合格没有任何问题。

看到这个结果,郑先生对油品质量的疑虑打消了:“不是油品的原因,那是怎么回事儿呢?”

为搞清楚到底问题出在哪个环节,高丽又带着客户前往汽车维修厂。她仔细地询问修车人员,修车人员表示应该是油品里有水导致的。

为了再次确认油品质量,高丽从出现故障的车辆上进行油品抽样,再次带着客户和抽样油品赶往阜阳油库化验室。

这次检验结果显示油样含有水分,不合格。“我就说是你们的油品有问题吧!”面对这个结果郑先

生生气地说。

高丽一边安慰客户,一边询问:“你们的车有没有加过其他公司的油?”

“前几天因为车辆临时缺油加过一次,难道是因为这个?”郑先生回忆道。

了解到这个细节后,他们又设法到临时加油的站点采了样,对油品进行了化验,果然质量不合格。

化验结果出来时已是第二天凌晨,高丽发信息告诉郑先生结果后,才放心休息。

早上刚上班,她又来到客户的施工现场,“是我错怪你了,为了确认油品质量安全,你昨天忙了一天。有你这样的服务,以后加油我就认准中国石化了。”郑先生真诚地说道。

走近一线