

小生意也要 不惜大付出

齐 州

5月27日《中国石化报》2版报道的“为送10斤油,夜骑百公里”一事,让人真切感受到湖北襄阳石油保康康马加油站员工服务的用心与真诚。加油员不顾山路陡峭崎岖,骑车夜行百公里,将客户急需的10斤抗磨液压油及时送达。

10斤润滑油的生意不大,很多人会觉得不值得跑,但服务客户不能只算效益账。客户的事情无小事,将客户放在心里,坚持以用户为中心,一切为了用户的理念,才能让客户感受到企业的用心,在细微处提高企业知名度美誉度,收获点赞和人气,赢得客户认可。

优质服务不仅是一种营销理念,也不仅是一张笑脸、几句贴心话语,归根到底,是一种行动,设身处地为客户着想,实实在在帮客户解决难题。当客户需要时,不论身处何处,做了多少无用功,也要千方百计满足客户需求。如果只将优质服务写在纸上、喊在嘴里,行动不给力、不到位,认为“小生意不值得”“口惠而实不至”,客户是不会买单的。

市场营销重在服务,道理人人都懂,但把优质服务变为自觉行动,却未必人人能够做到。明知蜀道难,偏向蜀道行。当中国石化加油站员工骑行2个多小时100多公里,油品送到后问出那句“没有耽误你们施工吧”,收获的已经不仅是一笔生意。



济南炼化聚丙烯 日均产量创新高

本报讯 济南炼化聚丙烯装置检修开工后,经过半个多月生产优化调整,顺利实现高负荷试生产,目前各项指标均达到设计值,产品质量合格,聚丙烯日均产量创历史新高。

为提升装置运行水平,检修期间,他们完成13个技改技措项目,消除影响产能提高的瓶颈,为高负荷试生产打下坚实基础。生产组织过程中,创新采用丙烯原料泵和塔底循环泵双泵操作法,提升反应器供料量;采用旋转下料阀双台运行模式,提高粉料输送能力;新增丙烯循环压缩机,提高丙烯回收率。高负荷试生产工况下,装置运行平稳,各项指标正常,产品质量合格,增产增效前景可观。(刘金涛 姜文歌 罗 龙)

中原石化噪声 治理效果明显

本报讯 作为集团公司试点单位,中原石化积极采取措施治理噪声,为全部分装置投用降噪设施,有效降低装置区噪声,改善作业环境,助力打造绿色环保企业。

中原石化公用工程部有6台离心式空压机,噪声较大。集团公司安全监管部和中原石化组织专家实地勘察,分析问题原因,进行评估和可行性研究,制定治理方案。项目于2019年10月开工,通过为分装置设置隔音墙、设置消声百叶通风口等举措,使噪声大幅降低,治理效果明显。(吕庆伟 张 良)

贵阳石油天然气 销售实现突破

本报讯 今年前5个月,贵阳石油天然气完成年度计划的77.45%,在贵州石油排名第一,同比增幅达105.64%。

贵阳石油以网格形式划分辖区,开展地毯式走访。为每块区域落实责任人,了解区域市场情况;分类调查辖区内用气企业、潜在点供客户情况,将客户划分为目标客户和潜在客户,目标客户由县区公司辖区责任人开发,潜在客户由分公司客户经理持续跟踪。通过实地调研、制定可行性方案等方式,该公司成功实现天然气销售突破。(姜楚乔 廖天婷)

玉林石油LNG 零售量大幅增长

本报讯 今年以来,广西玉林石油紧抓市场机遇,优化销售流程,强化品牌宣传,促进LNG零售量不断增长。截至5月16日,LNG零售量同比增幅达509.95%。

该公司积极走访LNG客户,宣传优惠活动,将加油加气卡作为服务载体,上门为客户开展用卡培训;截至5月中旬,新增LNG客户数量已超过去年全年。为LNG客户提供私人管家式服务,提前与他们对接用气资源,畅通绿色加气通道,制定个性化加气方案。为确保正常供应,设置库存警戒线,提前安排资源进库计划,确保LNG供应不断档;加强与客户沟通联系,掌握需求情况,为开拓市场打下基础。(吕政华)

江汉油田在涪陵页岩气田实行区块石油工程大包管理模式,将单井承包变成区块承包,实行一体化综合管理,大幅缩短钻井周期、减少投资成本

区块工程大包推动气田效益开发

本报记者 石建芬 黄慧 通讯员 葛梁茜子

“白马区块采用区块总承包的方式一次性发包,相比过去单井发包,单井工程投资平均节约280万元,发包周期也从每口井30天缩短到3天,效果非常好。”6月1日,江汉油田涪陵页岩气公司企业管理部主管李俊介绍。

涪陵页岩气田白马区块主要有利区位于重庆市武隆区境内,是四川盆地侏罗系陆相页岩油气富集的重要区域,也是中国石化“十四五”期间重要的增储阵地。去年10月,江汉油田开

在该区块实行石油工程大包管理模式,实现各专业单一管理向一体化综合管理转变。应用该模式前,白马区块最好的钻井周期施工纪录是82天,平均钻井周期约110天;截至6月1日,应用该模式完钻6口井,其中5口井实际钻井周期在60天以内,施工效率明显提高,有效节约各项投资。

作为涪陵页岩气田资源扩充的重要接替战场,白马区块目前处于评建阶段。由于该区块地质条件复杂,低产井较多,亟待扭转生产效益低、投资较高的局面。为节约投资降低成本,加快产能建设进度,形成规模效

益,去年6月,江汉油田决定在涪陵页岩气田实行区块石油工程大包管理模式,发包方为涪陵页岩气田,经过优选,最终确定承包方为江汉石油工程公司。经过多轮谈判,双方于去年10月签订合同。

按照合同规定,江汉石油工程公司对钻测录试一体化系统工程进行总承包,承包区域为白马区块评价井组集页106号、107号、146号平台的10口水井。

白马区块实行区块石油工程大包管理模式后,甲乙双方一体化管理有效促进提速增效。涪陵页岩气公司和江

汉石油工程公司合作采用井工厂钻井、试气工艺,实现钻井工程和试气工程无缝衔接。实行多井拉锁式压裂,一口井压裂结束时,另一口井已经完成压裂前准备,可立即开展压裂施工,两次压裂之间基本不用停等,有效加快施工进度,缩短施工周期。

同时,由于钻井、试气业务承包给同一家单位,实现了地质工程、方案设计、生产运行组织、现场决策和信息共享一体化。江汉工程公司作为施工方整体协调,统一调度,有效减少交接工作时间,各项工作衔接紧密。

截至5月31日,涪陵页岩气田白

马区块10口大包井,已顺利完钻6口,集页107号平台已全部进入三开钻进。其中,集页107-6HF井创造了该区块钻井周期51.52天的纪录,比计划少11.48天。

针对白马区块地下溶洞、暗河多,施工难度大成本高的难题,双方合作升级传统柴油驱动压裂工艺,引进电力驱动压裂设备,实行电驱压裂运行模式,先后在集页41号、27号、39号平台成功实现全电驱压裂施工,相比传统柴油驱动压裂设备,电驱设备占地面积小、马力足、能耗低、噪声小,可有效提升生产运行效率,控制单井施工成本。



太阳能发电实现小站降本减碳

为打造低碳示范站,华东石油局在建设广山中转站时,采用“太阳能+空气源”一体化方式,用太阳能辅助电加热技术替代传统锅炉供热,满足日常原油倒运保温需求,一年可节约成本50万元、减排二氧化碳1000多吨。截至6月1日,该站运行10年来,累计减排二氧化碳1万吨。图为5月23日广山中转站员工检查太阳能集热装置。

本报记者 沈志军 摄 戈宝富 陈明文



化销华东助仪化中空新品拓市

本报讯 4月至5月末,化销华东紧盯市场,与仪征化纤密切配合,累计销售仪征化纤中空新品怡纺棉647吨。

此前,化销华东在走访客户中发现,近年来床上用品行业为满足客户对产品外观需求,逐步摒弃传统的梳棉一铺网一织缝生产工艺,使用整张棉生产工艺。整张棉需求量大,然而其生产所需的中空原料需要具备良好的回

弹性能和柔软性能,市场上满足要求的原料很少。

化销华东将市场信息传递给仪征化纤,建议其生产回弹、柔软性能良好的中空产品,并联合企业进一步加强走访,调研市场情况。3月底,仪征化纤产出怡纺棉中空新品,化销华东迅速联系行业龙头企业试用,并多次协调改进,确保满足客户需求。(曹锦秋 武小荣)

中原石油工程投用网电设备实现降噪减排

本报讯 今年以来,为实现降噪减排、绿色发展,中原石油工程公司以租赁等方式,加大网电设备和燃气发电设备使用力度,优化能源结构。截至目前,已拥有网电设备59套,截至5月初,累计应用网电钻机43口井,替代柴油1.2万吨;实施燃气发电钻井10口,替代柴油2410吨。

与传统柴油钻机相比,网电钻机机无排放、噪声小。“如果不是走进井场,很难发现你们在施工。”5月27日,到钻井队参观的兄弟单位人员赞叹不已。

据悉,近年来,中原石油工程持续推进绿色生产,加大绿色技术应用力度,万元产值综合能耗指标连年下降,2020年降幅位列石油工程企业首位。

他们投用国内首台陆地电动固井车,并收到预期效果,受到员工一致好评。该固井车为电驱,具有功率大、节能环保、维护成本低、整机长度短、转弯半径小、易于山地运输等优点。一台1600型电动固井车效率,相当于3台600型传统柴油驱动固井车同时作业。截至目前,该电动固井车已在威页36-9HF、泸203H75-4等井投用成功,固井质量优良。

除了电动固井车,公司还应用电动压裂橇。与传统机械传动驱动方式相比,电动压裂橇使用工业电网,可有效解决压裂车组施工能耗高、绿色技术应用问题,去年累计替代柴油284吨,实现节能减排、绿色生产、高效开发。(于建设 袁旭光 潘 涛)

茂名石化航煤铁路出厂量创新高

本报讯 今年以来,茂名石化抢抓国内经济复苏、航煤需求大幅攀升的时机,加大航煤出厂力度,全力保障市场供应。4月至5月航煤铁路出厂量达24.06万吨,同比增长182%,其中4月出厂12.36万吨,同比增长302%,创近4年出厂量新高。

为保障市场供应,该公司积极优化运输组织,挖掘运输

潜能,成立航煤装车提效小组,对航煤进罐顺序、龙组安排、洗车效率、装车效率实施全过程优化及规范管理,并加强与火车站联系,安排调度人员24小时跟踪。制定相应奖惩措施,每天跟踪检查,提高作业效率。5月12日,航煤铁路出厂127车共6836吨,创今年单日新高。(赵允壘)



5月24日,镇海炼化顺利完成“利根川”油轮接卸,共接卸原油28.65万吨,创单船接卸量新高。图为完成接卸后的“利根川”油轮。 乐宏杰 摄

化销华中精准营销对二甲苯增效

本报讯 前5个月,化销华中实施差异化营销策略,累计销售洛阳石化对二甲苯4387吨,是去年全年销量的135%,其中5月销量达1425吨,创历史新高。同时,这些产品均用于溶剂、医药中间体等效益较好的领域,助企业增效175万元。

为做大对二甲苯销量,化销华中多次开展专题研讨。

他们将洛阳石化对二甲苯差异化渠道营销作为年度产销优化项目,逐级分解任务,每月跟进。维护好现有差异化渠道客户群体,充分利用一户一案策略,提升服务质量,支持客户做大做强。根据客户产品用途,持续加强河南周边地区客户开发,今年新增3家交易客户,带来200吨/月增量。(张 杰)

天津石化聚乙烯聚丙烯新品比例创新高

本报讯 今年以来,天津石化不断优化聚乙烯、聚丙烯产品结构,持续加大新产品开发、生产和推广力度,3月至5月新产品及专用料产量达4.1

万吨,比例达84.64%,创历史新高,实现增效创收。该公司坚持瞄准高端、提升实力的思路,持续增产新产品和专用料,其中T5015热成

型透明杯领域产品销量达6625吨,CM01等牌号在多家重点客户试用,用户反馈良好。实时跟踪产品价格和市场变化,及时调整高附加值产品

排产方案;加强客户走访,充分了解客户需求,帮助下游客户解决使用过程中遇到的问题,并不断提升产品品质,受到用户好评。(边俊杰 刘慧)

中原油建承建神安管道项目标段贯通

本报讯 5月24日,随着神安管道项目(山西—河北段)线路二标段项目的最后一道焊口焊接完成,由石油工程建设公司中原油建公司负责施工的该标段项目工程全线贯

通,具备如期投气条件。该工程是国家西部大开发重点项目、国家天然气保供项目,是我国第一条非常规天然气输送管道,属于河北省重点民生工程。项目线路总长

86.641千米,建成后可将鄂尔多斯盆地东缘储量丰富的煤层气输送至京津冀地区。年初,受石家庄疫情影响,项目被迫停带近2个月。面对工期紧、任务重、施工难度大的

实际,中原油建公司提高政治站位,狠抓安全生产和疫情防控,加大资源投入,不断提升管理水平,顺利完成工程建设,为下一步竣工验收创造有利条件。(张鹏 李振)

不能放过一粒“砂”

宣大印 郭万江

“马上停工!铺设掩埋的电缆砂土质量不达标,必须整改。”5月的一天,在西北油田重点工程项目——顺北返输气工程施工现场,雅克拉克气处理站副总监兰林绷着脸,严肃地对施工项目经理说。

“我们是严格按照标准施工的。”项目经理手里握着施

工图,指着施工规范争辩道,“规范里没要求电缆上下铺设沙子,但我们还是用了,就这样您还不合格,要求更换?”

“那咱们就说说标准?”听完项目经理的话,兰林心平气和地回应。项目经理不服气地点点头。

兰林拿出当前执行的标准《GB50168—2018电缆线路施工及验收》,其中一条是要求直

埋电缆上下部应铺不小于100毫米厚的软土砂层,并应加盖保护板,软土或砂子中不应有石块或其他硬质杂物。

“你们用的应该是旧标准,新标准要求必须用砂土。而且,您再看看,标准里写的是‘砂’,可你们用的是‘沙’。别小看这一字之差,差别可大了,会严重影响施工质量。”兰林说道。“沙”颗粒小,不利于

电缆散热,填埋后的电缆沟还容易塌陷;“砂”颗粒大,能起到保护电缆的作用。

听到这里,项目经理恍然大悟,连忙安排人员整改。

趁着这个机会,兰林又把班组的监护人员叫到一起,开起现场会:“我们担负着新疆周边工业和居民用户供气的重任,一定要把施工质量关,一粒‘砂’也不能放过。”

紧急救助遇险商砼车

夏爱国 骆东刚

5月18日,一阵急促电铃声响起,胜利油田应急救援中心滨海站接到报警,兴港路附近一辆运输混凝土的商砼车发生侧翻事故,请求救援。

前往救援的路上有许多临时施工便道,土质松软,大型消防车通行困难。40分钟后他们才赶到事故现场。此时,商砼车内的混凝土

已经出现凝固,胜利油田应急救援中心指挥员了解情况后,制定了详细的救援方案:战斗组用直流水枪,对搅拌罐内的混凝土进行冲洗稀释;监护组设置警戒区,防止无关人员进入以免发生意外,同时对现场进行不间断巡视,防止柴油、润滑油等泄漏发生火灾。

随着一声令下,消防队员迅速铺设好水带,通过罐顶切开的洞口向混凝土喷射水流。然而,罐体内部结构为螺

旋状,存在多处死角,半凝固的混凝土粘连在一起,清除困难。于是战斗小组逐渐加大水枪压力,同时使用铁锹协助清理。

湿滑的罐顶几乎无法站人,消防队员斜趴在洞口两侧,用胸口顶住水枪,一个人累了就换另一个。

洞口的混凝土清理干净后,一名消防队员做好防护后,通过洞口钻进罐内,半蹲着冲洗,很快全身都沾满飞溅

起来的混凝土。

两个小时,救援行动顺利完成,警戒线外响起了群众的掌声。

“如果不是你们的紧急救援,混凝土一旦凝固,我得损失十几万元,真是太感谢了!”司机连连道谢。

