



主题行动进行时

炼化销售组: 发挥一体化优势全力提质增效

本报记者 符慧

上半年,荆门石化高档白油销量实现大幅增长;金陵石化、茂名石化高品质针状焦销量超过6万吨,创效明显……在高端市场中持续培育效益增长点,是集团公司炼油销售业务面对风险挑战的破题举措之一。

今年以来,国际油价高位震荡,国内疫情多点散发,我国经济发展压力阶段性增大。由生产经营管理部、炼油事业部、化工事业部、油品销售事业部牵头的炼化销售组以主题行动开展为总抓手,强定力、聚合力,高效统筹疫情防控和生产经营,优化购运产销一体运行,从严从实推动HSE体系运行,以实际行动落实“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的要求,奋力推动实现上半年效益稳增长目标。

主题行动启动后,炼化销售组明确炼油结构调整降成本、增强化工市场竞争能力、推进油品销售拓市提效、推动炼化工程迈向中高端、抓好重点工程建设5个方面重点工作,并量化成16项任务目标,细化成53项具体工作措施,逐月跟踪落实。

炼油:发挥一体化优势,优化产品结构

炼油方面,发挥一体化优势,持续优化加工负荷和原油资源,实现挖潜增效。在原油采购上,联合石化动态调整采购节奏,炼油企业深挖装置适应潜力,共同增加高性价比原油采购量,推动采购降本。在装置调整上,加大“油转化”“油转特”力度,通过控制石脑油外采或进口、优化自产化工原料结构,满足化工业原料需求。在产品结构上,差异化布局高

端特色产品,加大低硫船燃生产力度,上半年产量实现同比增长;新产品攻关加速,产出超高压变压器油,开发了新牌号化妆品级白油及高端合成基础油。

化工:密切产销衔接,加强效益测算

化工方面,原油价格持续上涨,叠加疫情影响,化工产品供需矛盾加剧。炼化企业密切产销衔接、加强效益测算,顺市调整装置生产负荷。加大对大客户的开发力度,努力逆市增效,特别是始终坚持集团效益最大化为目标,紧跟市场加强预测,做好乙烯、芳烃负荷优化与调整,做到减产减亏、增产增效。产品结构调整脚步加快,全力增产EVA(聚醋酸乙烯酯)、顺丁橡胶等盈利能力强的产品,实现增收创效。

成品油销售:加强炼销协同,确保产业链平稳运行

成品油销售方面,销售公司加强炼销协同,全力承接内部配置资源,在疫情防控中畅通物流动脉、在低迷市场中攻坚开拓,加强成品油跨区调运,确保产业链平稳运行。在推进“加油站服务提升百日竞赛”活动中,销售公司全面开展攻坚创效专项行动,总结推广零售七项基本工作法,从产销协同、拓市创效、降本节费等方面抢抓机遇,拓销创效。品牌建设工作同步进行,加油站和易捷便利店新形象改造持续推进,5000座站实施夜间亮化,10000座站更新标识标牌,40000台加油机外观翻新……3万多座加油站一步步以全新姿态,更好地为美好生活加油。

炼化工程:全力推进集团公司重点项目建設

上半年,新冠疫情及外部形势变化对物资制造、物流运输、施工组织带来巨大影响。总部相关部门和建设单位坚持稳中求进,抓总体统筹、抓目标导向、抓现场协调,全力推进集团公司重点项目建设。当前,天津南港乙烯、海南乙烯等重点工程项目扎实抓好现场疫情防控和安全管理等各项工作,建设进展总体受控,重点物资保障工作顺利推进。

接下来,炼化销售组将继续紧扣主题行动重点工作任务清单,强化市场分析研判,坚持一体化统筹,聚焦产业链运行突出问题,制定落实针对性措施,助力公司实现全年效益目标。

高桥石化

稳产保供 战疫大考显担当

- ◆ 稳定生产运行
坚守保供底线
- ◆ 提升经营业绩
牵引地域经济
- ◆ 主动稳链保链
带动复工复产
- ◆ 抓好“油转化、油转特”
优化产品结构

3月初,上海新冠疫情来势汹汹。疫情初期,高桥石化通过科学研判,于3月10日晚及时启动疫情防控应急预案,在上海地区企业率先实施封闭式集中管控,落实疫情防控网格化管理,层层压实主体责任。

在上海疫情初期,高桥石化以快制快做出集中管控重要决策,强而有力地落实各项防控措施,为安全连续平稳生产起到关键作用。

高桥石化3000余名干部员工及承包商、服务商员工驻厂坚守93天,实现防疫不松劲、生产不停步、安全不懈怠。在疫情防控最吃紧之时,保障城市静态管理中的油品保供底线;在上海“重启”中发挥产业链供应链主导优势,助力下游企业复工复产。

稳定生产运行,坚守保供底线。落实专业安全责任,夯实安全管理体系,在产品物流受阻、原料供应短缺情况下,确保安全连续稳定高效生产。保证上海成品油市场稳定供应,成为疫情期间地方政府保民生、稳经济最可信赖的中坚力量。

提升经营业绩,牵引地域经济。实施“控产汽油增产石脑油、控产航煤转产柴油,增产增销芳烃丙烯”总体经营策略,努力增产增销高附加值产品。

主动稳链保链,带动复工复产。上汽乘用车、上汽大众、上汽通用等整车企业复工复产后,高桥石化迅速调整生产负荷,丁苯橡胶和ABS装置持续满负荷运转,为汽车产业链复工复产提供稳定原材料保障。

今年以来,高桥石化抓好“油转化、油转特”工作,优化产品结构,增产化工轻油及低硫船燃,推动白油、基础油生产迭代,持续降本增效,扩大差异化优势,提升盈利能力,努力做大经营总量。上半年,经营收入同比增长36.52%,超额完成利润指标任务,创造了跑赢大市、好于预期的经营业绩。

高桥石化在大战大考面前经受住了公司成立以来最严峻的考验。93天坚守,提升了员工队伍爱企、爱岗、责任、奉献的价值认同,展现了中国石化员工“爱我中华、振兴石化”的家国情怀。

一线员工谈:

疫情期间,我们建立“白加黑”全天候沟通协调机制,筑起“51号兵站”物资保供专线,发挥央企地区产业牵引作用,积极承担疏通产业链供应链重任,每天超过1700吨民用工业气和丙烯、每月16000吨ABS工程塑料源源不断地运往上海和周边城市,助力长三角及更大区域相关企业复工复产。

——高桥石化副总工程师曹文磊

仪征化纤

做强做优 构建全产业链竞争优势

- ◆ 加快构建
市场化经营体系
- ◆ 实施定制化
营销策略
- ◆ 加快推进
重点项目建设
- ◆ 围绕产业链
部署创新链

6月18日,仪征化纤公司PTA部党委举行年产300万吨PTA项目支部共建“党员先锋工程”授旗仪式,在项目建设现场开展“三查三强”促安全主题党日。

主题行动开展以来,仪征化纤高起点、高标准、高质量扎实推进主题行动,发挥集团公司产业链配套的一体化优势,全力打好经营创效攻坚战、高质量发展主动战、安全环保和疫情防控保卫战。

加快构建市场化经营体系。公司深入推进聚酯短纤一体化重大改革,实现聚酯短纤上下游业务全流程一体化整合。坚持事前算盈原则,建立产品结构效益指数,通过量化手段评价产品结构,促进结构和效益持续优化。

实施定制化营销策略。加大自销产品力度,巩固提升市场份额,膜用切片、有光缝纫线等中高端市场占有率达到36%和49%。在能源、原料成本大幅上涨的情况下,建立成本效益监测模型,抓细抓实12大类96项降本增效措施,重点环节共同发力,生产经营跑赢大势。

加快推进以年产300万吨PTA项目为转型升级龙头工程等一批重点项目。发扬熔喷布项目建设优良作风,对标对表,挂图作战,实现了年产300万吨PTA项目、年产23万吨智能化短纤等重点项目安全优质推进。

突出自主创新,围绕产业链部署创新链,先后攻克了生物可降解材料、新一代瓶片、高洁净催化剂、再生聚酯等创新项目,技术指标处于行业领先水平,为构建全产业链竞争优势奠定基础。紧贴市场需求,推进产品提质升级,组织“揭榜挂帅”攻关,今年以来成功开发新产品10个,高附加值产品比例达42.2%,产品差别化率居行业领先。积极推进智能仓储、发货系统等建设,打造智能工厂。

围绕统筹发展与安全良性互动,锚定干部员工队伍作风建设抓落实,坚守红线底线,织密织牢专业管理、属地管理两张安全环保责任保障网,上半年实现“安全零事故、环保零事件、疫情零感染”。(陆秀宏 翟瑞龙)

浙江石油

转型升级 开拓综合能源新蓝海

- ◆ 不断引进新产品
满足个性化需求
- ◆ 尝试运用新模式
打开销售新赛道
- ◆ 积极布局新业态
构建综合能源新格局
- ◆ 履行社会责任
加快司机之家建设

5月28日,杭州秋涛路加油站推出了全国首家“易捷甄酒馆”旗舰店,打造集商品展示、名酒品鉴、文化传播于一体的消费平台。

今年以来,浙江石油结合企业实际,大力引进新商品、尝试新模式、布局新业态,推动企业高质量发展。1-6月,实现利润居销售系统第一,成品油经营总量、零售总量、直销经营量、易捷服务销售额等经营指标均位居销售系统前列。

不断引进新商品。浙江石油以客户为中心,不断引进、开发各类新产品。为满足细分市场客户的个性化需求,打造新产品。今年,浙江石油和杭州本土知名品牌定胜糕合作,在全省易捷便利店推出了网红产品“绿马定胜糕”。针对电力等企业技改环保需求,在销售企业率先推出了工业尿素液产品,目前已开发客户20多家,1-6月销售额位列销售公司第一。

尝试运用新模式。针对客户加油、洗车、保养三大核心需求,浙江石油依托全省2000多座加油站,推出了两款易捷养车卡,并开通线上分销功能,在全国招募“养车卡推荐官”。自3月推出至6月底,已累计销售12万多张养车卡。另外,通过开展常态化创新直播,开拓易捷销售新赛道。

积极布局新业态。浙江石油近年来陆续布局加气、充电、加氢、光伏发电等各种新业态。3月,与蔚来公司合作,在杭州杨家墩加油站建成浙江首座换电站,为新能源车主提供便捷服务。截至目前,共建成综合供能服务站457座,初步构建了“油气氢电服”综合能源新格局。

浙江石油积极践行央企社会责任,在有条件的加油站建设“司机之家”,为客户提供免费开水、道路救援等多项暖心服务,为广大户外劳动者打造一站式温馨港湾,截至目前已在全省建设295座“司机之家”。(舒志国 吴斌才)

天津南港乙烯项目

狠抓现场 建设优质安全样板工程

- ◆ 强化项目现场管理
组建四级安全网格
- ◆ 把安全管理延伸至
设计、采购、施工等环节
- ◆ 党建工作与
项目建设深度融合
- ◆ “标准引领 样板先行”
打造优质安全工程

“今天,乙烯项目顺利完成2号丙烯塔吊装。”7月16日,天津南港乙烯项目一部经理王亚宁自豪地说。2号丙烯塔是天津石化南港120万吨/年乙烯及下游高端新材料产业集群项目最高最重的设备,自运抵项目现场后,项目一部科学组织,加紧完成设备“穿衣戴帽”工作,进度比计划提前6天。

“虽然大家都在想办法赶工期,但把安全放在第一位是铁律。”天津南港乙烯项目施工管理部负责人李金峰说。进入7月,上千辆吊车、挖沟机、铲车、运输车辆不停地作业,项目现场施工力量超过5000人。

天津石化遵循“方向比效率更重要,计划比实施更重要,安全比进度更重要,质量比成本更重要”原则,强化项目现场管理。组建“项目管理部+项目分部+承包商+第三方安全监理”四级安全网格120余个,针对项目高危情境,制定26条硬措施。同时,创新组建南港乙烯项目安全巡察组,实行管理再管理、监督再监督。

在此基础上,天津石化突出全生命周期本质安全,把安全管理延伸至设计、采购、施工等环节。他们同集团公司物资装备部、质量监督总站联合成立催图返资、催交催运、监督监造、飞行检查专项攻关组,确保设备物资安全合规。运用方舱检验室、混凝土见证取样平台、质量眼、桩基工程智能监测系统等手段,从“低老坏”整治,让问题发现在现场、解决在现场、绝不出围墙。

为提升工程质量,天津石化坚持标准引领、样板先行,为打造集团公司重点建设优质工程打下坚实基础。“目前我们已选出14件样板,为后续大面积施工提供了范本。”天津南港乙烯项目质量部副经理葛圣林介绍,开展“样板引路”活动,能以一件样板带动一片样板区,以一片样板区带动一项样板工程。

天津石化积极推动党建工作与项目建设深度融合,强化党建共建化解难题,组建党员突击队强力攻关,核心团队党员比例达到80%,为高质量项目建设提供了保障。

在南港乙烯项目建设现场,无论是甲方还是乙方,大家都拧成一股绳,决心把南港乙烯项目建设成为安全工程。(柴润金 张训棣 王洪哲)

一线员工谈:

一线员工谈:

主题行动开展以来,我领衔的技师创新工作室通过揭榜挂帅、联合攻关等措施汇聚攻坚合力,完成8项创新攻关课题。下一步,我们将围绕解决现场生产难题,持续推进24项课题攻关项目。积极参与公司300万吨/年PTA配套空分后备系统项目工作,确保项目顺利投产。(仪征化纤水务部空分空压装置主管技师刘权)

一线员工谈:

主题行动开始后,最切实的感受是“赛”的氛围更浓厚了。一方面我们和其他站点进行每日对标分析,另一方面我们还举行了站内“对抗赛”,把每个班组、每个人的销售数据、服务评价进行剖析。同时我们增设站内特色服务,比如我提出的“雨天为客户擦拭挡风玻璃和后视镜”已成为站内的标配服务,得到了很多车主的认可。(浙江舟山石油员工傅华艳)

一线员工谈:

随着项目建设进程的加快,我们在安全风险防控、施工质量、进度建设等方面均面临“大考”。因此必须把项目干好,决不能留下任何隐患。只有“前紧”,才能为后续的安全、质量、进度的严格管控创造条件,进而为争创“国优工程”奠定基础。(天津石化南港乙烯项目管理部四分部经理周宏伟)