

中国石化内控20年

## 筑牢风控内控防线 护航公司高质量发展



程 忠  
财务公司董事长、党委书记

防范化解金融风险是金融工作的永恒主题,是服务实体经济的根本保障。财务公司始终把风险防控摆在突出位置,压实主体责任,筑牢管理根基,持续提升风控内控管理水平,各项风险可控在控,资产规模、作用发挥、监管评级等位于行业前列。

以“稳”筑牢基石。财务公司将稳中求进作为推进高质量发展的总体基调 and 基本原则,把“行稳致远、依法合规”作为一切工作的底线。在发展战略上,坚守“立足石化、服务主业”的功能定位不偏离,将服务集团主责主业作为防范金融风险的根本举措,从源头上确保稳健经营、风险可控。在政绩观上,践行金融工作政治性和人民性,坚持“服务第一、兼顾效益”原则,在绩效考核中专设风险合规指标,严考核、硬兑现。在风险管理机制上,公司董事会确定了审慎稳健的风险偏好,制定涵盖主要经营风险、以保障公司安稳运行为目的的风险控制基本准则;实施具有财务公司特色的专业委员会审议机制,公司董事会下设战略、风险、审计委员会,经理层下设资产负债、贷款审查、投资决策、风险管理等委员会,对重要经营管理事项进行集体研究、专业把关、审慎决策。在文化理念上,建立“合规为本、全员主动、风险可控、审慎稳健”的风险合规文化,树牢“诚实守信、以义取利、稳健审慎、守正创新、依法合规”的价值取向,营造“人人重风险、事事讲合规”的良好氛围。

以“控”助推发展。财务公司努力统筹好高质量发展和高水平安全,推动风控内控向主动风险防

范和价值创造聚焦。前中后台“三道防线”协同联动,压实“管业务必须管风险、管合规”责任。加强对宏观经济、金融政策和金融市场的分析驾驭能力,动态开展风险识别评估,按业务条线建立涵盖三级风险的监测指标体系和报告机制。夯实内控基础,自2006年开始编制首版内控手册,发展至今形成了包括71个风险控制矩阵、1700余项控制点、220余项日常业务审批权限的内控体系,并将风险防控和监管要求嵌入内部控制措施,一体推进“强内控、防风险、促合规”。把风控内控和日常工作紧密联系起来,做到工作过程就是管控过程,做细做实内控制度执行,切实发挥监督实效。突出问题导向、目标导向,常态化开展“我为制度做诊断”和“我的制度我来讲”等活动,把员工智慧转化为公司发展力量,将风控内控与深化改革增活力、精益管理提效率深度融合,为业务服务创新和深入挖潜增效助力护航,全力协助集团提高整体资金管理效益,全力提升金融服务质效。

向“新”登高望远。新征程上,党中央指明了中国特色金融发展之路,要求做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融和数字金融“五篇大文章”;金融监管部门赋予财务公司行业性的战略使命;集团公司党组提出要打造具有央企特点石化特色的产业资本金融高质量发展新模式。面对新任务新要求,公司进一步深化对能源化工行业研究,并积极探索绿色金融、科技金融等服务新领域,着力增强风控内控的前瞻性和预见性,以更加“专而精”的防控措施,为助力集团巩固拓展“第一增长曲线”、加快开辟“第二增长曲线”做好保障。同时,持续推进流程整合优化,做实对集团风控内控要求的承接细化,为促进产融协同、融融协同提供支持。另外,在数智化应用方面,多年来公司已建成资金集中、统一支付、信贷客服等23个重要信息系统,将主要业务流程纳入系统管控。在此基础上,紧跟发展大势,按照初步形成的“14512”数智化转型总体框架,稳步推进智慧风控建设,以科技赋能助力实现金融风险早预警、早发现、早处置。

## 沧州炼化优化生产推动效益稳步提升

本报讯 今年以来,沧州炼化紧扣“以提质降本增效为主线”的工作要求,通过生产优化、成本管控、机制改革等举措,推动效益稳步提升。上半年,吨油利润位列炼化企业前列,炼油单位完全费用下降明显,为完成全年目标任务奠定基础。

该公司构建10余个效益核算模型,精准把握市场动态,灵活优化产品结构,以特色产品推动增效。强化过程

管控,装置平稳率明显提升。成本管控方面,实施100余项降本举措,积极盘活闲置资产,单因能耗、变动费用、非生产性支出均实现同比下降。试点推行装置市场化运营模式,建立全覆盖激励机制,实施“节约即时兑现、超支追溯考核”的动态奖惩机制。坚持“自己的活自己干”,组织员工承接保安、倒班送餐、绿化等外包业务,实现外包费用显著下降。(刘伟)

## 青岛石化超额完成上半年目标任务

本报讯 今年以来,青岛石化坚持以市场需求为导向,把安全环保作为头等大事抓紧抓牢,把攻坚创效作为中心工作压紧压实,把改革深化提升作为战略任务落实落细。上半年,生产经营效益超额完成目标任务。

该公司坚持抓牢安全环保根本点,纵深推进安全生产治本攻坚三年行动,强化“小偏差、小异常、小波动”溯源分析和源头管控,深化隐患排查治理。着力推进攻坚创效,探索高附加值产品提

质拓市,构建加工负荷、原料配置、产品结构、装置参数、物流调度协同优化的“五维优化模型”;抓住高碳材料效益增长点,优化原料加工配方,调整关键工艺参数,动态匹配原料特性与流程工艺参数,推动高端碳材料稳质量产和快产快销。深化改革管理,强化内部岗位市场化配置机制,实施竞争上岗;聚焦提升员工素质能力,以“品牌课堂+能力认证”双轮驱动模式,构建岗位能力培育体系。(官鹏)



近日,华东油气分公司技师学院组织专业力量,协同职业技能等级认定考评人员组成专项考评组,赴延川南煤层气田为一线员工开展职业技能等级认定工作。严格规范的考评流程,既有助于精准检验员工的专业技术水平,也为后续技能提升培训提供针对性依据。图为7月16日考评人员为员工讲解操作要领。

沈志军 摄 张道宏 韩 璐 文

# 胜利油田数据湖实现全域贯通

跨域业务协同效率提升30%,数据资源利用率从38%跃升至82%

李贻晨 吴 昊

7月10日晨会后,胜利油田孤东采油厂采油管理二区技术管理室技术员打开定制报表,按照晨会要求分析调参效果数据。以前收集汇总报表中的各项数据要花费半小时时间,现在利用基于油田数据湖的报表定制工具生成报表,仅需5分钟即可完成此项工作,效率大幅提升。

近年来,胜利油田加快推进数据湖建设,深入挖掘油田数据要素价值,通过构建“湖仓一体”新型数据基座,实现全部采油厂的核心业务数据全域贯通,跨域业务协同效率提升30%,数据资源利用率从38%跃升至82%。

过去,胜利油田局厂两级分散存储

体系已沿用数十年,17家采油厂独立存储油井、水井等生产数据,虽然支撑了各单位独立运行,但是却形成“数据孤岛”,导致跨域业务协同需反复整合多套系统数据,勘探开发全产业链效率提升遭遇瓶颈。

2021年以来,胜利油田启动数据湖建设工程,依托“原始—标准—应用”三层架构,将所有厂级应用系统数据源切换至油田数据湖应用层,推动传统分布式存储向数据集中共享转型。

“我们引入智能校验工具,在数据迁移前后实施30余轮完整性验证,确保每口油井的生产动态数据精准映射入数据湖。”胜利油田数智化管理服务中心数据管理专家、数据管理部负责人姚剑说。如今,油田189个应用系统可

快捷调用全域数据资源,沉睡多年的历史数据被重新激活。

在数据湖建设过程中,胜利油田全力保证“数据迁移零差错、系统改造高可用、安全管控全闭环”,实现技术与管理双提升。面对分散存储体系下字段规则不一致、格式标准不统一等难题,数智化管理服务中心制定142项数据迁移标准,开发自动化校验平台,对17家采油厂数据库实施“一厂一策”迁移方案,完成400余张业务表、100余张附录表无损迁移,累计整合数据1.24太字节。他们对17家采油厂应用系统进行基于油田数据湖的应用适配改造,用3个星期的过渡期完成全部功能调优,关键业务处理效率提升15%。在数据集中化进程中,他们部署安全审计、安

全防护等安全工具,构建了数据安全技

术防护体系,同时加强人工日常巡检和隐患排查,保障数据湖安全运行。数据湖的建成,驱动胜利油田管理效能发生质变,数据价值被充分释放,业务办理效率得到显著提升。推动数据资源集约化,厂级服务器数量锐减60%,本地存储压缩75%,年节约运维成本400万元;打造土地资源地理信息系统,“一张图”整合6万宗权属数据;推动结算流程线上化,打通市场平台、清单计价、财务结算系统之间数据的联动共享,业务效率提升30%,结算周期缩短50%。

目前,胜利油田已通过工业和信息化部组织的数据管理能力成熟度四级(量化级)认证,成为国内油气勘探与生产领域首家获得该级别认证的企业。



### 加强设备管理 保障生产安全

面对持续高温暴雨等极端天气挑战,安徽石油着力强化油库、加能站设备管理,深化设备检维修管理信息平台应用,加强设备巡查巡检,细化维保责任落实,提升设备运行水平,保障夏季生产安全。图为7月17日安徽合肥石油库员工在高温下排查发货区设备隐患。

孙德荣 摄

## 江汉油田兴隆净化站通过机械竣工验收

本报讯 近日,江汉油田兴隆净化站通过机械竣工验收核查。该净化站位于重庆市梁平区,是兴隆气田开发的关键配套工程,设计天然气处理规模30万立方米/日,采用集成净化工艺,产品气质量可达到一类气技术指标要求,硫回收率在99.9%以上。

## 湖南石化完成常减压装置第一阶段扩能改造

本报讯 记者彭展 通讯员陈革报道:截至7月21日,湖南石化炼油二部800万吨/年常减压装置已开工稳定运行近1个月,各项指标达到预期,标志着该公司乙烯炼化一体化炼油配套改造项目800万吨/年常减压装置第一阶段扩能改造顺利完成。

自2024年12月项目施工启动以来,面对“刚性时间、紧缩空间、工程量

自2024年7月项目开工以来,江汉油田围绕“五大控制”,克服设备材料种类多、气田含硫量高、运行压力大、工艺流程复杂、施工质量控制难度大、直接作业环节多等难题,积极践行“五化”理念,构建“源头管控+过程监控+理化试验”的质量管控体系和“五

维一体”的安全管理体系。兴隆净化站焊接一次合格率98.2%,实现150余万安全人工时,可记录伤害率为零。该净化站投产后,将进一步优化区域能源结构,提升天然气供应能力,对保障川渝地区天然气稳定供应具有重要意义。(谢江王帅李慧李春)

大、管理难度大”等考验,湖南石化优化组织机构,细化施工统筹,狠抓专业管理,统筹用好监理力量,严格承包商和直接作业环节管理,实现HSE事故事件为零的目标。与施工承包商四建公司坚持“一盘棋”统筹,齐心协力推进扩能改造施工。湖南石化乙烯炼化一体化项目分为乙烯项目和炼油配套改造项目两部

分,其中炼油配套改造项目包括新建轻烃、加氢裂化、硫黄回收等4套生产装置,对现有常减压装置进行扩能改造。常减压装置扩能改造分2个阶段进行,第一阶段利用公司2025年大修窗口期进行现有区域改造,第二阶段进行新建区域后续建设。完成全部扩能改造任务后,湖南石化将具备千万吨级炼油生产规模。

## 烈日下救助男青年

祝 瑶

烈日当空,地面滚烫。7月11日13时,黑龙江佳木斯石油广源加能站经理高峰在加油现场监护卸油时,看到不远处一名年轻男子身体摇摇欲倒,踉踉跄跄地走着。高峰眉头一紧,立刻快步上前,只见该男子面色苍白,

汗如雨下,神色痛苦地半睁双眼。“小哥,你怎么了,哪里不舒服吗?”高峰焦急地询问着。

该男子声音颤抖地说:“早上着急出门,没来得及吃早饭,现在有些胸闷。”听到这,高峰立即蹲下,小心翼翼地将他背到便利店。

初步判断该男子可能是低血糖和

中暑,高峰连忙打开一瓶葡萄糖,让他慢慢喝下。在他渐渐恢复精神,呼吸平稳下来后,高峰把店里食堂刚蒸好的包子,端来递给男子:“你就安心休息,放心吃,管够!”

男子听后瞬间红了眼眶:“这大热天的,要不是您及时发现,后果不堪设想,太感谢了!”

## AI工具助力工程设计提速

尹 倩 申林秀

“小张,东海项目的管段表和阀门表后天就得报给业主,你们加把劲!”近日,石油工程设计公司海洋工程设计所的办公室里,项目经理对负责P&ID(工艺仪表流程图)设计的油气工艺设计师张临说。“没问题,我们保证完成任务。”张临回答道。

办公室桌上摊开的P&ID图纸上,项目400多个阀门、300多条管线像迷宫般交织,此前需要2名工程师背靠背统计和核对,至少需要一星期才能

完成,稍不留神还容易看错型号。

张临打开电脑上的P&ID自动提取工具,鼠标轻点“统计”按钮,一整套图纸的管线号和阀门号都被整整齐齐地排列在表格里;再点击“生成料单”,一份完整的阀门材料表就生成完毕。

“成了!”他兴奋地招呼同事,又用一下午的时间对照图纸仔细核对一遍管线、阀门信息,分毫不差。原本需要一周时间才能完成的工作,现在半天就搞定了。

这个让工程师啧啧称奇的P&ID自动提取工具,正是海洋工程设计所

员工的“电子搭档”。过去在大中型项目中,由于管线和阀门数量庞大,人工统计不仅耗时费力,而且图纸更改后还得反复统计和核对,统计准确性和效率直接影响业主备料和采购。现在有了“电子搭档”的帮忙,用AI赋能工程设计,可以实现在60秒内“看透”复杂图纸,设计效率大幅提高。

### 走近一线

## 化销华中助茂名石化 液体橡胶销量超百吨

本报讯 今年以来,化销华中深化产销研一体化协同创新,通过精准布局、技术赋能,推动茂名石化液体橡胶产品累计销量超百吨,顺利完成阶段性目标任务。

茂名石化液体橡胶是由中国石化自主研发的高附加值新产品,应用于5G通信、柔性印刷、高性能轮胎等领域,该产品的销售推广对于填补国内高端液体橡胶产业空白、推动产品国产化替代具有重要意义。

化销华中对液体橡胶产品主流应用领域进行深入调研,储备潜在客户,抢占市场先机。积极参加国内各类专业展会、行业大会,召开重点客户座谈会,通过专题宣讲推介中国石化液体橡胶产品,显著提升品牌知名度;协助化销国贸开展海外市场调研,成功促成海外客户开展样品测试。充分发挥液体橡胶专职工作小组作用,联合科研、生产单位开展技术交流25次,为客户寄样品88次,涵盖7类应用领域,全面跟踪客户使用反馈与测试进展,为客户开发定制化产品。今年成功开发2款定制化新产品,开发新客户7家,拓展5个应用新领域。

(肖雪)

## 共享东营首次承接 境外个税汇算清缴工作

本报讯 近日,中国石化境外代表处2024年度个税汇算清缴工作圆满完成。这是共享东营分公司首次承接集团公司外派员工个税汇算清缴工作,标志着共享东营分公司在境外人力资源共享体系建设方面取得突破。

外派员工个税汇算清缴流程复杂,相较以往委托第三方会计师事务所或专项工作组的模式,共享东营分公司发挥专业化团队、标准化流程和集团统建系统协同优势,提供高效精准的税务服务,有效规避潜在财务风险,不仅切实保障了境外派出员工的合法权益,而且通过内部资源共享助力集团公司强化人力资源整体管控。(杨静逸 陈晨)

## 销售西北 物流优化成效显著

本报讯 面对上半年市场竞争加剧的挑战,销售西北分公司纵深推进物流优化战略,深挖降本潜力,多措并举推动物流优化节费。

该公司持续巩固新疆内“2+2”合作模式,有效减少资源对流,重启与中国石油大区互供业务。在辖区常态化开展拉萨—酒泉等通道的资源串换,在辖区外联合其他大区公司开辟陕西—内蒙古、陕西—宁夏、陕西—四川、陕西—吉林、陕西—湖北等多条资源串换通道,深化互供合作,推动协同增效。打通物流环节壁垒,启动大区公路直配业务,为物流优化提供新抓手。(赵欣丁见)

## 重庆永川石油 LNG销量大幅增长

本报讯 重庆永川石油针对物流市场LNG重卡日益增多的情况,聚焦LNG拓市创效,上半年LNG零售量同比增长56%,增幅排名重庆石油前列。

该公司利用导航软件等APP对9座LNG站加强线上推广,提高LNG站点曝光率,提升客户知晓度。建立客户微信群,每日在群里发布加气优惠等信息,及时解答客户疑问,增强客户黏性。实行客户动态档案化管理,通过大数据分析客户特点,匹配最优加气方案,帮助客户降低运营成本。组建客户管理团队,为物流企业客户提供“一站一策”服务,在完善司机之家设施的基础上,叠加加气送餐、积分回馈、免费洗衣等增值服务,有效扩大客户群体。(黄平华)