

全力以赴抓好市场营销生命工程

徐晓峰

在成品油市场下行的背景下,市场营销已成为企业决胜未来战略引擎。集团公司年中工作会议提出,要把市场营销作为生命工程,全力提升量效水平。我们要深入学习会议精神,坚持以客户为中心,向市场要增量要效益、要生存要发展,在市场竞争中全力塑造发展新优势。

抓好市场营销生命工程,要对市场保持敬畏之心。市场是检验产品竞争力的唯一标准,是企业立身之本和生存之基。偏离市场方向,失去市场指引,闭门造车生产出来的产品,难以满足用户需要,终将被市场抛弃。

抓好市场营销生命工程,要打造全能型营销团队。要从职业规划、薪酬改革、人才接续、人文关怀等多角度发力,培育一支懂市场、懂客户、懂产品、懂技术的全能型营销团队,拓展营销渠道,厚植营销根基,把营销优势转化为竞争优势。

抓好市场营销生命工程,要加强协同作战的能力。抢抓市场不是单一营销部门的“突击”,而是生产、销售、研发、管理每一个环节的集体努力,都要自觉践行“客户至上”的经营理念;不是密集重复的“做广告”,而是基于深入调研市场、精准分析用户、敏锐捕捉商机、快速响应市场基础之上的系统“大合唱”。

市场是答卷人,企业是答卷人,用户是阅卷人。在百舸争流的市场大潮中,我们唯有全力以赴,以敬畏之心深耕市场,以真诚之态连接用户,以创新之姿塑造品牌,才能于变局中开新局,在竞争中赢得先手和未来。

经济走笔

上海海洋油气 地质调查船进入建造关键期

本报讯 近日,上海海洋油气分公司工程地质调查船勘探417完成重要节点,船体开始系统性组装,进入建造关键期。

该船由江西江新造船厂承建,总长58.7米,型宽14.6米,型深5.5米,总吨位约1800吨,最高航速11节,具备无限航区航行能力,配备的消防与环保设备达到国际最新标准。

该船建成后,可在最大水深200米的海域开展钻深600米的海洋地质、工程地质钻探作业,同时具备海底底质取样、高分辨率地震作业等能力。将广泛应用于海洋平台井场调查、海洋地质勘探、海上风电场址勘察等领域,显著提升公司在中深海中的多维度工程地质勘探作业能力。

(张斯晨 刘建超 杨涵)

化销华中 打通甲苯管输外销流程

本报讯 近日,化销华中践行“以客户为中心”经营理念,助力中韩石化至化工园区某战略客户的甲苯管输流程全线顺利贯通。

实现中韩石化甲苯管输外销,是今年化销华中优化营销、提升服务、打通运营堵点的重点项目之一。7月以来,化销华中抓住市场窗口期,减少甲苯公路出厂量,为管输出厂创造条件;迅速联动该战略客户与中韩石化明确管输协议条款,调整管输营销策略,共同制定管输流程实施方案。通过多方努力,中韩石化与客户完成了所辖管线的检修保养,筑牢了设备安全基础;三方结合实际避开高温时段,选定最优管输时机,保障流程安全运行。

(曾音音)

云南文山石油 提升成品油机出销量

本报讯 今年以来,云南文山石油紧盯量效目标,扎实开展“服务客户、服务基层、提升质量、拓市创效”专项行动,加大客户走访力度,提升现场服务水平。前7个月,成品油机出销售任务完成率100.3%,排名省公司第二;机出销量同比增长7.9%,排名省公司第一。

该公司开展零售督导培训,提升员工沟通服务技能,提升服务水平。通过“视频+现场”督导模式,督促现场服务落实到位,提升客户体验。实施“县公司经理+客户经理+站长”联合走访,采取灵活营销策略,为客户提供个性化服务,增强客户黏性。因地制宜采取“一站一策”增量措施,重点在国道、省道、高速公路服务区等站点,开展油非互促优惠活动,动态优化营销策略,推动成品油机出销量稳步提升。

(代泽万 蔡艳玲)

华北油气分公司采油一厂向综合能源开发利用转型,推动新能源与油气勘探开发深度融合

多元化绿色转型实现节能降碳

付豫蓉 王广贤 张蛟山

“这是我们应用‘光能+气能+电辅热’三联供供热装置,取代传统燃煤锅炉为原油加热,单个站场每年可节省燃煤500多吨。”8月初,记者驱车来到华北油气分公司采油一厂采油管理一区1号集输站,该厂副厂长兰晋介绍,“目前该供热装置已在油气田成功应用47套。”

华北油气分公司采油一厂所辖油气田是典型的特低渗、致密裂缝性油气藏。地表地貌沟壑纵横,井站场高度分散,无法形成完善的集输系统,井站场普遍远离地方电网,加上沟深坡陡,生产管理难度大。近年来,该厂充分利用风光资源丰富的优势,深挖优质风、光、热等新能源潜力,实现多元化绿色转型,推动节能降碳水平持续提升。截至目前,获绿色工厂相关的荣誉称号10余项。

“一体化加热”减少燃煤用量

“长期以来,井站场用燃煤锅炉加热原油脱水是常规做法,存在能耗高、热效率低等问题。”兰晋介绍,“开展煤炭减量替代,推进光、热等新型绿色用能方式,成为必由之路。”

依据《太阳能资源评估方法》评定,该厂所属生产工区具备“较为丰富”等级的光伏资源,以及潜力巨大的“气能”资源。

“我们通过统计历年环境温度曲线、太阳总辐射量等关键数据,卡准加热设备使用范围。”采油一厂装备与地面工程部经理朱晋介绍,综合考虑设备运行稳定性、经济性、碳排放等特点,按照“低温天气保生产、高温天气多节能”的工作思路,确定应用“太阳能板+空气源热泵+电加热棒”一体化加热流程,发挥不同加热设备节能减排优势。

“像这样一套机组装置,夏季主要

依靠太阳能板供热,春、秋季太阳能板与空气源热泵混合供热,冬季空气源热泵与电加热棒混合供热。”朱晋介绍,“按照‘按需供热、随温启停’的原则设定设备梯度启停参数,充分发挥光热、空气源热泵节能降碳潜力。”

经过近几年的批次推进,截至目前,已累计淘汰39台燃煤加热炉,安装空气源热泵2664千瓦,安装太阳能板1120平方米,累计减少煤炭使用量1.8万吨。

“风光发电”降低用电成本

“油区用电成本高,我们积极推动传统油气生产向综合能源开发利用转型,形成多能互补的发展新格局。”兰晋介绍。

他们将工区丰富的风光资源纳入综合开发部署,工区日照辐射强度为1573千瓦·小时/平方米,属风能丰富地区,年均风速7米/秒,属风能

资源二级地区。

为充分挖掘光伏资源和土地资源潜力,他们按照“在平面上展边、在纵向上扩界”的工作思路,最大限度利用土地的“边角废料”,使其成为“增绿创效”的前沿阵地。

同时,他们在集中处理站创新应用立式追光加热器,把集热镜面架高,将光热系统占用空间由横向调整至纵向,使追光光热系统装机功率达1.6千瓦/平方米,是平面板式集热器的2倍,单台装机功率加热效率提升78%。

“截至目前,我们先后建成10座分布式光伏电站、1座风电机站,装机功率1.6兆瓦,年发电量182万千瓦时,减少了碳排放。所发绿电不但满足自用,而且可上网外销创收,每月增收1万多元。”朱晋说。

“零散气回收”实现节能减排

在传统的油气田开发过程中,零散

天然气回收是节能减排的重要内容。

“我们建立全流程密闭回收工艺,围绕偏远井试气、生产两个阶段优化配套设备,充分挖掘‘附加能源’的经济价值。”该厂采油管理三区经理梁臣说。

他们推进试气采气一体化,在试气见产前完成管线敷设、回收设备配套建设,做到见气即投产。C2-P1井依据测录资料,提前制定日配产2万立方米的投产方案,见气前已完成地面配套设施建设,在试气放喷阶段即进行生产,累计回收气量94万立方米,实现颗粒归仓。

油区沟壑梁峁,他们根据不同气井道路交通、产能、管网敷设差异较大情况,建立了“LNG小集输型、CNG小集输型、CNG单井橇装型、CNG撬装移动回收型”4种非管道气回收方式,显著提高了零散井开井率和生产效率,天然气产量同比提高35%,开井率同比提高40%,生产效率同比提高6.5%。

中韩石化推动炼油板块转型升级

本报讯 今年以来,中韩石化贯彻落实施集团提出的沿江炼化企业转型升级要求,通过提升炼化一体化柔性生产能力,及时响应市场需求变化。

前7个月,炼油板块高附加值产品占比显著提升,柴油汽比降至历史最好水平,标志着中韩石化从传统燃料型炼厂向化工型炼厂转型取得实质性进展。

面对成品油市场变化,中韩石化充分发挥炼化一体化优势,打出灵活“组合拳”。前7个月,高标号汽油产量达134.61万吨,同比增长10%;航煤产量达80.4万吨,同比增长12%;高附加值产品占比提高。同时,通过

投用柴油供乙烯装置流程,首次具备柴油和尾油分别供应乙烯装置的能力,为化工原料“分储分炼”奠定基础,进一步降低生产成本。

在新材料领域,中韩石化积极布局高端碳材料产业,组建负极焦攻关团队,强化产销协同。前7个月,负极焦产销量达5.65万吨,在沿江企业中位居前列,成为新的效益增长点。

在能效提升方面,中韩石化通过优化蒸汽系统,大幅降低外购蒸汽量。今年初,加氢裂化低分油与催化油浆换热项目投用后,分馏炉瓦斯消耗降低约700标准立方米/小时,提升了能源利用效率。(王冲 沈立乾)

辽宁石油主要经营指标同比增长

本报讯 今年以来,辽宁石油深挖市场潜力,加大客户开发力度,持续提升营销创效水平。前7个月,成品油经营量同比增长2%,车用燃气经营量同比增长94%,易捷服务基础类营业收入同比增长10%。

该公司统筹资源运作,加强物流优化,提升市场稳定供应能力。加大对县区市场挖潜力度,强化客户经理的客户开发意识,逐步收窄市场空白区域。加强市场实地调研,优化“一站

(王晶)

天津石化聚丙烯新专产品产量创新高

本报讯 天津石化大力实施差异化生产,有针对性调整营销策略。协调做好站间天然气灵活调配,科学规划LNG加气站网络布局,制定个性化客户服务方案。借助信息化平台,开展汽油线上“限时秒杀”活动,提升客户体验,激发创效活力。

该公司统筹资源运作,加强物流优化,提升市场稳定供应能力。加大对县区市场挖潜力度,强化客户经理的客户开发意识,逐步收窄市场空白区域。加强市场实地调研,优化“一站

策”方案,有针对性调整营销策略。协调做好站间天然气灵活调配,科学规划LNG加气站网络布局,制定个性化客户服务方案。借助信息化平台,开展汽油线上“限时秒杀”活动,提升客户体验,激发创效活力。

规划加能站、门店、朋友圈等场景引流拓客,为会员提供专属优惠方案,与外部企业开展充值优惠、消费满减等合作,增强客户黏性。

(王晶)

山石化高附加值聚烯烃产品,对标杆企业生产出EP00-J板材专用料,首次排产便实现全产全销。7月,2号聚丙烯装置产量环比提升33.9%,天津石化聚丙烯新产品占聚丙烯总量的94.58%,创新3年新高。

在确保安稳生产的基础上,天津石化紧盯市场需求,抓住丙烯原料价格下降和装置边际贡献为正的窗口期,开足马力生产高附加值产品。6月,按照集团公司安排,承接生产燕

石化高附加值聚烯烃产品,对标杆企业生产出EP00-J板材专用料,首次排产便实现全产全销。7月,2号聚丙烯装置产量环比提升33.9%,天津石化聚丙烯新产品占聚丙烯总量的94.58%,创新3年新高。

在确保安稳生产的基础上,天津石化紧盯市场需求,抓住丙烯原料价格下降和装置边际贡献为正的窗口期,开足马力生产高附加值产品。6月,按照集团公司安排,承接生产燕

石化高附加值聚烯烃产品,对标杆企业