


企业短波
河北石油与太平洋保险签署合作协议

本报讯 6月21日,河北石油与中国太平洋财产保险公司河北分公司签署合作协议。根据协议,双方将整合品牌、场景、客户、渠道和营销资源,顺应产业趋势,共同打造合作生态,实现优势互补、互惠共赢。

双方秉承深化业务融合、携手服务客户的理念,做实资源共享、优势互补,着力推进企业转型发展和多业态融合,加强在联合营销、会员开发、大数据共享、品牌宣传推广等方面深度合作,探索新技术、新业态、新模式,为企业开辟新赛道,为客户创造新价值助力。
(吴树彬)

化销华南助中科炼化光光伏料批量生产

本报讯 6月以来,化销华南深入开展技术交流和方案优化,助力中科炼化实现光伏料优级品批量生产,产品质量稳定,受到客户好评。

化销华南和中科炼化EVA装置生产技术人员不断优化产品方案。面对产品初期存在的问题,该公司及时走访下游龙头客户,开展技术交流,对标市场主流牌号找差距、找原因、找措施,联合战略客户共同制定质量提升方案,实现光伏料UE2825优级品稳定生产。该产品的稳定生产,填补了中国石化合成树脂产品在该领域的空白,有效提升产品市场竞争力。
(李均伟 周建文)

中韩石化降低乙二醇运输成本

本报讯 近日,中韩石化9号码头首次完成乙二醇装船,节省装船代理费逾百万元。

以往,中韩石化9号码头装卸货物种类多、作业繁忙,乙二醇是委托外部公司到其他码头进行装船作业的。今年3月,中韩石化10号码头取得经营许可证,大幅缓解了9号码头运行压力。该公司立即启动更换乙二醇装船地点工作,于6月上旬完成罐区管线吹扫等工作,使乙二醇产品通过管道运输至9号码头装船,有效降低成本。
(刘荣艳 陈卓)

荆门石化抢抓机遇增产增销航煤

本报讯 6月,荆门石化抢抓航煤消费需求回暖时机,积极攻坚创效,组织运力拓市场,千方百计增产航煤,航煤销量同比提高25%。

荆门石化以销定产,适时调整产品结构,制定航煤增产方案,优化装置操作和原料配置。严格值班制和工艺纪律,加强相关部门协调配合,加大航煤关键生产装置巡检力度,确保装置安稳运行。与铁路部门密切合作,增加新开通的航煤火车专列使用频次,提高航煤发运效率,拓展周边新市场。
(蒲红霞 龙爱娥)

莆田石油易捷服务销售增幅居省公司首位

本报讯 为深挖易捷服务创效潜能,福建莆田石油聚焦服务、品牌、效率提升,内强管理夯基础,外拓业务扩销量,实现易捷服务业绩飘红。上半年,易捷服务销售额同比增长91%,在福建石油排名第一。

该公司以加油站服务提升百日竞赛活动为切入点,抽调优秀员工组成服务示范队,深入加油站开展“加油服务六步法”和“室内收银五步法”现场培训,确保员工动作规范、态度诚恳、话语得体。以年货节、酒水节等主题营销活动为主攻点,提前谋划,做好门店订货、蓄客、宣传,营造浓厚营销氛围。鼓励开拓店外市场,走访客户,因客制宜,做大团购业务。与地方优秀鞋企开展合作,引进莆田好鞋,扩展销售品类。
(郑芳芳 汤怡冰)

茂名石油机出零售超额完成月度计划

本报讯 广东茂名石油坚持以市场需求为导向,全力外拓市场、内挖潜力。6月,机出零售量超额完成月度计划,计划完成率排名广东石油第一。

茂名石油积极开展精准营销,在农业供油方面,结合夏收、荔枝收获等时节,开设农机加油绿色通道,为农机手提供住宿、车辆看管等增值服务;在旅游营销方面,在景区沿线站点,为游客提供路线指引、旅游向导、解答咨询等志愿服务。同时,开展一站一策挖潜营销,通过调整营业时间、为潜力站增加人手、恢复部分加油站夜间加油服务,改造进站指示牌等措施,大大提高客户进站率和回头率。
(李叶霞)

奋进新征程 建功新时代 | 牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎二十大

广西石油拓市挖潜促销售额增长

抓住时机开展主题营销,简化直分销客户购油流程,加快易捷服务数字化转型,满足多元化需求,上半年,直分销量同比增长7%,易捷服务营业额同比增长15%

本报讯 记者毛玉萍报道:今年以来,广西石油建立完善市场快速反应机制,提升服务水平,全力扩销增量,及时应对疫情、汛情及传统消费淡季带来的不利影响,各项经营指标稳步提升。上半年,该公司直分销量同比增长7%,易捷服务营业额同比增长15%,实现时间过半任务过半。

广西石油强化市场监控,建立大数据收集日分析制度,设定每日销量异常风险预警,根据销量变化动态调整销售策略。根据客户特性,细分重点工程、终端客户等6个销售领域,开展5次主题营销,激发市场需求,挖掘

潜力客户,拉动销量增长。借助油品客户资源优势,抢抓工业脱销尿素市场开发机遇,建立潜在客户数据库,进行针对性走访,用两个月时间成功打开南宁、贵港等7个地区市场,开发客户11家。

为提供更优服务,该公司在销售企业率先完成13座油库验票、付油系统和12个直分销营业室验票设备改造,试点推广线上一键送油配送,简化客户购油流程,提升消费体验。客户经理通过电话沟通,现场走访等形式,一对一直接客户操作使用,目前实现客户线上线下单率100%。丰富客户维

护手段,制定直分销营销工具包,针对营销政策、金融结算、增值服务、组合营销、客户互动等5个方面推出12种直分销营销工具,满足客户综合需求。上半年,开单客户数同比增长49%。

同时,建立三级沟通协调机制,积极协助政府相关部门,推进打非治违专项行动,配合全国反走私综合治理调查研究中心,助力打击治理成品油走私,开展成品油走私及伴生问题调查研究,多管齐下维护成品油市场秩序。上半年,累计配合开展打击行动685次,清除非法流动加油点1458个。

在易捷服务方面,

该公司加快数

字化转型,一方面,积极推进“易捷到车”、直播销售等线上业务,通过制作“易捷到车”宣传海报,以及微信公众号、广告屏等多种渠道宣传推广。

结合年货节、消费节等营销节点,策划开展25场直播,推动线上业务成为增收

渠道,上半年线上营业额、毛利额

同比增长显著。

另一方面,做好内部挖潜,在1200多个门店全面上线智能我要系统,根据商品销售额、贡献率、更新率、周转率等优化商品结构,进行商品汰换升级,上半年引进新品280种,商品

淘汰率达22%。在此基础上,将商品划分专区,精心选择品牌优质、单价适中、有价格优势的商品上架到相应橱窗,使展示更直观,方便客户快速触达,有效提高商品成交率。

随着客户需求日益多元化,该公 司全方位挖掘传统油品客户的新能源、易捷服务、综合服务等立体需求,上半年先后与9家单位签订合作协议,助力销售额增长。结合当前消费热点,新增露营设备出售租赁、保险销售等服务,逐步打造加油、养车、露营、保险、文旅等多业态综合服务站,提升品牌影响力。

胜利油田拆除临济跨黄河段报废管线

本报讯 近日,胜利油田历时一年,与地方政府和施工队伍积极沟通,成功完成临济输油管线跨黄河段报废管线拆除工作,进一步提升安全环保水平,为黄河流域生态保护作出贡献。

临济输油管线全长75.11千米,跨越山东德州、济南两地。按照水利部办公厅、山东省河长制办公室要求,黄河干流进行专项整治,临济输油管线跨黄河段被列入黄河干流岸线利用项目整改规范清单。

(孙志惠 李绍强)

(上接第一版)

党建共建联建形式让石油精神、石化传统进校园,同时组织夏令营、冬令营等活动让学生开阔眼界、增长知识,激发学习动力。

关心关爱学生,让教育更有温度。南化公司组织博士、硕士等高学历青年党团员,对新疆岳普湖县铁热木镇初级中学开展接力支教。燕山石化创新工+教育帮扶模式,与安徽颍上县黄桥镇新庙中学开展35个员工家庭与帮扶家庭手拉手助学,促进员工子女与受助学生共成长。塔河炼化派出EAP专员及师范院校毕业且有教学经历的员工,到新疆岳普湖县也克先拜巴扎镇中心小学任驻校辅导员,陪伴学生成长。

针对这种情况,37家结对帮扶单位根据援受学校学生的特点和需求,一校一策完善困难学生资助机制,以手拉手助学、辅导员驻校帮扶、游学研学等形式,从日常生活、学习辅导、心理健康、成长规划等方面进行关爱和帮助,既做学生经济上的援助人,又做生活上的知心人、成长中的热心人和学业上的引路人。

去年9月,云南石油相关人员实地走访南方新民小学时发现,该校大多数学生都是留守儿童,周日晚上到校,周五晚上回家,且上下学都是崎岖难走的山路。“孩子们最大的难题不是吃不饱、穿不暖,而是缺少情感呵护”。

云南石油借助企业内部EAP讲师力量及外部力量,对该校困难、留守学生开展一对一关爱活动,并通过

教育帮扶,既立足当下,又惠及长远;既雪中送炭,又授人以渔。据悉,集团公司将继续扩大帮扶规模,在原来37所重点帮扶学校的基本上再增加13所,扎实推进教育帮扶取得更大成效,为打造央企教育帮扶模式不断积累经验,把乡村孩子培养成回报家乡、建设祖国的栋梁之材,助力乡村振兴。

长城润滑油杯新闻摄影竞赛



多管齐下确保储罐安稳度夏

连日来,西北油田塔河油区持续高温天气。该油田油气运销部强化原油、液化气储罐现场管理,加强罐温、压力等参数的监控,定期对消防、喷淋降温系统检查测试,制定应急预案,进行消防演练,对设备设施进行隐患排查,确保储罐安稳度夏。图为7月4日,油气运销部雅克拉末站罐区班员检查消防炮。
邵根林 摄 柯发昌文

中原油田采油气工程服务中心为作业队配备两部作业机,推广自动化设备,密切各项工序,上半年交井数创新高

优化运行模式提高井场作业时效

魏园军 孙博

“现在,很多队伍都是同时运行两部作业机。”7月5日,中原油田采油气工程服务中心司机吉随喜为濮东作业区JX503队送完物资后,紧接着来到该队另一处井场送物资。

采油气工程服务中心作为中原油田的专业化单位,主要负责井下作业、特车服务、管杆修复等业务。3月以来,该中心启动提速度、提质量、提效率、增效益攻坚战,创新运行模式,加快设备升级,使各工序紧密衔接。上半年,累计交井2081口,同比大幅增长,创该中心2016年以来最高水平。

以往,该中心每个作业队配备一部作业机,采取四班两倒的运行模式,员工在上完一班后有48小时休息时间。今年开始,该中心实行新的运行模式,一方面,为每个作业队配备

一主一副两部作业机,提高作业效率。另一方面,改变以往四班两倒的倒班方式,在不超时劳动的前提下,试点推行两班一倒、三班一倒,人均劳效提高了11%。

在人员不变的情况下,两部作业机同时运行,意味着工作量增加。为调动员工积极性,该中心完善薪酬激励机制,建立月度兑现+季年考评+专项奖励的考核制度,加大薪酬分配向一线岗位倾斜力度,井下作业员工收入较之前大幅度提升。

同时,他们按照“做专作业队”原则,对业务进行提炼,作业队只保留修井主营业务,将后勤等非主营业务人员组建成搬家、看井、收尾队,让专业的人干专业的事儿,使单井开工时间进一步缩短。

自动化设备改变了传统的人工操作方式。“自动化修井机、机械手、自动滑道往返装置、动力钳等设备正在基

层作业队逐步推广。”采油气工程服务中心经理张志全介绍。以往,井口需要两名员工进行操作施工,现在井口实现无人施工,在提高效率的同时,缓解一线操作员短缺的局面。

目前,采油气工程服务中心共有自动化修井设备6台套,预计2023年全部修井设备完成自动化、机械化改造。

“提高作业时效的一个途径,是让生产紧密衔接、没有断档。”采油气工程服务中心文化北作业区生产调度组组长李勇说,“为此,我们提前组织、提前准备,强化生产管理。”

为避免井场条件差影响搬迁进度,调度室员工在每次搬迁前,都提前对新井进行勘验,协调解决相关问题。在坚持标准、确保安全的前提下,减少起下钻、下套管等工序时间,努力提高效率。提前做好固井前的各项准备工作,为下一步工序争取主动。

紧急驰援扑灭山火

石建芬 李晴国辉

长从期江立刻意识到事情的严重性:“马上启动应急预案,组织员工灭火。”

他们兵分两路,一路携带灭火器到达着火点进行灭火,另一路连接起消防水带。

在风力助燃下,现场浓烟滚滚,形势十分危急,两个村民奋力拍打火焰,但收效甚微。副队长吕成林急忙喊道:“老乡快让开,我们来!”说完,他一把提起灭火器,拔掉安全销,对着火焰根部猛烈喷射,其他员工紧随其后,纷纷投入灭火战斗。

两米高的火焰烤得他们脸颊通红,空气中弥漫着呛鼻的浓烟和草木灰,但没有一人退缩。不一会儿,

消防水带连接到了现场。

经过半个小时的奋战,明火被扑灭。为防止复燃,他们将过火面积达300平方米的区域用水浇了个透,再三确认无燃烧可能后,才陆续撤离现场。因救险及时、处置妥当,整个过程没有任何人员受伤,成功避免了一起山火灾害。

“真是非常感谢,要是没有你们挺身而出,后果不敢想象。”村民们感激地说,随后给JH-SY152试油(气)队送来了锦旗。

走近一线

帮助客户为轮胎充气

汪海英

“您的车子漏气了!”7月3日晚上9点,浙江温州石油码头加油站员工苏林静为一辆白色小车加油时,发现该车右前轮胎明显瘪了下去,提醒车上的女性司机,“胎压过低,车子继续路上不安全。”

“怪不得,我这一路开过来就觉得方向盘特别重。”司机恍然大悟,“附近也没有汽修厂,这可怎么办?”

“您先把车子挪到前面安全区域,我们再一起想办法。”苏林静询问了一圈车主,现场没有借到车载充气泵。看到司机很着急,苏林静安慰她说:“没关系,前几天朋友送了我一个充气泵,放在离这里不远的员工宿舍

里。我请同事帮忙取过来。”

刚下夜班的员工金煜煊主动去取充气泵。十几分钟后,金煜煊骑着单车满头大汗地赶回来。苏林静接过充气泵,快步走到车旁,把充气泵嘴对准轮胎阀门,将气嘴旋紧,连接电源设好气压值后,按下启动键。没多久功夫,瘪下去的轮胎恢复正常,胎压达到正常值。

“您抽空去修理厂检测一下,确保行车安全。”苏林静收起充气泵,又细心地叮嘱道。

“太感谢你们了!幸亏你们及时发现轮胎漏气,又帮忙解决问题,不然车辆上路就危险了!”临走时,司机再三道谢。



贵州石油持续推广智能洗车,提供24小时洗车服务,受到客户欢迎。同时,开展加油免费洗车活动,有效带动成品油销量增长。图为7月4日,客户在贵阳小寨坝加油站体验智能洗车服务。
陈飞飞 摄