

品牌故事

客户的肯定就是最好的赞誉

——品牌故事案例13

□本报记者于佳 通讯员王迪 薛野

“满足客户需求、保证客户满意就是胜利运输的服务理念!”看着天津石化赠予的锦旗,胜利油田运输分公司危化品运输二公司副经理中文坤心里暖暖的,在他眼里,客户的肯定就是最好的赞誉。

原来,1个月前,天津石化的一通电话给危化品运输二公司出了个难题。因生产计划调整,原定10月不安排运输任务的天津石化,临时通知要增加6万吨特殊油品的运输量,这意味着车辆协调、运力分配都要重新制定。

危化品运输二公司及时调整运力分配方案,做好路线规划,调配出100辆拉油车执行这一运输任务。国庆节期间,高速限行、省道限速,堵车情况经常发生。为了不耽误客户生产,危化品运输二公司启用备选路线,绕行避开拥堵路段,但新路线要多行驶200多公里。“甲方的事,就是我们自己的事。”中文坤说。最终,危化品运输二公司不计成本将油品送达客户厂区。

危化品运输二公司承担着石化系统外销油、低硫船燃、成品油及周边地炼企业油品拉运业务,年拉运量220万吨、产值3.7亿元。近年来,该公司始终秉承“客户至上、客户满意”的宗旨,不断探索提质增效新模式。此前,危化品运输行业一直采用按车交接模式,运输车辆要在当天完成过磅和抽检化验两个程序,这种模式容易受时间限制,导致晚到车辆完不成当天抽检。

该公司改变车辆拉运前后过磅的做法,推行以油库储罐为单位进行检验的“按罐交接”新模式,做到随到随走,车辆周转率提高30%,单车利润提高20%以上。抽检化验也改为“一罐一化验”,大幅减少了化验次数。

“这种模式不仅提高了工作效率,而且节约了化验成本,实现了双赢!”谈起与危化品运输二公司的合作,山东石油安环数质量部经理冯东表示。

此外,危化品运输二公司还主动共享车辆动态监控系统,让客户随时掌握车辆位置信息、运输情况,做到所有信息公开透明,把优质服务践行到极致,赢得越来越多客户的认可。截至目前,该公司已为48家单位提供运输服务,累计运输量1008万吨。

品牌资讯

江汉石油工程在玻利维亚打响修井品牌

本报讯 近日,江汉石油工程玻利维亚项目部传来好消息,SP166修井队在YPC-05井顺利开工,标志着该队今年中标的玻利维亚YPPB-ANDINA公司两年期修井合同开始履约。

SP166修井队于2021年进入玻利维亚石油工程技术市场,是中国石化在玻利维亚的首支修井队。在首个两年期的修井合同中,该队安全优质高效完成了22口井施工,获得业主10封表扬信。

今年6月,项目部获悉业主将再次进行修井项目招标后,积极主动跟进投标工作,全面分析自身优势,科学测算成本,精心制作标书,凭借上一轮合同中的优秀施工业绩,在与3家国际油服公司的激烈竞争中脱颖而出,斩获了新的两年期修井合同。合同正式签订后,该队高效推进相关工作,实现快速启动并投入生产,进一步在玻利维亚市场打响了中国石化修井品牌。(邱加楠)

安徽合肥石油全力保障“三秋”油品供应

本报讯 “三秋”期间,安徽合肥石油根据农作物分布和加油站网络布局,在农机作业相对集中的国(省)道、乡镇周边设立14座农机加油专供站,开辟绿色通道,开展加油优惠和送油下乡活动,全力保障“三秋”油品供应。

合肥石油主动联系当地农机部门,准确把握用油需求,实地走访农机客户,制定油品保障方案;提前申报储备资源,动态监控柴油库存,高效统筹库存摆布,保证市场供应平稳;建立农用油保供服务机制,落实优先加油、优惠供应、优质服务、免费办卡“三统一免”惠农措施,开通24小时绿色通道,设置专供加油机,确保农机优先供应;组建5支配送服务小分队,开展送油到田间地头活动,解农户用油之急;发挥“司机之家”优势,向农机手提供餐饮、停车、洗浴等一站式服务。(孙德荣)

湖南益阳石油市场占有率同比增长2.6个百分点

本报讯 今年以来,湖南益阳石油通过点对点竞争、优化营销,市场占有率同比增长2.6个百分点。

他们积极引进第三方营销资源,累计投入800万元,有效刺激客户消费,实现客户数量增长;积极走进学校、大型企业开展“六进”活动,精准锁客,累计拉新客户1.6万个;主动走出去开拓新市场,挖掘新客户,开展送油上门等小额配送业务,小额配送业务销量同比增长329%。1-9月,益阳石油零售销量、汽油销量同比明显增长,均位列湖南石油第一。(谢静彭琳)



修井队作业现场。

在亚马孙雨林打响铁军品牌

华东石油工程公司在与全球最大的油田技术服务公司斯伦贝谢8年合作中,展现出过硬的管理水平和服务质量,以优异成绩站稳了国际市场

□王晨亮 于涛 文/图

“恭喜你们获得斯伦贝谢公司二季度最佳承包商奖!”近日,在位于南美洲的厄瓜多尔首都基多,斯伦贝谢公司为华东石油工程厄瓜多尔项目颁发了奖章。接过奖章,厄瓜多尔项目经理罗雷感慨良多,项目部2012年进入厄瓜多尔市场,2016年首次中标斯伦贝谢公司钻井日费项目。经过多年打拼,他们终于在市场崭露头角,赢得甲方高度认可。

从一开始只有1支队伍与斯伦贝谢合作,到如今共有4支队伍与其合作,华东石油工程厄瓜多尔项目部凭实力在亚马孙雨林深处打响了中国石化品牌。

“压力山大”,一切只能靠自己解决

地处南美洲赤道地区的厄瓜多尔,阳光强烈,尤其到中午,大地一片泛白,眼睛都难以睁开。尽管酷热难耐,但为了防止晒伤皮肤,工人们经常裹得严严实实。

“戴上护目镜和遮阳面罩后,除非认识着装,不然见面都不认识。”华东石油工程厄瓜多尔项目部生产保障中心主任邵军说。

“环境艰苦倒不算什么,难的是,合作的甲方是来自美国的鼎鼎有名的斯伦贝谢公司。”邵军介绍,这个公司以标准高、要求严而闻名。一些新来的员工听说要给斯伦贝谢打井,都感到“压力山大”。

与斯伦贝谢首次合作并不顺利,甲方监督几乎每天都不放心地追问厄瓜多尔项目

部的平台经理:“你们的装备行不行?能不能在规定时间内动?”

“设备动迁前甲方要验收设备,1300项资料,750项功能测试,还有一系列整改要求,纸质材料汇在一起,厚度堪比一部长篇小说。”时任华东石油工程厄瓜多尔项目部SINOPEC156钻井队平台经理张弦说,为了尽快开钻,他白天带领大家在场地质整改设备,晚上则一起梳理整改情况,商议后续工作方案。

“在国内市场施工,缺什么材料很快就能补足,设备有问题厂家也能很快安排技术人员到现场,在海外市场,一切只能靠自己解决。”邵军说。

第一口井终于开钻了,尽管做了充分准备,但还是出现不少问题,设备由于运转负荷过大,动不动就罢工,大家忙得晕头转向,非生产时效也增加了不少。“有非生产时效就意味着要被甲方扣减日费,更重要的是,这会严重影响我们在国际市场上的品牌形象。”张弦内心十分着急。

从那时起,队伍开始苦练内功。为了练就过硬的设备维保维护技能,机械师从研究设备图纸、“啃”设备手册做起,找一切可以利用的资源学习。经过长期的学习和实践,大家具备了较高技能。渐渐地,一切开始向好的方向转变。

精益求精,甲方从“不放心”到“免检”

SINOPEC156钻井队首先推行设备预防性保养维护工作法,通过详细记录和分

析设备运转状况,选用优质易损件,合理安排工时维护保养设备,非生产时效大幅缩减。

队上有位机械师叫龚门生,去厄瓜多尔之前,身高1.7米的他体重有85公斤,在启动队伍并施工一口井后,他的体重降到了70公斤。

“每天巡检,整改维护设备,光步行就有两万步,天气还这么热,西方人的餐饮也不合胃口,谁来谁瘦。”龚门生笑道。

为了后勤保障能及时跟上,项目部成立了生产保障中心,为队伍提供物料供应和技术支持,在设备动迁期间进行设备大修和检测认证,设备可靠度和管理水平再上新台阶。此后,日费率始终保持在100%。

“我们深知同甲方沟通协作的重要性,总是把问题想在甲方前面,急甲方之急、解甲方之难。”张弦介绍,在严格执行设备操作标准和甲方作业指令的同时,项目部严抓每一个生产环节,并配合甲方制定优化施工方案,工作细致到每一个别开开口的技术参数都不放过。

精益求精的项目管理、迎难而上的奋进精神,给甲方留下深刻印象。“中国石化队伍好样的!”甲方监督不止一次竖起大拇指,对中国石化队伍的态度也变了,一些检查项成了“免检”项,也开始采纳项目部提出的施工建议。

2018年,SINOPEC156队各项施工指标在斯伦贝谢名列前茅,获得斯伦贝谢全球最佳井队奖。此后,项目部每年都会收到很多来自甲方的表扬信,有针对队伍管理的、有针对安全生产的、有针对优质服务的……

必好充电站提供“必好”服务

□胡可斌 刘文黎 文/图

四川成都石油必好充电站位于成都市三环路外侧,占地面积9300平方米,配有120个充电停车位,可根据车辆充电需求,实现充电桩之间功率的动态分配,缩短车主充电等候时间,满足各类运营车和私家车的充电需求。

该站自2023年底运营以来,充电量屡创新高,日均充电量高达3.5万千瓦时,服务超700辆次,排名在销售系统前列。

该站占地面积大、充电车位多,设计之初,便同步推进爱心驿站建设。爱心驿站按照集团规范高标准建成,被所在区域总工会授予“四星级职工驿站”称号。

该站除了为充电车主提供舒适的休息区,还为环卫工人、外卖小哥提供舒适的休息场所和便捷的免费服务,受到大家一致好评。他们还与当地工会联合开展户外工作者春节送温暖、免费



必好充电站员工向快递小哥赠送桌码券。

义诊、夏送清凉等活动,展现了中国石化的良好形象。

该站运营以来,充电中客运小汽车、运营车、小货车等运营车辆占比高达80%。由于该站地处成都市三环路外侧,这些运营车车主习惯在夜间充电,夜间吃饭难成了问题。

成都石油通过招商,在该站开设社区食堂,每日营业时间超过20小时,可随时为车辆充电的客户提供实惠、便利的餐饮服务,吸引了更多网约车司机前来充电、就餐。

考虑到运营车辆洗车追求高性价比,且客户动手能力较强,今年5月,该站投营了“易捷洗车”项目,上线智能洗车臂,自动识别车辆尺寸进行冲洗,洗车更高效。

如今,前来必好充电站的客户络绎不绝,无论是运营车司机还是私家车主,都对该站的休息环境和配套设施赞不绝口。“来我们必好充电站,我们当然就要给客户‘必好’的服务。”该站负责人凌刚表示。

中原油建公司市场开发捷报频传

本报讯 连日来,石油工程建设公司中原油建公司市场开发捷报频传,相继中标11项系统内工程,中标金额7236万元。

今年以来,面对系统内激烈的市场竞争和油气田地面业务量缩减的现状,该公司积极调整市场开发工作部署,开展“对标一流管理提升年”活动,以强根基、精细管理为攻坚重点,全方位提升投标能力,增大中标概率;秉承精益求精的工作标准,从标书编制着手,全面分析以往项目投标情况,多维度组织专家评审,并采取举办投标项目标书编制培训班、建立技术投标文件模板库等一系列措施,有力提升标书质量;做精“一项目一策划”,精准反映项目实际成本,逐步健全完善投标价格、业绩、证件等数据库,为投标决策提供精准的基础信息;加大项目评估管控力度,确保项目源头风险受控,及时终止安全风险不可控、施工难度大、毛利率低的项目。截至目前,该公司共终止投标项目20个,终止金额15.22亿元。

该公司始终坚持“想业主之所想,急业主之所急,做业主之所需”的理念,干部员工“以现场换市场”意识明显增强。在集团公司首个兆瓦级可再生能源电制水制氢示范项目,该公司精心组织,严格技术质量管控,使两台关键设备一次吊装成功,为项目中交奠定了坚实基础;在顺北天然气处理厂至4号带联络线项目中,通过开展劳动竞赛,各项重点工作安全优质高效推进,上半年在西北油田地面建设评比中获第一名;在西南市场,凭借过硬的质量和优质的服务,四川绵阳石油迁建新油库项目提前24天高标准中交,向业主交上一份满意答卷,在11家竞争单位中以排名“双第一”的成绩脱颖而出,在后续投标中一举连中两元。(刘慧萍)