

为客户负责 就是对自己负责

牧 生

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进水隐患,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协议签约仪式。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)

易派客让废旧物资处置更便捷

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(国际事业公司)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、闲废设备、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通畅、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款餐品可供选择。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。每道餐品有独立的二维码,在终端烹饪设备上扫码后,设备会自动识别该菜品并匹配烹饪时间,使每道餐品完成

最终鲜解。

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。“通过智能售饭柜,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额说。

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储气库储3井作业中,首次使用无牙痕液压力钳技术。与微牙痕液压力钳相比,无牙痕液压力钳可保护油管、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持。图为施工人员进行无牙痕液压力钳使用调试准备。



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。套管钳等下套管设备可都在车里,车进不来明天可怎么下套管?

“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,咧嘿,一声吼啊,咧嘿……”山涧间,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场地,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过来。看着摇摇欲坠的彩钢瓦,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分钟后,安全隐患被消除。“谢谢,谢谢你们的帮助!”曹亮英感激地对消防队员说。看到固定好的罩棚彩钢瓦,她终于松了一口气。

走近一线

五建公司收到业主感谢信

本报讯 近日,炼化工程集团五建公司分别收到古雷石化、海南炼化、中国石化工程定额管理站等3家业主送来的感谢信,对该公司建设队伍安全高效的施工和认真负责的作风进行称赞。

五建公司在承建的古雷炼化一体化项目35万吨/年聚丙烯装置项目开工以来,项目部围绕高标准绿色工地建设,开展攻坚创效行动和“大于120天”劳动竞赛,全力打造优质工程。面对疫情影响造成的工期紧、图纸、设备材料到场滞后等问题,参建员工迎难而上,各级领导靠前指挥。他们成立“党员突击队”“青年突击队”,狠抓质量样板规范管控,开展班前

安全喊话,形成安全、质量、施工进度齐发力。在项目管理团队组织的安全、质量考核中,装置焊接一次合格率达99.26%,涌现出焊接一次合格率100%的优秀焊工16名,在安全、质量等综合考评中连续获得第一。近日,该装置高效运转并产出优质产品。

在海南炼化乙烯及炼油改扩建项目建设中,五建公司广州中石化公司安全监管工程师王宗政等安全监管人员多次在现场叫停违规施工,保证了工程建设安全高效推进。他们过硬的技术、认真负责敢抓敢管的作风,得到海南炼化多次称赞。(高仙菊 樊钰泽)

化销华南打通列车出口硫酸铵流程

本报讯 7月22日,随着一声汽笛长鸣,载有140吨硫酸铵的跨境列车从广西凭祥口岸车站驶向越南,标志着化销华南打通跨境列车出口硫酸铵流程。

面对海运费用大幅上涨、货柜一柜难求的情况,化销华南积极筹划,联合香港公司积极拓展资源渠道及出口运输

方式,实地走访中越友谊关、东兴、凭祥等口岸,研究跨境货物通关模式,比较跨境货车和跨境列车的优劣,制定优化物流运输方案,最终决定打通跨境列车出口流程。目前,产品运抵时间从5至7天缩短到两个小时,大大提高物流运输效率。

(张 超)

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,出门无须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 惠 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