



云南石油 与电力企业开展充电合作

本报讯 8月30日,云南德宏石油与南方电网云南电动汽车公司签订电动汽车充电基础设施投资合作协议。这是云南石油首次与电力企业开展充电业务合作,助力德宏傣族景颇族自治州充电网络发展。

今年以来,德宏石油积极布局充电设施,广泛调研充电设施建设需求,多次主动上门与南方电网开展合作洽谈。按照合作协议,德宏石油将依据车桩相适、适度超前的原则,加快推进新能源汽车充电基础设施布局和建设,打造提供充电服务的加油站,首座充电站将于今年建成投用。

(李文俊)

上海石化 首次生产高性能线性膜料

本报讯 近日,上海石化高性能线性膜料实现工业化生产,填补国内空白,为下游市场提供更多选择。目前,下游客户正对该产品进行加工试验。

上海石化聚丙烯装置采用北欧化工双峰技术生产的线性膜料,是一种高性能塑料包装袋原料。随着中国石化和其他企业持续推进重膜包装袋减薄工作,未来对重膜质量的要求越来越高。采用高性能线性膜料生产的包装袋,在厚度减薄的同时,能够有效保证包装袋的强度和耐摩擦性能。

8月中旬,首批2600吨高性能线性膜料走下上海石化生产线,送到下游包装袋生产企业进行加工试验。目前,国内市场每月消耗线性膜料约一万吨。上海石化新产品投放市场后,将填补国内市场空白,相比于国外企业,在物流成本和交货周期稳定性上具有优势,进一步满足国内企业原料需求。

(邓昊 朱燕)

齐鲁石化 树脂新品产销超计划运行

本报讯 记者刘芳芳报道:齐鲁石化紧盯市场需求,加大树脂新产品研发和生产力度,截至8月底,新产品及专用料销量完成年度目标任务的80%。

按照做优新产品、做强高附加值产品的原则,该公司产销研用团队成员奔赴全国各地,深入开展市场调研,了解客户需求及产品使用情况,并根据客户反馈及时调整产品结构,开展技术攻关,先后研发生产5G通信电缆料、高抗冲透明聚丙烯等多个高端树脂新产品。

为做好新产品市场推广、提升产品销量,齐鲁石化联合化销华北,邀请国内多家知名公司召开座谈会,介绍新产品研发、生产、性能等信息,并根据客户建议持续优化性能,提高产品知名度和市场占有率为。

揭阳石油 非油品效益完成情况居首

本报讯 广东揭阳石油紧抓顾客需求点和关注点,引导基层一线员工找准营销方向,调动销售积极性,不断深化油非互动,提升非油品营业额,8月非油品效益完成情况在省公司排名第一。

揭阳石油围绕各品类组建设小组,结合加油节、水饮节等主题营销,定期分析市场爆款商品,主推高毛利润商品销售。运用泵岛展示等多种销售方式,提升员工销售水平。围绕推广重点商品,制定奖励办法,每日发布销售排行榜,鼓励员工开拓营销,营造比学赶帮超氛围,提升非油品经营质量,实现量利双增。

(林妍)

秦皇岛石油 提升油品损溢管理水平

本报讯 河北秦皇岛石油在汽柴油损溢管理上持续发力,加强精细化管理,8月油品损溢率考核成绩在河北石油排名靠前。

该公司从管理手段等方面入手,以提升员工计量操作水平为目标,开展全员计量操作培训,对接卸环节损耗零容忍,发现异常及时上报处置。严格班结、日结制度,及时对液位仪数据进行监控检查,定期分析检查中出现的问题,找出共性问题,制定管控措施。每月对各加油站油品损溢率进行排名,通报考核结果,并对排名靠后的加油站开展分析帮扶,提升油品损溢管理水平。

(李环)

江汉油田优化招标采购降低成本

对于集团公司组织的集中采购物资,细化供应商选择标准;对于油田自采物资,推行集中采购,创造性开展两段式招标,前8个月降本显著,优于总部下达的考核指标

本报讯 记者雷丽 通讯员韦海云报道:“9月2日,我们进行了氯尿酸两段式招标采购方案会审,方案修改完成后,将进行两段式招标。”江汉油田物资供应中心材料化建部主任姜美华说。此前,化工辅料丙烯酸、胺类全氟三乙胺等物资通过此方式招标,将采购价格降低10%左右。

物资供应中心负责江汉油田生产建设所需物资的采购。为了实现采购的源头降本,该中心创新降本方法,1月至8月节约采购资金逾亿元,采购资金节约率同比提高2.21%,显著优于总部下达的考核指标。

江汉油田80%以上的物资通过集团公司组织的集中采购。“虽然是集

团公司组织,但油田可以从入围的供应商中进行选择。这些供应商的价格都低于总部的最高限价,但也有高有低,过去对此没有一个明确的选商标准。”物资供应中心采购管理部主任刘文说。

为了规范选商流程,江汉油田今

年4月制定《集团化采框架协议选商管理办法(试行)》,规定由油田专业部门牵头,相关专家、需求单位技术人员组成选商专家评审组,从入围排名、综合业绩、备货能力、服务质量、资金垫付能力等多维度对供应商进行综合评价打分,根据分数高低选择供应商。今年以来,仅压裂支撑剂一项,就节约采购资金逾千万元。

对于不在总部框架协议内的油田自采物资,江汉油田积极推进实施集中采购,对原来油田分批采购的汽车配件、工程机械配件等物资进行统筹,尽量避免一单一采,有效降低成本。今年以来,通过把除砂器纳入集中采购范围,节约采购资金500多万元。

为了进一步降低成本,物资供应中心在集中采购的基础上,优化招标方式,对于通用的、生产技术成熟的工业清洗剂等物资,一律采用最低价评标。对于技术复杂、金额大、无法精确拟定技术规格的物资,如可溶式桥塞等,则改变过去综合评价法对产品的技术因素占

30%,价格因素占70%。因是两者的综合考量,技术因素打分会影响到最终采购价格,往往最后中标的不是报价最低的。”程莹介绍,“这种招标方式的优点是产品质量相对有保证,缺点是节约资金有限。”

此前通过综合评价法招标的物资大概有两亿元。如何在保证质量的基础上,实现价格最优?物资供应中心经过充分调研,结合最低价评标和综合评标法的各自优势,创新性开展两段式招标。

两段式招标是把采购质量与采购价格进行统筹考虑,达到最佳采购效果的一种方式。第一段严把采购质量关,通过对潜在供应商的资质和技术进行详细

审查,筛选合格供应商。其间,物资供应中心收到供应商申请后,在中国石化物资招标投标网的评委库中抽取评委,开展资质审核,并对供应商的样品进行质量抽检,选出符合条件的入围供应商。

第二段引入价格竞争机制,从合格供应商中选出报价最低的供应商。他们向入围供应商发放招标文件,入围供应商进行报价,最低价者中标。

“这种方式给了合格供应商更大的竞争压力。想中标不仅要有符合质量要求的产品,还须拿出最优惠的价格来竞标。”程莹说。目前,两段式招标已覆盖85%的油田自采物资金额,48个招标品种中有32个采用两段式招标,大幅节约采购资金。



合成橡胶新品成为巴陵石化创效亮点

今年以来,巴陵石化加快科研成果转化,推进新产品工业化生产,1月至8月累计产销合成橡胶新产品两万吨,同比增加1.2万吨,成为新的效益增长点。图为技术人员在SEBS产品生产线上,使用遥控器导引运输车装载新下线的橡胶产品。

徐亮亮 摄 李哲武 文

长城润滑油杯
新闻摄影竞赛

(上接第一版)

另一方面,夯实可持续发展报告内容,多维度翔实披露。具体来看,综合了监管部门、评级机构促进管理的要求,全面介绍公司业务发展、环境保护和服务社会三个维度的可持续发展工作情况;根据香港联交所新规在可持续发展报告中披露了董事会声明,主要说明董事会全面监管ESG事宜的情况;董事会可持续发展委员会加强对公司反腐败管理工作的监督,专门审议年度反腐败工作情况和下一年计划,相关内容的披露增强了利益相关方对公司合规管理的信心;根据评级机构的关注点,完善了更加市场化的管理绩效指标的应用与统计,有效地回应了利益相关方关切;结合年内特殊事项和重点工作,在报告中设立

“应对新冠疫情挑战”“应对气候变化”“助力全面脱贫”3个特色专题,突出公司特色工作。

第三,对可持续发展报告进行第三方验证,促进管理提升。为促进公司ESG管理,进一步提升可持续发展报告编制质量,公司聘请了专业的第三方对可持续发展报告进行独立鉴证。鉴证公司到下属企业对相关数据进行抽样调查后,为公司多项ESG关键绩效指标出具了独立鉴证意见,提升了报告数据指标的披露质量。同时,公司职能部门及时将鉴证公司的反馈意见和管理建议传递给下属企业,提升全系统的ESG管理水平。

公司还探索采用国际倡导的TCFD(气候相关财务信息披露工作组)框架编制,展示应对气候变化

效。2015年12月,为解决财务报表中与气候(变化)相关信息的披露问题,国际组织金融稳定理事会成立了TCFD,得到监管机构、投资者等相关部门的广泛支持。2019年5月,香港联交所要求发行人必须披露已经及可能对发行人产生重大影响的气候相关事宜及就此采取的行动,标志着TCFD的披露建议可能上升为合规披露要求。2020年,公司可持续发展报告继续参照联合国全球契约等相关国际标准进行编制,并首次采用国际通用的TCFD框架分析气候变化给公司带来的挑战与机遇,以及公司的应对措施,得到了投资者和评级机构的肯定,为今后在TCFD框架下开展气候变化影响情景分析打下基础。

(曾秀丽)

扬子石化首次生产EVA高端发泡树脂产品

与普通发泡树脂产品相比,弹性、柔软性、相溶性、透明性等性能更好,主要用于发泡鞋材生产

本报讯 8月25日,扬子石化10万吨/年EVA装置再传捷报,继日前首次生产光伏膜料后,又成功生产高端发泡树脂UE 2860TF。该产品与普通发泡树脂产品相比,醋酸乙烯(VA)含量更高,达到28%,弹性、柔软性、相溶性、透明性等性能更好,具有更加优良的成型加工性,主要用于发泡鞋材生产,满足产品升级换代需求,实现进口替代。

由于EVA树脂具有柔软、弹性好、耐化学腐蚀等性能,被广泛应用于中高档旅游鞋、登山鞋、拖鞋、凉鞋等鞋底和内饰材料,以及隔音板、体操垫和密封材料等领域,其中发泡鞋材是我国EVA树脂最主要的应用领域。广东、福建和浙江等地区是全球鞋业的重要生产基地,每年需要大量发泡鞋材生产,满足产品升级换代需求,实现进口替代。

此次生产的高端发泡树脂中醋酸

(达军)

顺藤摸瓜找到大客户

陈明军 秦凌云

加油款吧。”

李进加了对方微信,留下电话号码,让客户先离开了。当天晚上,该客户转来全部加油款。

原来,一个客户说自己出门走急,没带手机、加油卡和现金,加完油后无法支付。加油员吴兴红看到该客户手上明明有手机,因此认为对方有逃单的想法。

站长李进进了解情况后,先让吴兴红离开,由自己来处理这个事情。通过细心交流,得知该客户确实忘带手机了,手上的手机是公司通话专用手机。“我充分理解您的心情,每个人都有疏忽的时候,您回去后微信转我

最好能给予我们适当优惠。”在洽谈中,周总提出要求。

洽谈结束后,李进将客户情况及时上报片区经理梁林美。梁林美第一时间组织人员走访,现场解决问题,及时给予优惠,消除了客户所有顾虑。

“没想到你们对我的意见这么重视。”周总说道,随后立即签单。20辆运输车、一个月12吨柴油的加油协议,就这样达成了。

8月22日,李进进和周总约定当

石油工程设计公司参与设计山东首个储气库

本报讯 8月25日,由石油工程设计公司下属石油工程设计公司参与设计的国内第一个含水圈闭型储气库项目——永21储气库启动注气,这也是山东首座天然气储气库。

在项目初期,石油工程设计公司迅速成立由高级专家、专家及31个专业的85名设计人员组成的团队,每天进行专项研讨、设计。面对各类突发事件,设计团队倒排项目运行时间节点,强化各阶段、各环节有效衔接,精细实施项目运行计划,累计投入61200个人工时,完成设计蓝图12000多张。

他们在站场空间紧张的情况下,

按照全生命周期价值最大化的理念,对工艺设备管线进行集约化布置,合并厂房,减少占地,在4个月内提前完成初步设计和施工图设计,与常规储气库项目相比,节约用地10%以上,总体设计效率大幅提高,受到业主单位的认可。同时,设计团队根据施工进度,先后组织配管、工艺、消防、电力、通信等专业设计人员开展现场服务,积极与业主、施工方沟通,配合做好各项报批及审查工作,确保项目顺利建成,为胜利油田及周边地区安全稳定用气提供有力保障。

(尹倩 孙志峰 于朋朋)



近日,西北油田采油一厂根据抽油机运行情况和戈壁高温沙尘天气影响,健全抽油机维护保养制度,采取不同的维护保养措施,保证抽油机正常运行。图为8月27日,员工为抽油机做注脂保养。

走近一线