

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

聚焦 着力点

全力以赴降本增效 担当作为拓市扩销

——销售企业全力打赢全年工作收官战

**编者按:**10月12日,集团公司召开四季度HSE和生产经营工作会,强调要坚定信心、主动担当、奋力冲刺,坚决完成目标任务、打赢全年收官战。当前,各企业正全力抓好四季度生产经营,全力以赴攻坚创效,以强烈的攻坚意识打好生产经营决胜仗,以饱满的精神状态推进各方面工作收官。本期报道销售企业冲刺全年目标任务的实际举措,敬请关注。



浙江石油积极打造差异化竞争新优势

四季度以来,浙江石油锚定年度工作目标,抓好汽油及柴油直分销、零售业务,不断提升易捷便利店管理水平,完善加能站增值服务,构建“人·车·生活”生态圈,打造差异化竞争新优势。同时,加快转型发展步伐,积极推进新能源业务发展,全力冲刺全年目标任务。图为嘉兴石油桐乡乌镇加能站员工为客户提供服务。

金丹红 摄 舒志国 文

广西石油锚定效益目标大力拓市扩销

进入四季度以来,广西石油抢抓增量创效时机,大力拓市扩销,积极布局氢能等新兴业务,持续巩固做大成品油、天然气和易捷服务,提升企业核心竞争力,全力冲刺全年目标任务。图为10月23日广西石油钦州二桥加能站员工向客户介绍易享节促销商品。

翟恒芳 摄 李晚敏 赵郅宁 文



上海石油把握市场特点 加强精细管理

**本报讯** 今年以来,上海石油聚焦全年各项效益指标,持续加大直分销终端市场开拓力度,提升易捷服务价值创造能力,1月至9月效益目标超计划进度完成。四季度以来,该公司把握上海当地消费、资源结构特点,全力完成各项目标任务。

他们坚持以汽油为基础,强化精准营销,加强企业合作,差异化开展98号品牌汽油营销,推动主营业务增量创效。加大市场分析研判力度,灵活统筹资源,大力拓展终端客户,做大直分销有效规模。

该公司坚持做精易捷业务,统筹推进充电业务布局,持续推动氢能业务发展,围绕“车生态·家生活”积极拓展收费洗车、收费停车、易捷养车、咖啡餐饮等服务,打造具有上海石油特色的自有品牌,进一步完善易捷服务生态链。

该公司树牢“万无一失、一失万无”理念,持续强化安全管理,突出抓好第七届进博会等重要活动期间安全保障工作。强化合规意识,做好各类关键业务、关键环节监管,坚决斩断经营管理风险链。

(陆佳宏)

销售华中聚焦年度目标 全力实现圆满收官

**本报讯** 进入四季度以来,销售华中紧盯全年效益目标,深入研究成品油市场动态,抓好措施落实,在前三季度汽油经营量同比增长2.4%的基础上,全力实现全年工作圆满收官。

该公司精准制定拓市扩销措施,打通堵点淤点,围绕重点流向、重点区域、重点品种展开研究分析,做好资源供应保障的同时,确保低库存区域资源经济供应。构建灵活的产销协调机制,结合市场需

求变化,差异化开展高标号汽油拓市促销方案,力争产业链整体利益最大化。

他们创新代储资源合作模式,进一步用好岳阳地区三库联动功能,提升湖南地区资源保障和创效能力。强化区域物流枢纽建设,打通资源转运流程,缩短资源在途时长,提升相关地区资源保障能力,统筹优化一二次物流配送能力。做好安全管理,积极落实秋冬防冻措施,确保秋冬季生产安全。

(吴庆非)

福建石油推动易捷创新发展提升经营质效

**本报讯** 今年以来,福建石油坚持量效兼顾、量价双收经营思路,全力挖掘易捷营销潜力,实现量效齐增长,前三季度易捷销售毛利同比增长29%,零售经营量同比增幅、自营机出零售量同比增幅均排名区内销售企业首位。四季度,该公司聚焦推动易捷服务创新发展,创新商业模式,线上线下一体化打造新生态,最大化挖掘客户价值、拓展发展空间,全力扩大经营规模。

强化线上线下联动营销。积极开展开展主题营销活动,精心打造商品组合礼包、积分兑换

商品等创意堆头,根据客户喜好优化门店商品品类和布局,多举措吸引客户进店购物。聚焦强化社区服务,建立社区客户微信群,大力开展易捷服务进酒店、进企业、进社区活动,拓展站外社群客户。组建易捷营销视频团队,拍摄营销推广视频,宣传易捷商品优惠活动,加大抖音等平台引流力度,吸引客户进店消费。

推进易捷服务协同发展。积极探索易捷销售新渠道,发挥加能站资源优势,快速拓展快餐、咖啡等新业务,全力打造一站式综合服务平台。加强与相

关地方部门沟通,积极助力乡村振兴、参与促进消费活动,通过鼓励顾客使用地方发放的消费券等方式,拓宽商品渠道,带动销量提升。

发挥易捷会员客户优势。以权益会员活动为抓手,建立营销“大师傅”团队,带动员工开口营销,积极引导客户通过会员积分、消费券兑换消费,实现会员优势转化。发挥客户经理团队优势,及时与大客户对接商品信息,重点推介米面油等优惠商品,开展送货上门服务,全力提升易捷服务经营质量。

(王鸿儒)

湖北石油强化攻坚全力打赢全年收官战

**本报讯** 前三季度,湖北石油汽柴油销售计划完成率分别达到104.9%、104.2%,天然气销量同比增长159.5%,氢气销量同比增长157.4%。进入四季度以来,湖北石油锚定全年目标任务,全力稳油、扩气、提氢、增电,打赢收官战。

全力拓市扩销。筑牢成品油经营基本盘,将汽油市场细分,稳存量、挖潜量、拓增量,利用量效平衡模型对全省站点进行分类,明确各层级职责,推进汽油销量增长。精细划分客户群体,精选活动站点,优化营销投入,通过战略客户开发、摇摆

客户回归、流失客户赢回、睡眠用户唤醒等措施,努力在存量市场求增量。

全力降本增效。持续深挖降本节费潜力,坚决完成全年效益目标。强化资源组织,紧盯油价走势和消费需求,通过库存分析和适时采购,在保障销售工作的同时,实现低库存运行。强化物流优化,紧盯一次资源到位率,二次配送优化率,在统筹各属性资源、确保稳定供应的同时,实现物流路径最优、费用最省。强化资产创效,集中优质资源优先打造汽油大站、创效大站。

全力推进转型。加快动能转换,打造新的效益增长极。抢抓LNG替代契机,按照“先纵后横、先北后南”的原则,加快打造LNG走廊,稳步扩大LNG直供规模,最大程度填补柴油市场萎缩缺口。抢抓电动革命契机,锚定打造公共充电领域头部企业目标,坚持外部优先、质量为先的发展思路,加速获取优质资源。抢抓企地合作契机,深化与省属国企、高等院校、国有银行等合作,持续做大荆楚优品规模,开展综合加能合作,实现资源共享、优势互补、合作共赢。

(蒲清泉 陈 静 万家凝)

新疆石油积极拓市扩销冲刺全年目标

**本报讯** 今年以来,新疆石油深耕市场、攻坚创效,精心组织营销活动,着力打造重点站、骨干站、旅游驿站,前三季度,易捷商品销售额同比增长11%。进入四季度,新疆石油深入分析市场形势,围绕安全生产、增量增效、网点发展、降本压费,积极拓市扩销,全力完成各项年度目标任务。

筑牢安全生产防线。压紧安全责任,落实“三管三必须”要求,明确各部门安全生产管理职

责。持续完善安全管理网格化、双清单制度,全面开展冬季安全生产综合隐患排查和风险识别管控。用好会(班)前5分钟,多场景反复训练提高应急处理能力,完善基层人防技防手段,夯实本质安全基础。

强化增量增效。深化业财融合,提升一盘棋运作能力,细化算账式经营。持续打造汽油核心站、柴油骨干站,完善司机之家功能,提供吃、住、行、玩、购一站式到家服务。深化即时零

售与美团、饿了么等平台合作,强化与系统外企业合作,大力拓展易捷站外店。

加快网点发展。打造战略网络体系,开拓高效市场、重点市场、空白市场。持续推动LNG走廊建设,适度超前实施LNG储备项目,加快完成储备、立项、建设转化工作。加大充电站站建设力度,确保汽油大站实施充电设备“应上尽上”,构建全方位、多业态零售网络。

(孙 筱)

中国石化开展2024光明号健康快车探访活动

**本报讯** 10月22日,中国石化、国家卫生健康委员会、中华健康快车基金会等组成的探访团来到“中国石化光明号”健康快车甘肃定西站慰问医护人员和病人,全面了解2024年健康快车甘肃定西站工作进展和基地医院筛查及配套工作情况,并为定西市人民医院挂牌“中国石化光明号”健康快车眼科中心。

“中国石化光明号”是第一列也是唯一国内企业捐赠的健康快车。

截至目前,已停靠过19个省(区、市)的47个地区,为6.7万余名白内障患者免费实施复明手术,捐建26所白内障治疗中心。

探访团一行在健康快车停靠点观看手术影像,了解快车运行情况,还携手东乡石化易捷小学开展青少年爱眼科普活动,开展眼科知识讲座,以实际行动关爱青少年健康成长,擦亮“党和人民好企业”的形象。

(高 娜 文 博)

中国石化海龙汽车养护用品行车试验收到良好效果

**本报讯** 日前,天津中石化悦泰科技有限公司联合中国汽车技术研究中心有限公司发起“护车万里行”行车试验,收到良好效果。该试验旨在全面客观评估海龙燃油宝、油路保护剂等产品性能表现,为消费者选购产品提供使用指南。

试验车队从天津出发,途经山西、河南、安徽、湖北、重庆等省市,全程近5000公里,真实还原车主

实际用车场景,且跟随专业工程师全程跟踪检测及记录。测试车辆根据所测试产品特性,分别在积炭控制、油路清洗等方面验证产品功效,使用海龙燃油宝的传统燃油车辆和混动车辆发动机活塞顶部的积炭覆盖面积分别减少70%、75%;使用海龙油路保护剂的车辆发动机怠速转速和抖动情况亦有改善。

(李浩然)

胜利油田修订水平井完井工艺标准通过审查

**本报讯** 近日,采油采气专业标准化委员会组织召开2024年行业标准制修订计划项目预审会,胜利油田石油工程技术研究院钻完井中心制修订的《水平井完井工艺技术要求》行业标准通过审查。

完井工艺是贯穿油层钻开、油井投产作业的一项系统工程,衔接钻井和采油工程而又相对独立,是科学开发油气

田和延长油气井使用寿命的关键技术。因此,通过水平井完井工艺技术要求标准化,做好方案设计施工规划,对确保水平井完井达到合理、优质、安全、经济和长期稳产效果,油气田(藏)经济、高效开发至关重要。

该标准起草过程中,钻完井中心编写小组深入调研国内各油田水平井完井

要用作鞋中底及大底的核心原料。产品兼具卓越的耐磨与防滑性能,且轻量化优势明显,在对原料品质有着极高要求的高端运动鞋领域,有显著的市场竞争力。

古雷石化各部门紧密协作,敏锐捕捉市场机会,深入了解客户定制化需求,

古雷石化优化装置工艺提升产品质量

**本报讯** 今年以来,福建古雷石化对乙烯-醋酸乙烯树脂(EVA)装置持续开展工艺优化,不断提升产品质量,经过工艺优化的产品USI-629凭借出色的品质性能,获得高端鞋材市场青睐,创效显著。

USI-629产品属于黏弹性材料,主

工艺技术现状及完井方案设计要求,结合相关水平井完井技术的应用与推广,参考相关各级标准,与行业内相关领域的专家进行密切交流,广泛收集资料,确保标准制定科学、合理。通过多轮次意见征求和反复修改,顺利完成标准草案编制、征求意见稿等审查工作。

(任厚毅 李 娜)

及时调整研发方向,在现有USI-629产品生产工艺基础上持续改进提升性能。他们对装置牌号切换等工作流程进行了优化,对异常参数调试、稳定熔融指数等操作进行了规范,为提升产品质量提供保障。

(邱丽平)

勘探分公司提前超额完成年度常规三级储量任务

**本报讯** 10月22日,勘探分公司提交的常规新增天然气预测储量通过集团公司审查,标志着勘探分公司提前超额完成2024年度常规三级储量目标任务。

今年以来,勘探分公司坚持以发现大中型油气田为目标,持续加强勘探评价部署,遵循程序、分清层次、突出重点,

坚持地质工程一体化、勘探开发一体化,在通江、巴中、涪陵等探区部署的多口探井均试获工业气流,在多个新领域取得勘探突破,为完成三级储量任务奠定坚实基础。

针对今年储量区域多、时间紧、任务重的特点,勘探分公司成立以集团公司

高级专家牵头的多专业联合攻关团队,按照突出重点任务、落实责任分工、全面有序推进的工作思路,扎实开展基础研究,不断创新工作思路,持续优化储量申报方案,申报储量提交规范,优质高效完成储量申报任务。

(姜智利 刘春光 王 昆)

挑灯夜战抢修高产井

唐 勇

漆黑的夜色里,井场上明亮的灯光格外显眼。在新疆西部工区春光油田春52区块春52-2H井场,河南油田油服中心西部维修测试队班长黄风明带领4名班员,紧张有序地进行抢修。“我们加把劲,一分钟也不能耽搁,这口井可是个宝贝疙瘩。”黄风明大声说道。

该井是春光油田的一口高产井,日产原油23吨。当天23时,黄风明收到检修指令,抵达井场后,他们进行细致检查,发现调速器不具备现场修复条件,需拆卸后送修并安装新调速器。

调速器位于电机与抽油机减速箱之间,拆卸难度大。“先拆卸调速器底座固定螺丝,再依次卸下调速器两侧的皮带,咱们一步一步来。”黄风明嘱咐道。

很快,故障调速器被顺利拆卸下来送修,新调速器也已经到位等待安装。

“安装新调速器需要精确调整各个部件的位置和角度,大家还要再仔细一点。”黄风明一边说一边组织班组成员进行安装,“仔细校对细节,一定要确保安装误差在技术要求内。”

经过两个多小时奋战,调速器成功完成更换,技术误差控制在1毫米,抽油机重新启动并恢复生产。

走近一线