



能当伴手礼的“易消盾”

——品牌故事案例12

□曾军 黎菲

近日,“易消盾”系列消防新品在广西石油各易捷门店悄然走红。梧州中誉物流公司的周经理在广西梧州石油新兴加能站一次性采购了46瓶“易消盾”家庭应急宝。他说:“这款小型灭火器跟普通喷雾剂一样大小,携带方便,作为伴手礼送给亲朋好友,不仅体面,送出的更是一份安全保障。”

9月24日,在第21届中国—东盟博览会上,“易消盾”系列水基型灭火器产品发布,这是广西石油继易姐姐螺蛳粉、易姐姐罗汉果陈皮茶等自有品牌后推出的又一新品,包含家庭应急宝、筒易式水基型灭火器、MSZ/3手提式水基型灭火器三款产品。

广西石油致力于服务人民美好生活,围绕人健康·车生态·家生活的理念,深挖家庭消费圈层的消费需求,经过充分市场调研,主动介入生产端,打造自有生产线,推出集研产销于一体的“易消盾”系列水基型灭火器。该灭火器可用于扑救固体、可燃液体、带电设备及烹饪油脂的初期火情,也可用于烫伤紧急处置,还可用于清洁厨房油污。

在技术工艺上,该灭火器喷射后的水雾细腻,能快速扩散到火源周围,渗透性极强,利用降温、阻燃的原理,有效阻断火源复燃,快速消灭初期火情;在消防安全环保上,该灭火器呈弱碱性,对环境友好,不会造成土壤等污染。

相较传统灭火器,该灭火器更轻便,使用范围更广,一上市便受到消费者青睐和媒体关注,多家大客户签下订单。

“生命安全无小事,常备无患是大事,这是一份弥足珍贵的礼物,关键时刻,有它就更放心了。”在东盟博览会上,王女士通过参加“我在中国石化馆寻宝”猜谜打卡活动,获得了一瓶“易消盾”,有感而发。

为进一步拓宽“易消盾”的市场渠道,提升自有品牌的知名度,广西石油各地市易捷门店通过横幅、海报、主题堆岛等方式进行产品展示。

“广西石油持续挖掘产业链价值再造,更多地关注社会口碑价值,这次推出的‘易消盾’是我们走好创新转型高质量发展之路的又一次尝试。未来,我们将自有品牌的版图拓展至环保、科技、品质生活等领域,为消费者打造更多健康、绿色、安全的产品。”广西石油分公司代表、党委书记李力波表示。

品牌资讯

贵州铜仁石油直播带货助力乡村振兴

本报讯 近日,贵州铜仁石油开展“梵天净土 绿色臻品”线上直播活动,鸥露纸、方家铺子及贵州黔小二等100款特色商品通过易捷商品直播平台销往全国各地。

近年来,该公司提出以“品牌+电商”助推“铜货出山”的营销思路,通过“线上+线下”的方式为地方农特产品直播带货,帮助当地农户走稳产业发展致富路,2018年以来带动地方农特产品销售超300万元。 (杨婉雪)

江西萍乡石油拓展成品油增量空间

本报讯 截至9月底,江西萍乡石油成品油销量同比增长6.6%,完成年度任务计划的105.4%,排名江西石油第一。

今年以来,萍乡石油坚持以市场为导向、以客户为中心,围绕增量增效主线,精准营销激活动能,注重在存量市场上搏增量。他们不断优化柴油骨干站点,对有增量空间的加能站调整加油枪布局,2/3以上的站点实现汽油同比增长,单站最大增幅达25%。 (熊汤华)

江苏宿迁石油天然气销量增长显著

本报讯 今年以来,江苏宿迁石油深挖市场潜力,精准锁定目标客户,持续提升服务质量,9月,天然气日均销量4.73万立方米,环比增幅70.2%,月度计划完成率115%,排名江苏石油第一。

该公司深耕车用天然气市场,利用自身网络布局和资源优势,稳步推进沐阳、灌阳等6座站点加气功能改造,加快“七纵九横”高速LNG(液化天然气)加气走廊建设;跟踪市场动态,分区域、分层次开展市场调研,掌握用气市场现状及客户痛点,一户一策,精准营销;搭建天然气信息资源共享平台,做好客户全流程服务,提升了客户满意度。 (戴明明)

江汉设计中标一产能建设总承包项目

本报讯 10月20日,石油工程建设公司江汉设计公司中标红星地区南区区块红页24井组产能建设地面设计施工总承包项目。

江汉设计公司从2013年参与涪陵页岩气田建设开始,就成立了页岩气专项技术攻关科研团队,形成了特有的“页岩气地面工程成套技术”,将标准化设计做精做细。他们坚持“以业绩换市场、以技术拓市场、以服务保市场”的原则,加强与业主沟通,将创新技术与工程项目紧密融合,为赢得项目夯实了基础。 (何艳 郑敏超)

□本报记者 张锐 杨静丽 通讯员 程相东

中原石油工程公司钻井工程技术研究院自主研发的VDX数字化钻井参数仪深受国际市场欢迎,近日,该院先后收到来自国工科威特分公司的6台订单及科威特KDC钻井公司的2台订单。

钻井参数仪就像安装在钻机上的“眼睛”,监视着钻井的运行状态,属于高端钻井仪表。20年前,该院自主研发的首台VDX数字化钻井参数仪问世,经过不断的技术积累和持续的攻关完善,目前已迭代更新至第4代,形成了6项核心技术,在13个国家推广应用300余台。该产品得到国际知名石油公司认可,成为中国石化钻修井队伍进军海外市场的“标配”。

被高端市场拒之门外,倒逼实现自我突破

在国际钻井市场中,沙特市场对装备配套和技术标准要求最高,被称为石油工程行业的“奥林匹克竞技场”。

2001年,中原石油工程征战沙特市场。时任中原石油工程高级专家白汉栋回忆:“我们当时虽然研发了国内首台T2C通用钻井参数仪,但是不能安装在自己的钻机上,只能使用进口参数仪,因为几乎所有国际钻井队都在使用国外品牌的参数仪。”

在沙特市场“遇冷”,这让大家难以释怀。“尽管内心很不是滋味,但不得不承认,‘技不如人’是我们被高端市场拒之门外的根本原因。”该院钻井仪表装备专家李鹰峰说,进口参数仪不仅价格及维修费令人“肉疼”,而且厂家服务滞后、配件供应不及时等问题还导致工期延误,影响生产效率。

“研发一个在功能上能完全替代进口产品的参数仪”呼声愈加强烈。该院派技术人员深入沙特市场了解甲方需求,从硬件的选材到软件的开发,从传感器灵敏度的提升到显示屏参数模块化的布局,技术人员勇攀一座座技术高峰。

他们将传感器探测技术与计算机、数据采集系统、网络传输系统相结合,经过两年刻苦攻关,于2003年成功研制出国内首台第一代VDX数字化钻井参数仪,实现了参数仪从模拟化到数字化的技术革命。当年,这款参数仪首次进入沙特市场,便凭借卓越性能赢得了以“高标准、严要求”著称的阿美

知识链接

什么是VDX数字化钻井参数仪?

“VDX”是英文“Venture Dynamix International”的缩写,含义是具有创新精神 and 充满活力的国际化产品。VDX数字化钻井参数仪集成了计算机科学、信息学、电气学、机械制造及机电一体化技术,是对钻井现场各种工程参数进行实时采集、实时处理、实时显示、实时存储、实时传输、网络共享的钻井参数仪表。

公司的认可,成为首台成功进入沙特市场的国产数字化钻井参数仪。

截至目前,该参数仪已成为沙特、科威特市场钻井仪表的第二大应用品牌。

从单一产品到满足多样化需求的“全能型”产品

敲开沙特市场的大门并不意味着可以一劳永逸。伴随着中东地区海滨钻井和天然气探井市场规模的日益扩大,数字化参数仪面临新的挑战。

沙特等产油国的业主为节省土地成本,在海滨密集布置井位,钻机启动和停止产生的强电磁干扰,导致参数仪信号紊乱。技术人员改进信号屏蔽电缆,设计出信号光电隔离和二阶低通滤波电路,大幅提升信号长线驱动能力。沙特天然气探井的压力高,对参数仪防爆性能要求更为严苛。他们通过对传感器量程和防爆性能升级,成功解决了这一难题。

2010年,他们成功研发出第二代VDX数字化钻井参数仪,这种参数仪除具有远距离信号传输和高等级防爆性能外,测量精度更高。

2013年,他们提交的集团公司先导项目“嵌入式数字化钻井参数仪研制”,被集团公司鉴定为达到国际先进水平。

2017年,他们再次系统升级VDX数字化钻井参数仪,满足了国内外陆地石油钻井工程从普通钻修井到丛式井钻井作业的需

求。

2023年,他们自主研发了一套钻井工程数据远传和风险预警系统,对VDX数字化钻井参数仪进行了第四次升级改造,升级后的参数仪可实现对钻井作业现场井下风险的实时监测和预警,目前,该系统已在中原石油工程50多支钻井队投入使用。

20年,他们经历了大大小小十余次改进,形成了高精度高精度数据采集技术、钻井多参数监测技术、复杂环境适应性技术等6项核心技术。从指针表盘到液晶数字表盘,从原来仅有3个参数到如今70多个参数,从零下40摄氏度的中亚地区到70摄氏度的中东沙漠和非洲地区,VDX数字化钻井参数仪各项性能均能满足现场需要。

24小时服务在线,解除甲方后顾之忧

10月16日,在中原石油工程公司钻井工程技术研究院钻井仪表生产车间,该院钻井仪表所副所长王中原正组织技术人员对8台VDX数字化钻井参数仪进行组装及调试。他说:“我们始终将产品质量作为最高追求,每件出厂产品都要经过严格审验。”

与此同时,万里之外的科威特项目部负责人高彦峰正带领技术人员调试1台钻机上的VDX数字化钻井参数仪。井队每搬一次家,都要重新安装、调试,确保装备时刻“在线”。

与国外同类产品相比,VDX数字化钻井参数仪可谓“物美价廉”,售后保障更是“顶呱呱”。

他们建立快速反应机制,针对井队反映的问题,通过电话、网络或带配件上现场等方式迅速解决问题;建立信息反馈机制,对用户的改进需求立即响应。此外,在沙特、科威特长年驻扎两个技术服务保障团队,实行全天候技术服务保障。

2021年初,中原石油工程沙特公司收到沙特阿美公司关于新钻井合同中有关仪表数据传输的新要求。沙特技术服务保障队工程师毋亚军与同事在现有数据软件的基础上,历时3个月,先后完成4个版本的软件设计,对VDX数据传输软件进行了8次升级和完善,最终通过阿美公司网络技术部门的数据传输测试。目前,技术服务保障团队已从单纯的钻井参数仪售后服务转为全井场钻井仪表综合服务。



新闻会客厅

张洪宝
中国石化石油工程技术研究院
数智技术研发中心专家

问:钻井参数仪在钻修井施工中发挥哪些作用?

答: 钻井参数仪是钻井工程施工中不可缺少的设备之一,是辅助司钻和钻井工程师实现既定设计要求和高质量施工的重要参数参考设备,对整个钻井工程施工起着至关重要的作用。尤其是随着电气化、自动化钻机普遍应用及钻井工艺愈加复杂,钻井参数仪在钻井工程的作用就愈加重要,是当代电动钻机必备设备。

问:与其他同类产品比较,VDX数字化钻井参数仪有哪些技术优势?

答: VDX数字化钻井参数仪在中国石化内部市场拥有非常高的知名度,是中国石化在国外市场应用最广泛的国产钻井参数仪,在中东沙特和科威特市场应用最为广泛,究其原因,是该钻井参数仪通过技术更新和产品迭代,能满足国外市场技术需求,环境适应能力和应用可靠性都比较高。

问:在未来钻井参数仪领域,钻井参数仪发展趋势如何?

答: 智能钻井是钻井工程发展的必然趋势,钻井参数仪也一定会朝着智能化的方向发展。一方面,随着智能化水平的提高,会从过去司钻“眼睛”的功能,发展成司钻“大脑”的功能,可以对钻井过程中遇到的潜在风险进行智能判断、预警、决策。另一方面,通过与地面钻机装备的指令互通,能实现部分环节施工作业自动控制,如自动进行摩阻试验、自动进行钻速试验和优化参数,进而逐步实现智能化钻井。

为“过桥米线之乡”游客提供多样化服务

□周云龙 文/图

品牌之窗

●名称:
云南红河石油世家寨加能站

●坐标:
云南省蒙自市世家寨红河大道南侧

●特色:
以贴心服务打造亮丽名片

蒙自市位于云南省红河哈尼族彝族自治州东部,东与文山州市毗邻,南与屏边苗族自治县相连,西与个旧市接壤,是滇南中心城市核心区,拥有“百年滇越铁路、百年开埠通商、百年过桥米线”三张文化名片。

精致的摆盘、丰富的配料、鲜美的汤底、优美的故事,过桥米线有“金汤银线”和“客天下之鲜于方寸之间”的美誉,吸引无数游客前来品尝。2022年8月,蒙自市过桥米线荣获“国际(过桥米线)美食名称”称号。

云南红河石油世家寨加能站位于世家寨红河大道南侧,是进入蒙自市的重要通道,地理位置优越,占地面积5000多平方米,设有6台加油机、24把加油枪,供应92号、95号、98号汽油和0号柴油,为游客提供多样化的油品销售服务,还提供充电、购物、爱心驿站、免费医药等服务,满足游客差异化需求。

“你好,98号汽油加满。我们是从北京自驾游来的,听说这里的过桥米线很有名,打听一下哪里味道最正宗?”一名游客向正在为客户加油的加能站副经理王鑫打听。“您驶进红河大



道,一直前行约8.6公里后右转进入米线小镇就到了。”王鑫耐心指引,并特别提醒游客提前打电话取号排队,了解附近停车位等信息。

蒙自市不仅因为过桥米线吸引游客,更因气候宜人成为旅游地首选。无论夏天还是冬季,都有大量游客来蒙自旅居。由于选择电车出行的人日趋增多,世家寨加能站设置了3台直流充电桩,可同时为6台电动汽车快速充电,约30分钟即可充满,以更绿色环保的方式为新能源车车主提供贴心服务。

世家寨加能站还将爱心驿站里的设施进行重新整理和功能分区,打造了“热可纳凉、渴可喝水、饿可热饭、累可歇脚、伤可用药”的温馨港湾,受到当地工会组织的高度赞扬。

“你们这里有云南特产吗?想带点给家人尝尝。”来自上海的吴女士在世家寨加能站的易捷便利店左顾右盼,员工李达赶紧迎上去耐心介绍,吴女士开心地选购了几种商品。

如今,随着越来越多的游客涌入过桥米线之乡,世家寨加能站轻油和易捷商品销量不断递增。由于善经营、会服务,游客打心眼里满意,该加能站也成为云南红河石油的一张亮丽名片。