

## 在碳交易中占据更多主动

肖乾

7月16日,全国碳排放权交易市场正式启动,中国石化所属胜利油田、茂名石化等4家企业参加开市首日碳交易。碳交易市场的建立运行无疑对减碳减排、绿色发展产生深刻影响。企业应以积极心态、主动姿态看待和参与。

当前,我国碳排放总量大、强度高,能源总需求一定时期内还会持续增长。建立市场机制,运用“市场之手”,借助碳排放交易这一制度创新和政策工具,激发企业减排内生动力,对控制温室气体排放,碳达峰碳中和,十分必要和迫切。

开展碳市场交易,是以成本效益最优优化促进减碳减排。被纳入交易系统的企业如果工艺技术先进,减排减碳成效高、幅度大,则可将富余配额拿到碳市场中出售,转化为效益,反之则需要在碳市场中购买更多碳排放权,导致成本增加。不能以过破的减排业绩跻身碳交易市场,实现减碳增效双赢,是企业面临的考验。

碳交易对节能减排构成倒逼态势。企业须借势发力,加快减碳行动,加大科技创新、工艺进步和能源结构调整力度,进一步释放减碳潜力,拓展降碳空间,使减排减碳能力大幅提升,趋近“净零”排放,力争在碳交易中只卖不买。

虽然石化行业被纳入碳交易体系已成必然,但碳市场建设、市场机制作用发挥都不是一蹴而就,需要循序渐进。石化企业既要有紧迫感,又要精心谋划,扎实行动,搭建碳资产管理体系,完善碳资产管理业务流程,制订优化碳交易计划,做好全面而充分的准备,以期在碳交易中占据更多主动。



## 广州石化月增产重石脑油3000吨

本报讯 经过近一个月的持续优化,截至7月15日,广州石化加氢裂化装置重石脑油收率从10.8%提高到17%,终馏点逐步提高,月可增产重石脑油近3000吨。

石脑油的效益较高,增产石脑油为公司增效成为装置优化的方向。广州石化加氢裂化装置为“中油型”加氢裂化,以生产航煤和柴油为主,重石脑油过去仅为装置的副产品,要增产重石脑油,对装置产品质量和操作都有一定影响。装置采用循序渐进的优化措施,积极开展技术攻关,稳定反应系统操作,优化分馏系统,实现增产重石脑油的同时,确保航煤质量稳定。(黄敏清 汪加海)

## 金陵石化物资采购资金节约率7%

本报讯 上半年,金陵石化通过优化采购策略、优选供货渠道等举措降本节支,物资采购资金节约率逾7%。

今年,该公司努力提升物资保供管理水平。采购人员密切跟踪市场走势,实施优化煤炭供货渠道适时适量采购、推进以公开招标及公开询价为主的策略竞价采购,降本节支明显。上半年,该公司采购煤炭、甲醇实现降本。

(陈平轩 叶宏伟)

## 川维聚乙烯醇箱中袋包装出口量创新高

本报讯 6月,川维化工公司聚乙烯醇产品箱中袋出口量创单月新高,占该产品国内外总销量的三分之一,稳固了海外市场。

箱中袋包装是全球范围内发展起来的一种新型包装形式。川维化工公司不断优化装箱流程,在出口聚乙烯醇产品中成功使用箱中袋包装。今年受苏伊士运河堵塞事件的影响,国际航运价格连连上涨,货运市场上集装箱一箱难求。川维化工公司积极协调提前订箱,做好装箱车辆的安排和跟踪。6月川维化工聚乙烯醇产品箱中袋出口量创新纪录,为包装升级降本增效、稳定海外市场份额、提升客户服务打下了基础。

(辛帅 黄瑾)

## 石化机械四机公司获易派客最高信用评级

本报讯 近日,石化机械四机公司易派客法人信用认证及钻机、钻机部件产品质量评价,获得易派客电商平台最高AAA评级。

易派客是中国最大的工业品电商平台,企业信用等级和产品质量评价等级是企业参与市场投标与平台交易的重要依据,此次获得易派客最高信用评级,将有效提升石化机械四机公司客户信任度和市场知名度。(杨晓军 孙海涛)

# 易派客入选首批供应链创新与应用示范企业

强化供应链管理和标准引领,提供“易系列”增值服务,打造阳光供应链,截至6月底,平台注册企业9.1万家,注册用户25.6万个,在线商品283万种

本报讯 7月13日,易派客工业品电商平台入选第一批全国供应链创新与应用示范企业,这是易派客继2018年被评为全国供应链创新与应用试点企业以来,获得的又一项殊荣。

此次评选由商务部、工业和信息化部、生态环境部、市场监管总局等8家单位共同组织专家评审,旨在通过供应链创新与应用示范创建,促进供应链协同化、标准化、数字化、绿色化、全球化发展,着力构建产销有机衔接和内外贸有效贯通的现代供应链体系。易派客平台因其在供应链管理、创新引领及绿色发展等方面的创新应用成功入选。

中国石化积极打造基于“互联网+供应链”的易派客工业品电商平台,2016年正式投入商业运营,加快

推动平台可持续高质量发展,在标准创新、供应链金融创新、国际业务创新、服务工具创新等方面持续发力,全力铸就阳光、诚信、可信赖、负责任的工业品电商平台,更好地服务中国工业企业,打造数字化供应链生态圈。截至今年6月底,易派客平台注册企业9.1万家,注册用户25.6万个,在线商品283万种。今年以来,平台交易金额2398亿元,在线支付金额557亿元。

在标准引领方面,易派客创新推出首个针对工业品企业及产品的易派客标准,专注于对企业及工业品进行精确评价、精准画像、精挑细选,全面树立行业标杆、产品标准和市场标尺,营造公开透明、阳光健康的商业生态。国家技术标准创新基地(工业品

电子商务)取得显著成效,截至6月底,累计制定工业品质量分级标准5546项,基本建成了覆盖主要工业产品的质量评价标准体系,并积极推动标准互认互用,为中国制造“走出去”保驾护航。

同时,易派客推出互联互通功能,通过与关联方信息系统实施一体化连接,连通上下游、内外贸、线上下,实现系统互通、数据互通、供销互通。截至6月底,已有1465家关联方与平台实现一体化连接,通过一体化连接在易派客采购金额1374亿元。

为了实现工业制造领域“明厨亮灶”,全面构建诚实可信的商业新环境,易派客携手广大关联方,2019年开始全面推动具有新时代特征的供应链阳光行动,共同打造数字化、镜像化

的阳光供应链,实现原料来源、生产过程、物流交付全程在线、永久追溯。截至今年6月底,已有52家企业加入供应链阳光行动。

针对平台关联方的需求痛点,易派客不断完善供应链金融服务。截至今年6月底,易保理业务2018年以来累计为平台500家关联方提供融资支持超过220亿元,在此基础上,进一步推出基于电子债权凭证转让的易权通业务,全方位服务于供应链每个经济体的交易结算,为平台会员提供无成本的应收应付清账服务,缓解企业资金紧张状况。截至今年6月底,2020年以来累计开立易权通22亿元,流转4亿元。

为助推全球经济互联互通,易派客先后推出国际业务平台英语、俄语、

西班牙语版,通过资源互通,实现了中文站与国际业务平台资源同步展示、多语种在线无障碍交流,成为内外贸一站式服务工业品电商平台。

易派客还全面聚焦电商生态体系建设,以供应链增值业务为核心的“易系列”服务体系初步形成:易权通,提供电子债权凭证流转服务,平台交易更加高效;易保理,提供融资支持,助推企业健康运营;易商旅,提供一站式商旅服务,降低企业运营成本;易保险,提供全方位保险解决方案,助力企业风险防范;易物流,汇集整合物流资源,全面提升供应链运转效能;易生活,助力增进企业福利关怀;易专区,提供专业化采购服务,精准匹配供需,提升用户体验。

(王海霞 方啸天 张鸿剑)

## 茂名石化旗舰店进驻石化e贸

本报讯 近日,茂名石化旗舰店顺利进驻石化e贸,聚丙烯、高压聚乙烯、线型聚乙烯等13种自销化工产品成功上架销售。截至7月16日,该公司实现网络销售量超2500吨,销售额约2100万元。

石化e贸平台是中国石化系统内统一设立的石化产品电商平台,是落实国家“互联网+”战略的重要举措。石化e贸平台上线后,客户可在线上

实现产品下单和配送流程一站式操作,有效节省客户等待时间,降低信息传递和沟通成本,真正践行了“以客户为中心”的经营理念。

茂名石化旗舰店成功进驻石化e贸,标志着该公司产品由传统的柜台销售走向网络化销售,对促进营销转型、提高产品竞争力、扩大市场份额具有重要意义。

(赵允璽)

## 江汉油田再获两个页岩气采矿权

本报讯 记者雷丽 通讯员张建华 黄午阳报道:近日,自然资源部颁发了重庆市四川盆地涪陵气田江东区块焦页9井区页岩气开采许可证、重庆市四川盆地东南缘涪陵气田平桥区块页岩气开采许可证。这是江汉油田自焦石坝区块后再次获得页岩气采矿权。

江汉油田自2018年初启动焦页9井区、平桥区块采矿权申报工作,由勘

探开发研究院牵头,涪陵页岩气公司等单位配合。至2020年12月,开发利用、环境保护与土地复垦等方案先后获自然资源部评审通过,17个申报要件全部完成且符合颁证要求。此次新增采矿权面积共331.267万平方千米,有效期限均为30年,至此涪陵页岩气田合计采矿权面积达907.455万平方千米,为该区页岩气田依法合规开采、油田页岩气稳产上产提供了坚实保障。



近日,普光气田大湾4051-5H井投产成功。通过分段酸化和液氮助排等措施,该井产能达到100万立方米/天,创气田今年投产新井产量最高纪录。图为7月17日,大湾采气管理区技术人员检查该井运行情况。白国强 摄 李守峰 文

### 福建联合石化烷基化项目开车成功

7月19日,由十建公司承建的福建联合石化新建30万吨/年烷基化项目一次开车成功,标志着该项目进入生产运营阶段。装置建成投产后,将有效满足福建地区对国6汽油的需求。图为项目现场。



## 洛阳石化企业生产管理平台上线运行

本报讯 7月13日,洛阳石化企业生产管理信息化平台上线运行,提升了应用系统的数据共享率和业务协同效率,有效提高生产管理效能。

该平台共实现31套信息系统的集中集成,由洛阳石化与洛阳先控智能科技有限公司联合开发,经过3个月试运行测试,效果良好。

该平台完成了对原有生产监视管理平台、装置运行及成本核算实时监控平台及电力日报、生产日报等系统的集成工作,实现了工艺管理、LIMS、计量管理、安全管理、环保管理、危化品风险预警、危化品运输安全、公用介质平衡与优化等应用系统的统一登录集成,以及工艺

管理、协同办公、管理信息化、业务审批等系统的待办信息集成。点击待办信息,可直接跳转到相关系统进行业务办理。该平台成功应用,标志着该公司加快信息系统集中集成、消除信息孤岛工作取得阶段性成果。

(李睿 郭文彬)

## 洪水袭来,他们挽手筑起人墙

樊春华

塑料薄膜将储油罐卸油口和计量孔包扎严实,然后用砖块压实,又在储油罐周边垒起挡水墙。暴雨在不停地下,洪水在不断地涨,突击队员也在不断加高挡水墙。

环北路站与华润建材市场只有一墙之隔,此时,建材市场已成一片汪洋。洪水直接冲向环北路加油站储油罐旁的一面围墙,一旦围墙倒塌,洪水就会淹没储油罐

突击队到达加油站后,先将便利店玻璃门用沙袋封住,再将货架上的商品转移到高处。为确保汽柴油储油罐不进水,他们顶着暴雨,用

看围墙就要成段倒塌,十几名突击队员就手挽着手,筑成人墙,用肩膀顶住围墙。

方圆十几公里已是一片汪洋,环北路加油站和公路上的积水深达50多厘米,路上抛锚的小轿车被冲得横七竖八。突击队员一面用抽水泵抽着储油罐区的积水,一面用沙袋筑起挡水墙、用人墙抵住围墙。在洪水中浸泡了8个多小时后,现场水情得到控制,他们未让水进入储油罐,保证了油品不受损失。

## 为了让滞留旅客给家人报平安

魏国军 樊许辉

旅客最多达150人。

宾馆办公室员工李国伟得知这一情况后,立即在钉钉群中动员所有员工将充电宝等物品集中在前台。

拿到充电宝后,李国伟给滞留宾馆的旅客挨个打电话:“前台有固定电话可以给家人报平安,也有免费充电宝可以给手机充电。”没一会儿,前台就聚集了很多滞留旅客借用充电宝、断电的电话。

汛情发生后,中原油田金桥宾馆还组织党员突击队,向附近公交公司协调临时供电,继续排水;利用沙袋、石板、草席、塑料布等全力堵塞进水口,力争减小对地下室中央空调及配套设备的损害。

宾馆还组织党员突击队涉水到附近商店购买饮用水,免费发放给滞留旅客。8时,为滞留旅客免费发放早餐,保障了滞留旅客的饮食饮水安全。

## “我的客户,我就要负责到底”

刘芳

7月11日星期天,电视里播报的午间新闻,引起了安徽阜阳市油客户经理郑朔的注意。“今日,阜阳市阜南县降水量已达167.9毫米,达到大暴雨量级,其中临泉、阜南为暴雨红色预警,预计未来6小时,仍有10至12级雷雨大风,请注意安全防范”。郑朔赶紧拿起手机拨出电话,可电话那头却无人接听。

“这天气,阜南客户工地的油罐恐怕要进水了。”郑朔悬着心无法放下,跟身边的妻子说。“有问题客户会给你打电话的。”妻子安慰道。“我送油时就发现,他们工地存放储油罐的厂房是简易棚,这么大的暴风雨,非刮起来不可。不行,这是我的客户,一定要负责到底!”郑朔说着起身拿起雨伞,关门而去。

豆大的雨滴砸在车上啪啪作响,市内多处内涝,路边多处树木倾倒。郑朔驾车谨慎向前慢行。当车行驶到

阜南蒙洼大桥时,手机响起了。“李主任,你那边情况怎么样!”还没有等阜南的客户开口,郑朔就关切地询问。“厂房漏了,油罐被雨一淋,估计进水了!”工程处负责人李主任十分沮丧。“您别着急,我快到了,马上检测一下。”郑朔加快向客户工地驶去。

下午2时30分,雨还在下。郑朔远远望见工地棚棚被大风吹翻,厂房门口堆放一排沙袋,沟沟的水已倒灌到路面,部分机械浸泡在水里。满身泥水的李主任,拉着郑朔的手就往放置油罐的厂房走。厂房内,郑朔用试水膏检测到罐内已进水,是油罐封口老化导致雨水渗入的。“这可咋办!这场暴雨让工程损失太大了。”李主任急得团团转。“别急,我来想办法。”郑朔立即向市场部负责人汇报情况。

阜南石油启动应急预案,开通绿色通道,通知物流车队调来一辆5吨空油罐车,前往阜南工地支援。

晚上6时20分,当油罐车顺利去除罐内积水、抽出余油后,李主任抓住郑朔的手,激动地说:“感谢你,感谢中石化,替我们挽回了损失!”

郑朔抹了一把脸上的泥水,咧开嘴笑了。他回到家,已经是晚上10时多。

走近一线