

创新运用数智技术 赋能“车生态”建设

顾永强

近日,《中国石化报》报道山东石油精准布局易捷养车网络,以技术创新驱动服务提质,全力推动易捷养车业务升级。这一实践表明,在激烈市场竞争中,要推动数智技术与运营模式深度融合,优化易捷养车业务服务流程,持续升级客户体验,助力企业在二次创业新征程中迈出坚实步伐。

构建智能服务平台,使服务响应更迅速。围绕车主对服务时效性等多样化需求,可依托数智技术,构建集智能预约、动态派单、实时跟踪、快捷支付于一体的服务平台。通过大数据分析,精准推荐个性化车辆养护方案,实现从被动响应向主动服务的转变,持续提升服务效率与客户满意度。

升级专业服务网络,使技术赋能更扎实。专业化服务是赢得客户信任的关键。可引入智能检测设备与标准化诊断系统,对车辆关键部件进行快速、精准的全面检测。建立线上线下相结合的技师培训与实时支持体系,通过专家远程指导等方式,有效帮助一线技师解决各类复杂技术问题,确保服务质量更可靠。

优化服务网络布局,使资源匹配更精准。高效协同的服务网络是企业提升整体效能的重要支撑。可运用大数据分析,与地理信息系统技术,科学规划易捷养车网点布局,统筹资源配置。通过动态调度装备、人员等方式,实现服务供给与市场需求的精准匹配,构建覆盖广泛、响应迅速、体验优质的“车生态”服务网络。



广东深圳石油 大力发展直分销业务

本报讯 今年以来,广东深圳石油坚持快速响应、深耕客户、团队提效等举措,全力拓市扩销、精益创效,直分销业务实现量效齐增。2月份,直分销销量同比增长39.1%。

该公司提前研判市场需求变化,动态调整销售策略,建立“每日碰头、当日多次问询、双向交流”机制,不断提升管理团队的应变能力和客户经理队伍的执行力。强化单位沟通协作,推行销售节奏差异化管控,有力保障区域成品油市场稳定。(姚超 史文琪)

辽宁铁岭石油 拓市攻坚提升经营质效

本报讯 今年以来,辽宁铁岭石油统筹优化资源配置,整合零售营销资源,丰富易捷服务场景,主要经营指标完成情况排名省公司前列。前两个月,成品油销量同比增长32.5%,易捷服务基础品类营业额同比增长12%,天然气销量实现大幅提升。

该公司紧盯市场需求变化,精准对接客户需求,持续优化客户开拓策略与服务体验。密切关注天然气市场动态,加大客户开发力度,有效带动天然气销量增长。精准施策构建站点分级治理体系,科学优化物流配送,有效保障市场供给稳定。培育多元增长引擎,夯实易捷门店运营基础,优化商品陈列与消费场景,持续发挥易捷渠道优势,带动当地特色商品销售额持续提升。(王晶于 皓)

云南文山石油 成品油销量稳步增长

本报讯 今年以来,云南文山石油坚持以市场为导向,以客户为中心,深入开展“服务客户、服务基层、提升质量、客户创效”专项行动。前两个月,成品油销量同比增长13.59%。

该公司坚持“县公司经理+站经理+客户经理”市场开拓模式,优化“人员+资源+政策”配置,全面增强服务客户能力,充分调动员工二次创业积极性,深耕区域市场。强化加油站现场服务管理,开展员工服务技能培训,提升现场服务质量。制定个性化服务方案,结合市场需求变化,提升客户满意度。精准研判市场走势,针对不同客户动态调整营销策略,整合线上线下服务资源,持续增强客户黏性。(代泽万 蔡玲)

贵州黔东南石油 全力服务春耕

本报讯 贵州黔东南石油统筹春耕用油保供工作,全力保障春季农业生产。

该公司提前研判春耕农时需求,组织员工深入田间地头,实地了解农户用油情况,加大柴油资源储备力度,确保农忙期间油品供应充足。在重点加油站开辟春耕加油绿色通道,实施24小时营业,积极开展送油下乡服务,为田间设备高效运转提供坚实保障。同时,免费为农户提供维修工具、热水、应急药品等便民物资,助力农户抢抓农时。(陈金瑞 龙颖)

江汉油田石油工程技术研究院聚焦油藏改造与保护、采收率提高、化学品研发等方向,自主攻关新技术新工艺,为老区稳产提供技术支撑

精准攻坚“唤醒”老区油藏

楼小梅 徐涛 梁琦 李婉莹

“这口井目前日均产量稳定在5吨,压裂周期缩短40%,我们抢出了时间和效益。”3月20日,江汉油田石油工程技术研究院油田化学所所长徐毓珠指着电脑上112-1斜37井的压裂数据说。针对112井区油层结构复杂等问题,团队创新采用连续油管拖动压裂技术,取得显著成效。

这是江汉油田精准攻坚推动老区稳产的缩影。今年以来,围绕江汉老区储层渗透率低、非均质性强、深部储量动用难度大等开发难题,江汉油田石油工程技术研究院成立攻关团队,聚焦油藏改造与保护、采收率提高、化学品研发等方向,自主攻关新技术新工艺,加快推动科技

成果落地转化,为老区稳产提供技术支撑。截至3月20日,今年江汉老区应用新技术的措施井单井日增产量近3.5吨。

油藏改造与保护:把“剩余油”吃干榨净

“地层的天然裂缝就像老树皮上大大小小的沟壑,纵横交错。常规压裂只能撑开主要缝,难以采出那些微小缝隙里的油。”徐毓珠说,“我们从非常规油气技术中汲取灵感,结合江汉老区的地质特点,迭代升级全支撑压裂技术。”

全支撑压裂技术的关键在于“见缝插针”,通过泵注不同粒径的支撑剂撑开微小缝隙,实现油藏有效动用。为探索适配江汉老区地质特点的技术,研发团队在实验室内进行了

上百组支撑剂裂缝导流能力实验,寻找不同粒径组合支撑剂的最佳配比。作业过程中,技术人员全程监控压裂施工压力变化曲线,动态调整支撑剂粒径,保障技术精准实施。目前,该技术已应用于江汉老区20余口井。

同时,江汉油田针对钟市等老区区块地质特点精准施策,创新实施连续油管拖动压裂技术、“清液酸+变密度射孔+控速返排”组合工艺等,进一步将油藏吃干榨净,推动老区稳产。

采收率提升:边角井里“引”油来

江汉老区井网存在井距过大、注采失衡等问题,形成大量注水“死角”。油田创新“压驱+压裂引效”技术,为压驱井组不同位置油井实施差

异化压裂缝长定量设计,先为水井注水补充能量,再对油井进行定向压裂,将油精准“引”出。

“我们按照地层裂缝方向与注采方向的夹角划分不同类型的边角井。”油田石油工程技术研究院储层改造工艺研究主任徐进说。根据不同类型边角井的位置关系,油田为其优化适配压裂缝长与压驱范围,推动边角井增油。其中,低效油井老15-斜9井应用该技术后,日均产油量由0.5吨增至5.4吨。

同时,油田聚焦水井注水压力高、驱油效果差等难题,构建“压驱+驱油剂”技术模式,筛选出具有良好界面性能及润湿改善特性的驱油剂,通过改变油水界面特性,有效提高边角井驱油效果,进一步推动采收率提升。

化学品攻坚:为老区稳产添“利器”

“江汉平原湿度大,油管清洗后,内壁的水很难沥干,暴露在空气中,很快就会产生锈皮。”江汉老区油管长效防锈技术项目负责人马丽娜说。以往,作业使用的防锈剂效果维持时间在7天左右,难以满足现场需求。

为进一步优化防锈剂性能、延长防锈时间,研发人员有一时间就前往实验室,将几十种成膜剂、缓蚀剂排列组合,历时大半年研发出30天长效防锈剂。“现在防锈剂效果维持时间能保障一个作业周期油管不生锈,实现了降本增效。”

化学品研发是助力老区稳产的“利器”。除防锈剂外,江汉油田还同步推进蜡晶分散剂、盐抑制剂等化学品研发工作,助力解决油井结蜡、结盐等作业中的实际问题。



河南石油首座“直供+加氢”一体化加能站投运

3月18日,河南石油首座“直供+加氢”一体化加能站——河南中原石油三十七号加能站加氢业务在濮阳成功投入运营。该项目创新采用制氢区直供管线模式,氢气来自中原油田兆瓦级可再生电力电解水制氢示范项目,为当地能源绿色转型注入新动能。图为氢气加注现场。 贾海霞 摄 孟克英 卢晓利 陈鹏 文

化销华中联合企业为客户定制聚丙烯土工布专用料

本报讯 化销华中联合企业荆门市石化、北化院等企业为客户定向研发聚丙烯土工布专用料。近日,依托该原料生产的高品质土工布制品顺利出口至欧洲市场。

聚丙烯土工布作为水利、交通、环

保等重大工程中的关键基础材料,具有力学强度高、耐酸碱腐蚀及耐严寒等优异性能。化销华中敏锐捕捉重点客户需求,联合北化院、荆门石化迅速组建产销研用一体化攻关团队,通过实地走访与视频研讨,精准对接客户在应用

场景、性能指标等方面的需求,科学制定生产方案,优化关键技术参数,为客户定制兼具高拉伸强度与高断裂伸长率的聚丙烯土工布专用料。据客户测试结果,该产品性能已全面达到且部分优于国际进口料标准。(连宏丹 李欣媛)

大漠里的“守井人”

吴奇杰

3月11日晚,新疆塔河油田黄沙弥漫。浓夜色中,江苏油田矿业开发分公司巴州分公司采油二大队员工李勤等人背着20多公斤重的空气呼吸器进行巡检。他们深一脚浅一脚地走在戈壁滩上,风沙不时吹打在脸上。这身沉甸甸的装备,是采油工工作现场的“标配”。

取样倒罐、监控压力和温度、巡查设备……他们整晚未曾停歇。夜晚的

大漠,没有万家灯火,只有安全帽上的头灯在闪烁。“超深井打成不易,每一滴油都不能浪费。”李勤说。

采油二大队管护着塔河油田350多口井、10个站库,安全生产不容松懈。大漠戈壁环境恶劣,严寒、风沙从不缺席,但他们的生产值守一刻未断。

在TH12330卸油站,装水工艾吉兰正在给罐车装水:“装水操作时必须佩戴空气呼吸器,并及时巡检来水量和水压变化,注意千万千万不能冒罐。”

一旁,卸油工徐江桥在卸油台上忙个不停:“接放导油管、看液位、开放油阀门、启动打油泵,近2个小时才能卸好一车原油。”“天冷稠油多,需要打蒸汽才能卸油,给一台车卸油,来来回回要爬好几趟卸油台。只有原油卸尽,我的心里才踏实。”徐江桥说。

“我们的职责就是守护好井,保障安全稳产。”江苏油田赴疆员工把对家人的思念藏在心底,把保供责任扛在肩头,让“油气动脉”在大漠风沙中持续涌动。

高原上的“档案管家”

夏娟 罗艳丽 许枚

“这份履历表不符合规范,需要联系本人补充。”近日,青海春寒料峭,共享南京分公司社保档案业务部员工王茜茜正带领青海石油档案管理人员在库房内逐份核查档案材料。

这是王茜茜团队第三次来到高原地区开展人力资源档案专项服务工作。自共享南京分公司开展此专项服务以来,她们已两次前往西藏,为西藏石油提供专业规范的档案管理服务。

“档案管理是企业管理的基石,也是企业二次创业新征程上的重要支撑,马虎不得。”到达青海后,王茜茜团

队迅速分工,一组核查档案数量,一组分拣零散材料,投入紧张的工作中。针对高原恶劣气候与企业实际需求,团队建立起“前期调研沟通一定制定个性化方案—现场驻点攻坚—后续持续跟踪”的全流程服务体系,为企业规范管理、提质增效提供数据支撑。

来自青海格尔木石油的员工白芙蓉全程参与、现场学习。她一边认真聆听王茜茜的讲解,一边快速记录要点。针对青海石油档案管理人员业务需求,王茜茜团队创新推行“服务+带教”深度融合模式,手把手带教青海石油地市公司档案管理人员,为青海石油培养档案管理人员。

经过数日紧张有序的工作,看到码放整齐的档案,青海石油人力资源部档案负责人闫鑫长舒一口气:“以后查档案再也不用翻箱倒柜了!”更令她惊喜的是,白芙蓉等人已独立完成档案整理全流程。“以前总担心干不好,现在敢拍胸脯说,我能当好格尔木石油的‘档案管家’!”白芙蓉兴奋地说。

走近一线

镇海炼化车用超临界发泡聚丙烯销量同比倍增

本报讯 今年以来,镇海炼化、化销华东强化产销衔接,积极把握新能源汽车市场机遇,全面响应客户需求,推动镇海炼化E02ES超临界发泡聚丙烯销量大幅增长。前两个月,该产品销量同比增长100%。

作为可用于高压发泡的聚丙烯产品,镇海炼化E02ES产品具有优异的缓冲减震、隔热绝缘性能,可广泛应用于新能源汽车电芯包装、精密电子元器件等领域。

为全面了解细分市场动态,化销华东组织员工深度调研动力电池及储能材料等领域,收集客户需求,并及时与镇海炼化协调优化装置排产计划,确保产品供应精准高效,全力满足客户生产所需。同时,为进一步释放产品价值,巩固市场优势,化销华东、镇海炼化、中石化宁波新材料研究院组建专项小组,积极对接重点客户,针对客户在关键指标方面的需求,开展定制化生产服务。(杨俊)

湖南石化100万吨/年连续重整联合装置完成满负荷标定

本报讯 记者彭展 通讯员李翼骏 宋霞 段重舟报道:近日,湖南石化100万吨/年连续重整联合装置工程项目顺利完成72小时满负荷标定工作。此次标定工作全面检验了装置设计性能与生产能力,为装置长周期稳定运行和公司生产优化提供有力支撑。

该项目于2023年11月开工建设,并于今年1月一次开车成功。项目采用中国石化自主研发的超低压连续重整成套工艺技术,可进一步推动湖南石化汽油产品质量升级,降低

装置能耗物耗。为确保标定工作顺利开展,该公司技术团队围绕新建单元的工艺、设备、安全环保等方面,提前制定全流程标定工作方案,并在进入标定阶段后,对关键设备进行全面评估,实时监控工艺参数,保障装置72小时连续平稳运行。同时,该公司强化各专业协同配合,组建涵盖工艺、设备、仪表等多专业的标定小组,执行多班次、多岗位轮值机制,每日定时完成采样分析、数据记录与催化剂留样送检,为装置优化改造提供科学依据。

悦泰海龙车用尿素首次出口澳大利亚

本报讯 近日,首批200吨符合标准的悦泰海龙车用尿素颗粒在江苏镇江港完成装船,发往澳大利亚,为中国石化自主品牌产品悦泰海龙车用尿素进一步开拓国际市场奠定了良好基础。

为保障产品顺利出口,天津中石油悦泰科技有限公司与香港公司协同合作,组建联合攻关团队,充分发

挥“技术+渠道”协同优势,完成产品对澳大利亚标准的适配及生产工艺优化。同时,依托香港公司国际化经营网络,精准对接客户需求,充分发挥全产业链协同优势。下一步,双方将持续深化合作,强化海外市场拓展,优化供应链布局,进一步完善跨境服务体系。(吴海涛 李新)



3月11日,地球物理公司机器人节点方舱在四川省德阳市金马—鸭子河三维地震勘探项目试用。该设备由地球物理公司自主研发,实现了地震节点数据下载与充电的自动化操作。图为仪器工程师通过操作平板查看数据。 马浩哲 摄 曹震文

黑龙江石油全力攻坚充电业务

本报讯 今年以来,黑龙江石油紧抓节假日旅游出行等市场机遇,全力攻坚充电业务。前两个月,充电量同比增长218.52%。

该公司实行分时分区差异化管控,科学划分用电时段,合理制定经营策略。在重要站点布局“充电+便利店”一站式服务,配套提供热饮、

应急维修等便民服务,持续提升客户服务体验。强化站内宣传引导,主动向客户推介充电业务,在充电区域设置醒目标识,清晰标注充电价格、优惠活动及操作指引,不断增强客户黏性,进一步提升“石化易电”品牌影响力。(王海梅)