



品牌的魅力

□ 徐婕

有个朋友特别喜欢自驾游,有一次和他聊天,他告诉我新疆风景壮美,令人沉醉其中,但有时会有点害怕,因为开车几小时都见不到人烟,不过只要看到中国石化的牌子心里就会安定很多。在他心里,中国石化不仅仅是加油的地方,更是心中的信任和依靠,在熟悉的地方不觉得有什么,而到了陌生的地方就有见了亲人的感觉。

上周我去浙江湖州石油炒西能加站帮扶,见到客户张先生一边等待加油一边和站长王姐像老朋友一样聊天。中午吃饭时,我笑着说:“王姐,难怪你这销量一直在增加,原来和村民都成了好朋友呀。”王姐笑了笑说:“你说老张呀,他是老朋友了。”原来,张先生以前就住在加能站边上的村里,是站里的老客户,两年前,因为女儿读书全家搬到了二十几公里外的市区居住。虽然离得远了,但他还是经常绕道过来加油。

这样的例子还有很多,为什么这么多客户加油就认准中国石化呢?我想这是客户对“中国石化”品牌的信任,也是品牌的魅力之所在。

中国石化的品牌之所以能够在激烈市场竞争中脱颖而出,成为许多消费者的首选,是因为它不仅有着深厚的历史积淀,更是在产品质量、服务体验,以及积极负责任的社会形象等方面展现出了卓越的实力。

深厚的历史积淀筑就中国石化品牌的坚实基石。经过40年的发展,中国石化已经成为中国最大的成品油和石化产品供应商,世界第一大炼油公司、第二大化工公司,加能站总数位居世界第二,在2023年《财富》世界500强企业中排名第六位。40年来,中国石化全力以赴保障国家能源安全,发现并建立了我国首个特大型海相整装气田普光气田和首个商业开发的大型页岩气田涪陵页岩气田,构建了东部硬稳定、西部快上产、天然气大发展的格局。同时,积极参与“一带一路”建设,加大“走出去”力度,与沿线国家在油气投资、炼化仓储投资、石油和石化工程技术服务等领域开展互利合作。做大做强国际贸易,积极布局氢能、地热、光伏、风电等新能源,推动煤炭清洁高效利用,为我国能源安全提供了多元化保障。

优质的产品质量确保中国石化品牌的长远发展。每一滴油、每一种化工产品都是一份坚实的承诺。中国石化的产品质量不仅在标准上遵循着最高要求,更通过不断的技术创新和升级,满足了用户的期望,从而树立了“中国石化”品牌的可信賴性。消费者在选择中国石化产品时,实际上是选择了一种可靠的保障。

用心的客户服务体现中国石化品牌的温暖。服务是构建品牌忠诚度的关键要素之一。中国石化始终坚持“以客户为中心”,通过服务竞赛、百日攻坚创效等活动,用令人感动的服务去赢得消费者。与此同时,中国石化围绕客户需求建设便捷的加能站网络,提供24小时能源供应高效服务,哪里有需要,中国石化优质服务就延伸到哪里。此外,中国石化紧跟创新潮流,引入先进的服务方式,例如机器人加油、车牌支付等,显著提升了消费者的体验,增强了客户对品牌的依赖性。

良好的社会形象让中国石化品牌熠熠生辉。多年来,中国石化投入了大量资源,积极推动公益事业,树立了有温度、有担当、有影响的品牌形象,也为中国石化赢得了更广泛的用户支持,增强了品牌与用户之间的连接。

这些年来,中国石化在品牌建设方面做出了大量努力,让用户对“中国石化”品牌产生忠诚度和黏性。未来,中国石化通过不断深化与用户之间的联系,持续引领行业潮流,必将成为能源领域品牌建设的引领者,使“中国石化”的金字招牌闪亮全世界。

(作者来自浙江湖州石油)



浙江石油7座“爱心驿站”被评为“最美站点”

本报讯 近日,全国总工会发布2023年“最美工会户外劳动者服务站点”名单,浙江石油7座加能站“爱心驿站”被认定为全国级“最美工会户外劳动者服务站点”。浙江石油充分发挥网点优势,加快“爱心驿站”试点建设,不断完善服务功能。截至目前,该公司在全省建设完成“爱心驿站”535座,基本形成覆盖全省各市区和城市主干道的公益服务网络。(舒志国 董之嘉)

经纬公司西南测控首次起运民爆物品

本报讯 近日,经纬公司西南测控绵阳分公司首次起运民爆物品,安全快捷的服务获得了客户好评。

首运当日,绵阳分公司组织了“打造服务品牌,安全伴我出行”法制宣传活动,民爆品管理人员及危险品车辆驾驶人员集中学习了《中华人民共和国道路交通安全法》《中华人民共和国消防法》《危险货物道路运输安全管理规定》等法律法规,厚植了安全意识,营造了学法、懂法、守法的浓厚氛围。(田宏远 刘朝俊)

云南普洱石油天然气直分销量增7倍

本报讯 今年以来,普洱石油大力开发天然气市场,截至目前天然气直销量同比增幅达708%,完成年度计划的164%,排名云南石油前列。

该公司紧紧围绕年度经营任务,精细市场调研,细分客户群体,持续攻坚创效,加强业务培训和客户走访,建立“一户一策”营销制度和“日跟踪、周分析、月反馈”机制,提升客户满意率,助力销量服务双提升。(周云龙 刘辉)



□ 张俊 周勇 李学仁 文/图

截至12月17日,顺北油田联合站安全运行891天,累计外输原油249.21万吨、天然气19.11亿立方米,生产硫黄1.18万吨。

“顺北油田快速上产离不开地面工程的高质、高效跟进。自2016年顺北大开发以来,累计建成87个油建工程,其投资之巨,堪称超级工程,为‘深地一号’的崛起提供了坚强硬件保障,也使得扎根顺北的采油四厂人均产量、效益均位居中国石化上游第一。”西北油田副总经理程晓军评价。

“顺北油气田奥陶系油气藏产能建设工程”今年获得了中国施工企业管理协会绿色建造工作委员会“工程建设项目建设绿色建造施工水平评价”二等奖,并入选2022年度中国品牌创新案例。顺北油田联合站“五化”建设应用实践项目荣获2021年集团公司高效开

发项目奖。

曾经的“死亡之海”如今焕发勃勃生机,“深地一号”成为中国石化的一个品牌符号,引得各路精英和媒体争相前来“打卡”。

“五化”建设树立新标杆

11月24日,因在集团公司示范性劳动竞赛——顺北二区重点地面工程“五比五创”劳动竞赛中表现突出,西北油田地面工程与设备管理部、物资供应管理中心、采油四厂被授予“立功集体”荣誉,刘文胜、周勇、郭红军等7人被授予“立功个人”荣誉。

“这是顺北的枢纽工程,作为国内油气田工艺流程最齐全、设计最优的大型油气处理站场,涉及12个主要单元、93项分部工程、658项分项工程,这在西北油田地面建设史上尚属首次。”地面工程与设备管理部经理叶帆介绍,2020年4月开建时,前有沙漠的阻碍,后有肆虐的疫情,顺北油气田重点工作建设项目经理部(简称项目部)殚精竭虑寻求破解之道,率先实施了集团公司提出的标准化设计、工厂化预制、模块化施工、机械化作业、信息化管理“五化”建设模式,构建“设计+工厂化预制+现场安装”一体化建造作业方式,实现各环节有效衔接,产能建设快建快投。

技术创新是核心,管理创新是保障。顺北油田联合站处于沙漠地带,地基承载力弱,需进行强夯处理。按规范,强夯过程中孔隙水压力需7至14天才能消散。建设团队经多方调研和论证后,创新了“超静孔隙水压力消散”法,使区域孔隙水压力消散仅需4小时可达到规范要求。按此方法,工期缩短3至6

▲顺北油田天然气外输管道建设。



▲顺北油田联合站和门口的绿色沙漠公路。▶油田员工在风沙中架设高压线。

周,地基承载力提升70%到100%。

“工程首次采用‘高效一体化装置+负压气提脱硫’的短流程、全密闭采出水处理工艺,实现‘油不落地、水不外排、气不放空’,还能将硫化氢变废为宝,产出硫黄产品拓市增效,是名副其实的绿色高质量工程。”项目部执行经理杨新勇介绍。

施工模式“换新颜”,技术创新“出实招”,让这项工程创出国内同等规模同类装置建设周期、工程质量、创造效益等多项纪录,树起中国石化工产能建设地面工程“五化”建设新标杆。

“生命禁区”152天续写顺北奇迹

“我们党员干部要发挥先锋模范作用,在这片大漠中延续顺北施工奇迹!”项目部经理刘文胜在西北油田劳动竞赛启动会上表态。

2022年底,工程建设团队还没来得及休整,就接到顺北二区地面工程建设任务的通知,2000余名建设者迅速集结到顺北沙漠地带,众志成城开动顺北二区工程“大会战”。

“顺北二区13项重点地面工程地处塔克拉玛干沙漠腹地,自然环境极其恶劣,生产生活无配套和依托,是真正的‘生命禁区’。”提起当时的现场环境,建设团队心有余悸。

工程动工恰逢冬季,室外温度低至零下23摄氏度,呼啸的寒风夹杂着大漠沙尘,令人生畏。零下5摄氏度就会影响混凝土的凝结,我们借鉴幕墙保温系统的方式,搭设

暖风棚,里面架设暖风炮,整个冬季,我们混凝土的浇筑量达7500立方米,混凝土的施工质量100%。”工程监理袁飞介绍。

在“张嘴一口沙、早穿皮袄午穿纱”的沙漠腹地,项目部刘文胜、周勇、梁峰等党员干部连续驻守现场125天,靠前指挥,督导协调工作,7天建成项目驻地,解决员工生活基本保障问题,46天完成大型设备安装任务。

为确保工程安全、高效建设,建设团队在约1.27万平方米的工艺安装施工区里,通过“固定预制厂+移动作业线+现场预制平台”模式,高效开展工艺管道、钢结构、土建基础预制,工艺安装预制率达40%,现场像“搭积木”一样组装,顺北二区工程仅用152天便建成投产,刷新西北油田工艺技术最先、完建速度最快、投产周期最短等多项纪录。

“经经”顺畅为顺北护航

2019年3月,顺北一区110千伏输电工程一次性送电成功,这条绵延近百公里的“电力主动脉”将沙漠孤岛连入国家电网,为顺北高效勘探开发提供了新动能。

此后几年里,建设项目不断延伸,以这条“主动脉”为顺北油气田供电枢纽,如今千伏送出线增至16条,为西北油田增油上产和地方经济建设持续贡献力量。

沙漠夏季高温炙烤、蚊虫疯狂,春秋沙尘暴肆虐,严冬寒风凛冽。冬日里,20米高的电力铁塔被一层霜花包裹,冰寒刺骨,戴着手套仍无法正常作业。施工人员要等到中午霜花蒸发后,才能登塔,然后在上面持续工作,直至天黑。

顺北一区一条输电线路穿越中国第一大内陆河塔里木河时,正值隆冬,河道内的淤泥冻冰难以穿越。项目部经过现场勘察,决定利用无人机将牵引线带过河道,牵引至对岸铁塔,“四两拨千斤”地解决了河道跨越难题。

“你们的工程质量和服务水平都很棒,验收你们的工程项目,我们放心。”110千伏变电站和线路通过验收后,国家电网阿克苏供电公司工作人员由衷赞叹。

沙漠公路施工,除了自然环境恶劣,还有诸多技术难题。

地面工程与设备管理部副经理汤晟介绍,路基施工若采取传统的砂砾料换填,运距长、成本高、周期长。为此项目部将“风积沙”引入公路建设中。“风积沙”是沙漠地区在风力作用下形成的粉粒、颗粒含量少的沙物质,分布广泛,储量丰富,因地制宜、就地取材,完美解决了沙漠公路路基夯筑问题。

在此基础上,项目部总结出了“强基薄面”“土工布稳固沙基”“风积沙公路路基填筑施工技术”等施工工艺。通过运用新技术,项目工期缩短近60天,节约成本3000余万元。

“我们的沙漠公路80%都是就地取材,是广获网友好评的生态路。”汤晟自豪地说。如今,工程建设团队已在塔克拉玛干沙漠新建了近800公里的沙漠道路,为“深地一号”崛起提供了可靠的运输保障。

“护照也能办加油卡了!”



□ 王佳晶 项秀琪 陈若男 文/图

“Excuse me, may I show you some of our special offers, please?”

12月15日,全球最大的小商品批发市场——浙江省义乌国际商贸城内一如往常一片繁忙,义乌北加能站站长陈敏正在给几名外商客户介绍“加油充值送”活动,外商客户表示,来中国好些年了,这是他们第一次了解加油方面的优惠活动。

随着义乌小商品市场发展壮大,每年有超过50万人次的外商来此做贸易。如今的义乌,在册外资经营主体超9000户,100多个国家和地区的1.5万名外商常驻于此。

面对如此庞大的市场,义乌石油主动抓住契机不断拓宽服务思路,为外商打造与众不同的服务体验。

义乌石油专门成立了一支“外商服务小组”,每次公司有新的营销活动,队员都会将活动内容翻译好,并录制外语音频,统一下发到加能站定时播报,同时,根据外商客流量和周边商圈的摸排情况,精准锁定几座固定站点,安排专人担任外商营销顾问并提供相应翻译导购服务,解决客户沟通交流难的问题。

“我来自科威特,我的国家有很多石油,中国石化很厉害,是我们最大的钻井承包商,所以我早就知道中国石化这个名字了。现在到了中国了,加油就找你们,但是以前不能办加油卡。现在好了,护照也能办加油卡了,我感到十分荣幸,以后我就有自己的中国石化加油卡了。”来自科威特的Mamou Mohamed在国际商贸城里有一个店面,做首饰生意,前几年还在义乌安了家。

“加油卡系统升级后,我们小分队就立刻组织队员到几个外商集中地进行走访,为他们办理新卡。”这支由义乌石油加能站员工、站长和机关管理人员共同组成的营销队伍,从11月起几次来到国际商贸城开展“五进”营销活动,除了为客户办理“云发卡”业务,还积极推广周边加能站的个性化优惠套餐,不仅吸引了外商客户的注意力,还成功挽回了一批本地商家客户。大家认真向客户介绍活动中的细节,为已办理云发卡的客户详细介绍到站后的操作流程,充分展现了中国石化员工的服务热情。

义乌石油努力构建优质外商服务平台,带动网点发卡与零售业务增量显著,11月汽油持卡比例明显回升,非油品主要商品销量同比增长75%。

经纬公司西南测控首次起运民爆物品

本报讯 近日,经纬公司西南测控绵阳分公司首次起运民爆物品,安全快捷的服务获得了客户好评。

首运当日,绵阳分公司组织了“打造服务品牌,安全伴我出行”法制宣传活动,民爆品管理人员及危险品车辆驾驶人员集中学习了《中华人民共和国道路交通安全法》《中华人民共和国消防法》《危险货物道路运输安全管理规定》等法律法规,厚植了安全意识,营造了学法、懂法、守法的浓厚氛围。(田宏远 刘朝俊)

云南普洱石油天然气直分销量增7倍

本报讯 今年以来,普洱石油大力开发天然气市场,截至目前天然气直销量同比增幅达708%,完成年度计划的164%,排名云南石油前列。

该公司紧紧围绕年度经营任务,精细市场调研,细分客户群体,持续攻坚创效,加强业务培训和客户走访,建立“一户一策”营销制度和“日跟踪、周分析、月反馈”机制,提升客户满意率,助力销量服务双提升。(周云龙 刘辉)