

做靠得住的企业

唐宗礼

中国石化新闻网报道,湖北十堰石油组织青年志愿者到浪河镇农牧业合作社,向农户宣传惠农政策、了解需求、帮助收割高粱;广西北海石油成立榨季保供突击队,组织党员对辖区糖厂进行走访,搜集信息、加强服务;云南红河石油坝心加油站为客户在收费站的大货车送油,给客户树立了“党和人民好企业”的形象。

切实履行好企业的经济责任、政治责任、社会责任,让客户认为“靠得住”、关键时刻能帮上忙,才会增强对企业的信心,与企业建立信任关系。

做靠得住的企业,不仅要保证质量可靠、诚信经营,还要想客户所需、急客户所盼、解客户所忧,为客户提供一流的优质服务,哪怕一笔小业务,也要精心、热情、及时地服务到位。如此,客户有需要时才会将你“置顶”,才能把过路客发展成回头客、新客户发展成老客户。

金杯银杯不如老百姓的口碑,客户认为你靠得住,才会通过口口相传产生“裂变效应”,将良好的声誉向四周传播,从而赢得更多客户的信任,不断扩大朋友圈,提高市场占有率。



金陵石化 增产高品质石油焦创效

本报讯 近日,金陵石化抓住市场有利时机,全力增产高品质低硫石油焦,9月以来生产3号石油焦约4.6万吨,实现大幅增效。

该公司结合市场变化,及时调整产品结构,在3号焦化装置试产低硫石油焦。由于3号石油焦生产对上游原料硫含量的要求较苛刻,他们在不增加原油成本的前提下,多次开展常减压装置原油加工配比试验,优化原油加工方案,利用原油在线调和、分馏分炼,精细调控焦化原料硫含量。同时,强化除焦、堆放、装车、运输等环节管理,确保了3号石油焦质量合格并顺利出厂。

(吴靖 李丹)

安庆石化水务部 稳步推进检修改造

本报讯 安庆石化水务部多管齐下推进装置检修,截至目前检修开工率为70.525%,检修完工率32.27%。

该部对检修项目、备件材料、施工队伍、质量和安全措施等进行全面梳理,确保检修按节点进行。针对检修改造的具体环节,细化每一项措施,落实责任到人,进一步梳理存在的问题,制定解决方案。专业人员到基层指导,与施工人员共同完善生产处理、安全环保等工作。对于重点难点问题,该部组织专题讨论,研究完善具体问题的解决方案,积极做好与其他单位沟通,推进大修改造稳步实施。

(汪君)

销售华北一次物流 吨油运费创新低

本报讯 销售华北分公司通过扩大资源串换规模、优化一二三级物流,全力降低成品油运输成本,10月份华北辖区成品油一次物流吨油运费创年度新低。

今年华北地区汽柴油需求呈两极分化趋势,一次物流运输成本居高不下。销售华北分公司加大区内管输力度,10月份华北地区管网管输量同比增加7.1万吨;扩大串换规模,将铁路运输资源调整为就近管输,10月份实现资源串换1.43万吨;统筹一二三级物流优化,协调减少区内铁路发运,有效减少运杂费支出。

(李新 曲玲)

济南石油成交省公司 首笔国6B汽油直分销业务

本报讯 近日,山东济南石油按照国家成品油质量升级总体要求,积极推进ERP系统流程,成交山东石油首笔国6B标准车用汽油直分销业务,为汽油质量升级奠定基础。

自2023年1月1日起,全国将全面供应国6B标准车用汽油。济南石油提前布局、迅速行动,与直分销客户做好沟通协调,年底前将全面完成置换准备,积极践行绿色低碳发展承诺。

(刘文洁 张薇)



用心用情供足气保民生

天然气冬季保供·一线行

“中国石化一定能帮我们解决难题”

谷向郁 程瑞英

“电网临时调度,机组负荷提高,可以帮忙提高供气瞬时流量吗?”11月19日晚10时,天然气分公司华北天然气销售中心客户经理杜伟婧刚哄睡3岁女儿,就接到天津华电南疆热电厂值班人员打来的紧急求助电话。

顾不上穿外套,杜伟婧迅速走到门外。她立即拨通国家电网天津管道调度中心的电话。

“我这里是华北销售,下游用户南疆热电厂因电网临时调度,急需增加用气量,您那可以启用备用支路吗?”

杜伟婧焦急地问道。

“正常情况是不允许的,输气量达到计划后立即关闭阀门,备用支路一般不允许启用。”对方回答。

“这次是特殊情况,南疆热电厂是滨海新区供热供电的主力军,如果他们的用气量得不到保证,下游千家万户的用电将受影响!”杜伟婧解释道。

“我请示一下上级领导。”对方说。杜伟婧又抓紧联系南疆热电厂的代输方。“南疆热电厂急需增加用气量,你们有多少气量可以让他们先用?”“今天只有5万立方米剩余气量,顶不了多长时间。”

“太感谢了,你们就是我们的主心骨”

蔚然

11月12日8时,天然气分公司山东天然气销售中心销售管理部响起电话铃声,“临淄区刚宣布解除疫情封控,物流恢复正常,工业企业要求提量上产,申请增量天然气20万立方米,请批复。”山东淄博诚意燃气有限公司副总经理胡刚急切地说。

“我们立即协调。”客户经理王旭放下电话,立即与计划岗沟通,向分管领导汇报,经研究可以满足客户增量需求,马上给客户回电话答复。

“十分感谢,我立即通知用户提量

上产!”胡刚激动地说。

11月21日,王旭又接到下游客户的电话。“24日,我们连接沧淄线的分输站淄博首站急需停产检修,现申请协调增供80万立方米天然气。”淄博绿博燃气有限公司副总经理张丽焦急地说。

“我们中国石化淄莱线的漏磁检测也将于当天进行,如果和你们停产检修同时进行,很难保证辖区内的用气需求。”王旭敏感地认识到这一风险。“确实很不凑巧,我们的淄博首站需要尽快停产检修,还望协调一下,帮忙解决。”“公司下午召开淄莱线检测方案审查

“终于可以睡个安稳觉了”

苏伟 沈剑容

“终于落实调试用气了,感谢中国石化给我们大力支持,终于可以睡个安稳觉了。”11月21日,增供气合同上线后,深圳大唐宝昌燃气发电有限公司副总经理王程说。

该公司的二期项目——400兆瓦燃气—蒸汽联合循环机组及配套工程是广东省重大建设项目、深圳市重点能源保障项目。近期,受疫情影响,进展较缓慢。

11月14日,王程接到天然气分公司华南销售中心的客户回访电话,询问工程用气情况。“疫情形势复杂严峻,政府要求的投产时间马上到来,项目施工一拖再拖,把我愁得睡不着。12月份,我们要进行400兆瓦扩建项

目调试,需要增加用气量,希望你们解我们的燃眉之急。”电话里,王程诉说了困难。“我们尽量想办法。”客户经理侯雯雯答复。

她马上汇报客户困难及需求,销售管理部第一时间联系相关部门,召开“云会议”商量如何解决客户困难,尤其怎么解决用量问题。经过3天统筹协调,将受疫情影响下游企业退还的资源量调剂给大唐宝昌,用于12月份项目调试。

“在公司的大力支持下,调试用气的问题解决了!落实12月份2200万立方米天然气给你们用于项目调试。”侯雯雯致电王程。王程激动地说:“太好了,一期工程就是你们供气,一直运行很平稳,现在二期工程又找你们帮忙。我就知道,中国石化靠谱!”

会,我会将事情向上汇报,尽力协商解决。”

下午2时,审查会通过线上形式召开,王旭将客户的诉求进行了汇报。经过分析研判,决定将检测作业时间提前到23日,全力满足客户24日增量保供的需求。

23日,漏磁检测作业顺利完成。“张经理,我们顺利完成检测任务,明天可以给您增量。”王旭收到作业结束通知后,立即致电客户。

“太感谢了,你们就是我们的主心骨。有你们在,踏实!”张丽欣喜地说。

田多龙

11月25日早8时,新疆乌鲁木齐,西北天然气销售中心LNG计划调度员韩捷像往常一样打开电脑,全神贯注地盯着每一车液化天然气的装车、卸车情况。

电话铃声不停响起,微信、短信的提示音也滴滴作响。韩捷接起电话,用笔记录着每个下游用户的计划需求。第二天有13车LNG装车计划需要提前报备,并安排至相应LNG生产厂。

“计划调度是LNG输配的中枢环节,要对市场需求准确反应,并确保上游资源及时运输到下游



11月25日,天然气分公司华北销售中心员工到天津滨海新区季景华庭小区了解供暖情况。经检测,室内温度23摄氏度。

谷向郁 摄



11月24日,天然气分公司山东管道调控中心员工24小时在线监测,做好气量调度。

张超 摄

“越是困难时期越不能掉链子”

供气站,这就要求调度员精心制定调度方案,根据供需变化有针对性地调整。”韩捷说。

韩捷抓紧与6家LNG生产厂对接,根据运输距离和路线,将青海石油装车计划分配至巴州地区LNG生产厂、将新疆石油装车计划分配至沙雅地区LNG生产厂。“当前由于疫情防控,装车计划必须在前一天12时前报备至防疫部门,等待批准,晚了会使车辆在途中滞留,还可能导致下游加气站断粮。”韩捷说。

“韩工,我厂明天7辆装车计划已完成报备。”11时40分,阿克苏地区沙雅县丰合液厂销售经理

夏敏发来消息,韩捷立刻登录物流运输系统,向新疆石油、青海石油两家下游用户下达装车计划。第二天的装车计划——丰合LNG生产厂7车、赛普LNG生产厂1车、中安LNG生产厂5车,全部得到落实。

看到调度地图上所有“小汽车”都按照计划往生产厂驶去,韩捷才有时间喝一口水。

受疫情影响,沙雅顺北地区运输保障面临挑战。韩捷说:“疫情增加了调度的管控节点,这就更需要精心操作,在时间上把握好提前量,越是困难时期越不能掉链子。”

涪陵页岩气田治理低效井提升生产时率

本报讯 记者石建芬 通讯员陈晓宇 吴圣发报道:11月21日,江汉油田涪陵页岩气田焦页82-1HF井运用机抽排水技术,重新焕发青春,生产时率提高到100%,实现连续稳定生产,日均产气量由0.01万立方米增加至3.04万立方米。

涪陵页岩气田已开发9年多,受井筒积液、油管腐蚀穿孔、地层能量下降等因素影响,部分气井生产效果变差,其中

生产时率低于50%的低效井达142口,占气田总开井数的近22%。为此,油田设立低效井治理专项管理办公室,成立工作小组,积极开展低效井治理工作。前11个月,治理70口低效井,已治理的低效井生产时率由14.3%上升到60.57%,累计增产7036.6万立方米。

该气田全面分析低效原因,根据井筒和地面情况分成7种类型,“一井

一策”定制治理方案,加大治理力度。针对井筒积液严重的气井,技术人员采用气举、泡沫排水、增压开采等排水采气措施,排除井筒积液,恢复气井正常生产。针对易腐蚀穿孔的集气站和气井,他们加强设备和管线腐蚀穿孔机理研究,合理调配缓蚀杀菌剂的配方和浓度,提高设备管线的抗腐蚀能力,降低腐蚀穿孔风险。



苏州石油首座油氢电综合加能站投运

11月18日,江苏苏州石油首座油氢电综合加能站——张家港朝阳综合加能站正式投运。该站具备35兆帕加氢能力,日加氢量达500公斤,将有力支持氢燃料电池汽车推广应用。该站还设有2个120千瓦充电桩,4把直流充电桩,为电动汽车充电带来便利。图为该站现场。

朱佩羽 摄



胜利油田百兆瓦光伏电站开工建设

本报讯 记者于佳 通讯员王彦磊报道:11月15日,胜利油田首个百兆瓦光伏电站在孤东采油厂开工建设,装机规模106兆瓦。项目建成后,年发电量1.45亿千瓦时,年节约标煤1.79万吨,减少碳排放12万吨。

胜利油田深入实施绿色低碳发展战略,把新能源作为战略任务、先导产业,结合油气生产用能场景,推进新能源项目建设提速。截至目前,累计投

产新能源项目127个,光伏装机功率达280兆瓦,年发电能力3.4亿千瓦时,供热能力220万吉焦,年节能10万吨标煤、减少碳排放40万吨。

此次建设的百兆瓦光伏电站占地面积2700亩,将依托胜利油田电网,采取自发自用模式。建成后,将增强清洁电力供给能力,为胜利油田用能结构调整和绿色低碳发展提供保障。

推进服务数字化升级,开拓市场新业务

天津石油直分销量增幅排区内公司前列

本报讯 今年以来,面对疫情反复、市场需求低迷、竞争激烈等不利因素,天津石油紧盯直分销市场,抢抓营销机遇,截至10月底,直分销量同比增长42.4%,完成年度计划的106%,增幅在区内销售公司排名第一。

“多亏你们帮忙,我们才能及时供货,要不然会造成上千万万元的损失。”近日,天津某大型钢铁企业负责人对天津石油员工表示感谢。今年以来,多家客户出现油品运输困难,面临断供风险。天津石油积极协调政府部门开具车辆、司机通行证,并统筹相关职能部室,确保油品及时安全运输给客户。他们还摸清客户需求,一对一提供个性化服务,对客户再次进行走访。截至10月底,新增客户的直分销量同比增长107%。

为实现服务升级,他们全面推进直分销业务数字化发展。成立数字化提油专项工作组,对数字化油库改造、自提客户二维码提油、配送客户一键送油等诸多场景进行测试,推进

数字化提油进展。目前,油库数字化改造率达100%,客户实现在线预约,数字化提油率达77%。员工用多种方式指导客户安装、注册“我要买油”App,针对年纪较大的客户采取上门的方式,手把手教学,让客户切身感受线上下单的好处。截至目前,实现客户在线率、线上开单率均为100%的目标。

为开拓新业务发展,他们瞄准工业尿素市场这一全新的业务领域。今年,滨海石油了解到天津某大型企业对工业尿素进行招标采购,需求量很大,立刻制定详细的销售方案。他们了解客户设备及需求,与客户建立联系;进行走访和深度沟通;锁定客户核心需求,制定“一企一策”技术支持方案。经过1个多月的努力,最终成功中标。这是该公司首次成功中标千吨以上工业尿素。今年以来,该公司销售工业尿素3000余吨,助力天津石油加快向综合能源服务商转变。

(王欣)