



2021年10月18日 (今日八版) 国内统一连续出版物号:CN 11-0141
星期一 第6818期 中国石油化工集团有限公司主管主办 邮发代号:1-136



北京2022年冬奥会官方合作伙伴
Official Partner of the Olympic Winter Games Beijing 2022



10月16日出版的第20期《求是》
杂志发表习近平总书记重要文章:
扎实推动共同富裕

奋斗百年路
启航新征程

全力打造践行习近平新时代中国特色社会主义思想重要阵地

从“把产品卖好”到“卖更好产品”

化销公司落实“一户一案”“一企一制”，引导优化生产，并加强与下游龙头企业合作，以开放、合作、共赢原则谋划发展，推动化工业务迈向中高端

本报记者 符慧 封雪寒

近日，化销公司收到客户反馈：用于生产电子产品包装膜的茂名石化低熔点电子保护膜料，具有很好的黏连性能和透明度，完全满足需求。

该膜料是为客户量身定制的。从化销公司调研得知信息，到反馈至茂名石化，再到联合调研优化生产、产出合格产品等各环节步步紧凑、环环相扣。短短几个月，茂名石化新产品成功顶替进口，进入国内电子产品保护膜龙头企业采购链。至此，销售企业和生产企业联手打了一场漂亮的配合仗，为客户提供了优质产品和定制服务，实现产、销、用三方共赢。

作为产业链的桥梁纽带，化销公司的任务不仅仅是把产品卖出去。今年初，集团公司研判市场形势后，对化销公司提出新的更高要求，强调要在持续发挥“雷达”作用，全力引导生产、扩大市场的基础上，进一步推进产业链战略合作。

按照集团公司安排部署，化销公司全力发挥市场桥头堡作用，一头对客户实施

“一户一案”，一头对生产企业实施“一企一制”，根据市场引导优化生产，同时筹备成立战略合作部，推动与下游龙头企业合作，以开放、合作、共赢原则谋划发展。

今年以来，化销公司以满足客户需求为工作出发点，强化客户服务全周期管理，出台专项激励措施推进全国范围内“地毯式”市场调研。1月至9月，“一户一案”系统收集客户需求6412条，需求满足率高达99.5%。截至9月底，市场调研系统中建立了9000多家生产型客户档案，调研覆盖率超八成，实地走访率近四成。“这项工作对于掌握市场需求、引导企业优化生产意义重大，将作为精准服务的重要内容，持续深化下去。”化销公司计划信息部负责人表示。

调研结果反过来引导企业优化生产。在“一户一案”基础上，化销公司全面推广“一企一制”工作，引导生产企业增产效益较好产品，比如，茂名石化、广州石化聚焦聚丙烯材料供应紧缺情况，实现增量增效。1月至9月，化销公司引导生产企业优化排产210次，优化排产创效超过

2.9亿元。

以市场信息引导优化生产的成效显著，而在新布局中，从“把产品卖好”到“卖更好产品”成为化销公司追求的更大跨越。

“在未来激烈的市场竞争中，仅仅满足行业标准的产品可能合格不好用，抓不住客户。随着经济社会发展，客户对产品的要求趋于高端，并且越来越个性化。推动化工产品转型升级，是不断满足人民对美好生活需要的必然要求，势在必行。”化销公司计划信息部负责人说。

围绕这一目标，化销公司成立战略合作部筹备组，确立战略合作目标，梳理下游16个应用领域、104个细分行业影响力前3名的客户共336家。目前，已与东方雨虹、威高集团、万华化学、青岛海尔等客户签署战略合作协议。1月至9月，已合作客户提货量同比增长11%。

“与客户深度开展战略合作，一方面，为客户提供稳定、高质量的销售渠道。另一方面，客户提出的个性化、定制化需求能够促进我们的生产和研发，不断提升

产品质量，开发高附加值产品，真正发挥链长作用，助力化工产业链强链补链。”化销公司计划信息部负责人介绍。

化销公司对客户进行清单化管理，拟定客户分类和服务标准，从客户需求出发，梳理细分行业特点，为不同类别的战略合作客户提供资源优先保障、金融服务等业务，例如与上海杰事杰集团、骆驼控股集团分别合作推动高性能合成材料、医卫新材料开发应用平台项目。建立项目化管理机制，充分发挥集团公司平台优势，联手易捷、易派客、财务公司等系统内资源，打造一批有组织、有目标、有能力、有活力的“小兵团”，共同研究下游行业发展趋势，提前布局谋划，引导企业优化产品结构，助力集团公司产销研用一体化发展。

未来的市场是开放合作的市场，更是共赢的市场。化销公司1月至9月销售新产品专用料占三大合成材料比例50.2%，同比提高18.1%。与此同时，客户收获了优质、稳定的资源，强强联合推动化工产业迈向中高端。

时代楷模陈俊武事迹陈列室揭牌

本报讯 10月16日，时代楷模陈俊武事迹陈列室在广州（洛阳）工程公司揭牌并对社会开放。

陈俊武是中国科学院资深院士、广州（洛阳）工程公司技术委员会名誉主任，我国著名炼油工程技术专家、催化裂化工程技术奠基人。此次设立时代楷模陈俊武事迹陈列室为传承石油精神、弘扬石化传统赋予了有形载体。

该陈列室位于广州（洛阳）工程公司洛阳办公基地，面积约130平方米，分为“心系祖国、情系石油”“引领跨越、开拓创新”“使命在肩、报国有成”“时代楷模、灿烂人生”等4个部分。观众可通过实物展柜、多媒体展示等方式，近距离感受陈俊武院士的家国情怀、求真务实作风、担当精神和高尚品格。

（李小爽）

第四届易享节5天销售额超27亿元

本报讯 记者成娟报道：10月10日至14日，中石化易捷第四届易享节期间，全国易捷门店销售额达27.2亿元，较上年增长172%。其中，浙江石油销售额达4.8亿元，居销售企业首位。

易享节是中石化易捷2018年推出的线下便利店店庆购物节。每

年9月初开始，全国易捷便利店开展系列优惠活动。在今年的活动中，易捷开展大促销，集中发放20亿元消费优惠券。为让更多消费者享受实惠，各易捷便利店不仅提供店内服务，还提供线上服务。消费者在易捷线上商城购物，可享受到店自提或送货上门的服务。

海南炼化项目党建共建促工程建设

本报讯 近日，在海南炼化260万吨/年加氢裂化装置施工现场，由广州（洛阳）工程公司海南炼化项目部党支部牵头，四建公司海南炼化项目二分部党支部承办，海南炼化乙烯项目部第一党支部、五建公司海南炼化项目部党支部共同参与的党建共建互促活动启动。

此次党建共建互促活动由基

层党支部联合组织，是海南炼化项目参建单位强化沟通、协调行动的有力措施，共同推动项目建设。在党建共建互促活动中，各单位积极投入工程建设，落实重要节点和目标任务，将装置现场当作同台竞技的赛场、互帮互学的平台，努力把海南炼化项目建成样板工程。

（张明广）



奋斗百年路 启航新征程·学党史 悟思想 办实事 开新局

我为群众办实事

这里有个员工帮扶服务部

截至目前，已为员工及其家属提供应急帮扶152人次、转诊帮扶151人次

夏梅 邓玲

“我的两个儿子都在外会战，有了你们，生活方便多了。”湖北潜江华美小区的吴阿姨对江汉油田员工帮扶服务部的帮扶员赵军说。国庆前，江汉油田员工帮扶服务部的几个帮扶员很是忙碌。几天来，他们为行动不便的会战员工父母义务理发，让老人开心过节。

江汉油田员工帮扶服务部于今年初成立，为油田员工及其家属提供应急帮扶和转诊帮扶，解除后顾之忧。成立以来，已开展应急帮扶152人次、转诊帮扶151人次、入户走访1705人次。

“员工和很多家属都是在油田工作成长。虽然都知道‘四供一业’相关职能已经移交政府，但大家对油田更熟悉、有感情，有事儿还是习惯找油田。”谈及成立的原因，员工帮扶服务部主任柳月珍说，“江汉油田区块分布广，外埠项目逐年增多。员工长期在外，家里的急事没人管是不行的。”

就医送药、住院临时陪护、房屋设施维修、帮老人跑腿……在员工帮扶服务部，应急帮扶无小事，他们能帮尽帮。9月的一天，车辆服务中心涪陵项目部员工魏利华打来电话。他的母亲因心脏不适要去医院检查，他很不放心老人独自一人看病。接到电话后，赵军赶去陪老人挂号、看病、取药，最后把老人安全送回家中。

除了应急帮扶，转诊帮扶也是一项重要工作内容。前不久，采服中心员工佐斌打来求助电话。他因突发重大疾病需要转诊到武汉协和医院。“您把病历、诊断书和检查资料发给我。”了解到情况后，赵军立刻做好登记，协调救护车，联系武汉第三方医疗机构。不一会儿，他们就根据佐斌的病情拟定好就医方案。当天晚上，位于武汉的帮扶员李学军与第三方医疗机构做好专家预约、挂号等准备工作，在治疗上争取了时间。

为了做好转诊帮扶，江汉油田针对矿区医疗资源有限的现状，委托第三方医疗机构，在北京、武汉等城市三甲医院开通员工就医绿色通道，为患有重大疾病的员工及其家属提供转诊帮扶。柳月珍介绍，转诊帮扶涵盖就医挂号、预约专家、预约住院、预约手术、办理出院等全流程，最大程度让员工及其家属享受便捷的服务。

帮扶作用的有效发挥，离不开网络的建立。员工帮扶服务部通过入户走访，收集完善帮扶对象现居住地、身体状况、帮扶需求等基本信息，分片区建立帮扶服务卡。针对退休人员等重点帮扶对象人数多的情况，他们利用原离退休管理站的资源，招募爱心帮扶联络员、老年志愿者，组建各片区、楼栋的应急帮扶群，确保遇到员工及其家属有突发应急需求时能够快速响应。



一头连着乡村
一头连通市场

浙江石油积极助力乡村振兴，与黑龙江延寿县、甘肃武山县等12个地区对接，目前已引进40多款商品，初步形成一条帮扶产业链。图为10月14日，顾客在温州石油广化加油站乡村振兴商品专区购物。

傅奕佳 摄



探秘天山
石化V视
现场视频

济南炼化深挖潜能增产高价值产品

与检修前相比，主力创效装置有了更大优化空间，汽油、液化气、丙烯等产量提升

孙丽颜

“近期原油价格走高，内贸柴油、航煤需求低迷，液化气、丙烯价格坚挺，催化裂化装置继续执行增产汽油方案，聚丙烯装置保持满负荷运行。”10月8日，价格引领讨论会结束后，济南炼化生产调度部副经理郝伍学综合市场、价格、计划等信息，及时发出调度指令，增产高价值产品。

上半年，济南炼化在四年一次的大检修期间，加长板、补短板、除瓶颈，为增产汽油、液化气、丙烯等高价值产品创造条件，让主力创效装置有了更大优化空间。如今，济南炼化产品结构更优、适应市场更快，吨油利润在炼油企业中位居前列。

济南炼化有两套催化裂化装置，加

工能力分别为140万吨/年、120万吨/年。常减压装置产出的油品，大多进入催化裂化装置进行二次加工，因此催化裂化装置是“增产压柴”“油转化”的重中之重。

了解到石科院自主研发的高选择性催化裂化新技术（RTC）能够进一步提高汽油、液化气等产品收率，济南炼化在检修期间结合自身实际，采用RTC新型高效快速流化床反应器，对140万吨/年催化裂化装置进行改造。“这是该技术在催化裂化装置首次实现工业化应用。4月中旬投产以来，140万吨/年催化裂化装置汽油、液化气收率大幅增长，油浆收率降低，形成了较好的示范效应。”公司发展规划部副经理刘天波介绍。

以往，120万吨/年催化裂化装置产

出的柴油经过处理后，作为原料进入LTAG（催化柴油加氢—催化组合生产高辛烷值汽油）装置，用于生产汽油、液化气等产品。由于部分柴油芳烃含量高、裂化转化率低，导致最终生产的汽油中芳烃含量较高。为此，他们打通相关流程，将芳烃含量高的这部分柴油单独抽出，作为燃料油销售，改善LTAG装置进料性质，从而更好地控制芳烃含量，为增加汽油和液化气产量争取了主动。

随着一系列措施落实到位，济南炼化液化气年产量增长20万吨以上，现有气分装置处理能力不足成为增产丙烯的主要瓶颈。

“以往，焦化装置和催化裂化装置产出的液化气均进入气分装置，分离出丙烯。但焦化装置产出的液化气中丙烯含量极低，不仅拉低气分装置丙烯收

率，而且占用气分装置处理能力。”济南炼化于8月底在焦化装置投用液化气脱硫醇改造项目，将液化气进行脱硫处理后，单独作为产品外销，有效释放气分装置的处理能力。催化裂化装置增产丙烯含量更高的液化气供给气分装置，不仅提升丙烯收率，还有利于提升丙烯和聚丙烯产品质量。在此基础上，配套实施聚丙烯装置挖潜改造，使聚丙烯装置加工能力进一步提高，与增产后的丙烯产量相匹配。与检修前相比，气分装置液化气处理能力提高12吨/时，丙烯生产能力提高4吨/时。

“下一步，济南炼化将进一步紧盯市场需求，强化协同攻坚，深挖装置潜能，全面开展加工流程、工艺操作、物料平衡、产品储运优化，增加‘油转化’灵活性，让创效增效见到更大成效。”郝伍学说。

导读

先进党支部巡礼 (详见3版)

“双碳”目标与能源安全，
鱼与熊掌如何兼得 (详见5版)

100本工作日志的故事 (详见8版)

●责任编辑：宋铁毅

●电

话：010-59963257

●电子邮箱：songty@sinopec.com

●审

校：聂明钧 邹水平

●版式设计：冯丹