

中国石化内控20年

系统推进风控内控
保障高质量发展谢道勤
九江石化党委书记、分公司代表

2005年,集团公司正式实施内部控制制度,推进公司治理体系和治理能力现代化。20年来,九江石化见证了内控体系从擘画蓝图到深耕实践、从立柱架梁到价值裂变的全维度演进。九江石化将内部控制制度建设作为完善公司治理的重要抓手,聚焦生产经营、安全环保、发展建设等风险防控主战场,构建“多维布防”的风控体系,推动风控内控与“三基”工作有机融合,强内控、防风险、促合规,推动企业高质量发展行稳致远。

构建全链条、立体化内控体系,筑牢高质量发展根基。有控则强、失控则弱、无控则乱。九江石化坚持系统观念、体系思维,推动风控内控系统规范化建设,经过20年的不断实践,形成全面覆盖、重点突出的立体化风控内控网络。筑牢日常监督、职能监督、专责监督三道防线,建立横向到边、纵向到底的责任体系,从战略决策到基层操作,从市场开拓到生产运营,每一环节都嵌入风险防控节点,压实内控执行责任。定期开展风险评估与内控自我评价,精准识别潜在风险,动态调整防控策略,确保风险可控,有效降低市场不确定性对企业经营效益的影响。

制度是风控内控工作的基石。九江石化以制度建设为抓手,将风控内控要求融入各项规章制度,确保流程清晰、职责明确。强化制度执行,建立“一制一档”“一图两表”、业务检查与制度条款强关联等常态化检查机制,定期对制度执行情况进行检查评估,持续提升制度执行力。开展制度综合评估试点工作,对制度的合规性、可执行性、可操作性、可检查可考核等方面进行评估,发动员工学制度、用制度、践制度,进一步提升制度质量,完善内控制度体系。

激活数智双核动能,提升风控内控工作质效。准确把握智能发展脉搏,推进信息化建设与风控内控

深度融合,推动风控内控数智化发展。通过编制业务决策事项清单、将内控要求嵌入业务信息系统等措施,进一步厘清权责边界,内控体系实现由“人控”向“技控”的转变,提高内控系统执行有效性。采用“数据+平台+应用”模式,融合数智技术与风险防控,将审批权限、控制标准等纳入核心信息系统,实时监控风险,提升重大风险预警、防范、研判、管控和处置水平。

自主研发安全环保智能管理平台,有机整合安全管理、环境监测、施工作业、火情警情、有毒有害气体、视频监控、应急指挥等模块,运用大数据分析和人工智能技术,构建全天候运行的智能感知网络,实现业务流程毫秒级风险感知与智能预警。创新运用数字孪生技术,对炼化装置实施全要素镜像建模,通过多维度推演复杂工况,构建虚实映射的智能决策中枢,为生产决策和风险防控提供全周期、前瞻性决策支持。

培育“全员内控”文化基因,构建风险防控共同体。文化筑基,构建全域风控生态。将内控文化深度融入发展战略脉络,通过分层分类培训、情景式案例研讨、全员知识擂台等载体,普及风控内控知识,增强风险防控意识。发布“谁的业务谁普法”责任清单,利用多平台开展普法活动,推进依法合规治企。建立员工法治教育基地,组织干部员工旁听案件庭审强化警示教育,开展“合规案例随手拍”宪法宣传周系列活动,营造良好合规文化氛围。

能力固本,锻造风控专业铁军。加强内控专业队伍建设,针对不同岗位开展差异化能力提升培训。生产序列聚焦“标准化操作+应急处置+风险研判”能力淬炼,财务、销售、采购等管理领域开展财经法规、合规经营培训专项赋能,增强员工合规意识与风险防范能力。开展岗位练兵、技能比武、全员“安全慧眼”等活动,构建“训战结合、以赛促学”的常态化提升机制,培育“业务精、风控强、作风硬”的内控专业队伍,为强化风控内控工作提供人才支撑。

站在承前启后的历史坐标上,九江石化将以内控制度实施20年为契机,持续深化系统化、智能化的内控管理体系,构建具有前瞻性的动态管理机制,锻造覆盖全流程的风险防控屏障,护航高质量发展,奋力打造世界领先绿色智能炼化企业。

易捷公司联合辽宁石油举办商品产销对接会

本报讯 日前,由易捷公司主办、辽宁石油承办的“央地协作·辽品出辽”商品产销对接会顺利召开。辽宁省国资委、辽宁省文旅产业发展集团、辽宁省文旅产业出辽产业公司相关负责人及辽宁省内优秀企业代表参会。

本次产销对接会是中国石化落实央地百对企业协作行动、践行产业链融合战略的关键举措。中国石化将以易捷便利店网络为支点,为辽宁特色产品

(李夏田 宇)

广州石化2号CFB装置长周期运行创纪录

本报讯 截至7月10日,广州石化热电部2号CFB(循环流化床)装置连续安全运行590天,创投产16年以来最长运行周期纪录。

2号CFB装置是保障广州石化炼油化工生产装置电力稳定供应的主力装置。今年以来,面对装置进入运行周期末期,燃料变差等影响,该装置热电部以“零非停”为目标,常态化开展防误操作学习,引导员工规范操作行为,操作过程实现视频监控全覆盖。同时,推行区域专业技术人员、班组人员和保运

(曾文勇 夏 玮)



今年以来,上海石化金菲公司聚焦生产环节降本增效,精细化、动态化调控工艺参数,大幅提升催化效率和粉料沉降效率。6月,管道料和小中空料等产品总产量突破近4年同期峰值,生产用电单耗与蒸汽单耗同比分别下降2.5%和4.7%,实现产量增长、能耗下降的双突破。图为员工对3号聚乙烯装置进行巡检。 熊 鑑 摄 胡学群 文

齐鲁石化以信息技术应用创新为引擎,加速推进信息系统国产化替代战略

让国产信息技术更“实用好用”

刘新圣

“齐鲁石化塑料厂生产经营管理核心系统与国产操作系统的融合适配,走在了前列!”近期,人民日报社国家治理创新经验课题组给予齐鲁石化信息技术应用创新工作高度评价。

齐鲁石化坚决贯彻集团公司关于信息技术应用创新工作的有关部署,按照“分类分阶段”原则,在芯片适配、操作系统与数据库应用等方面,积极推动国产生态系统的迭代升级,形成了一套行之有效的解决方案。

体系先行:构建“三位一体”
推进体系破解技术壁垒

“信息化工作的核心是通过自主研发,实现信息技术领域关键技术自主可控,构建国产化的信息技术底层架构和生态体系,进一步保障信息安全、推动产业升级。”齐鲁石化信息中心技术管理科科长牛启光说。

长期以来,国外技术体系带来的生态壁垒为信息化工作带来系统兼容差、应用生态匮乏、迁移成本高昂、稳定性

不足等诸多困难。“简单的技术替换行不通,我们需要在突破技术封锁的同时,充分契合员工长期以来形成的使用习惯,兼顾技术稳定性与使用体验的平衡。”牛启光说。

为此,齐鲁石化构建“技术攻坚+生态共建+价值创造”三位一体推进体系,以技术攻坚解决“能不能用”为起点、生态共建解决“如何用好”为支撑、价值创造解决“持续用久”为目标,开展国产生态系统的迭代升级,形成了一套行之有效的解决方案。

场景突破:首个信息技术方案
实现工业化应用

“响应速度快,调取复杂数据效率和国外系统不相上下。”塑料厂高压聚乙烯车间技术员王浩坤使用系统实时监测装置温度、压力、物料流速等参数。这是国产生态系统与炼化生产系统深度融合的生动场景。

“公司上百个应用系统要在全新芯片架构与操作系统上无缝兼容,操作难度极大。”齐鲁石化信息中心智能网络室主任魏国强说。

齐鲁石化在胜利炼油厂、塑料厂、供水排厂建立信息化工作示范点,组织青年骨干成立攻关团队开展软硬件适配攻关。与华为、中科方德等科技企业携手,深入开展芯片、操作系统及应用系统的信息化适配工作,汇聚各方技术优势集中攻克跨系统协同瓶颈。

2月,攻关团队带着4台国产化终端进驻塑料厂车间,开启为期3个月的国产化终端与现有业务系统的适配验证工作。团队依据实际生产环境,逐一攻克底层技术壁垒,最终形成“芯片+操作系统”的可复制的国产化适配方案,实现国产化终端与经营生产、管理调度等5大核心业务系统的稳定对接,系统运行流畅稳定。截至7月9日,塑料厂业务系统的国产化适配率达100%,响应速度及稳定性均满足生产管理需求,实现工业化应用,为后续全面推广筑牢根基。

迭代升级:打造满足生产场景的智能系统

在齐鲁石化鲁油鲁炼转型升级技改项目部,45台搭载国产系统的

终端整齐列阵,支撑着公司重点项目全流程数字化管理。该技术改造项目涉及工程管理、安全环保、质量进度、招投标、财务等多个系统,需高频应用专业设计类软件、工程建设管理平台、投资管理平台、招投标管理平台等多种工具,对系统的运行能力有着较高要求,要实现全部国产化替代难度较大。

攻关团队驻扎现场、紧密配合,针对项目部在实际应用中提出的有关优化系统响应速度、适配行业专属软件、探索智能化管理等问题进行攻关调试。在反复测试迭代中,该系统生态与国产硬件实现深度适配,现有设计软件、工程管控平台等均流畅运行,核心功能模块响应迅速,能精准覆盖从设计协同、工程进度跟踪到投资动态管控的全业务场景,彻底打消员工对“国产系统卡顿”的顾虑,为项目全周期数字化推进提供了坚实保障。

“信息化工作不能止于‘能用管用’,更要‘实用好用’。全面国产替代不是终点,而是数字化转型的新起点。”牛启光说。齐鲁石化正逐步从基础软硬件替代向工业机理模型、智能算法等“深水区”迈进,促进信息技术不断升级。

上海院2人获
上海市化学化工科技进步奖

本报讯 近日,由上海市化学化工学会主办的第十六届庄长恭、吴蕴初化学化工科技进步奖颁奖大会暨化学化工高质量发展论坛在中国科学院上海有机化学研究所举行。上海石油化工研究院2人分别获吴蕴初化学化工科技进步奖及庄长恭、吴蕴初化学化工科技进步青年奖。

该奖项每两年表彰一次,旨在促进化学化工科学发展,推动人才培养与提升,服务化学化工事业发展。奖项分为庄长恭化学化工科技进步奖和吴蕴初化学化工科技进步奖,以及庄长恭、吴蕴初化学化工教育奖和庄长恭、吴蕴初化学化工科技进步青年奖,分别用以表彰在相关领域有突出成绩的专家学者。其中,庄长恭、吴蕴初化学化工科技进步奖表彰人数每次不超过3名。

(柏诗哲 周梦瑾)



四川石油大力拓展高标号汽油市场

今年以来,四川石油聚焦高标号汽油市场,大力推广“爱跑98”汽油。1月至6月,新增13座98号汽油销售网点,98号汽油销量同比增长154%。图为成都石油羊西北加能站员工为“爱跑98”客户加油。

张倩 摄 刁玉婷 文

全员查隐患守护油库平安

周云鹏 夏依旦·居来提

“露天管线的防晒措施、员工防暑用品配备、防台防汛应急物资准备,一个细节也不能漏。”日前,销售华东陈山油库安全督查大队队员方庭惠一大早就来到罐区巡检,手里的检查表上,防台防汛、防暑降温的检查内容已完成过半。

这座依海而建的油库,夏季烈日炙烤时罐区地表温度超50摄氏度,同时经常面临台风来袭的挑战。“季节不同,风险点跟着变,防控得跟着转。”方庭惠说。

针对季节性特点,销售华东对陈山油库推行“一季一主题、全员查隐患”机制:春季查防雷接地,夏季

防高温台风,秋季清罐区杂草,冬季检防冻设施。每个季节都有差异化排查清单,配套针对性培训演练,把风险防控责任落实到岗位。

陈山油库的夏季排查分三步走:先由班组自查,再经督查大队复核,最后由分管领导验收。“高温是否导致设备过热、雷暴是否损坏电气线路、露天作业人员是否中暑,这些都要逐项检查。”方庭惠指着清单解释,防台风预案更是细化到“每棵树的固定责任人”“积水抽排的设备启停时间”。

“上周暴雨,我发现罐区路边的树被吹倒了,上报后2小时就清理干净了。”外操员工金冬英点开手机里的“安全探照灯”风险隐患上报平

台,自己上传的隐患照片旁,已标注“整改完毕”。他们还每月评选“排查明星”,鼓励全员参与风险隐患排查。为确保隐患闭环管理,督查大队会把问题制成清单:谁来改、何时改、怎么改,条条写清楚。临期未改的会自动提醒,整改完的还要按30%比例“回头看”。

“季节更替带来的风险是动态变化的,现在大家看到天气预警,都会主动检查责任区。”方庭惠说。18时,他的巡检步数定格在2.1万步,那是用脚步织就的安全网。

走近一线

物探院推动自研技术规模应用
助力四川盆地气藏开发

本报讯 近期,物探院多项自主研发技术在中石油四川盆地中浅层陆相致密气、中深层海相常规气开发中成效显著,为油气企业协同开展油气开发提供了强有力的技术支撑。

面对二叠系滩控薄储层预测难题,物探院创新研发基于多体联合的地震沉积学滩体描述技术与相控高分辨率优质储层预测技术,构建“定区、找储、评缝、圈富”的滩控薄储层地震刻画流程,有效提升优质储层预测精度,实现对二叠系海相气藏“甜点”的精准识别,为多口井产能跃升提供核心技术保障,为四川盆地海相不同类型气藏的规模效益开发提供关键支撑。

(郑笑雪 董清源 张克非)

石化机械四机赛瓦联合中海油服
攻克电驱自动固井技术难题

本报讯 近日,石化机械四机赛瓦公司与中海油服联合研制的国内首套电机直驱全自动固井设备,在新疆完成现场测试。设备一次成功完成超70立方米水泥浆自动混配、泵注及清洗作业,混浆密度控制精度为±0.02克/立方厘米,技术指标达到国际领先水平。

该设备以全流程自动化控制技术为核心,通过工程软件与工控软件的数据互联,实现“一键启动”作业模式,突破精准控制、数据贯通和无人化操作三大技术瓶颈,从水泥浆混配、泵送,到套管固井全流程自动化执行,大幅提升作业效率,填补国内该领域技术空白。

(朱岩 吴昊)

浙江绍兴石油推广易捷服务“标准店+特色服务点”模式,绍兴文理学院河西易捷便利店成功圈粉师生

创新服务打造校园便利店新样板

邱丽莉 范玉惠

在浙江绍兴文理学院,有一家面积不足50平方米的便利店,却成为校园里的热门打卡地。它就是被师生们称为“万能便利店”的浙江绍兴石油文理学院河西易捷便利店。

今年以来,绍兴石油大力推广易捷服务“标准店+特色服务点”模式,并在绍兴文理学院进行试点推广。该店集购物、洗车、文创销售于一体,日均接待师生超300人次,凭借精准选品、贴心服务、产教融合,让易捷品牌形象深入校园,经营管理取得优秀成绩,推动易捷从加油站便利店转型为真正的“校园生活伙伴”。

走进便利店,各类商品分区明确,不同客群的需求被精准满足。进口食品区的德国牛奶比超市便宜5

元,家电区的多功能锅有教师专享价,学生区的关东煮热气腾腾。店长俞彩芳通过易捷服务系统后台,能清晰地看到教师、学生、后勤职工三类客群的消费数据,并据此实施差异化营销。教师专区主打进口商品和智能家电,学生区聚焦网红零食和文创产品,后勤人员区则配备实惠的粮油日化套餐。精准营销策略成效显著,小家电、冷饮和文创产品常年位居销售量前列,成为师生的“必买清单”,有效增强了客户黏性。

该便利店还将车生态理念引入校园场景,设置“车管家”专区。在这里,师生只需简单扫码,爱车就能自动清洗,价格比校外便宜一半,还能使用校园卡支付。“每月能省200多元洗车费。”顾客陈老师展示着手机里的电子优惠券说。

在这个仅15平方米的洗车点,

湖南永州石油

全口径零售量同比增长12%

本报讯 自“双服务”专项行动开展以来,湖南永州石油锁定目标任务、深耕市场开拓,6月,全口径零售量同比增长12%,排名省公司前列。

该公司依托数字化平台实时监测省道车流数据,精准捕捉市场动态,紧贴市场需求实施“一户一策”服务方案,结合开展“爱跑白金卡”“车友节”等主题活动增强客户黏性。积极拓展跨界合作,与地方文旅单位合作推出一条自驾游线路,升级自驾游驿站与司机之家设施,构建“车生态+休闲补给”一站式服务体系,有效开拓市场增量空间。组建党员帮扶队,优化现场服务,动态调整城区及交通要道站点营业时间,新增7座夜间服务示范站,保障夜间加油需求,提升客户满意度。

(罗清海 李睿璇 刘格诚)