

夯实能源保供“底气” 天然气供应能力稳步提升

聚焦

“双11”叠加以旧换新 消费市场热力足

深秋时节，走进位于江苏省常州市直溪镇的我国首座盐穴储气库——金坛储气库站内，只见工作人员正在对采气管线进行巡检，确保储气库安全运行。

作为重要的储气设施，储气库是天然气供应链中的重要组成部分。在用气低峰时，储气库可将天然气管道系统中富余的气量储存起来，在用气高峰时，可从储气库中采出天然气以补充管道供气量的不足，在我国天然气调峰、能源保供中发挥着重要作用。

“金坛储气库投运17年来，累计投产采气井40口，累计注采气132亿立方米，累计采气58亿立方米，有效平衡了天然气主干网管输压力，保障华东地区天然气稳定供给。”国家管网集团储能技术公司执行董事、党委书记赵罡表示，今年以来，截至目前，公司所属23储气库、金坛储气库和刘庄储气库已累计注气超34.9亿立方米，同比提升21%，注气任务完成率超100%，已实现满库入冬。

江苏大唐国际金坛热电公司党委书记朱亚锋表示，作为下游用气企业，在迎峰度夏、冬季保供等关键时期，金坛储气库有力保障了电厂机组平稳运行，确保电力热力可靠供应。

随着2024—2025年供暖季即将到来，当前，能源行业加大天然气生产供应，发挥好储气库、液化天然气(LNG)储罐等调峰资源以及“全国一张网”作用，夯实能源保供“底气”。

——加大天然气增储上产。10月20日以来，中国石院长庆油田2万余口气井开足马力生产，天然气日均产量保持在1.3亿立方米，为即将到来的能源保供做好资源准备；今年前9个月，塔里木油田安全高效投产气井39口，截至10月23日，气井开井率同比提高2.56个百分点，创近8年以来最高水平。

——多方筹集液化天然气资源。中国海油利用进口LNG与国产气互保互供优势，做好船舶运输及



金坛储气库工作人员对采气管线进行巡检。受访者供图

装卸，中高位罐存进入冬季。10月22日，盐城“绿能港”液化天然气累计外输量突破500万吨，可满足3900万户家庭一年的用气需求，助力华东地区天然气保供；中国石化与国外资源供应商协商LNG长约提货计划，确保稳定履约，结合市场需求，提前做好经济性LNG现货采购。

——发挥“全国一张网”作用。目前，西气东输四线（吐鲁番—中卫）新疆段已经建成投产。该管线是继西气东输一线、二线、三线管道之后又一条东西走向的能源战略通道，年设计输气能力150亿立方米，将有效提升西气东输管道系统整体输气能力。

国家统计局数据显示，9月份，规上工业天然气产量193亿立方米，同比增长6.8%；日均产量6.4亿立方米；进口天然气1199万吨，同比增长19%。1至9月份，规上工业天然气产量1830亿立方米，同比增长6.6%；进口天然气9908万

吨，同比增长13%。

国家发改委价格监测中心主任刘五星日前在第六届重庆油气论坛冬季峰会上表示，今年以来，我国天然气产供储销体系建设不断完善，天然气保供工作具备良好基础，但也面临诸多压力，要有效发挥价格杠杆作用，促进资源有序流动，保障天然气安全稳定供应。

国家发改委日前组织召开的2024—2025年供暖季全国能源保供会议指出，2024—2025年供暖季期间，全国能源供需预计总体平衡，能源供应能够得到有效保障。油气增储上产取得明显成效，天然气资源准备较为充足，调峰储气能力较2023年增加了80亿立方米，储气库已提前完成注气任务。

上述会议要求，各地区、各相关部门和各企业要全力保障能源生产供应，持续提升顶峰保供能力，抓好能源中长期合同签约履约，加强民生用能供应保障，全力保障人民群众温暖过冬。（杜燕飞）

引领汽车行业智能化与数字化发展的未来

——访资深智慧营销专家沈则陈先生

随着消费者对汽车需求的不断增长和多样化，以及互联网技术的迅猛发展，汽车营销行业正经历着巨大的变革。在这个充满活力和创新的行业中，沈则陈先生作为一位汽车营销专家备受瞩目。凭借出色的销售表现和卓越的市场分析能力，他成功推动了多个汽车品牌的销售业绩，并赢得了业界的高度认可。

扎实积累，学以致用

沈则陈先生毕业于上海交通大学的工商管理专业，在校期间，他对市场营销领域表现出了浓厚的兴趣，并决定将其作为自己的职业发展方向。毕业后，沈则陈先生投身于汽车销售行业，并展现出了杰出的才能。在早期职业生涯中，沈则陈先生对汽车销售业务的处理非常出色，他在与客户互动中展现出了卓越的销售技巧和良好

的人际沟通能力。他能够准确把握客户的需求，提供优质的服务，并根据客户的喜好和预算范围，推荐最适合他们的汽车型号和配置。通过他早期在汽车销售行业的成功表现，沈则陈先生逐渐建立了良好的声誉和口碑。

辉煌成就，脱颖而出

沈则陈先生在早期职业生涯中曾加入了上海裕福达汽车销售服务有限公司。在任职期间，他展现出了卓越的销售才能和出色的领导能力，取得了重大的成就。在沈则陈先生的领导下，他所在的销售团队取得了令人瞩目的销售业绩。他通过制定清晰的销售目标和策略，有效地领导团队，积极调动团队成员的创造力，从而推动销售额的大幅增长。沈则陈先生的出色表现赢得了他所在公司的认可和赞赏，他多次获得了销售类奖项，包括最佳销

员奖、最佳销售团队奖等。

巧妙应对，精准提升

当前，汽车销售行业面临着激烈竞争、复杂购车决策和市场波动等难题。为解决这些挑战，沈则陈先生研发了两项技术成果：“基于机器学习的用户行为预测平台V1.0”和“基于大数据挖掘的营销综合效益评价与管理系统V1.0”，巧妙应对了这个行业问题。

“基于机器学习的用户行为预测平台V1.0”通过深度分析用户浏览、搜索、点击、购买等行为，精准预测购车意向和偏好，为销售团队提供有价值信息，优化销售策略、提高转化率。“基于大数据挖掘的营销综合效益评价与管理系统V1.0”全面评估营销活动，分析市场、销售和用户行为数据，利用数据挖掘技术提供准确的营销综合效益评价，帮助企业调整和优化营销策略。

稳步前行，蓬勃发展

作为一位资深的营销专家，沈则陈先生对于汽车行业有着独到的见解。他认为，当前的汽车行业正面临着巨大的变革和挑战，但同时蕴藏着巨大的发展潜力。首先，随着科技的不断进步和创新，汽车行业将迎来智能化和电动化的快速发展。智能驾驶技术、智能互联功能以及新能源汽车的普及将成为未来的趋势。这将大大改变消费者对汽车的需求和购车决策，推动整个行业向智能、环保的方向发展。其次，沈则陈先生强调了数字化转型的重要性。随着互联网和移动技术的普及，消费者的购车行为和消费习惯已经发生了巨大变化。因此，汽车企业需要积极拥抱数字化转型，通过建立全渠道的销售网络、优化用户体验和加强数字营销，实现与消费者的深度互动和精准营销，从而提升市场竞争力。（苏慧）