

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

广西石油聚焦业务升级和服务升级,积极向油气氢电服综合能源服务商转型,目前已引入12种新业态,排名销售企业前列

“人·车·生活”生态圈提升出行体验

吕政华

8月10日,南宁市民陈先生和女儿一大早出发去南宁动物园,把车停在距离动物园不远的广西南宁石油陈东加能站充电,然后在站内连锁快餐店吃早餐,随后步行到动物园。中午,两人返回加能站取车,顺便在易捷便利店买零食,并通过线上易捷速购服务下单店内的易姐罗汉果陈皮茶,外卖直接送到家。

“我们提供一站式加油、充电、购物、用餐、洗车、车辆保养等服务,还可以用易捷速购将易捷商品外卖到家,让车主

省时省力。”陈东加能站站长徐小凤说。

近年来,广西石油聚焦业务升级和服务升级,通过融合、共享、跨界等措施,将传统加油站不断升级为综合性服务驿站,借助大数据、云技术等手段,全力打造高价值的“人·车·生活”生态圈,为客户提供便捷舒适的出行体验,积极向油气氢电服综合能源服务商转型。目前,广西石油“人·车·生活”生态圈已引入12种新业态,排名销售企业前列。

今年6月,中国石化易捷速购首店在陈东加能站开业,消费者只需在手机上下单,外卖小哥就会到店提货后送到指定地点,可将易捷便利店的

7000多种商品送到顾客家中,开业一个月订单就超过1万笔。

广西石油从日常生活需求出发,积极拓展易捷便利店销售品类,完善粮油、生鲜、百货等生活用品供应,将加能站打造成生活补给站,使加能站不再局限于“加完油即走”的能源补给,而是适应周边居民和司机,成为“加完油再逛”的“人·车·生活”生态圈。

广西贵港石油柳北高速公路南下线加能站是从广西柳州前往广东的重要补给点,该站所在的服务区日均到客超3000人次。服务区有加能站不仅可以加油,还设置用餐休息区,方便

长途出行的人缓解疲劳。“这里就像高速公路上的‘绿洲’,舟车劳顿的疲乏在这里一扫而空。”车主刘先生生说。

广西石油紧贴出行需求,针对高速公路上资源获取较难的痛点,将服务区易捷便利店打造成饮食休息便民区。设置停车区和充电区,联合汽修、紧急移动充电等商家完善紧急道路救援服务,在多地高速公路服务区完善饮食、电车充电、手机充电等便民服务项目,提供高品质出行体验。

在广西玉林石油玉兴加能站的司机之家,走南闯北的卡车司机可以在这里洗热水澡、吃热乎饭、睡安稳觉,

长途出行的疲劳得到缓解。

广西石油在“人·车·生活”生态圈中注入公益元素,将加能站打造成为便民服务站,提供药箱、应急救援设备等,开放爱心驿站给外卖小哥、环卫工人等户外工作者纳凉休息、补充体能。打造乡村振兴专柜,探索“易捷+乡村振兴”发展模式,依托中国石化销售网络助力地方农副产品走出广西。连续多年开展“情满驿站·满爱回家”公益活动,在春运期间,将沿途加能站打造成返乡人员的休息驿站。截至7月底,累计打造司机之家、爱心驿站400余座,使“人·车·生活”生态圈成为人们的“幸福圈”。

胜利新春公司应用
浅孔取芯技术释放油藏潜力

本报讯 近日,随着准噶尔盆地春风油田排614-浅20井应用小口径钻机浅孔取芯技术顺利完钻,胜利油田新春公司今年已累计完钻37个钻孔,推动浅层资源高效释放开发潜力。

浅孔取芯技术应用于600米以下的浅地层时最为经济有效,春风油田新发现的多个稠油油藏埋深均小于600米。为此,新春公司引入浅孔取芯技术,提高储层预测和含油性刻画的精准度。与常规钻井取芯相比,实施该技术后每米进尺费用下降,取芯收获率提高,有效助推春风油田快速评价建产。

(王学忠)

化销国贸成功出口
扬子石化丁苯橡胶

本报讯 近日,随着载有8个货柜的集装箱船从上海港驶离,扬子石化丁苯橡胶首次出口取得成功,销往泰国、马来西亚。

化销国贸积极应对市场不利因素,在获悉客户需求后主动出击,快速跟进对应牌号的相关需求,积极协调企业物流运输调配,在打通工厂生产资源渠道后,第一时间出口试单,为后续扬子石化橡胶产品走向国际市场打下坚实基础。

(苏 适 唐政生)

华北油气评价井
刷新钻井周期纪录

本报讯 日前,华北油气分公司良平101H井顺利完井。该井钻井周期17.5天,较设计周期缩短56.3%,刷新泾河油田导眼水平井最短钻井周期纪录。

良平101H井是泾河油田的一口重点评价井,技术人员利用地质工程一体化优势,优化钻井液润滑性。优选高效提速工具及强攻击性钻头,提速完成水平段施工,最大程度缩短储层浸泡时间,实现高效储层保护。该井的顺利完井为长靶前距导眼水平井优快钻完井提供借鉴,为加快鄂南断缝体油藏高效开发提供技术支撑。

(辛佳博)

河北廊坊石油充电业务
多指标排名省公司第一

本报讯 今年以来,河北廊坊石油抢抓新能源发展机遇,加快发展充电业务。截至7月底,充电营业额完成计划任务的303%,单枪日均充电量、充电次数和充电完成率3项指标均排名省公司第一。

该公司统筹规划充电基础设施建设,充分利用闲置资源优化充电站点布局,积极推动充电业务实现高质量发展。加强重卡客户走访工作,建立充电客户微信群,持续加大充电业务引流力度,利用车友节活动契机,提供充电版养车卡优惠吸引客户。密切跟踪推进充电项目,每日通报各片区充电量完成情况,形成站点对标激励,及时总结并推广优秀站点经营经验,促进充电业务量提升。

(路山山)

安徽六安石油提升服务
推动易捷基础品类销量增长

本报讯 安徽六安石油坚持内部挖潜、外部扩销,持续提升易捷服务质量,拓展销售渠道,全力推进扩销增量。7月,基础品类销售额完成率达130%,排名省公司第一。

六安石油多次开展“六进”活动,利用社群营销、送货上门、现场品鉴等服务方式打造“零距离”购物场景,增强客户黏性。结合常态化考核和重点激励,落实周分析、旬推进、月总结的销售跟踪制度,定期评选明星片区、销售之星,营造亮成绩、比技能的比拼氛围。抽选有能力、有素质、有业绩的业务骨干组建门店运营示范队,全程参与14座核心门店打造,开展专项培训,助力门店管理再上台阶。

(王 轶)

重庆永川石油
易捷自动售货机入驻写字楼

本报讯 今年以来,重庆永川石油加大市场开拓力度,开阔营销思路,在写字楼设置易捷自动售货机,为顾客提供购物便利的同时,提升易捷销售额。截至目前,该售货机创效效果良好。

该写字楼位于重庆市永川区繁华路口,自动售货机内有矿泉水、饮料及方便食品等,永川石油根据季节变化更换应季商品,受到顾客好评。自动售货机运维团队通过手机APP可实时查看商品销售情况,及时补充商品,有效保障自动售货机商品供应。

(黄平华)



四川石油易捷便利店上线无感用券新功能

近日,四川石油在521家易捷便利店上线无感用券功能,顾客只需提供手机号,系统就能通过智能算法自动计算出最优用券组合。整个过程中,无须顾客手动查券选券,操作流程大大简化,有效提升客户消费体验。图为8月15日成都石油易捷天府便利店员工为客户服务。

刁玉婷 摄 祁芸 文

联合石化杯
新闻摄影竞赛

“秋来暑未尽,提防‘秋老虎’”

张元旺

8月11日,立秋刚过没几天,太阳依然火辣。沧州炼化炼油二部苯抽提装置地下消防水线施工现场焊花飞溅。电焊工王师傅直起腰来擦了一把汗,紧接着戴上防护面罩准备再次作业,可额头上的汗又冒了出来。

“快上来歇歇!秋来暑未尽,提防‘秋老虎’啊。”站在坑槽上面的属地单位监护人员路阳,叫停部分施工作业,要求包括王师傅在内的几名施工员工立即上来休息。

尽管王师傅隐约感到一丝不适,可为了赶施工进度,他不愿意停下来。然而,路阳的态度很坚决。

王师傅慢腾腾地爬上坑槽,感觉身体很沉,一屁股坐在树荫下的路牙上,一边大口喘着粗气,一边接路阳递过来的藿香正气水一口气喝下,闭着眼睛倚在树下休息了一阵。

“多亏你提醒,再多干一会儿我就得中暑。”王师傅渐渐有了气力,“你是怎么看出来我身体不对劲儿的?”

“你不停地擦汗、脸通红,干干停停,好像没多大力气。”路阳一口气说出好几个异常情况。同时,嘱咐大家谨防中暑。

立秋后的施工作业中,很容易忽视防暑降温工作。当天,路阳查看天气预报,发现最高气温达35摄氏度。

为此,进入施工区域后,他除了检查各种票证、人员资质、安全措施落实情况,还特别检查了施工单位是否配备急救箱和防暑降温药品。

监护过程中,他紧盯在现场,仔细观察施工人员一举一动,从细节中分析他们的身体状态和安全状况,避免施工人员中暑。

“走,接着干。”半小时后,王师傅腰上挎了一只水壶,走进施工区域,施工现场的焊花再次飞溅起来。

走近一线

深挖采购降本潜力,大力培育优质供应资源,推进采购标准化建设,优化库存结构,采购资金节约率15.2%

西南油气分公司推动物资采购降本增效

本报讯 今年以来,西南油气分公司聚焦采购价值创造,深挖采购降本潜力,大力培育优质供应资源,推进采购标准化建设,优化库存结构,全力推动物资采购降本增效,1月至7月,采购资金节约率15.2%。

该公司大力挖掘采购降本空间,科学研判市场,广泛收集大宗商品、价格敏感型物资市场信息,按品类制定价格分析方法,建立成本分析模型。通过拆分物资清单明细,对比分析同类、同质、同时期的价格,摸清设备价格,合理设置最高限价,有效降低采购价格。持续扩大采购框架协议物资种类,利用中国石化产业链优势,充分整合区域的需求,与系统内企业共同把关招标方案,优化采购方案,有效控制采

购价格。

持续培育优质供应资源,分类分层梳理供应资源,深度分析供应商实际主营业务优势和劣势,将关联方质量评价和供应商考察结合起来,综合研判供应商实际履约能力。建立川渝优质供应资源库,针对供应资源少、竞争不充分的物资种类,与兄弟企业、行业协会等共同搜寻优质供应资源。今年以来,增加引入供应商20余家。

在推进采购标准化建设过程中,西南油气分公司组织技术管理部门、设计部门、需求单位和供应商开展交流研究,整合行业标准、中国石化采购标准、设计文件、技术文件,统一产品规格型号和技术参数,非招标采购品种大幅减少,有效集成为物资需

求,从源头实现采购降本。今年,他们还牵头组织各油田企业一体化油气井数据采集终端技术标准工作,调研一体化油气井数据采集终端的需求、合理设定资格条款,实现采购效益最大化。

优化库存结构,降低资金占用,一直是物资供应追求的目标。该公司建立集中共享库房,扩充现有库容结构,形成“厂家库+区域库+现场库”集中采购、统一储备物资管理新模式,有效提升高库存周转频次。改变过去单凭采购订单信息进行排产的模式,通过日报、周例会的形式,匹配生产节奏下达采购订单,及时按照生产实际调整交货进度,大幅度减少物资积压。

(冯柳王乾)

南京工程球罐自动焊技术实现人机分离

本报讯 近日,南京工程公司自主开发的球罐全位置成套自动焊技术在中试装置成功实现人机分离,为该公司球罐焊接智能化转型升级起到推动作用。

目前,该技术具备3D成像、坡口扫描、焊缝跟踪等功能,可实现多种自动控制技术在球形储罐自动化焊接上的集成应用,并通过5G信号焊接信息实时传输至公司智慧指挥中心。焊接人员只需在操作室发出指令,自动焊机就可以围绕罐壁开展自

主作业,并对焊缝外观进行自动检测。

南京工程公司积极开展球罐全位置自动焊技术工艺研发及成果转化工作,陆续在多个重点工程应用。据统计,与传统手工焊或组合焊工艺相比,该技术可提升工效约2.7倍,焊接一次合格率约为98%,在减小受限空间及高空作业的同时,保证焊接质量,降低球罐长周期运行的安全风险。

(李 舒)

湖南石化环己酮装置原料消耗指标创最优水平

本报讯 4月以来,湖南石化二区环己酮装置累计苯耗、氢耗和碱耗均优于达标指标,原料消耗指标创历史最优水平,装置运行效率大幅提升。

环己酮是重要的基础有机化学品,是下游化学品深加工的理想原料。湖南石化二区环己酮装置技术团队加强关键技术指标调控和跟踪分析,根据不同加工负荷,实时调整工艺运行参数,编制优化方案。严控

循环含水量,减少副产物产生,减少纯苯、氢、碱等主要生产原料消耗,确保各装置在平稳运行的基础上,减少加工损失,从源头上强化生产成本管控。管理方面,该装置技术团队利用班组核算系统,设置各类物耗指标看板,方便及时发现偏差,分析原因并进行调整,确保装置各项经济技术指标保持在最佳区间。

(张 勇 徐 欣)

化销华南推动茂名石化电缆料量效齐增

本报讯 今年以来,化销华南紧贴市场,强化库存控制,1月至7月,销售茂名石化LDPE(低密度聚乙烯)电缆料量同比增长74%,实现量效齐增。

面对客户新增产能的释放,化销华南积极保供,根据客户采购节点,协调企业做好各牌号排产时间优化,确保随时提货。优化月末库存控制,充分利用企业立体库优势,为客户预

留保供库存,解决客户仓储能力不足的问题。

高压电缆加工需要原材料质量稳定,对于原料洁净度有较高要求。化销华南积极协调企业通过工艺优化进一步提升品质,盯紧生产参数,把好质量关。同时,联合化工物流公司,对生产运输过程进行全程跟踪,强化物流管理,确保产品质量满足客户需求。

(马毓微 周建文)



近日,由四建公司青岛海洋石油工程项目部参建的沙特阿美马赞项目 Tie In 组块历时11个月,按节点顺利完成陆地建造施工任务,标志着四建公司再次高质量完成国际模块的施工建造任务。图为项目施工现场。

杨天龙 摄 曲照贵 刘杰 文

新疆石油做好旅游服务促零售量增长

本报讯 今年以来,新疆游客人数屡创新高,新疆石油抢抓契机,围绕打造旅游服务型加能站目标提前谋划部署,建设独具风格的旅游驿站、自驾游驿站,提供吃、住、行、玩、购一站式服务。1月至7月,汽油机出销售量同比增长4.8%,在销售企业排名前列。

该公司将促进新疆旅游消费,拉动地方经济发展作为重点工作,制定促进新疆旅游消费专项行动计划工作方案,与地方文旅部门联合推出“油+旅游”特色品牌,构建完善的

“人·车·生活”生态圈及旅游服务生态圈,全面提升客户体验。联合当地景区、车友会、旅行社、租车公司开展异业合作,精心打造涵盖美食、接机、加油、门票等各类优惠的出行组合服务,实现互利共赢。持续优化旅游驿站服务和设施,结合各县市景区特色实际,为热门旅游景点附近的站点“一站一策”定制配备导游地图,提供旅游租车信息等服务出行相关的增值服务。在站内摆放特产伴手礼、户外用品、自驾游地图等文旅产品,受到客户好评。

(孙筱范 赵)