

编者按:

今年以来,炼化板块在炼油方面着力采购高性价比资源、保持合理库存、做大有效益的加工量,高端市场开发成效显著。面对依然严峻的生产经营形势,炼化企业如何贯彻落实集团公司2025年中工作会议精神,在激烈的市场竞争中重塑优势、深度转型,塑造有竞争力的炼油总流程、差异化的特色产业链?本版推出炼化板块重塑优势、深度转型、拓市创效系列访谈第二期,邀请部分炼化企业相关负责人结合实际工作共同探讨,敬请关注。

本版文字由本报记者雷蕾、陈伟伟、曾文勇、刘强、吴金梅采访整理

全力提升炼油产品市场竞争力

——炼化板块重塑优势、深度转型、拓市创效系列访谈(二)

广州石化
供氢中心。
曾文勇 摄

新闻会客厅

嘉宾:



夏民
金陵石化副总经理



王龙
广州石化副总经理



孙浩
青岛炼化副总经理



郭胜军
中科炼化副总工程师

问:今年以来,面对激烈的市场竞争,企业如何聚焦“减油增化做特”,提升炼油产品的市场竞争力?

- 广州石化一方面加大产品结构优化力度,做实有效益的加工量;另一方面聚焦拓市扩销增效,力争国内市场份额不丢、开拓海外市场力度不减。
- 青岛炼化通过持续优化炼油总流程、强化市场导向动态调整生产计划,实现降本增效与产品竞争力提升。
- 中科炼化灵活调整产品结构、加强装置瓶颈攻关、统筹采购高性价比原料、强化全过程质量控制,实现装置创效能力提升、产品质量稳定可靠。

王龙:面对成品油市场需求下降的大趋势,广州石化加大产品结构优化力度,统筹抓好低成本“油转化”、差异化“油转特”,坚持“增航、稳汽、转化、做特”原则,全力降低柴油汽比,大幅压减柴油,提高汽油收率,做实有效益的加工量。今年以来,广州石化坚持内部挖潜抓深度优化,1~7月累计实施优化项目49个,累计优化创效逾1.5亿元,尤其是通过对氢气裂化装置实施原料轻质化、增加尾油循环量、提高反应深度和裂化床层催化活性等措施,航煤收率提升明显,其中7月航煤产量近20万吨,创单月历史新高。

广州石化还聚焦拓市扩销增效目标,会同炼油销售公司和化工销售公司加强国际、国内市场分析和研判,立足国内市场份额不丢、开拓海外市场力度不减,坚持面向终端客户需求,大力拓展沥青、乙苯、环戊烷等产品出口业务,先后打通出口道路沥青至新加坡和我国香港流程,今年1~7月累计出口沥青近7万吨,有效提升了中国石化沥青在国际市场的竞争力和美誉度。乙苯产品首次出口我国香港,环戊烷产品先后进入波兰和荷兰市场。精心运营石油焦分储分销,高价值石油焦销量同比大幅增长,有效提升了炼油产品的整体竞争力。

孙浩:面对激烈的市场竞争,青岛炼化深入贯彻集团公司“减油增化做特”战略部署,以优化产品结构、提升高附加值产品比例为核心,推动炼油业务向高端化、差异化、绿色化转型。

持续优化炼油总流程,压减汽柴油产能,增产航煤和高端特色产品。前7个月,青岛炼化汽柴油/原油收率完成51.05%,同比降低1.05个百分点。同时,加快推动90号沥青、丙丁共聚丙烯等新产品的研发生产,其中90号沥青已成功应用于多个重点基建项目,市场反馈良好。

强化市场导向,动态调整生产计划。通过精准研判油价波动和行业周期,灵活优化加工方案,确保资源向高效益产品倾斜。例如,在柴油需求疲软时,青岛炼化加大航煤和化工原料生产比例,确保整体效益最大化。

郭胜军:今年以来,中科炼化充分发挥炼化一体化优势,灵活调整产品结构,千方百计做强做大汽油、航煤、异辛烷、船燃等高附加值产品产量。坚持“稳汽油、压柴油、增航煤”生产经营策略,优化生产流程,重点推动高标号汽油和航煤多产多销。1~7月,柴油比同比下降12.84%,航煤月均产量同比增长50.7%,实现成品油产品结构更优、适应市场更活、盈利能力更强。加强装置瓶颈攻关,紧盯渣油加氢、催化裂化、连续重整等装置负荷提升堵点问题,开展项目改造,最大限度做大关键装置运行负荷。同时,结合市场行情和物料平衡,从原料成本、产品收率和整体效益统筹考虑,想方设法多购蜡油、丙烷、丁烷等高性价比原料,激发装置最大创效能力。

树牢“质量永远领先一步”的理念,增强全员质量意识,以健全质量责任制、完善消除质量隐患和风险排查管控机制等有效措施,强化全过程质量控制,确保产品质量稳定可靠。

问:面对新能源替代和“双碳”目标,企业正从哪些方向发力开拓新赛道?

- 金陵石化深化联合攻关与产品研发打造华东区域特种油品基地,并构建科技人才评价体系,重点培养复合型人才,激发创新活力。
- 广州石化深化“油转化”“油转特”、发展高端产业、构建新型能源体系,打造新增长极并提升经济效益。
- 青岛炼化从氢能、光伏、可降解材料方向积极布局新能源与绿色低碳产业,未来将形成差异化产业链。

夏民:金陵石化坚持走求真务实的创新路子,集聚高端碳材料和绿色洗化产业先发优势,深化大规格石墨电极、高容量负极材料和石油焦、碳素沥青、功能碳等联合攻关,加快长链烷基苯、相变蜡等产品研发,高质量开展高端TPV(热塑性硫化橡胶)工业技术应用,着力打造华东区域特种油品基地。深化院企合作,推动创新链、产业链、资金链、人才链深度融合,做实新能源电池负极材料等创新联合体,做大做强研发中心,优化调整绿色洗化、特油润滑油、化工新材料三大科研领域,管理模式及人员组织架构,市场化对标高层次、科研创新人才业绩与薪酬,差异化确定薪酬调控策略,建强科技人才队伍,构建以创新价值、能力、贡献为导向的科技人才评价体系,重点培养懂业务、善管理、通市场的复合型人才,完善多元化奖励、成果赋权等激励机制,实施科研项目关键节点考核,杜绝高水平“大锅饭”,加大力度为研发人员松绑减负、容错纠错,激发其创新创造活力。

王龙:目前,广州石化正聚焦转型升级,在稳定加工总量、保障化工原料低成本供应的基础上,深化低成本“油转化”与多元化“油转特”方案研究,积极发展高端碳材料和高端沥青,力争塑造有竞争力的炼油总流程、差异化的特色产业链。同时,广州石化聚焦新兴产业,把发展新能源作为重中之重,完善氢能、光伏等新能源规划,加快打造新的增长极,助力构建清洁低碳、安全高效的新型能源体系。

面对错综复杂的国内外形势和生产经营压力,广州石化将全力以赴抓资源、拓市场、降成本,加强一体化统筹运行,促进资源要素高效配置并快速转化为经济效益。具体来说,炼油要在优结构、降成本上见到新成效。精准把控市场变化,动态调整产品结构,灵活调整装置负荷,深挖潜能提升效益;把握低成本“油转化”节奏,以炼化效益最大化为目标,及时优化调整化工原料结构。

孙浩:在“双碳”背景下,青岛炼化积极布局新能源和绿色低碳产业,主要从氢能、光伏、可降解材料等方向发力,探索传统炼化企业转型新路径。

在氢能领域,依托现有副产氢资源,打造“制、储、输、用”氢能全产业链。截至8月上旬,青岛炼化燃料电池氢气近4年出厂量累计逾千吨,氢能运营能力显著提升,目前日供氢量达1500千克,稳居华东半岛氢能供应规模首位,运营的全国首座“碳中和”加氢站,为公交、物流等车辆提供稳定保障。

在光伏领域,青岛炼化充分利用厂区屋顶、停车场、水面等区域开发“阳光资源”,变光能为电能,建设分布式光伏发电项目,总装机规模15兆瓦,有效降低碳排放,未来还将探索“光伏+储能”模式,进一步提升绿电比例。

在可降解材料方面,青岛炼化布局顺酐、丁二酸等生物可降解塑料原料,目前项目进展顺利,未来将形成差异化产业链。当前面临的挑战主要在于技术突破和成本控制。例如,绿氢生产成本较高,规模化应用仍需政策支持;可降解材料市场尚未完全成熟,需培育下游需求。下一步,青岛炼化一是加强产学研合作,攻关关键技术;二是推动产业链协同,联合上下游企业共同降低成本;三是争取政策支持,参与碳交易机制,提升项目经济性。

问:近期企业在“油转化”“油转特”方面取得了哪些成果?如何持续提升高端特种油品和特色产品比例?

- 广州石化将从调整生产策略、优化新产品研发、开拓燃料油市场、拓展新兴市场等方面发力,巩固差异化优势并提升产品竞争力。
- 中科炼化全力增产高性价比乙丙原料,实现低成本“油转化”,下一步将进一步提高乙烯原料自给率,增强抵抗市场风险能力。

王龙:今年以来,广州石化坚持低成本“油转化”、高效“油转特”,积极发展高端碳材料,截至目前高端石油焦产量近20万吨,同比实现大幅增长;通过落实增产炉用燃料油、增产戊烷发泡剂、催化掺炼石脑油等措施,实现增收。下一步,广州石化将继续坚持“增航、稳汽、转化、做特”原则,动态调整生产经营策略,持续做大航煤产量,实现航煤增产增销创效;深化实施石油焦原料分储分销策略,深挖负极材料等特种油品发展潜力;密切关注政策调整及市场走势,动态优化新产品研发及生产节奏,巩固差异化产品市场优势,重点研产负极材料专用石油焦及茂金属聚烯烃等产品;着力开拓轻重质燃料油市场,积极争取特种油供应份额,拓宽出厂渠道;积极拓展新兴市场,大力提升石油焦、沥青等产品品质及市场竞争力。

郭胜军:今年以来,中科炼化聚焦调优乙烯原料结构,建立原料优化周分析机制,通过优化加氢裂化、干气回收、催化裂化等装置运行,全力增产富乙烷气、石脑油、尾油、饱和液化气等高性价比乙烯原料,实现低成本“油转化”,为化工创效增效创造了条件。面对市场低迷的现状,中科炼化实施差异化竞争策略,灵活调整4套聚丙烯装置排产计划,动态优化产品结构,重点提升高端产品产量,增强产品竞争力,超进度完成年度计划任务。

下一步,中科炼化将进一步提高乙烯原料自给率,加快乙烯产能从80万吨/年扩至100万吨/年等扩能改造项目推进,立足市场需求和技术创新对乙烯下游延链补链强链,促进行化工产品提质创效。坚持“基础+高端”,实施差异化战略,通过增加“焦化”“芳烃”等多条产业链,打造高端碳材料、芳烃产业链,增强抵抗市场风险能力。

问:下一步,企业将如何根据油价波动、行业周期、市场需求调整产品链结构,打造差异化竞争优势,提升市场竞争力?

- 金陵石化通过预算约束与过程管控、工费联动与指标联考,以及聚焦重点业务和关键领域降本,锻造低成本竞争优势。
- 中科炼化将在源头降本、坚持低成本策略、物流降本上发力,构建兼具低成本、高研发效率、减碳竞争力的产业链。

夏民:金陵石化坚持节流与开源并举,把成本管控摆在重中之重,锻造低成本竞争优势。预算约束、过程管控降本。坚持一切成本皆可控,按照财务牵头总、专业归口,全员尽责的原则,挤干水分制定预算指标,逐月逐项剖析费用明细,源头管控挖掘优化空间,奖惩并举激发降本潜力,全过程、全要素压减不合理、非必要支出。工费联动、指标联考降本。实行人工成本、管理费用等峰值管理,在工效联动的基础上,探索实施薪酬激励与劳务费用联动,经济责任制考核、绩效评价、双增双节等指标联考,将压力传递到神经末梢,倒逼各层级优化用工、减少外委,提高劳效。重点业务、关键领域降本。牵住原油成本“牛鼻子”,动态优化原油结构和库存,合理使用金融衍生品工具锁价套保,加强船期、接卸、物流等关键环节管控。系统抓实“三剂”使用、装置检修、公用工程消耗等重点,确保费用硬回落。把钱花在刀刃上,杜绝无效、低效投资。

郭胜军:中科炼化将牵住源头降本“牛鼻子”,一方面,统筹原油资源多元化、一体化采购,避峰就谷优化采购节奏,着力购买品种更适配、价格更低廉、加工更增效的资源,从细从紧加强船期、接卸、物流、库存等关键环节管控,力争在源头降本上实现更大突破;另一方面,瞄准煤炭等大宗原辅材料采购节奏,努力降低采购成本,加大高性价比资源的采购力度,拓宽煤炭采购品种,优化配煤方案,深挖产品创效潜力,努力降低采购成本。

坚持低成本策略,深入开展全员成本目标管理和班组成本管理。深化各层级成本对标提升,坚持非必要不开支,围绕燃动、物流、修理、外包业务等重点成本费用,强化对标追标,分类实施极致成本管控,确保单位完全成本同比下降、单位变动成本硬下降,外包费用、非生产性支出同比下降。此外,全力做好节能减排工作。建立完善对标体系,全力节能降碳,大力降低物耗能耗,努力实现炼油和化工能效领跑。

坚持低成本策略,深入开展全员成本目标管理和班组成本管理。深化各层级成本对标提升,坚持非必要不开支,围绕燃动、物流、修理、外包业务等重点成本费用,强化对标追标,分类实施极致成本管控,确保单位完全成本同比下降、单位变动成本硬下降,外包费用、非生产性支出同比下降。此外,全力做好节能减排工作。建立完善对标体系,全力节能降碳,大力降低物耗能耗,努力实现炼油和化工能效领跑。

在物流降本上,充分发挥“前港后厂”区位优势,做好物流成本的分析及产品配送接收站点优化工作,结合“水路、铁路与公路”等立体运输网,发挥物流优势,降低成本、提高效率和提升服务水平。发挥“链固结合”一体化优势,深化与园区上下游企业在一体发展、技术创新、资本运作等方面协同,构建兼具低成本、高研发效率、减碳竞争力的产业链。

孙浩:面对复杂严峻的市场形势,青岛炼化将建立动态调整机制,以市场为导向优化产品链,加快转型升级,着力培育发展新动能,推动企业向绿色低碳高质量发展,提升竞争优势。

夏民:金陵石化正因企制宜推进以“江南内涵+江北外延”为主要内容的第二轮跨江发展,将围绕产业链部署创新链,加大转型发展方向的科研开发投入,整合加强四大“专精特新”产业链科研力量,拓展系统内外院企合作,形成利益共同体、命运共同体,把金陵石化建设成为行业创新要素的汇集地、科技成果转化的优选地。围绕创新链布局产业链,畅通从样品到产品再到产业的路径,推动科技成果快速研发迭代、快速转化创效,形成“滚雪球”式的良性循环,在绿色洗化、高端碳材料、特油润滑油等领域抢占制高点。坚持以市场化运营为导向,建立健全技术创新体制机制、做强专业做实基层,出真招实招打通堵点卡点。

孙浩:面对复杂严峻的市场形势,青岛炼化将建立动态调整机制,以市场为导向优化产品链,加快转型升级,着力培育发展新动能,推动企业向绿色低碳高质量发展,提升竞争优势。

夏民:金陵石化正因企制宜推进以“江南内涵+江北外延”为主要内容的第二轮跨江发展,将围绕产业链部署创新链,加大转型发展方向的科研开发投入,整合加强四大“专精特新”产业链科研力量,拓展系统内外院企合作,形成利益共同体、命运共同体,把金陵石化建设成为行业创新要素的汇集地、科技成果转化的优选地。围绕创新链布局产业链,畅通从样品到产品再到产业的路径,推动科技成果快速研发迭代、快速转化创效,形成“滚雪球”式的良性循环,在绿色洗化、高端碳材料、特油润滑油等领域抢占制高点。坚持以市场化运营为导向,建立健全技术创新体制机制、做强专业做实基层,出真招实招打通堵点卡点。