

为客户负责 就是对自己负责

牧牛

7月27日《中国石化报》报道,安徽阜阳石油针对狂风暴雨的强对流天气,立即启动应急预案,帮助阜南客户工地处理油罐水隐患,充分彰显了石油石化企业的高度社会责任感。

其实,为客户负责,也是对自己负责。培养一个固定的客户不容易,而失去一个客户非常简单,任何一个方面的服务不规范、不及时、不满意,都可能让好不容易建立起来的客户关系瞬间瓦解。

在客户遇到自身难以解决的实际困难、处理不好就可能遭受巨大人身财产损失的关键时刻,企业发挥自身技术、人才、装备等优势,想客户所想、急客户所急,及时主动地施以援手,帮助解燃眉之急、化险为夷。客户一定会长久记着企业的好,对企业充满信任与感激,从而使客户关系更紧密、更牢靠。可以说,帮助客户解决一个问题,就可能牢牢地锁住一个客户。

责任感、信誉度是无声的广告。阜阳石油客户经理郑朔强调“我的客户,我就要负责到底”,这就是责任和信誉的体现。对于这样的企业,客户可以放心大胆地与其建立良好的互信关系,不用担心在质量、价格等方面被“坑”,而且一旦出现自身解决不了的问题,还有他们作坚强的后盾。

主动为客户提供排忧解难,客户才可能心甘情愿、乐此不疲地为企业做免费广告,让好事传千里,吸引更多的客户来消费,持续扩大市场占有率。为客户负责,就是对自己负责。



石化e贸中原石化 旗舰店正式运营

本报讯 中原石化积极推进自销化工产品上线石化e贸工作,6月底实现石化e贸中原石化旗舰店正式运营以来,持续提升服务客户水平和客户满意度。截至7月20日,完成重烯烃、混合碳六、2-丁烯、碳四余液等汽车运输商品在石化e贸上架销售,总计59单,成交数量1521吨,成交金额747万余元。

公司发展计划部经过9个月的模板数据收集、流程优化和全流程测试演练,对客户和业务人员进行培训,实现全部13家自销产品客户上线准备工作,并启动公司自销化工产品上线石化e贸的方式进行销售。(于辉 张良)

九江石化 紧急救援长江遇险船只

本报讯 7月25日,九江石化码头运行部接到九江水上救援中心的电话,得知有船搁浅急需救援。他们立即启动长江水上应急救援预案,顺利救助搁浅船舶。

当晚,接到求援电话后,九江石化码头运行部党员主动请缨,驱车赶往船队,与九江救援中心队员一起出航救援,赶往江上出事地点。他们用探照灯查看船舶搁浅情况,分析船舶搁浅的情况,研究制定救援方案。经过近一个多小时的努力,搁浅船舶顺利脱险。他们圆满完成水上救援任务,彰显了护航长江九江水域安全的国企担当。(邓颖 张帆)

黑龙江石油与省交投集团 签署战略合作协议

本报讯 7月27日,黑龙江石油与黑龙江省交投集团举行战略合作签约仪式。双方将发挥各自领域的优势、主导地位及品牌效应,开展全方位、深层次、多领域的深度合作。

根据战略合作协议,双方将重点在能源领域,包括成品油零售,以及清洁能源、新能源基础设施的建设和运营等方面开展务实合作。积极发挥各自优势,实现资源共享、优势互补,构建互利双赢、共同持续发展的战略合作伙伴关系。(刘纯)

株洲石油 拓宽进站口带动销量增长

本报讯 湖南株洲石油在“我为群众办实事”实践活动中,了解到云龙01加油站进口狭窄,影响车辆进站。他们积极协调改造,拓宽进站口,带动了加油站销量增长。

云龙01加油站位于云龙区云龙大道。由于加油站进口狭窄且被绿植遮挡,前来加油的车辆容易快速通过,错过加油站进站口,且大货车无法从进站口进入,须从出口逆行进站加油,不仅给客户带来很多麻烦,还存在安全隐患。为方便客户进站,株洲石油积极协调当地规划、交警等部门,7月顺利将加油站进口拓宽,受到客户广泛好评。进站口拓宽后,加油站日均销量比此前增长25%。(朱鸿博)

物资处置专区2020年启动以来累计交易金额达1.4亿元,注册购买商457家,平均溢价率达46%

本报讯 打开易派客首页,点击“废旧物资处置”栏目,一个石化物资旧货市场瞬间呈现眼前。大到厂房拆迁、报废设备,小到废碳钢边角料、废塑料盖,琳琅满目。实物图片下方显示开盘价、竞价时间、货物所在地,关键信息一目了然。

2020年,物资装备部(国际事业部)积极响应国务院关于“互联网+旧货”与“互联网+资源循环”的号召,发挥易派客平台供应链资源整合优势,启动易派客物资处置专区的建设运营。截至7月27日,易派客物资处置专区2020年启动以来,累计交易金

额1.4亿元,注册购买商457家,单笔最大成交额1500万元,平均溢价率达46%。

以往,石化企业处置废旧物资通常采用线下方式操作,存在流程长、效率低、部分业务不透明等问题,且购买商多局限于企业周边地区。很多专业处置实力强的购买商对处置公开信息了解少,参与程度低,不能充分竞争,往往导致处置价格偏低。在管理实践中,物资处置也存在制度不健全、流程不透明、随意处置等问题,容易产生管理盲区和审计风险。

通过对试点企业数轮调研,易派

客提出物资处置专区建设运营方案,经开发测试,于2020年9月30日成功上线试运营易派客物资处置专区,2021年2月在集团公司全面推广,携手石化企业共同开拓物资网上竞价业务,交易规模持续增加,获得企业和购买商一致好评。

废旧物资处置贯通了物资处置申请、方案编制、公告发布、交易结算等全业务流程,将有色金属、闲置设备、生产废料等循环物资搬上平台,通过网上公开竞价,不仅打破了地域限制,协助解决企业资源和信息不畅通、公开度不够、购买商资源少、线下处置人

为因素多等问题,使竞争更充分,而且处置过程更加透明,处置效率、效益大幅提高。

截至目前,已有超过80家中国石化企业开通处置权限,注册购买商达457家,专区已成交公告超220个,实现交易额1.4亿元。其中,单笔最大成交额1500万元,单笔最小成交额640元,单次竞价最多报价次数600余次,平均溢价率达46%,助力用户增加了收益,帮助企业降本增效。

为进一步助力易派客平台采购商和供应商等关联方处置物资,易派客物资处置专区近期上线试运行外部关

联方处置应用,邀请平台关联方在专区开展相关业务。关联方借助网络交易平台,进行网上竞价,优化了传统的物资处置流程,促进了物资残值回收效益最大化,既提高了处置效率,降低了运营成本,又实现了公开、公平、公正处置。这一物资处置模式受到关联方欢迎。

据悉,物资处置专区将面向平台所有关联方企业开放,在对内提升集团公司物资处置信息化水平、规范业务操作、强化监督管理的同时,对外服务平台客户、创造价值增值。

(燕萌)

安徽石油开展智能售餐业务

目前,5座易捷店设智能售餐柜,有效满足司乘人员及周边居民的用餐需求

本报讯 7月16日,安徽石油与北京八禾臻食品科技有限公司开展合作,在合肥石油包河大道加油站易捷店开展智能售餐业务,进一步丰富加油站服务功能。智能售餐吸引了众多客户进店体验。开业当日,销售盒饭逾100份。

他们优选地处高速公路出入口、人流密集、交通便利的包河大道加油(气)作为试点,投营两台“小易灵兽”

智能售餐柜,内有猪肉类、牛肉类、鸡鸭类、水产类、汤类、粉类、素菜类12款菜品可供选择。餐品从原材料筛选、切配、烧制、包装,到一体化物流配送层层把关,均可溯源,实时监控质量安全。餐食熟制后,进入全程冷链仓储和运输,保证食物口感的鲜度。每道菜品有独立的二维码,在终端烹饪设备上扫码后,设备会自动识别该餐品并匹配烹饪时间,使每道餐品完成

最终复鲜。

此次投营的智能售餐柜,集自动售卖、产品加热于一体。通过采用AI新技术,动态识别商品拿取、放回行为,商品识别准确率在99%以上,真正实现了“自由拿取,自动结算”。客户扫描小程序二维码即可开门,选择自己想要的餐品,关门自动结账,全过程安全、卫生、智慧、快捷,用时不到2分钟,有效满足司乘人员及周边居民

的用餐需求。这种无人化和智能化的售餐模式,给客户带来更具新鲜感的消费体验。“智能售餐方便快捷,不用排队买盒饭,也能吃上可口的饭菜了!”在合肥石油包河大道加油站,车主王女士高兴地说。

为扩大业务规模,满足客户需求,安徽石油通过市场调研分析,在包河大道加油(气)站成功试点的基础上,7月28日在合肥铜陵南路、土山路等

4座加油站引进智能售餐柜。至此,已有5座易捷店开展智能售餐业务。“通过智能售餐柜,客户到店购餐加热后,即可享用温热美味的餐食,省时便捷,深受跑夜班出租车司机的欢迎。”铜陵南路站经理汪金颖说。

下一步,该公司将在全省范围内推广智能售餐柜,满足客户多元化消费需求,为创新打造高价值的“人车生活”生态圈注入新内涵。(孙德荣)



运用新型作业技术 保障气井安稳生产

7月27日,中原油田在卫11储气库3井作业中,首次使用无牙痕液压动力钳技术。与微牙痕液压动力钳相比,无牙痕液压动力钳可保护油管、套管表层免受破坏,为延缓油管腐蚀、延长油管使用寿命、保障深层气井生产开发提供了技术支撑。图为施工人员在进行无牙痕液压钳使用调试准备。

孙博 摄 张志刚 赵文虎 文

长城润滑油杯
新闻摄影竞赛

雨中鏖战“塞上咽喉”

蒋晨峰

连日来,素有“塞上咽喉”之称的陕西延安宝塔区阴雨连绵。

B369-H07井场上,中原石油工程钻井一公司西北项目部50718钻井队的钻塔在风雨中巍然矗立,钻机发出有节奏的轰鸣声。

“盯好泵压,看好扭矩,有问题及时汇报。”7月26日,随着最后一趟通井下钻到底,平稳开泵,该队平台经理程庭丰叮嘱完司钻,走下钻台。

“程经理,刚才套管队来电话。他们刚下公路进土路,车就陷泥坑里出不来了。”技术员李杨跑来汇报。

程庭丰担心的就是这点。早在几天前,他就安排值班干部在上井场的土路上铺上塑料布,以免雨水冲坏这段土路。可是没想到这雨连下多日,套管队的车还是陷了下去。

套管队还有条不紊地部署。

“咱们先把钢丝绳挂在车上,铲车前面拉,咱们后面推试试。”程庭丰有条不紊地部署。

“开上铲车,带上铁锹、钢丝绳,除了井上起下钻的人,

其余人都跟我一起,把套管队车拉进来!”程庭丰带着大家就往山路上冲。

“没想到土路这么滑,刚进来就栽泥坑里了。已经试了好多次,就是出不来。”套管队司机抱歉地说。

“咱们先把钢丝绳挂在车上,铲车前面拉,咱们后面推试试。”程庭丰有条不紊地部署。

“钻井汉子,呦嘿,一声吼啊,呦嘿……”山坳间,铁军将士喊着粗犷有力的号子,深一脚、浅一脚地使着劲猛蹬。铲

车在前面也开足了马力。然而,由于车已试了多次,车轮下的泥地被车轮刨出一个大坑,车轮在泥水里打转,几次眼看要出来,但又掉了下去。

“看来是真的推不上去了。上面是河道,万一在那里打滑就更危险了。现在雨越下越大,咱们先把下套管设备运到井场,等雨停了再开车吧。”程庭丰跟套管队商量。

统一意见后,众人将下套管设备一件件转运到铲车上,及时运送到井场,保证了生产不受影响。

修复被台风掀开的罩棚

陈明军 陆彤

7月26日,台风“烟花”逼近江苏南通通州市,风雨交加。位于通州湾黄海附近的通州海盐路加油站,也遭受了台风侵袭。

晚7时,站长曹亮英带领员工来到加油站,清理被大风刮断的树枝和被风吹得四处飞舞的垃圾。油站进出口

积水严重,车辆很难驶入站内,下水口被不少淤泥、树叶、垃圾堵住了,曹亮英想都没想,直接用手掏出来,直到积水顺利流走。

就在曹亮英准备去检查油罐密封是否完好时,突然刮起一阵大风,头顶传来“轰隆轰隆”的声音。她抬头一看,发现加油站罩棚一角的彩钢瓦已经被风吹得掀开了,随时

会被风吹落。“万一吹落下来,后果不堪设想。”曹亮英赶紧向公司上报此事,并打电话给维修工人。

由于台风天气,维修工人要很久才能赶来。看着摇欲坠的彩钢瓦,情急之下曹亮英拨打了119救援电话。打完电话刚3分钟,两辆消防车就飞速赶到海盐路加油站。

消防战士迅速准备工具,在暴

雨中爬上罩棚开始维修。

经过消防队员的处置,20分钟

江汉油田加油站信息系统上线

本报讯 近日,江汉油田油气销售中心加油站新系统第一笔加油卡加油成功,标志着江汉油田油气销售中心加油站信息系统升级改造工作在7座加油站全部完成。

近年来,随着移动支付技术的快速发展,手机支付已成为人们常用付款方式,出门无需携带现金或银行卡成为生活常态。为了方便客户进行智能化交易,油气销售中心对加油站信息系统进行智能化升级。油气销售中心整理加

油站各类数据1350条、测试各

类业务场景23个,完成上万条

数据的整改,为系统顺利上线

提供了保证。

加油站信息系统升级改造完成后,加油客户足不出户就能办理加油卡线上充值、大幅节约充值时间。需要开票的加油客户,使用手机扫描加油机自动生成的小票二维码,就会形成一张电子发票,节省了加油站员工录入客户信息的时间,也减少了发票纸张的使用。

(黄慧袁斌魏虎林)



7月28日,湖北十堰石油邀请设备厂家到加油站开展培训工作,通过“手指口述操作法”,让员工掌握加油机滤网清洗和静电导通测试技能。图为培训现场。

秦文齐 摄 侯敏文