

企业短波

金陵石化  
针状焦煅烧项目建成中交

本报讯 6月1日,由金陵石化代为经营的江苏金陵创联新材料有限责任公司(合资)高端石墨材料针状焦煅烧项目顺利建成中交,全面进入生产准备阶段,预计7月产出合格产品。

2020年9月,中石化集团资本有限公司与连云港赣榆城市建设发展有限公司合资成立江苏金陵创联新材料有限责任公司,全面启动高端石墨材料针状焦煅烧项目。该项目启动筹划以来,金陵石化与地方政府密切协调,参建各方全力以赴,克服疫情反复等不利影响,用不到两年时间高质量完成建设任务。项目投产后以金陵石化针状焦为主要原料,可年产煅后针状焦5万吨、负极材料1.86万吨,将极大提高针状焦产品创效能力。

(陈伟伟)

中韩石化  
实现码头生活垃圾零排放

本报讯 5月31日,一艘满载2300吨轻烃产品的船舶在中韩石化化工码头靠泊。卸船作业前,化工码头员工义务帮助船员将生活垃圾清理上岸,集中转运至环卫所进行规范处置。

2020年6月以来,中韩石化不断提升环保管理水平,目前已实现社会靠泊船舶和码头生活垃圾“零排放”。他们主动设置公告牌,向船方作出全部船舶污染物免费接收的承诺,为船方人员提供操作培训。设置船舶污染物接收流程图,对污染物接收时间、种类、数量进行全面记录,保证污染物处置流向有据可查,并自觉接受社会监督。两年来,中韩石化化工码头累计接收785批次社会船舶生活垃圾。

(王冲王刚)

福建石油  
举办公众开放日活动

本报讯 6月1日,福建石油举办安全生产月公众开放日活动,邀请来自政府有关部门、客户企业、新闻媒体等行业的公众代表走进企业,全方位了解中国石化油品和非油品数质量管理体系。

活动中,讲解员从绿色宣传、绿色公益、绿色发展与绿色行动4个方面介绍加油站环保工作。公司员工为公众答疑解惑,介绍石化行业在人们日常生活中的作用,同时展示中国石化加油站特色设计、油气回收装置、加油卡自助一体机、爱跑98汽油及其他环保产品,让公众切身感受中国石化加油站的安全环保优势。

(张璐婕)

化销华南  
出口业务逆势大幅增长

本报讯 今年以来,化销华南积极响应商务部“外贸巩固提升年”政策号召,前5个月出口产品总量达20万吨,同比增长26%。

上半年,化销华南克服疫情反复、生产企业降负荷等影响,发挥内外贸一体化优势,实现出口业务量大增。为满足海外客户需求,他们创新出口运输模式,成功打通散货船、中欧班列、中越铁路等出口流程,在规避海运不稳定因素的同时,大幅降低运输成本,提高价格竞争力。前5个月,该公司甲苯和甲醇出口量实现翻番,树脂产品散货船出口2.2万吨。

(翟羽佳)

九江石油  
开展治破治旧专项行动

本报讯 5月以来,江西九江石油开展治破治旧专项行动,美化加油站外观,提升客户服务体验,累计对93座加油站落实253个破旧治理项目。

该公司聚焦夜间亮化、标识标牌刷新、加油区与生活区清洁等5方面问题,由公司干部带队分片包干,统筹推进行动。17个党支部将治破治旧纳入主题党日,全员动手参与地标和警示标识更新治理。对重点加油站罩棚顶部加装灯具,对品牌柱内灯管进行维护或更换,增强车辆夜间进站引导效果。

(何野萍 喻丽娟)



6月2日,安徽石油开展“共建清洁美丽世界”主题网络直播,带领网友走进油库、加油站、易捷便利店,探秘企业绿色发展。图为合肥石油繁华大道加油站网络直播现场。

孙德荣 摄 藏世扬 文

胜利油田  
转变成本观念促进增储上产

以长远眼光算大账,从追求低成本转变为追求低盈亏平衡点,抓住有利时机盘活存量资源,前5个月生产经营稳中向好

胜利油田转变成本观念促进增储上产

本报记者 王维东 于佳  
通讯员 陈天婧 李雪龙

截至6月初,胜利油田鲁明公司滨南采油管理区的滨425-斜108井连续自喷生产6个多月,日均产油8吨,累计产油1300余吨。3年前,该井日产油仅1吨,鲁明公司多次提出压裂改造方案,但都因投入成本高、风险大而被搁置。今年,在胜利油田新建立的弹性成本投入策略指导下,该井终于重现生机。

今年以来,胜利油田以长远眼光算大账,灵活调整成本管理规则,建立不同油价下弹性成本投入策略,从追求低成本转变为追求低盈亏平衡点,抓住有利时机盘活存量资源,为油田增储上产长远谋划打牢基础。

原本,滨425-斜108井的难题在于高额压裂费用投入不符合油田的成本管理规定。鲁明公司滨南管理区油气主管师张瑾的“钱包”也确实透支了。2022年,鲁明公司滨南管理

区的作业措施成本预算共340万元,可才过了5个月,3口压裂井就花掉了420万元。

油田的新政策给了张瑾底气。为了保证弹性成本投入策略实打实带来增油效益,胜利油田密集出台超产激励政策。各单位只要超产,不仅增量收益全部留存各单位使用,而且当国际油价高于胜利油田预算油价时,按照一定比例,对超产单位进行专项奖励。

张瑾的暂时“透支”正是政策支撑下精打细算后的结果。按照项目评价标准,滨425-斜108井的压裂施工不仅收回了成本,而且盈利60余万元。前5个月,该管理区作业措施工作量增长了两倍,作业措施成本却不增反降。

“油藏经营管理不能刻舟求剑。”胜利油田财务资产管理中心胡宝明说,成本是用来经营的,一味地控制成本,增储上产的路子只能越走越窄。

管理者说

胜利石油管理局有限公司执行董事、党委书记,胜利油田分公司代表 牛栓文

油藏经营管理者要正确看待增储上产和低盈亏平衡点的辩证关系。一味地收缩,产量规模只会越来越小。只有以进攻姿态,才能使产量稳得住、上得去。任何时候都要把产量稳中向上作为发展的前提条件,没有规模产量,成本是降不下来的。

因此,胜利油田今年以来不直接追加成本给各单位输血,而是通过政策牵引形成长效机制,增强管理区的自我造血能力,让油藏经营管理者始终坚持低盈亏平衡点思维。

需要指出的是,追加成本投入是为了多产效益油。油藏经营管理者要避免冲动、盲目投入,忽视经营风险,造成低效无效投入。通过政策撬动增产,就是要让油藏经营管理者树立风险意识和效益意识,不仅要增油,而且要增加效益油。

每年,胜利油田有两万多口油水井工作量,当期增油量只有260万~280万吨,周期增油量高达700万吨。胡宝明说,根据原本的成本管理规则,作业措施成本投入当年要收回成本。但是,作业措施效果属于跨期收益,当期投入会带来未来收益。如果一味降低当期投入,不仅影响当期效益,也冲击未来稳产根基。

胡宝明介绍,财务资产管理中心对产量规模与盈亏平衡点进行研究发现,增加作业措施工作量投入,短期拉高了盈亏平衡点,但消化了长年累积的高成本存量资源,做大了效益稳产的增量,从长期来看更有利于盈亏平衡点的下降。

政策背书,给增储上产注入了源头活水。“过去,作业措施工作量相对



南化公司开展  
专项检查消除装置隐患

6月1日,南化公司对照危险化学品重大危险源企业安全专项检查细则,对30万吨/年合成氨装置、硝酸装置、氨球罐区等14个重大危险源开展专项检查,制定问题清单,全面消除隐患,确保安全生产。图为消防管理人员对液氨储罐进行检查。

郑瑞摄



西北油田天然气  
日均产量突破千万方

本报讯 今年前5个月,西北油田累计生产天然气14亿立方米,同比增长60%,5月份日均产气量首次突破千万立方米大关。

今年以来,西北油田推进“油气并举”战略,围绕“塔河稳产、顺北上产”工作主线,加快天然气增储上产节奏,在顺北4号断裂带、塔河上覆碎屑岩取得重大突破,实现天然气产量快速提升。

立足顺北4号断裂带规模上产阵地,强化一体化协同,推进技术迭代提升,多项技术填补国内行业空白,达到国际领先水平。自2021年7月油气突破并投入试采至今,顺北4号断裂带累计投产气井16口,均获得高产工业油气流,目前日产天然气465万立方米,凝析油2340吨,提前半年完成断裂带整体控制及少井高产目标任务。

聚焦塔河老区碎屑岩,加强基础研究,扎实推进碎屑岩滚动增储工程。前5个月,老区共投产新井8口,新增可采储量5.9亿立方米,有效缓解老井产能递减。同时,西北油田强化“一井一策”管理,精细选井选层,通过一系列增产措施充分挖掘老井潜能,老区综合递减率控制在5%左右。

随着产量规模稳步扩大,西北油田持续推进天然气管网互联互通建设,不断提升天然气外输能力。1至5月,累计向新疆南疆地区和西气东输管网供气9.56亿立方米。目前,他们正加快顺北6号、8号和12号等富含油气断裂带的勘探开发评价节奏,力争落实规模增储新气区。

(陈志辉 付童童)

(上接第一版)

深入推进任期制和契约化管理,发挥经理层谋经营、抓落实、强管理作用,推动公司生产经营业绩再上台阶

实施经理层任期制和契约化管理,是建立现代企业制度的重要一环,激发企业内生动力活力的关键举措,也是企业实现高质量发展的重要支撑。

国企改革三年行动启动以来,中国石化深入推进经理层任期制和契约化管理、职业经理人、职业化员工、中长期激励等市场化改革,将契约管

理、考核管理、薪酬管理的权力审慎有序赋予直属单位,稳妥破除平均主义和“大锅饭”,逐步实现“有任命就有任期、有职务就有职责、有业绩就有奖励、不称职就要调整”的工作机制。

据党组组织部(人力资源部)有关负责人介绍,中国石化坚持先行先试、稳妥推进,以“双百企业”“科改示范企业”为试点,率先在镇海炼化、润滑油公司、催化剂公司、石化机械、易捷公司、德州大陆架公司等6家企业推行经理层成员任期制和契约化管理,取得了良好示范效应。

2021年,经理层任期制和契约化管理进一步向全系统392家企业推

广实施,部分企业将改革层层穿透,青岛安工院、润滑油公司等进一步与所属子企业经理层成员全部签订协议和责任书。

在推行任期制和契约化管理基础上,中国石化支持鼓励具备条件的企业推行职业经理人制度。目前,职业经理人制度的企业户数数为30户,职业经理人数量244人,优于央企整体水平。其中,易捷公司3名经营班子成员、10名部门管理人员分别签订《转换身份协议》,转变为职业经理人或职业化员工。润滑油公司在3个省级销售中心总经理岗位社会化选聘职业经理人,按考核结果兑现待遇,充分激发经理层活

力动力潜力。

3年来,体制机制进一步理顺,各治理主体作用有效发挥,大大调动了广大干部员工的积极性主动性,推动集团公司超深层油气勘探开发、页岩油气勘探取得接连突破,炼油和化工产品结构持续优化,专利综合优势位居央企首位,供暖季保供、冬奥服务保障等重大任务圆满完成,以近10年最好生产经营业绩验证了改革成效。

改革只有进行时,没有完成时。中国石化将持续巩固拓展好来之不易的改革成果,全面梳理、补齐现代企业制度建设中的短板,以高质量发展治理赋能企业高质量发展。

疫情要防住 经济要稳住 发展要安全

小站销量逆势攀升

陈明军

近两个月以来,江苏南通通州地区受疫情影响,很多加油站销量下滑,仅有3名员工的南山湖加油站却在站长陈雪荣的带领下实现逆势创效,前5个月非油品日均销量增长61%。

疫情期间,陈雪荣与通州西亭镇的亲戚打电话时得知,西亭镇的一个施工项目停工后工人一直住在工地,食堂需要不少大米和食用油。陈雪荣看到了商机,立即联系工地老板:“我是中国石化加油站站长,我们站里米、油、矿泉水等都有供应,可给你优惠价格。如果有需要,我们随时送货上门。”王老板没有立即答应,陈雪荣就来对方微信,每天给他发送加油站商品、粮油优惠价格,以及员工为客户送货上门的照片。王老板被陈雪荣的热情打动,仔细对比后发现南山湖加油站的商品确实实惠,于是一口气订购了40袋大米。

由于西亭镇暂时设置了交通卡口,如何将货送到王老板手里,成了陈雪荣面临的一道难题。他四处联系,找到一位住在西亭镇的朋友,将大米送到交通卡口处,然后请朋友帮忙把大米送到工地上。王老板收到大米后致电感谢陈雪荣:“虽然没和你见过面,但是你对待客户认真负责的态度让我感动,以后只要我的工地还在附近,都从你这里买米!”

许行

5月28日,满载镇海炼化乙烯产品的车辆经过层层防疫检查,到达内陆客户工厂。这是化销华东打通乙烯公路运输流程不到一个月以来,送到客户手中的第12车镇海乙烯产品。

“许经理,乙烯能通过公路发货吗?我们要断料了,你们销售量大、资源覆盖面广,帮帮忙吧!”5月初,地处内陆的乙烯客户向化销华东销售人员求助。

本报记者 常焕芳  
通讯员 李小微

“岩屑太碎的话,要把白纸上,然后铺开岩屑……”6月2日,在集团公司部署的重点探井阳页油1井现场,河南油田勘探专家曹建康正给年轻员工讲解挑选泥页岩样品的办法。

阳页油1井是集团公司部署在河南油田泌阳凹陷的一口风险探井,对落实页岩

乙烯产品公路运输要求高,运输审批难度大。以往,化销华东主要通过管道运输乙烯产品,客户集中在沿海地区。面对管输未覆盖客户提出的公路运输需求,化销华东迅速响应,对区内资源进行筛选后着手打通镇海炼化乙烯公路发运流程,确保下游客户原料供应不断档。

受疫情影响,宁波地区加强交通管理,当地也没有合适的运输车辆。化销华东乙烯团队关键时刻拧成一股绳,各部门通力合作,展开地毯式运力搜索。相关部门人员多

次前往当地政府管理部门进行沟通,最终在江苏、安徽等地精挑细选5家从事乙烯运输业务多年的承运商。确定承运商后,他们积极配合当地交管局进行备案审查,第一批5辆冷冻乙炔车辆迅速通过备案。

“感谢你们,我们差点就断料了,和中国石化合作,放心!”客户致电感谢道。此次流程打通扩大了化销华东销售辐射范围,也延长了镇海炼化乙烯产品的销售半径,增强了镇海炼化产品市场影响力和产业带动力。

“一投入工作就忘了累”

5月中旬以来,阳页油1井到了取岩芯的关键阶段。观察岩芯、挑选样品对下一步判断油气层至关重要。曹建康天天盯在现场,丝毫不敢大意。每取出一筒岩芯,他都像呵护孩子一样小心翼翼、轻拿轻放。井场没有凳子,观察岩芯时,一蹲就是一个多小时,年轻人都蹲得两腿发麻、眼冒金星,曹建康却似乎浑然不觉。“一投入工作就忘了累,而且退休前多培养几个年轻人,我也开心。”已经驻守井场两个多月的曹建康笑着说。