

中国石化内控20年

## 全面夯实风控内控基础 筑牢新时代高质量发展管理根基



曹宏亮

燕山石化董事长、党委书记，  
分公司代表

燕山石化作为首都唯一炼化企业，做好风控内控工作事关公司生存发展大局。近年来，燕山石化深入学习贯彻习近平法治思想和习近平总书记关于防范化解重大风险的重要论述，认真落实集团公司防范重大风险总体部署，巩固内控基础、筑牢风险屏障、严控重大风险，持续规范重点业务，守住不发生系统性风险和重大风险事件的底线，为打造新时代高质量发展“新燕化”提供坚实保障。

坚持建设与监督并重，夯实内控基础。始终坚持内控建设与内控监督“两手抓”，确保覆盖企业所有主营业务领域。一是高度重视内控设计责任压实。强化内控手册修订的方案制定、业务培训、过程指导三阶段审核，层层落实专业部门、内控部门、决策层的内控设计责任，全面辨识和准确评估风险，制定或完善与公司管理现状相适应的控制措施，并落实到部门、岗位和执行人。二是高度重视内控执行有效性。定期确认内部控制要素有效运行，确保内部控制系统能够应对新的风险，要求公司内控测试和检查评价当年覆盖所有业务和所有单位，开展重点业务的内控专项检查，多角度验证内控执行有效性。三是高度重视股权投资企业内控建设。将其作为企业依法合规经营的重要制度保障，2022年完成全部股权投资企业内部控制的重建，实现100%全覆盖，2024年依据新公司法进一步完善。

坚持体系与专业并重，筑牢风控屏障。随着石油石化产业格局深刻演变，诸多难以预见的内外部

风险挑战增多，必须加强风险防控体系和专业风险管理能力建设，才能严守安全环保底线，确保公司发展行稳致远。一是构建风险管理制度体系。持续完善全面风险管理“1+10”制度体系，利用风险管理“三清单一表”进一步规范风险管理。二是持续提升本质安全水平。狠抓HSE管理体系运行，深化安全生产治本攻坚三年行动，落实“一件事”全链条排查整治要求，优化提升网格化、专业安全、装置现场管理，2025年成为系统内首家获评挪威船级社国际安全评级（第9版）7级认证企业，下一步将开展“国际小现场安全评级”，努力打造世界一流安全管理绩效、国内最安全炼化企业。三是持续提升本质环保水平。高质量抓好中央生态环境保护督察反馈问题整改，提升VOCs治理、雨污分流、土壤地下水风险隐患治理能力，深化绿色企业行动计划、“无废企业”建设，加强生产能耗、碳排放和节能精细化管理，VOCS排放总量连续7年下降10%，碳排放总量稳步下降，连续4年成为北京市最大绿电消纳用户。

坚持评估与监控并重，严控重大风险。把严控公司重大风险作为一项重点工作来抓，科学评估避免出现重大风险事件。一是科学评估重大风险。采用“上下联动、结果量化、问卷调查与专业风险评估相结合”模式，每年组织不同类别员工超千人参与风险类别问卷调查，科学分析风险评估的准确性，使评估结果与管理现状高度契合。二是压实风险防控环节。明确牵头管控部门、人员、目标，按照“指标可量化、数据可获取、风险可揭示”原则，细化监控指标预警范围，严防油价波动、资金管理等风险，增强工作的针对性和可操作性。三是加强重大风险监测。动态分析评估重大风险变动及管控效果，优化应对措施，切实将风险监控、预警、处置工作落实落细，确保重大风险总体可控。

下一步，我们将深入落实集团公司工作会议、风控内控与法治合规工作会议精神，防风险稳运行、调结构增效益、强改革促发展，以高水平风控内控助力中国石化高质量发展，为加快建设世界一流企业作出更大贡献。

## “六个清单”助安全生产闭环管理

韦颖芳 叶林

清单，将安全管理任务落实到部门和人员，确保安全管理责任全面覆盖。

7月1日，在该公司培训室内，员工裴小云参加第三期加能站新员工入职培训，“这次培训太实用了，不仅有理论知识，而且有实际操作演练，培训清单里的内容都是我们急需掌握的”。该公司制定培训清单，明确责任人、时间与内容，为员工定制安全知识“营养餐”。同时，制定HSE月度、季度考核清单，推动员工从“要我安全”向“我要安全”转变。

自运用“六个清单”工作法以来，北海石油在广西石油的安全考核排名中，较一季度上升9个名次。

### 走近一线



面对持续高温天气，塔河炼化在班组日常巡检的基础上，加强技术人员、领导干部对关键设备的巡检，日巡检次数由24次增加至33次，织密设备巡检网，护航装置平稳生产。图为炼油一部常压焦化装置员工现场检查设备运行情况。

李世平 摄 张锁扬 文

河北石油与润滑油公司联合打造一站式润滑油销售集散地，实现润滑油销量同比大幅增长

## “市集经营”激活润滑油消费活力

白慧霞 魏红

近日，在河北石家庄石油鹿泉东口加能站的“润滑油市集”上，石家庄安丰物流有限公司负责人李师傅一次性购买了20桶长城尊龙柴油。他感慨地说：“在这个站买润滑油，质量信得过，买赠活动也很划算，让我们得到实惠。”目前，像该站这样的“润滑油市集”站，河北石油已经有100座。

面对润滑油需求下滑、市场竞争激烈的局面，河北石油与润滑油公司共同分析调研市场，探索破局新路径。今年以来，双方在河北石油加能站开设“润滑油市集”，通过“标准化陈列+油非互促”策略，打造“品类全、价格优”的润滑油销售集散地，一站式满足客户润滑油消费需求。上半年，河北石油润滑油销量同比增长188%，其中市集站销量占比为80%。

### 加强市场调研，解决消费痛点

2024年8月至10月，河北石油与润滑油公司联合开展市场调研，对加油站周边5公里范围内的物流园、物流车队、企业车队、修理厂等近600家客户进行实地走访和问卷调研。调研结果显示，购买渠道不清晰、担心买到假货、

购买价格偏高、无换油服务等问题成为润滑油消费痛点。针对这些问题，双方有针对性地推出“润滑油市集”解决方案，依托河北石油的销售网点资源，为客户搭建集“展示、宣传、推广、备货、客户服务”等功能于一体的润滑油销售集散地，提升客户消费体验，有效解决销售难题。

今年2月19日，第一家“润滑油市集”在鹿泉东口加能站正式开业。在“润滑油市集”上购买润滑油的衡水某运输公司司机老张说：“以前我怕买到假油，也对价格比较敏感。在中国石化加能站买润滑油放心，还有多种优惠活动，把这些问题都解决了。”

“双方把河北石油柴油客户、运输企业资源作为市集的主要客户，由此重塑区域销售增长极。”河北石油易捷公司总经理贾嘉说。双方成立联合推广小组，整合多部门专业力量，形成润滑油公司、河北石油易捷公司整体统筹，润滑油公司华北分公司、润滑油公司河北销售中心、河北石油各地市公司区域协同的推进模式，仅用3个月时间就在全省打造了100座“润滑油市集”站。

### 实施多种措施，提升服务质量

为营造门店销售氛围，双方精心选

择全省近3年销售额较大的7款明星单品作为必选商品进行陈列和销售，并统一设计市集标牌、灯箱、吊旗等，形成品牌视觉冲击力。

为提升库存周转速度，通过整合库存品种、监控库存数量、简化发货流程、片区内备货调货、自提与送货上门相结合等措施，建立了“智能库存中枢+灵活配送网络”的进销存流程。同时，通过合同约定质量责任、配备质检报告、全程监控运输车辆轨迹、现场验收确认等措施，构建了全流程质量防线，实现了油品从出厂到客户的运输闭环管理，确保油品运输质量安全。

为满足客户多元化需求，“润滑油市集”通过限时秒杀、油非互促、权益会员价、批量买赠等多种营销活动，吸引客户进站购买。近日，平山县某运输公司的李先生在鹿泉东口加能站“润滑油市集”购买了长城尊龙T700柴机油，使用后表示：“这款机油能延长发动机使用寿命，保持发动机内部清洁，提高燃油经济性，整体能跑10万公里。用了这款机油后，感觉发动机动力更足了，油耗也降低了。”

### 加强厂商联动，扩大品牌影响

“在‘润滑油市集’建设过程中，我

们双方采取一系列措施，扩大市集品牌影响，下一步还要把功夫下足、久久为功。”润滑油公司河北销售中心经理曾召辉介绍。

他们加大员工技能培训力度。从去年筹备至今年6月底，双方累计开展润滑油知识相关培训18场，800余名一线员工参加。鹿泉东口加能站站长米东感慨：“原来对润滑油知识了解甚少，经过培训，不仅掌握了润滑油性能、适用车型、适用里程等专业知识，而且能根据客户的需求和车辆情况，提供专业的润滑油选购建议。”

加大营销宣传推广力度。双方联合策划拍摄的“润滑油市集”宣传视频在抖音、快手、微信视频号等平台曝光量达6.2万次。5月开展的石家庄石油市集站“端午出行无忧”直播活动和6月开展的衡水石油市集站“油路护航，畅行一夏”直播活动，获得点赞数18万次，提升了“润滑油市集”的市场认知度。

下半年，双方计划对全省33座燃油加能站客户开展调研，将长寿命燃气机油等对口商品在市集站上架。同时，每月在一个县域市集站开展一场客户见面会，加快县域集群客户、特色行业客户开发；每月在一个国省道市集站开展一场直播活动，持续扩大“润滑油市集”品牌影响。



### “操作可视化”引航员工规范操作

近日，镇海炼化炼油三部开展“操作可视化”专项行动，聚焦关键设备，将复杂的操作票转化为直观的操作示意图，配以设备实物照片、操作要点及潜在风险提示，形成图文并茂的操作说明书，并制作成可视化立牌，确保操作人员在日常生产中做到“操作到位、快速响应”。图为员工在可视化立牌前查看机泵切换操作规范。

张爱超 摄 赵雯斌 文

## 中韩石化航煤出厂量增长11.7%

本报讯 上半年，中韩石化紧抓国内航空市场持续复苏的有利时机，通过优化生产流程、强化质量管控、拓展运输渠道，航煤出厂量同比增长11.7%，创历史新高。

在生产优化方面，中韩石化通过稳定航煤加氢装置运行、优化加氢裂化装置流程，有效提升了航煤收率。

同时，建立全生命周期质量保障体系，确保航煤产品从储运、化验到添加剂循环的全流程标准化作业，确保产品质量100%合格。

在物流环节，上半年完成了运输网络改造，形成了水路、铁路、管输、公路“四位一体”的高效出厂模式，提升了产品运输效率。

市场开拓取得新突破。在确保武汉天河国际机场、鄂州花湖国际机场等省内核心客户供应的基础上，积极把握沿江炼厂检修窗口期，成功开拓湖南、河南、四川等新市场，并积极参与储备航煤供应项目，为区域航空业发展提供了能源保障。

王冲 刘荣艳 李枫 文

## 中安联合首车吨袋包装硫黄出厂

本报讯 7月1日，中安联合首辆装载吨袋包装硫黄的车驶出厂区大门，标志着该公司吨包硫黄产品正式销往市场。

今年以来，国内硫黄市场竞争激烈，下游加工企业成本压力增大。面对这一局面，中安联合携手炼油销售华中分公司积极开拓市场。双方联合调研市场需求，大力向终端客户推广吨袋包装产品，解决了外包装设计、运输方式等关键问题，推动吨包硫黄顺利生产与平稳销售。

吨包硫黄在降低运输、存储成本及提升包装质量等方面具有显著优势，有利于生产企业提高工作效率、降低生产成本。同时，由于吨包硫黄卸车时减少了人工费用，有助于提升产品价格。目前，吨包硫黄已在多家石化企业应用，市场反馈良好。

“原来的硫黄包装袋运行时，因设备设计原因，会有掉袋、撒料现象，导致原料损耗，影响了整体生产效益。吨袋包装线投用后，包装自动化水平提升了，车间粉尘显著减少，设备腐蚀

也降低了，每年可节省设备维修费13万元。”中安联合硫黄装置主任说。

“原先装车时间长、效率低，如果码放不齐，车辆转弯时很容易掉落。现在码放吨包产品很整齐，便于捆扎防雨篷布，方便多了。”运输车辆司机说。炼销华中硫黄团队主管认为：“改为吨包硫黄后卸车费大幅下降，在当前市场环境下，有助于改善客户经营状况，也提升了中安联合硫黄产品的市场竞争力。”

杨苏江 赵天奇 文

## 河南炼化首批预焙阳极用石油焦出厂

本报讯 近日，一辆满载预焙阳极用石油焦YBYJJ-2的货车驶出河南炼化厂区，这是河南炼化首批预焙阳极用石油焦，开拓了企业增效新渠道。

预焙阳极是一种在电解过程中能够发挥导电作用和参与电化学反应的重要材料，是电解铝行业不可或缺的关键原材料。近年来，随着电解铝行业稳步发展，预焙阳极制造行业也迎来了高速发展，对其原料石油焦提出

了更高质量要求。

为提升高端石油焦产品市场竞争，河南炼化于今年3月成立工作专班，开展预焙阳极用石油焦“用研产销”联合攻关。工作专班会同炼油销售公司走访关键客户，深入了解客户对预焙阳极用石油焦的质量要求。

与普通石油焦相比，预焙阳极用石油焦在生产过程中需严格把控硫含量、灰分及钠、钙等微量元素。为实现

快速达标生产，工作专班建立攻关例会制度，对生产情况进行复盘，总结经验、及时纠偏、固化操作，探索建立了原油分储分炼、油浆静态沉降等加工新模式。经过反复调试，成功生产出合格的预焙阳极用石油焦产品YBYJJ-2，实现绿色低碳生产。

目前预焙阳极用石油焦销售价格比4A普通石油焦高，成为企业新的效益增长点。

饶艳 吕斌 文

## 云南石油构建一体化 咖啡自有商品开发模式

本报讯 今年以来，云南石油积极探索资产盘活新路径，立足云南当地环境特点，创新布局集种植、加工、销售于一体的咖啡自有商品开发模式。截至目前，已成功将普洱市两处闲置土地改造为生态咖啡园，面积分别为35亩、62亩，采用“乔、灌、草”立体种植模式，种植优质品种1.1万株。

该项目是云南石油深化资产创效、培育新业务的重要模式。在项目推进过程中，该公司成立专业团队对闲置土地的交通、土壤条件，以及盈利模式、增效点进行综合评估，并邀请云南农业大学专家团队提供技术指导，确保项目科学性和经济可行性。

徐长青 周云龙 文