


**企业短波**

中原石油工程西北工区  
超深井完井量居集团公司前列

**本报讯** 前三季度,中原石油工程公司西北工区超深井交井9口,占集团公司井深8000米及以上超深井交井总数的40.9%,位居超深井完井量榜首。

该工区高度重视顺北区块勘探开发,建立工区-项目部-井队三级管理体系,优选钻机、高压泥浆泵等先进装备,推进该区块高效勘探。积极与地方政府、甲方协调沟通,动态掌握生产区域通行条件,全力做好生产物资保障。严格执行异常情况汇报制度,落实“一井一案”“一层一策”措施,优化区域技术方案,推广实施提速经验。(常城)

石化机械江钻公司通过  
制造业单项冠军企业复核

**本报讯** 近日,湖北省经济和信息化厅发布湖北省第七批制造业单项冠军企业(产品)和第一批、第四批制造业单项冠军企业(产品)复核通过名单,石化机械江钻公司再次通过制造业单项冠军企业复核。

石化机械江钻公司在保持牙轮钻头国内领先地位、国际先进水平的同时,持续推进钻头钻具自主创新,成功研发金刚石钻头、螺杆钻具、水力振荡器、扭力冲击器等钻头钻具,可满足不同工况钻井提速需求。制造业单项冠军企业每3年复核评审一次,石化机械江钻公司已连续第二次通过复核。

(孙海涛 张慧军 刘莹)

长岭炼化  
开展烟机发电试验

**本报讯** 11月9日,长岭炼化1号催化装置烟机发电500千瓦时,标志催化装置发电试验取得成功,为装置长周期高效运行提供支撑。

烟机是将烟气势能转化为装置动能的节能设备,炼化行业素有“烟机一响,黄金万两”的说法,可见催化装置烟机同步运行的重要性。技术团队利用装置检修时机,对催化装置烟机叶片进行改造,使主电机功率逐步下降。他们又制定完善发电技术的突破方案,指导班组精准做好装置操作。措施实施后,1号催化装置烟机每年可节约成本约350万元。

(张勇 王文倩)

重庆石油  
成立合资公司填补区域空白

**本报讯** 11月9日,重庆石油与重庆市江津区某国企成立的合资公司——重庆中石化润江能源有限公司完成注册登记。

江津区地理位置优越,经济发展迅速,成品油及天然气市场前景较好。该合资公司的成立,将大幅提升中国石化在江津区的网络占比,可有效填补区域网点空白,增强品牌效应,助力成渝经济圈发展。(吕云)

钦州石油  
保障农业秋收用油

**本报讯** 当前广西沿海地区农业丰收用油正当时。广西钦州石油采取“三优三免”措施,积极做好农业用油保供工作。截至11月13日,累计供应秋收用油500多吨。

该公司优化油品资源供应,优化秋收专项营销方案,开通绿色加油通道,优先为农机加油。在有条件的加油站,为农机手提供免费停车位休息、加水、用餐加热等服务。开通送油热线,对偏远村庄的农机客户,提供“一个电话送油下乡”服务,及时满足农机用油需求。

(翟恒芳)


**“三基”工作  
100问**
**97. 如何建立“三基”工作评价  
考核与激励约束机制?**

答:建立总部对企业、企业对基层单位的“三基”工作过程评价机制,重点评价“三基”工作组织、责任、措施的落实情况,以及取得的成效,评价结果作为集团公司和企业两级“三基”工作先进单位及个人的评选依据。

**98. 如何加强基层现场管理?**

答:一是要制定明确、规范的现场管理标准。二是要有明确的职责分工,责任到人。三是要建立监督检查和激励约束机制。

**奋进新征程  
建功新时代**   **牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 学习贯彻二十大精神**

抓紧抓实安全生产,落实关心关爱措施,参加政府志愿服务,为疫情防控贡献力量

# 广州石油全力保障油品民生物资供应

**本报讯** 广州市发生疫情反弹以来,广州石油坚持守土有责、守土尽责,认真落实省公司党委“思想上要高度重视,行动上要精准有力”的要求,构建网格化管理体系,毫不松懈抓紧抓实疫情防控和安全生产工作,保障了油品资源和民生物资稳定供应。

疫情反弹发生后,广州石油迅速制定应急处置流程和关键岗位人员值守预案,提前储备防疫物资,落实加油站和服务区防控措施,推广“无接触”加油服务,切实做到“四个到位”和进店“三个百分百”,即个人防

护措施到位、定时消毒到位、与客户保持1米线的安全距离到位、及时上报疫情信息到位,对进店客户做到100%测体温、100%扫健康码、100%戴口罩。同时,加强员工“两点一线”管理,每天动态监测员工健康码及核酸检测情况。优化安排加油站上岗人员,妥善安排员工轮休,减少人员聚集风险。

该公司还落实关心关爱措施,通过领导班子连线慰问、建立关爱沟通联系群等方式,了解员工思想动态。调研员工家属工作、生活情况,帮助

解决急难愁盼问题,让员工家属无后顾之忧。同时,借助油罐车到封控区、管控区加油站配送油品的时机,把粮油米面等生活物资和防疫物资配送到加油站。组织新鲜蔬菜、水果、肉类等食品配送到位,确保员工生活物资供应。

为保障油品市场稳定供应,该公司与政府部门加强沟通协调,完善应急资源衔接机制,畅通配送油品渠道,设置绿色通道,确保第一时间为医院、交警、应急救援等车辆提供服务。11月5日至6日,适逢成人高考、

全国专业技术人员职业资格考试,该公司往海珠区域12座加油站配送10车21万升油品,12座加油站正常营业、135名员工坚守岗位,为送考车辆和交警、医护人员提供便捷高效的服务。

在保障民生物资方面,该公司主动与防疫部门、属地街道沟通联系,设立加油站送货机动班组,在做好个人防护、遵守防疫政策的前提下,结合周边居民需求搭配好粮油米面组合包、爱心防疫用品包,为居民送货到小区门口,畅通居民生活物资购买和配送

渠道,全力保障疫情防控必需品、群众生活必需品供应,以实际行动践行“油品不断供、商品不涨价、服务不打烊”的责任担当。

该公司认真履行央企的社会责任,落实“社区党建+志愿服务”模式,组织58名党团员志愿者,参加政府相关部门、街道等志愿服务活动,协助做好核酸检测、信息采集、电话流调、维持秩序等工作,共同构建联防联控、群防群控的严密防线,为疫情防控贡献力量。

(苏碧玉)



四建公司承建海南炼化乙烯装置完成建设

11月13日,炼化工程集团四建公司承建的海南炼化100万吨/年乙烯项目中的乙烯装置完成建设。建设过程中,四建公司克服疫情、高温、多雨等因素影响,严格按照相关标准完成施工任务,3项工程被评为样板工程,实现1500万连续安全人工时。图为100万吨/年乙烯装置现场。

曲照贵 摄 孙锁前 文  
**长城润滑油杯  
新闻摄影竞赛**

浙江绍兴石油通过全覆盖走访、全方位了解、全过程服务,持续做大天然气直分销业务

## “零距离”贴心服务开拓天然气市场

李方征 杨东晖

方位了解、全过程服务,准确把握客户需求,持续做大天然气直分销业务。前10个月,该公司天然气总销量及直分销量均居省公司前列。

“要想突破销售困境,我们就不能坐等客户上门,而是要持续开展客户走访调研,上门宣传相关政策,根据客户需求做好‘零距离’贴心服务。”绍兴石油销售部客户经理陈蓓蓓求助。第二天,陈蓓蓓叫上加气站站长,到该公司御液。其间,他们讲解了天然气设备相关知识和接卸具体流程,并为该公司现场录制教学视频,让客户大为感动。

今年以来,面对竞争激烈的天然气市场,绍兴石油秉承“以客户为中心”的经营理念,通过全覆盖走访、全

局、应急管理局等单位开展联动,在走访过程中既做好宏观政策的宣传,又做好具体价格的指导,为天然气直分销扩销增量奠定基础。截至10月底,累计走访企业150余家。

“你们的天然气品质有保证,但是价格比其他供应商高。”在一次天然气潜在客户走访中,绍兴石油嵊州销售部客户经理尹路发现某轻质砖制造单位打算改用天然气作为燃料,他立即制定多套合作方案前往洽谈,没想到被该公司经理拒绝。尹路立即向分公司汇报客户情况和需求。经过研究,该公司由客商部带队再次走访客户,详细介绍中国石化的品牌形象及市场优势信息,坚定客户合作的信心。最终,该客户打消顾虑,与

公司签订天然气供应协议。

今年以来,绍兴石油要求客户经理在走访中,了解目标客户天然气的用途用量、服务需求等第一手资料,

制定“一户一策”贴身服务方案。同时,对重点客户每月上门拜访,通过微信询问客户服务需求,交流市场资讯,及时宣传政策,对客户做到心中有数、服务有策。针对客户实际情况,分级制定服务预案,提供全流程服务。第一时间回应客户价格咨询、服务需求。为客户紧锣密鼓地办理合同签订、开票等业务手续,让客户省时、省心、省事。实时关注客户项目建设,帮助客户解决采购、运输、使用过程中技术性问题,确保客户用气不延误,生产经营有保障。

润滑油西北分公司  
油脂销售超进度

**本报讯** 润滑油西北分公司抓高端产品拓市、大客户扩量,推进市场开发,今年前10个月油脂销售超进度,其中高端油脂销量同比增长11.4%,大客户销量同比增长22%。

抓高端产品拓市。他们重新梳理产品分类,努力提升高端产品占比。聚焦技术领先商品,向市场着力推介一批高端、特色及高附加值润滑油商品。大力开展“卖高端”销售竞赛,搭建全方位激励体系,激发高端市场开发动力。积极开展跨区联动,发挥公司专项产品和技术品牌优势,以片区与线条相结合的方式压实责任。

锁定大客户增长。坚持“清单制+项目制”“铁三角+结对子”的开发模式,加强与大客户沟通,努力做到开发过程中大客户不流失,进一步提升大客户销量占比。加强营销管理、揭榜挂帅,调动销售队伍积极性。启动“千企万吨”客户开发,已完成年度开发任务的91%。

他们还加强与油品销售企业合作,推进共建门店建设,创新“润油非”一体化营销新思路,完善线上线下购油线下换油服务。和销售企业做好结对营销,推进加油站客户开发。与地市石油公司策划“结对子”汽修厂联谊订货会,提升加油站整体销量。

(胡宗生)

## 亚洲最大固体产品包装仓库开工建设

**本报讯** 近日,十建公司承建的天津南港固体产品包装仓库项目开工建设。该固体产品包装仓库占地面积1.4万平方米,建成后将成为亚洲容量最大的固体产品包装仓库。

十建公司天津南港乙烯项目部提

前对施工方案进行完善优化,联合业主、总包、监理、设计等单位对施工过程中的安全、质量、技术等难点进行梳理,对可能出现的安全质量隐患进行预判,全力营造安全、稳定的施工环境。针对仓库项目建设与南港乙烯工

程施工工期互相重叠的情况,项目部合理调配人力、机具资源,对土建、地下管网等专业施工进行重点突破,通过开展劳动竞赛、提升施工工效等,加快项目建设。

(田元武)

## 胜利油田临盘采油厂推进一体化建产见成效

**本报讯** “没想到老油田一体化建产见效这么显著,不但产油高,而且含水低。”11月14日,胜利油田临盘采油厂地质研究所所长王会东看着临盘油田临41-斜453井初期日产原油6.5吨、含水率仅7%的报表后,激动地说。

老油田一体化建产主要包括一体化设计、集约化建产、高效化运行三方面工作,通过优化井位部署、推广“井工厂”、钻井提速提效等措施,缩短钻

井周期,实现增产增效、节能降耗。今年,临盘采油厂技术人员提前做好配套措施,油藏、工艺、地面等各部門协调运作,统筹安排,确保提前注水,补充地层能量。目前,一体化建产区块已完成投注新油井12口,增加日产油能力68吨,初期平均单井日产油6.2吨,综合含水率43.9%,实现了少井高产。

(菅李峰 刘可敏)



近日,福建石油首座高速公路形象加能站——天福加能站投运。该站位于全国百佳示范服务区福州市天福服务区,对立柱、檐口、加油机设备等进行改造,带给客户全新的视觉感受,提升消费体验。图为天福加能站外观。

(王鸿儒 摄)

## 97. 如何建立“三基”工作评价 考核与激励约束机制?

答:建立总部对企业、企业对基层单位的“三基”工作过程评价机制,重点评价“三基”工作组织、责任、措施的落实情况,以及取得的成效,评价结果作为集团公司和企业两级“三基”工作先进单位及个人的评选依据。

## 98. 如何加强基层现场管理?

答:一是要制定明确、规范的现场管理标准。二是要有明确的职责分工,责任到人。三是要建立监督检查和激励约束机制。