

## 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的战略引擎。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。拼抢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;不是密复重复的“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”。

市场是出卷人,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。



### 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米的海域开展钻探600米的海洋地质、工程地质勘探作业,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、打通运营重点的重点项目之一。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,成品油机出销售量完成率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+站经理”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 张较山

“这是我们应用‘光能+空气能+电辅热’三联动供热装置,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“空气能”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。”采油一厂物装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,截至上半年,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,属风光资源丰富地区,年均风速7米/秒,属风能



高桥石化优化生产提升航煤产量

高桥石化紧抓暑期航空市场需求旺盛契机,持续优化生产,全力增产航煤,7月航煤产量同比增长18%,8月保持产销两旺态势。该公司调整产品结构,精细调节蒸馏装置运行,提高航煤收率。通过大检修消除除煤加氢装置生产瓶颈,确保航煤生产全流程满负荷运行。图为装置人员查看设备运行数据。

徐峥辉 摄

## 江汉油田智能决策系统助推异常处置提速

本报讯 近日,江汉油田技术监督中心钻井监督部钻井监督岗员工张祖哲,接到焦页16-4HF井并使用随钻堵漏剂效果不佳的情况。他立刻打开长城大模型平台智能决策系统:“请帮我检索焦页16-4HF井周围30公里内的邻井处置情况。”该系统在钻井复杂故障案例库中提供了相应的堵漏配方,张祖哲据此提出解决建议。该建议被采纳后,堵漏效果良好,目前该井已恢复钻进。

随着江汉油田加快推进区块开发,处置复杂故障面临更大挑战,急需建立智能决策体系,优化复杂故障处置流程,进一步支撑钻井提速提效。

今年4月,江汉油田技术监督中心依托长城大模型平台,构建起中国石化首个钻井异常处置智能决策系统。该系统以“AI推荐—专家决策—监督执行—效果反馈”为核心,搭建了中国石化钻井复杂故障案例库,为复杂故障处置提供措施建议与风险提示,破解了传统决策模式响应慢、经验固化困难等难题。

为解决钻井复杂故障分类标准不统一、检索混乱等问题,该中心组织专家通过分析归纳,整理形成钻井复杂故障分类规范,为钻井复杂故障案例库的搭建提供高质量标签数据。以“数据驱动决策”为目标,围绕焦石坝、

红星、复兴等重点区块,完成复杂故障历史案例数据深度净化与结构化建模,构建起高质量、可检索、可推理的钻井复杂故障案例库。目前已拾遗补漏近3年的钻井复杂故障专报,预计模型选型、提示词工程建设、多轮测试优化,不断对案例库进行训练优化。经过“测试—反馈—修正”循环迭代12轮,案例库AI处置措施匹配准确率从62%提升至91%。

该系统投用4个月以来,复杂故障案例库已为涪陵工区71口井提出措施建议200多条,专家采纳率达82%,为钻井工程提速提效提供了“最强大脑”。

(黄 慧 焦红阳)

## 及时抢救溺水者获锦旗

练金燕 郝雨萌

近日,浙江丽水石油龙泉支公司迎来了特殊的访客。毛先生在家人和龙泉市龙南乡建龙村村委会主任的陪同下,将一面印有“见义勇为真英雄,危难之下显身手”的锦旗、感谢信和鲜花送到叶芝伟手中,以此表达诚挚谢意。

叶芝伟是丽水石油龙泉金龙配送站的一名员工。7月的一天,他正在游泳时突然听到岸边传来急促的呼救声,只见一名中年男子被众人拖上岸

后已失去意识,面色青紫、呼吸停止。

“必须马上进行心肺复苏!”叶芝伟立即冲上前,按照公司培训的标准流程清理呼吸道、实施胸外按压。在他的招呼下,他的外甥女婿、妹夫和该男子朋友也加入到这场生命救援中。

近30分钟的持续抢救中,他们轮流进行胸外按压和人工呼吸。终于,男子的胸口出现了微弱的起伏。随后赶到的救护车将男子送往医院,经救治最终康复出院。

“真是太感谢你了,你及时进行心

肺复苏,让我重新获得了生命,要不是你,我现在也不会站在这里。”送锦旗时,毛先生眼含热泪,紧紧握住叶芝伟的手。

“公司每次培训,我都认真学习,想不到关键时刻发挥了作用。”叶芝伟说。

丽水石油每年都会组织专业急救培训和实战演练,从2022年起已连续3年开展急救培训6场,185名员工取得“红十字救护员”证书,叶芝伟就是其中之一。

## 自研“晒鼓复活术”降本节支

陈平轩 陈锡明

“老涂,这个晒鼓又没粉了。”在金陵石化物装中心仓储管理部,打印机晒鼓“罢工”时,大家总会叫来仓储管理理班班长涂德。

“放着我来!”涂德利落地戴上手套,拿出“百宝箱”,熟练地拆开晒鼓,轻轻吹去残粉,再小心翼翼地注入新墨粉。不到10分钟,一支“满血复活”的晒鼓又回到了打印机里。

今年初,涂德发现仓储管理部每月要更换好几支晒鼓,每支费用近百元。“如果能自己充墨粉就好了。”他

开始利用业余时间搜索充墨粉教程。

“刚开始确实不容易。”涂德德回忆道,“看视频要反复暂停,关键步骤要记在本子上。”为了掌握技术,他自费购买了墨粉和工具,利用业余时间用废弃晒鼓反复练习。功夫不负有心人,最终他总结出“清残粉、慢加粉、匀摇晃”九字诀,经过实际操作,打印效果与更换晒鼓打印的没有差别,而购买1支墨粉成本不到7元。

涂德德主动把这项技术教给了同事。在他的带动下,仓储管理部掀起一股降本节支的热潮。年轻同事陈媛媛说:“涂师傅不仅教我们技术,而且

让我们明白点滴降本的真谛。”

截至目前,仓储管理部打印机成功充墨粉8次,节支700多元,预计全年可节省近5000元。对涂德来说,最大的收获不是省了多少钱,而是带动了同事一起养成勤俭节约的好习惯。“其实没什么特别的,就是觉得公司的钱能省一点是一点。”面对同事的称赞,涂德这样说。

### 走近一线

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,是平板式集热器的2倍,单位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座风机电站,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。

“零废气回收”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,围绕偏远并试气、生产两个阶段优化配套设施,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。

油区沟壑梁卯,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橇装移动回收型”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,中韩石化贯彻落实集团公司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“分储分销”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%,易捷服务基础品类营业额同比增长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

一策”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)

## 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排产,全力生产高附加值新品。7月,2号聚丙烯装置产量环比提升33.9%,天津石化聚丙烯新专产品占聚丙烯总量的94.58%,创近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

山石化高附加值聚烯烃产品,对标开发生产出EP00-J板材专用料,首次排产便实现全产全销。7月,放量生产后实现增效,提升了聚丙烯产品市场竞争力。在增产增效的同时,狠抓优化降成本,依托装置班组成本核算体系,将成本管控对标到点、量化到岗、细化到人,2号聚丙烯装置能耗物耗指标持续下降。

(祁晓娇 蔡蕾蕾)



西南油气分公司采气四厂渝西采气管理区建立老井稳产措施清单,通过“泡排+复压+气举+对空”组合措施,确保老井产能持续释放。今年以来,该区老井措施增产超3300万立方米。图为8月19日采气四厂员工查看生产参数。

管圆圆 摄

## 扬子石化蒸汽透平关键配件完成国产化替代

本报讯 近日,记者在扬子石化第八循环水装置现场了解到,该装置的关键设备蒸汽透平首次用上国产化的调速阀阀芯和阀座配件后,3个月以来,装置运行状况良好,转速、温度、压力等各项关键参数显示正常,完全满足生产需求,节约费用20余万元,降本超80%。

“此次国产化改造的成功实施,不仅是我们降本增效的一次成功实践,而且是在自主创新道路上的重要突破。”扬子石化水厂烯烃水务车间党支部书记兼车间副主任王建军说。第八循环水装置是该公司2号

乙烯装置的配套装置,其核心设备蒸汽透平20多年前从日本进口。长期以来,该设备的关键配件一直依赖进口,采购周期长,成本居高不下。为打破这一困境,该公司设备管理人员主动作为,深入开展国产化调研论证工作。他们详细研究原装配件的技术参数、性能要求,积极与国内多家优质设备制造厂商沟通交流,评估其生产能力和产品质量。经过严谨的技术分析和多轮对比,最终选定国内某知名制造商,实现了配件国产化替代。

(陶 炎 赵心言)