

品牌建设大家谈 (14)

以品牌建设
引领企业提升“四力”

□华北石油工程公司执行董事、党委书记 罗宏志

品牌是企业无形资产的重要部分、市场竞争的关键因素。企业通过建设优质品牌赢得了信誉口碑,能更好稳固和升级市场,提升产品和服务价值,推动高质量发展。华北石油工程公司经过67年发展,正向世界一流石油工程综合服务商迈进,公司严格落实集团公司党组部署要求,把品牌建设全面融入保障国家能源安全、建设世界一流企业实践中,以质量为基石、创新为动力、文化为内涵,推动品牌向融入业务、驱动业务、引领业务转变,促进品牌价值与管理能力双提升。

以能力提升夯实品牌竞争力

质量是品牌建设的基础。石油工程企业要确保产品和服务质量满足甲方需求,需实施创新驱动发展战略,持续优化科技创新生态,形成具有核心技术的差异化竞争优势,推动品牌与业务协同共生、双向赋能。华北石油工程以实现科技自立自强、打造技术先导型公司为指引,利用社会资源,联合系统内科研院所,构建开放、包容、创新、共享、交流的科技创新体系;先后成立河南省致密油气工程技术研究中心、中石化石油工程致密油气技术中心和技术研究院科研试验基地等,形成致密油气七大系列20项关键技术、深井超深井三大系列11项关键技术,研发了钻井液助剂、固井液添加剂、化学增产剂等系列产品;保障了鄂尔多斯盆地致密油气有效动用,完成顺北油气田“深地工程”20余口井,推动河南油田困难动用储量有效开发。

以合规经营筑牢品牌公信力

合规是治企之基。依法合规经营不仅是企业治理现代、高效高质的承诺,更是企业遵章守纪、健康发展的底线。华北石油工程系统推进依法治理合规管理,建成“组织体系健全、制度体系完善、业务流程和工作机制运转有效并充分体现公司特色的合规管理体系”,构筑决策层、管理层、执行层三级合规组织及责任体系,基本制度、业务制度、工作指引三级制度体系,业务部门、合规部门、纪检监察部门三道防线的“1333”合规管理体系;建立领导干部学法用法工作机制,开展安全大数据分析、每月一查,加强合同全流程管理,合同管理排名石油工程板块前三。在集团公司“十四五”企业法治建设中期督导及合规管理有效性评价检查中被评为A类企业。

以履职尽责塑强品牌引领力

作为担负经济、社会和政治三大责任的央企,围绕能源保障、安全环保、乡村振兴等,打造有影响力的示范项目,成为积极履行社会责任的实践者、引领者。华北石油工程始终践行保障能源安全的初心使命,支撑河南、塔河、顺北、大牛地、东胜等油气田勘探开发,组建西北油田联合突击队,压裂专业连续20年业绩第一,推动河南老油田焕发青春,先后获全国地质勘查先进单位、中国石化重大油气发现奖等。国际市场业务在中东创中国石化多项第一,在尼日利亚成为甲方首选承包商。严格落实集团公司绿色企业行动部署,获中国石化安全生产先进单位和绿色企业称号。抓实“我为群众办实事”,服务员工全面发展;深化消费扶贫、教育帮扶、省派驻村第一书记等工作,为中国石化援建学校、企业驻村所在学校提供志愿服务,所属企业连续20年获新疆维吾尔自治区精神文明单位称号,“国内好感受”与“国际美誉度”交相辉映。

以文化建设提升品牌感染力

企业文化是企业内部员工共同遵循的价值理念和行为规范,对品牌定位有重要影响,能提升品牌的价值、认可度和感染力。华北石油工程瞄准“打造世界一流石油工程综合服务商”愿景,确定“党建优秀、市场优选、项目优化、财务优良,人才精英、技术精湛、装备精良、管理精益”发展目标,在品牌定位中植入石油石化优良传统,形成“团结、实干、创新、奉献”企业文化体系,建立文化与品牌相融互促机制。编印企业文化手册,创建基层文化示范点12个,持续开展“华北铁军颂”“忆传统、强‘三基’、抓实干、建新功”常态化宣讲,面向社会各界人士开展公众开放日50余场次,不断增强文化感染力,推动文化凝聚力和创新力优势转化为品牌知名度、美誉度和忠诚度。

湖南岳阳石油
尾气处理液销量居省公司第一

本报讯 今年以来,湖南岳阳石油精准锁定尾气处理液目标客户群,以核心商品扩销助力易捷业务提质增效。5月,尾气处理液销量同比增长39%,排名湖南石油第一。

该公司在加油站通过增设尾气处理液堆头陈列、循环播放环保减排宣传视频,引导柴油车司机养成加注习惯;制定“一企一策”实现精准服务,有效拓展大客户市场;精选高速及国省道等柴油大站,加快加注机网络建设。截至目前,已投放49台加注机。(周珂伊 贺筱)

江西萍乡石油
引入易捷无人配送服务

本报讯 近日,江西萍乡石油在易捷数智化转型道路上迈出重要一步,引入易捷无人配送服务并上线运营,为消费者带来全新购物体验。

该服务依托无人自动驾驶和智能物流技术,业务部门只需输入配送目的地便能自动规划最优路线,精准、高效地将商品送达区域内的各加油站,极大满足了基层即时调拨需求,有效提升了站级效率、扩大了覆盖范围。(熊汤华 高子清)

“外贸极速拓市”专项行动赋能品牌建设

——浙江石油探索央企责任与市场效能融合新路径

□张耀文 乔婷婷 文/图

连日来,“我有易捷便利店,谁有外贸内销品”浙江石油发布的这则易捷招商广告在朋友圈、微信群等社交平台广为流传。

面对国际贸易环境变化与国内消费升级的双重挑战,为积极落实商务部《提振消费专项行动方案》,中国石化第一时间推出“外贸优品”项目。浙江石油率先响应,宣布全面启动“外贸极速拓市”专项行动,依托覆盖全省的易捷便利店网络,为外贸企业搭建高效内销通道,同步实现社会价值与经济效益的双跃升,不仅成为积极践行央企责任的创新标杆,更探索出了传统能源企业向综合服务商转型的“浙江模式”。

品牌行动破题,着力解决外贸企业痛点

为相关企业开通“绿色通道”,供应商仅需提供合法出口资质及商品质检证明,即可“零门槛”申请进驻便利店,免去传统渠道的进场费

“国际市场需求波动叠加关税壁垒,外贸企业亟待快速触达国内消费者,而传统零售渠道普遍存在门槛高、周期长、成本高等问题。推动适销对路出口产品进一步拓展国内市场,正是我们想要尝试和探索的。”浙江石油易捷分公司副总经理杨旭介绍,自今年4月启动“外贸极速拓市”专项行动以来,截至目前,已分两批次引入涵盖日用百货、食品饮料、车用清洁等多个品类的7家外贸厂家18款商品。

在成功进驻的产品供应商中,有两家是国家级高新技术企业。正是依托完备的易捷便利店网络、会员生态和数字化供应链,浙江石油为外贸企业构建了“零门槛准入+闪电上架+精准曝光”的一站式解决方案,方便广大消费者在家门口就能买到更加丰富多元的国货精品。

浙江天童食品有限公司的主营商品是水果罐头,主要出口对象是美国。该公司经理介绍:“受关税政策影响,现在工厂外贸订单不好做。这回借政府搭台,从报名提交、联系对接,到配送进场、商品上架,总共耗时仅一周,就把能内销的商品全‘吃’下去了!”

在出口转内销中,浙江石油为相关企业开通“绿色通道”,供应商仅需提供合法出口资质及商品质检证明,即可“零门槛”申请进驻便利店,免去传统渠道的进场费等。同时,出台中央仓库集中配送、工厂“一件代发”等多项扶持措施,在显著降低外贸企业分销、人工和物流成本,盘活资金链的同时,进一步让利给广大消费者。

品牌建设筑基,优化提升对外窗口形象

坚持将公司品牌建设与乡村振兴、文旅共富等民生实事工程深度融合,用责任担当强化品牌温度,用服务升级夯实品牌厚度

品牌建设绝非单一的营销活动,而是一项长期的系统性工程,需要久久为功。类似“外贸极速拓市”的专项行动在浙江石油品牌引领行动的整体框架中,是责任担当强化品牌温度、服务升级夯实品牌厚度的最真实体现。

其实,早在2020年新冠疫情发生初期,浙江石油便携手钱江晚报,面向全省发出“我有易捷店,谁有带销品”的号召,帮助受疫情影响的农户拓展销售渠道,累计售出162万枚鸡



浙江杭州石油桐庐瑞琳加能站。

浙江石油嘉兴平湖当湖加能站员工在整理易捷便利店外的外贸内销品。



浙江石油海宁第二十一加能站员工为客户推介外贸内销品。

蛋、5万公斤笋干、4万余箱椪柑,以及大量香薯、文旦等生鲜农产品,切实解了企业和农户的燃眉之急。

近些年,浙江石油在转型升级和高质量发展中,始终践行



□巴丽蒙/文 乔婷婷/图

●名称:

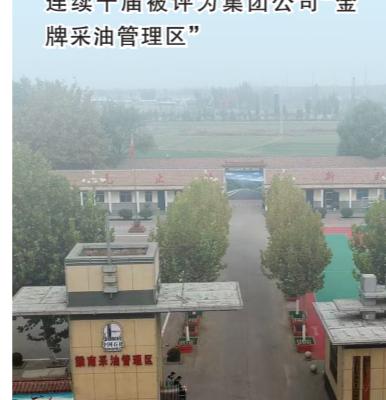
胜利油田纯梁采油厂梁南采油管理区

●坐标:

山东博兴县北部

●荣誉:

连续十届被评为集团公司“金牌采油管理区”



“我们既不怕‘大转盘’,也不怕‘小专班’。”注采一站站长杜焕伦说,“我们有信心接受抽查。”

这份底气来自精细化管理已深入人心。梁南采油管理区地下开发始于1968年,目前面临开发程度高、稳产基础薄弱、设备老化等挑战。只有夯实基础、精细化管理、提升技能,才能让老区焕发活力。

制度的生命力在于执行。该区采取刚柔并济的考核方式推进制度落地。通过“荣誉榜”“赏识管理”“软环境建设贡献奖”等正向激励举措汇聚正能量;反向惩罚则引入“以工代罚”和弹性考核机制,限期整改,完成即可销项。

“在考核标准面前没有任何人情可讲。”陈军肖说。

为提升全员素质,该区自2016年起开始实施“三小实操训练”,将现场频次高、易出错的操作步骤,录制成标准化“操作小视频”;将员工日常操作内容归纳提炼成四大类60余条“操作小口诀”;畅道“每日一练”“每周一赛”“一战到底”等“充电小网络”,实现“加油”充电常态化。

标准更精细、执行更精确、技能更精湛,带来了精益管理水平的持续提升。近5年,该管理区主力区块纯47区块采收率始终位居我国同类油藏前列。

江汉油田
多元化开拓档案管理市场

本报讯 近日,由江汉油田信息中心档案馆承接整编的国家管网广西支干线输气管道工程建设项目的档案,顺利通过预验收,这是该油田从传统档案管理向专业化外包服务成功跨越取得的又一成绩。

近年来,江汉油田在档案管理市场化转型中,以创新思维和专业实力勇闯市场,通过多元化的业务布局,累计实现营收600余万元。

江汉油田档案馆立足市场需求,敏锐捕捉行业发展趋势,不断调整业务战略。

在巩固传统档案管理业务的基础上,积极拓展服务领域,逐步构建起覆盖工程建设、企业托管、信息化服务等多领域的综合服务体系。自2021年起,凭借在档案管理领域深厚的技术积累和丰富的实践经验,江汉油田档案馆接连承接了多个重点能源项目的档案管理工作。在企业档案托管服务领域持续发力的同时,他们还与湖北石油、贵州石油、湖南石油、华中销售等企业达成合作,为其提供会计凭证托管等专业外包服务。

在激烈的市场竞争中,江汉油田档案馆始终秉持精细严谨的工作作风,服务模式上实施“同步建档、精准指导、质量闭环”三位一体的管

(谢江杨莉)