

广东广州石油通过智能驱动、流程再造、管理升级,推动经营提质增效

聚焦痛点强管理 激活发展新动能

苏碧玉

在广东广州石油东郊加能站,员工张志勇的智能手环实时闪烁提醒:“16号枪95号汽油300元已到账。”他随即微笑着引导车辆驶离加油区,并转身为下一辆车加油,整个过程流畅自然。这个“会说话”的手环,正是广东广州石油加强智能应用、流程优化,通过数字化转型推动经营提质增效的生动缩影。

今年以来,该公司聚焦经营痛点,以“服务客户、服务基层、提升质量、拓市创效”专项行动为抓手,从智能应用升级、流程优化再造、管理效能提升3个维度精准施策,将一线员工从烦琐事务中“解放”出来,全力向市场要效益、向管理要增量,4月专项行动开展以来,易捷服务基础品类营业额同比增长37%,实现客户服务与经

营业绩“双提升”。

智能应用升级 数智工具激活经营“新引擎”

登录数字化运营平台,进入智慧县区分公司的界面,可实时看到加能站的AI接卸油画面。“通过智能摄像头,系统可自动识别油罐车稳油时间、罐收油量等29项接卸过程中的关键操作,以及静电未接地、人员离岗等12个风险点,一旦触发风险点立即报警。不仅可以规范流程、简化操作,而且让作业风险得到全流程管控。”广州石油城北县区分公司经理杨丹丹介绍。

而在收银环节,自助支付机与智能手环组成的“黄金搭档”正重构消费场景。“用小程序支付,从加油到离场只用不到4分钟,真是越来越方便了。”客户谢先生赞叹道。目

前,广州石油已在190个加能站配置227台自助支付机与569个智能手环,实现销售数据和绩效自动计算,客户满意度显著提高,带动油品销量稳步增长。

在易捷便利店经营领域,智能订货系统成为员工的“最强大脑”。“系统自动推送库存预警、热销商品排行和建议补货量,以前需要两个人配合完成核账、订货的工作,现在只需要一个人就能快速完成。”广州石油金龙加能站员工樊兰修说。目前,该公司易捷便利店已实现智能订货全覆盖。

流程优化再造 精简提效打通经营“快车道”

“现在报销维修配件与日常物料费用由系统自动结算,省心又省力。”新华二加能站站长周振梁点开智慧采购平台,

维修物资采购记录清晰可查。

针对基层反映强烈的采购难、报销流程烦琐问题,广州石油以运转高效、操作简便为原则,运用智慧采购平台进行维修物资统采并直接配送到站,次月由公司开票结算。同时,简化费用报销流程,减少审批节点,将加能站的水电、维修等费用统一由机关部门对接结算,彻底告别“垫付、层层审批”的旧模式,有效减少设备故障导致的经营损失。

在管理链条上,“精简简会”成为减负突破口。该公司建立“穿透式”承接机制,能直接沿用省公司文件的不再重复发文,将月度会与HSE季度委员会、专题会与培训合并召开,有效缩减会议时长。

在信息传递层面,整合各层级工作群30个,由市公司统一通报经营管理数据及增减幅分析报告,让一线员工将更多

精力聚焦现场经营管理。整合加能站账表册,将部分纸质版资料转为电子台账,通过系统取数,避免基层重复填报,目前,已将56类台账精简优化至20类,大幅提升数据处理和经营决策效率。

管理效能提升 后勤保障夯实经营“硬支撑”

“宿舍装了新空调,现在下班也能睡个安稳觉了。”说起最近的变化,花果山加能站员工关健东满脸笑意。今年以来,广州石油领导班子带队走访169座站点,更换空调、热水器等老旧生活设施,让一线员工“工作有干劲,生活有奔头”,有效提升员工队伍的凝聚力和战斗力,为经营工作提供人力保障。

在人力支援上,机关支援一线成为常态。“服务客户、服

务基层、提升质量、拓市创效”专项行动期间,机关、分公司人员开展帮扶行动79站次,化身加油员、便利店理货员,帮助缓解加能站高峰期客流压力。“以前周末忙得连喝水都顾不上,现在同事来帮忙,我们能轮流休息了。”珠江二加能站员工付乐乐说。这种上下齐心的帮扶机制,不仅缓解了一线人力紧张的局面,而且让机关人员在实践中找准管理痛点,形成“调研—整改—提升”的闭环,推动经营管理持续优化。

从智能手环的快速响应到电子台账的一键生成,从物资采购“零垫付”到会议文件“做减法”,广州石油的基层减负实践取得一系列成果。

“让员工从填表人、报账员回归‘服务者’,把时间还给客户,把精力留给经营,这才是智慧企业的终极答案。”广州石油总经理何磊说。

沧州炼化聚丙烯装置 综合能耗创历史最优

本报讯 今年以来,沧州炼化以聚丙烯装置为试点,依托班组成本核算系统构建“价值单元”单独核算体系,贯穿全链条成本管控,前5个月产品合格率99.97%、目标产品率99.02%,综合能耗创历史最优水平。

为深挖降本增效潜力,运行部梳理水、电、汽、风等34类费用项目,落实专业责任人每日更新生产数据,形成“日分析、周通报、月考核”机制。围绕指标优化,累计收集停用低效聚合釜、冷凝器回收串联使用等63条合理化建议,实施“一釜一方案”减少牌号切换,单釜日均产量同比增长10袋以上,返料比例降低2.43个百分点。强化包装袋管理,损耗率实现同比下降,降本减费成效显著。(张婷 张荣智)

福建龙岩石油汽油直分销量 增幅排名省公司第一

本报讯 今年以来,福建龙岩石油秉持“客户至上”的理念,通过创新营销策略,强化精准服务、净化市场环境等举措,加大社会加油站终端客户的开发维护力度,1月至5月,汽油直分销量同比增长103.2%,增幅排名省公司第一。

龙岩石油依托智能监管云平台,以加能站为核心辐射周边5公里范围,全面收集周边社会加油站信息,搭建动态数据库,通过定期筛查分析,挖掘潜在客户。实施网格化管理,由客户经理担任联络员,与客户进行一对一联络沟通,根据不同区域、不同客户特点,制定个性化服务方案,精准满足客户需求。同时,积极配合税务、市场监管等部门,严厉打击成品油走私等违法行为,有效维护成品油市场秩序,为销量增长创造良好环境。(傅美丽 张东华)

山西朔州石油 易捷服务零售额大幅增长

本报讯 今年以来,山西朔州石油以易捷服务为关键驱动力,聚焦客户需求升级,通过创新营销服务模式、调整商品结构及加强考核激励与培训等措施,实现5月份门店零售额同比增长99%,增幅排名省公司第一。

该公司紧抓节假日消费契机开展主题促销服务,线上线下双渠道协同发力,实现精准引流。强化服务考核激励,加大门店督导力度,建立“周通报、月评比”机制,将销售业绩与员工绩效紧密挂钩。开展多样化营销培训,通过情景模拟、案例教学等方式,系统提升员工技能水平。深挖“易捷大单品”潜力,重点培育定制汾酒、山西特产等爆款商品,通过组合优惠等方式巩固市场份额,持续打造差异化竞争优势。(边伟涛)

贵州黔南石油易捷基础品类 销售额实现同比增长

本报讯 5月,贵州黔南石油聚焦易捷服务能力提升,以问题为导向优化营销与服务,推动易捷基础品类销售额同比增长33.1%,增幅排名省公司第一。

该公司针对燃油宝、尾气处理液、玻璃水开展专项销售竞赛,以奖惩机制带动全员营销;开展“买赠”活动,降低新客户的尝试成本,吸引新客户购买。强化客户管理,不断完善大客户档案,根据客户购买习惯、消费偏好、服务要求等信息进行精准分析,实现精准营销。做好售后服务,主动为客户解决疑难问题,提高客户满意度和认可度。同时,拓展销售渠道,主动走出加能站,与周边商超、酒店、景区等合作,扩大商品销售覆盖范围,多维度拉动销售额增长。(陈童花 周艳)

湖北宜昌石油 构建多元消费新场景

本报讯 5月28日,湖北宜昌石油首家易捷生活馆与首座“车生态”汽服综合体同步开业,标志着该公司向综合能源服务商转型迈出关键一步。

新开业的客户中心店易捷生活馆占地约300平方米,设置健康生活、智慧便民、品质消费等主题区,以“场景化分区+个性导购”模式,为消费者提供购物、休闲等多元体验,开业当天吸引了众多客户前来消费体验。

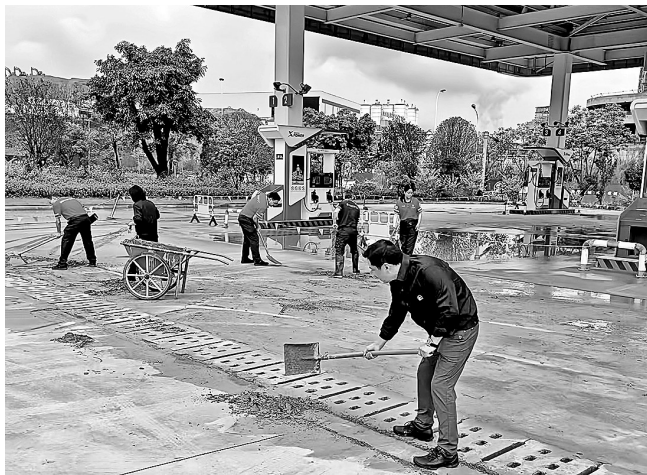
同时,梅子垭加能站升级为“车生态”汽服综合体。站内的易捷养车工坊提供快速洗车服务,轻食吧推出特色餐饮,新能源充电区配备10台120千瓦双枪直流充电桩,形成集加油、充电、购物、易捷养车、餐饮、洗车等服务于一体的综合能源服务站,持续提升客户消费体验。(龚华林 熊璇)

狠抓防汛防汛 确保雨季安全



6月8日,湖南省邵阳市绥宁县遭遇特大暴雨。湖南石油第一时间启动防汛应急预案,开展抗洪抢险生产自救,全力恢复受灾站点正常运营。同时,积极配合地方政府开展抢险救灾,开通救灾车辆油料供应“绿色通道”、调派应急保供车辆紧急支援受灾乡镇。图为6月11日湖南邵阳石油绥宁寨市加能站员工为救援抢险车辆加油。

尹小兵 摄
胡佩 谢银文



6月,南方地区进入汛期。云南石油聚焦“人人讲安全、个个会应急”,扎实开展汛期应急预案演练、安全隐患排查等,确保风险预警及时响应,隐患问题即查即改。图为云南玉溪石油峨山化念加能站员工清理淤泥。

解明燧 摄 代泽万 文



近日,浙江地区连降大雨,浙江石油迅速启动防汛应急预案,各站点、库区加强雨水排放系统检查维修,配备充足防洪物资,保障雷暴天气下的库站安全平稳运营。图为浙江衢州石油开化城关加能站员工制作防汛沙袋。

余翠芬 摄 古思诗 文

0.2毫米的生命线

罗慧

渤海湾油建码头,海风徐徐。胜利油田海洋采油厂海二采油管理区质量工程师李明正对一批即将装船的防爆接线箱进行最后的检验。这些看似普通的铁盒子,将在通过检验后奔赴海上平台危险区域“站岗放哨”,其质量好坏直接关系到平台的安全运行。

“等等,这个密封面不对劲。”李朝突

然停下手中的工作。凭借多年经验,他发现一个防爆接线箱的密封间隙异常。防爆设备的密封间隙标准必须严格控制在0.2毫米以内——这不仅技术参数要求,也是保障生产安全的生命线。他立即拿出随身携带的塞尺反复测量,0.35毫米的数值让他猛地站起身:“间隙超了0.15毫米,全部拆箱复检!”

“就超了一根头发丝的厚度,没事吧。”供货商的质检员苦笑道。李朝把塞

尺拍在箱体上,声音盖过海浪:“在海上,0.1毫米的误差都可能造成巨大损失,绝对不能含糊!”他顶着压力,和同事对同批次其余接线箱全部开箱复检,并将查出的不合格产品返厂退换。

当最后一箱合格产品装船时,夕阳已将海面染成金色。李朝望着远去的货船,对同事说:“0.2毫米是标准,更是生命线。咱们多较真一毫米,海上弟兄们就少一分危险。”

巧改筛网解难题

卡尺和笔记本。他常常在交接班后仍然留在现场,时而蹲在挤压机旁记录数据,时而对着灯光观察滤网的磨损痕迹。经过观察,他已然将滤网的目数、厚度等参数烂熟于心,却始终找不到理想的替代方案。

转机出现在一个寻常的仓库巡查日。当屈腾的目光扫过角落那堆报废的1号筛网时,突然像发现新大陆般快步上前——这筛网的网孔竟与挤压机过滤网严丝合缝!这个意外的发现让屈腾如获至宝,他立即掏出随身携带的卡尺反复测量,确认无误后,连手里的工具都来不及放下就直奔装置办公室。

经过严谨的技术论证,改造方案很快

获得通过。新滤网安装到位那天,整个班组都围在设备旁见证这一刻。随着机器启动,胶粒如丝绸般顺畅地通过筛网,再不见往日的阻滞。更令人惊喜的是,这种筛网展现出惊人的耐用性,其特殊涂层让胶粒难以附着,清理时轻轻一抖就能恢复如新。

如今,在顺丁装置设备维护记录本上,清理频次从原来每周3次锐减至1次。那些曾经困扰生产的“胶粒刺客”也销声匿迹,生产线运转得像钟表般精准。

走近一线

中原油田普光气田边远井 CNG 回收充装量超千万方

本报讯 日前,中原油田普光分公司今年边远井CNG(压缩天然气)回收充装量成功突破1000万立方米大关,标志着其在边远井天然气回收利用方面取得积极进展,资源高效利用成效显著。

针对部分气井地处偏远、分布不集中、无法接入集输管网的难题,普光分公司大胆创新,引入CNG压缩天然气工艺。在井口区将采出的天然气压缩后装入槽车,通过车辆运输将产出气送至商业化市场。

2022年1月,该公司在经过积极调研分析后,在宣汉1井首次采用CNG充装模式进行生产,在边远井回收项目实施上迈出关键的第一步。此后通过不断探索、持续优化工

艺,调整生产模式,截至目前,该公司先后完成雷页1井、普陆页2HF井、普陆1—6井等7个CNG回收项目的投产,进一步固化运营方式,初步形成一系列天然气回收项目的配套制度和管理流程。

1月份,该公司将普陆8井、老君2井、普陆页3HF井天然气汇集至普陆1集气站,同步对普陆1—6H井CNG充装流程进行扩容升级,提升充装能力,经过系列改造升级,邻近的老君2井等3口气井天然气全部纳入CNG装车系统,开创普陆1集气站CNG区域化装车生产新模式,丰富了天然气回收工艺体系,实现边远井的最大化增产与效益提升。

(王媛 袁义鸿 苏孔荣)

中原工程塔里木分公司 钻井进尺突破20万米

本报讯 截至6月11日,中原石油工程公司塔里木分公司今年已完成钻井进尺逾21万米,在中国石化西北工区和中原石油工程公司国内钻井市场率先突破钻井进尺20万米大关。

今年以来,塔里木分公司深入开展生产运行效率攻坚,大力实施精益管理,持续深化“四提一降”,钻井进尺、钻机动用率、钻井队搬迁安装周期等生产指标月度排名一直名列中原石油工程公司前茅。钻井进尺月度计划完成率连续保持100%以上,3月上旬在西北工区首破10万米钻井

进尺。生产组织方面,该公司强化异常处理与运输管理,推行搬迁标准工序和中完作业时间管理,实现“轻装快搬”。1月至5月钻机动用率率达88.35%,在中原石油工程国内钻井单位中排名第一,搬迁安装周期较西北工区平均水平短3.41天。技术层面通过优化施工模板、固化24项推荐做法,攻克碎屑岩快钻完井技术瓶颈,创新清水强钻等4项稠油治理工艺,将处理稠油入侵井筒的时间从13.4天/井降至6.18天/井。

(马革防)