

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

进一步深化改革,加大市场开拓力度,积极发展充电业务,直分销、天然气、充电多项指标大幅增长

广西石油加快创新转型实现拓市增效

化销华中
TPO 防水卷材销量突破万吨

本报讯 化销华中大力开展“揭榜挂帅”项目,促进高附加值产品提量增效。截至9月底,销售中韩石化TPO(热塑性聚烯烃类)防水卷材产品首次突破万吨,销量同比增长104%,创历史新高。

化销华中强化产销研联合走访,TPO营销团队联合北化院专家、化销大客户总监、中韩石化TPO攻关小组深入一线,调研客户产品需求,提供技术服务,推动多家新客户进行产品试用。密切跟踪市场需求变化,抢抓机遇优化排产,促进销量提升。定制开发精准服务,某重点客户生产时发现黏辊现象,化销华中联合产销研三方第一时间赶到客户现场,通过技术服务和指导,成功解决技术难题,受到客户好评。(李欣媛 蔡云伟)

云南石油
首座“易捷速购”店开业

本报讯 近日,中国石化即时零售项目“易捷速购”云南石油首店,在曲靖石油机关便利店开业。该店是云南石油不断拓展“线上平台+线下门店”服务功能,积极推动传统零售向数字化、智能化转型,因地制宜推出的即时零售业务。

该店采用“店仓一体”式经营模式,精选5500余种商品,涵盖零食、酒水、百货、数码、汽车用品、宠物用品等品类,通过网上下单,即时到家方式,提供24小时不间断购物和配送服务,3公里范围内订单最快30分钟可送达,最大化满足客户即时购物需求,全力为消费者提供一站式购物体验。(代泽万 于艳萍 聂博雅)

贵州石油两项易捷指标
居区内销售企业首位

本报讯 今年以来,贵州石油以客户需求为中心,深化易捷服务市场调研,深挖销售潜能,做大易捷服务销售规模。1月至9月,易捷服务基础品类营业额同比增长12%,营业收入同比增长8%,两项指标均排名区内销售企业首位。

该公司紧跟消费热点,以车友节、爱跑节等主题营销活动为契机,加大自有品牌商品、重点商品推荐力度,线上线下融合,站内站外联动,全方位营造活动氛围,提高门店销售额。组织开展营销培训,强化开口推荐,设立奖励机制,通过日盯控、周通报、月考核压实员工责任,奖优罚劣,调动员工干事创效积极性。加大润滑油、尾气处理液等企业客户开发力度,满足消费者差异化、多元化需求,实现大客户精准营销。(施延吉 陈童花 王必钧)

安徽阜阳石油直分销
计划完成率居省公司首位

本报讯 安徽阜阳石油紧盯全年目标任务,全力开拓直分销市场。9月,直分销计划完成率118%,排名省公司第一。

阜阳石油加大市场走访力度,精细分析客户用油需求,通过制定考核激励措施,调动全员攻坚创效的积极性,紧盯市场动态,不断优化服务,持续增强客户黏性。市场部负责人带领客户经理对辖区区内所有客户进行全覆盖式走访,定期收集周边市场、重点项目的用油信息,及时调整经营策略和应对措施,增强对终端市场的应变能力,持续提升中国石化品牌知名度和美誉度。深化“2+6+X”服务模式,满足客户多样化用油需求,为扩销增效奠定基础。(于海玲)

山西朔州石油
LNG 销量排名省公司第一

本报讯 山西朔州石油聚焦市场拓展,强化客户开发,完善激励机制,全力拓市扩销增量,9月LNG销量同比增长583.6%,排名省公司第一。

该公司以客户为中心,构建市场监控体系,实施靶向治理,精确锁定客户范围,提供个性化加气解决方案。加大市场力度,不断扩大营销宣传的覆盖面。推行以岗定薪、按绩取酬的差异化分配制度,激发员工工作热情。灵活开展气非互促、积分翻倍等创新营销活动,有效吸引新客户,为公司提量增效注入新动力。(边伟涛)

本报讯 今年以来,广西石油认真贯彻集团公司年度和年中工作会议精神,扎实开展主题行动,进一步深化改革,加大市场开拓力度,积极发展充电业务,有力推动拓市增效。1月至9月,该公司直分销销量同比增长16.1%,增幅在区内公司排名第2,天然气销量完成年度任务的117.9%,充电量同比大幅增长。

该公司坚持“以市场为导向,以客户为中心”,围绕市县公司体制机制改革,研究制定效率提升体制机制优化方案,细化五方面23项具体措施,进一步明确区、地、县公司职能定位,理

顺关系,充分发挥区、地、县公司前、中、后台功能,协同作战、一体发力,保证基层把更多精力聚焦在攻坚创效上。组建党团员帮扶服务团,党员干部下沉一线,帮助解决基层急难愁盼问题,梳理形成帮扶任务清单超550条,其中包含加油机自检频次较高、施工作业票签发手续烦琐、督导台账不一等10项增加基层工作负担的管理规定或工作要求,按月跟进、逐条逐项抓落实整改。今年以来,已开展帮扶行动超8000人次,服务好评价率达99.4%,营造了“机关服务基层、基层服务客户”的良好氛围。

广西石油主动服务和融入新发展格局,对接参与西部陆海大通道、平陆运河建设等国家战略工程,服务民生大计,充分发挥综合服务优势,为客户提供差异化服务。自平陆运河项目开工以来,广西石油全力保障工地各类机械设备、运输车辆快速便捷加油。抢抓暑期、易享节、爱跑节等增量节点,推出自驾游精品路线,在沿途网点提供资源补给、洗车、旅游咨询等服务,增加客户黏性。联合自治区工会在全区打造近300座司机之家,为车主免费提供休息、纳凉、冲澡、洗衣、做饭等增值服务。紧日休渔期结束契

机,聚焦渔民多元化需求,对发油工艺开展综合改造,全力扩大海上市场。

他们充分发挥石化易电充电品牌优势,针对新能源车找站难、充电慢、车位缺的情况,加大充电网络布局力度,确保充电业务覆盖全区各个角落。聚焦打造“易捷+充电”服务平台,增设充电车位和免费停车区,提供休息区、免费无线网络、购物用餐等便民服务,全力为新能源车主提供高效快捷的充电体验。引进智能柔性直流充电桩、大功率直流充电桩和液冷超快充电桩等,最快10多分钟便可充满电,有效解决新能源车主等待时间久的难题。同时,积

极探索售电业务,组建售电业务工作专班,介入电力现货交易市场,及时购入低价电力,对外销售多余电力,通过“削峰填谷”有效降低用电成本。

此外,他们还充分利用楼顶、罩棚等空旷碎片空间,积极发展光伏发电项目,尽可能扩大光伏面板安装面积,将光伏发电项目从城区加能站推广至农村地区等偏远站点,把一座座油库和加能站建设成为绿色低碳综合体。截至目前,该公司累计建成分布式光伏电站300余座,光伏总发电量超过370万千瓦时。

(陈明霞 吕政华 毛玉萍 刘心耘)



高桥石化优化产品结构增产重质白油

高桥石化紧盯市场需求,持续优化产品结构,调整装置操作多产重质白油产品。截至9月底,高桥石化重质白油销量同比大幅增长,创历年新高,成为高附加值产品中的创效主力。图为日前该公司1号蒸馏装置人员调整操作,确保侧线重质白油原料流量稳定。

联合石化杯
新闻摄影竞赛

徐峥辉 摄

深耕海外市场 走好高质量发展之路

(上接第一版)

对标,首先要明确标准。进入沙特市场后,中原石油工程认真研究沙特阿美公司钻修井安全管理规定,分区域、分岗位列举近600项检查内容和48个安全管理程序,建立了一套与甲方HSE管理相配套的管理体系;拿到沙特阿美公司第七版《井控作业规则》后,公司立即组织专班研究分析。得益于不断总结国际市场标准和要求,制定完善配套标准,中原石油工程海外钻修井队日费率达99.71%,其中45支队伍日费率保持100%。

标准化,为追标打下基础。在SINO-47队,机械师肖青超每天上班的第一件事,是根据设备管理系统、物资管理系统提示进行装备保养和采购;司钻张永信每天晚上睡前,会翻阅新编发的《沙特井下故障复杂预防处置手册》。近年来,不断完善的标准化管理措施为优化生产、提高效率提供了坚强保障。截至目前,沙特市场生产时效始终保持在99.5%以上,故障复杂时效同比下降0.16%。

“‘提效率、创效益,争创一流业

绩’是我们的目标。”中原石油工程科威特公司负责人陈小新说。今年以来,中原石油工程87支海外钻修井队不断优化细化搬迁方案,强化各工序间组织衔接,推进搬迁工作提速提效,平均搬迁周期132.2小时/井次,累计创各项搬迁纪录36次。SINO-992方队用时24.5天完成全部启动工作,创造了科威特市场历史上新合同配套启动的最快纪录。

大力开拓创新,构建合作共赢新局面

走进位于中原石油工程沙特基地的崔春波创新工作室,一组通径规防坠落运送工具正由3D打印机缓缓制作而成。这是两天前,SINO-15队向崔春波下的“订单”,用来防止卡瓦二次坠落,满足甲方提出的施工需求。

在海外市场,解决生产问题并没有标准答案,有时甚至没有经验可循,勇于创新成为一种必备素质。“这些创新成果为队伍安全、高效作业提供了保障,好做法、好成果会被当成标准推

广,这也是一种合作共赢。”来自沙特阿美公司的现场监督穆罕默德说。

多年来,中原石油工程持续开拓创新,不断提高海外合作水平,实现共赢发展。2000年,SINO-1队启动海外第一口油井施工,打开了沙特市场大门;2020年,SINO-47队启动第一口气井施工,成功开发沙特高端市场。目前,SINO-47队共计完成21口气井施工,全部实现提前完钻,业绩位列沙特阿美公司南部油气钻井部第一。此外,中原石油工程在科威特、哈萨克斯坦等市场也捷报频传,上半年科威特公司新中标两部3000马力深井钻机,哈萨克斯坦公司中标北布扎奇30口打包项目。

良好业绩换来甲方高度认可。1月至9月,中原石油工程累计获得海外甲方表扬100余次,4支井队获沙特阿美公司优秀作业团队奖牌,乌干达1501队安全业绩受到法国道达尔能源集团邮件祝贺。

“中原石油工程作为开拓者,率先在海外市场打响中国品牌,为我国井队‘走出去’发挥了带动作用。”中东代表处总代表练铭祥说。

“高质量稳产就是最大的回报”

魏国军 张旭

“您好专家,这是我们修改后的识别标准,麻烦您再看看。”10月6日,中原油田勘探开发研究院通南巴勘探研究所所长尹青再次拨打了勘探分公司专家的电话。

“时间紧迫,我们需要尽快对2025年中原油田的重点探井井位进行论证、完成2024年中原油田天然气控制储量申报材料。”尹青说。

然而,中原油田通南巴区块须家河组的勘探工作面临着一个难题:如何高精度识别砂质河道和砾质河道。“必须有明确的识别标准!”尹青说道。

为高质量建立砂质河道的识别标准,尹青带领该所科研人员多次向该院测井技术人员、实验分析人员进行请教。然而,为了进一步验证该标准的可行性,他们还需要向勘探分公司的科研人员进行请教。

“有好几次都是晚上打电话,他们都会积极给我们解答。”一次,两次,三次……勘探分公司的科研人员在一次次沟通中提出建议,随后尹青带领同事们有针对性地进行修改。

“没想到中原油田的科研人员这么认真仔细。”勘探分公司的科研人员感叹。

终于,尹青和同事们明确出砂质

河道的识别标准,并提出预探井位建议。“标准定下来了,现场井场踏勘也同样重要,如果现场踏勘不适合部署井位,我们还需要进行二次部署论证。”尹青说。

通南巴区块的勘探论证进入关键阶段,虽然很忙,但看到每一项工作都在有条不紊地推进,尹青说:“我们正全力做好下一步储量的探明工作,油田高质量稳产就是对我们最大的回报。”

走近一线

胜利石油工程成功应用自研温压响应封固剂

本报讯 近日,由胜利石油工程公司钻井液技术服务中心自主研发的温压响应封固剂在胜利油田东部非常规页岩油利页3HF井现场应用成功,堵漏成效显著。

据了解,今年针对胜利页岩油利页区块、牛庄区块存在的难题,钻井液技术服务中心堵漏项目组专题攻

关,自主研发一种温压响应封固剂,将防漏封堵材料与井壁岩胶结为整体,提高地层承压能力,强化井壁,达到封堵和稳定井壁的双重作用。经现场应用测试,漏失量相比邻井降低81.1%,节约堵漏复杂处理时效4小时,效果良好。

(梁子波)

联合石化英国公司完成首笔欧盟碳配额采购

本报讯 近日,联合石化英国公司完成首笔1063吨欧盟碳配额采购。

自2024年起,欧盟开始将海运排放纳入排放交易体系,并要求所有进出欧盟港口总吨位超过5000吨的大型船舶从2025年起每年缴纳上一年度排放的碳配额。作为全球最大超大型油轮租家和主要的期租船运营商,联合石化有大量涉欧原油和成品

油海运贸易需要承担相应的碳排放履约义务。该公司适时参与欧盟碳配额交易,可有效管控碳排放成本、提前熟悉碳交易体系、履行环保社会责任。下一步,联合石化将依托集团公司的专业平台,持续提升欧盟碳配额市场话语权,不断探索新的碳降本模式,为集团公司产业链发展作出贡献。(马迁丰 王媛)

新疆石油提前完成全年天然气销售任务

本报讯 今年以来,新疆石油立足资源禀赋、产业发展和区位优势,抢抓新疆高质量发展机遇,紧盯网络布局、精益管理及创新发展,多措并举提升天然气销量,截至9月下旬,超额完成全年天然气经营总量指标,提前完成全年天然气销售任务。

该公司加快天然气走廊建设,把LNG站场布局作为网络发展重点工作抓紧抓实,充分利用现有加能站,增加LNG加注功能,确保重要高速公路、国道每200公里内有LNG站点,全力打造西部LNG走廊。密切关

注天然气市场形势,进行实时监控与分析,定期召开例会,精准施策创效,坚持产销联动,优化采购模式,开发战略合作客户,保持采购优势,今年以来单月天然气销量连创新高。推进数智化赋能,灵活运用信息平台,创新开展跨省引流工作,破解LNG单站销售瓶颈,通过联合营销、客户群共享等活动建立跨省客户交流渠道,“东大门”哈密公司天然气销量同比增长显著,贡献率、贡献量在新疆石油排名第一。

(毕辉 孙筱)

江西石油签署三方协议推动氢能发展

本报讯 日前,江西石油与西安交通大学绿色氢能全国重点实验室、新锦盛源(广东)能源科技有限公司签署三方战略合作协议。根据协议,三方将以江西省布局建设“赣鄱氢经济走廊”为契机,在氢能制、储、用和综合能源发展等方面开展全方位、宽领域、多层次战略合作,共同推动当地能源结构转型。

今年以来,江西石油按照“主动对接长远规划、主动寻求政策支持、主动引领市场需求”的原则,积极介入江西省产业链现代化“1269”行动计划,推

动氢能产业及加氢基础设施的发展规划和相关政策落地。通过技术引进、资本合作等方式成立氢能合资公司,推动氢能产业链在江西落地。此次合作,将依托江西石油在当地能源供应领域的主体优势、西安交通大学绿色氢能全国重点实验室的科研实力、新锦盛源(广东)能源科技有限公司的技术能力,围绕氢能应用、科技创新及能源生态圈建设等方面融合发展,携手推动协议落地落实,积极践行打造高效、绿动、洁净能源产品的使命担当。(陈希艳 张曦)



今年以来,广东惠州石油大力发展充电业务,在车流集中、充电需求大的站点增加充电桩,提升充电效率,吸引客户错峰充电,近日单日充电电量超10万千瓦时,创历史新高。图为车辆在沥林高速服务区充电站内充电。康婉文 摄 蒋逸菲 文

企业短波

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