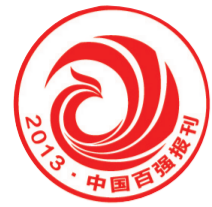


# 中国石化报

CHINA PETROCHEMICAL NEWS



2024年3月27日

星期三 第7435期 (今日8版)

中国石油化工集团有限公司主管主办

互联网网址: www.sinopecnews.com

官方微博: www.weibo.com/shxwww

微信公众号: SinopecNews\_Official

国内统一连续出版物号: CN 11-0141 邮发代号: 1-136



## 马永生会见中银(香港)总裁孙煜

本报讯 3月26日,集团公司董事长马永生在香港会见中银(香港)有限公司总裁孙煜。双方就进一步深化资金池及现金管理、存贷款、贸易融资、外汇等领域现有合作交换意见,同时探讨将合作拓展

到东南亚及其他国家,共同助力高质量共建“一带一路”。  
集团副总经理、股份公司总裁喻英才参加会见。(范立平)

### 牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

打造年货节、燃动节、易享节、车友节等营销品牌,不断为消费者构建更高价值的“人·车·生活”服务生态圈

## 销售公司节日主题营销服务美好生活

本报记者 洪晨曦 通讯员 程旭 张雪

烟花三月,春光艳阳天。3月21日,首届中国石化车友节启动仪式在安徽石油大众综合能源站举行。

“有了中国石化官方推荐的自驾游线路,路上能享受更多服务,出去玩更方便了。”受邀前来参加活动的旅游博主“云朵家的旅行日记”告诉记者,这是他第一次来到合肥,接下来将跟随车友节自驾游车队一起沿着“皖南川藏318”线路感受徽风皖韵,遍览江淮风光。与此同时,全国31个省、区、市的自驾游车队同步发车,在春日自驾之旅领略美丽中国。

近年来,中国石化销售公司以节为媒,持续打造节日主题营销品牌,充分发挥连锁便利店网络和客户资源优势,深化企地双方合作,提高特色品牌知名度和影响力,把品牌力量转化为高质量发展发展的动力。目前,形成了年货节、燃动节、易享节、车友节等系列节日主题营销品牌,不断为消费者构建更高价值

的“人·车·生活”服务生态圈。

在元旦春节之际,年货节持续约两个月时间,精选特色年货,推出系列优惠,满足消费者节日购物需求和出行车辆养护服务需求,同时结合中国石化“情暖驿站·满爱回家”公益活动,为春运期间返乡和出游人员提供暖心服务。截至目前,已举办七周年年货节。

在盛夏之际,爱跑品牌汽油是发挥中国石化石油炼制、品牌形象、网点终端等优势推出的油品,可进一步提升油品动力性和清洁性,为消费者创造更加舒适的驾驶体验。在去年活动期间,爱跑品牌方与战略合作伙伴举办品牌高质量发展联盟牵手仪式,进一步满足消费者对高性能、高品质燃油需求。

在金秋时节,已连续举办六届易享节。每年9月1日至10月31日,易享节在全国百城万店开展系列促销活动,引入行业头部品牌、市场畅销品牌和国家地理标志保护产品等,为地方产品向全国推广搭建了桥梁和渠道,有力促进

费、惠民生。目前,该活动已从购物场景拓展到汽车服务、餐饮、咖啡、保险等服务场景,让消费者享受综合服务优惠。

如今,自驾游成为越来越多人青睐的选择。据相关调查显示,在购车诉求上,被调查者选择自驾游的比例最高,达到49%。这意味着当前自驾游出行已成为中国汽车市场的第一购车诉求,也将在文旅消费中扮演十分重要的角色。

销售公司密切关注车主需求变化趋势,今年在年货节、燃动节、易享节的基础上打造车友节,与地方携手推动文化和旅游产业高质量发展。首届车友节以自驾游为主题,精选全国100条自驾游线路,覆盖全国1000座中国石化加油站,联合属地文旅部门和马蜂窝旅游网等头部垂类平台推出一系列优惠措施,让消费者安心玩、安心住。

“文旅事业的发展需要社会各界群策群力,车友节作为一股不可忽视的先锋力量,将为文旅市场注入新的活力,增添新的光彩。”首届车友节启动仪式上,

文化和旅游部资源开发司副司长张锐瑞说。

3月21日至5月31日车友节期间,销售公司投入包含千吨成品油在内的价值8亿元补贴,在全国范围内开展加油抽奖、充值送礼、打卡领礼包等系列营销活动,为车主带来更加丰富的出行服务。同时,在加油版养车卡的基础上推出加电版养车卡,整合加油满减、特惠充电、免费洗车等多种权益服务,满足新能源车主消费需求。

为了提升线上消费体验,易捷加油APP进一步优化交互设计,由“一键加油”提升为“一键加能”,完善洗车、购物、信息流等功能,新增车生活、车资讯等版块和自驾游频道,常态化打造兼具石化品牌特色和地方文化底蕴的自驾游出行路线。

截至去年底,易捷加油APP已成为全国交易额和会员规模最大的出行服务平台,权益会员规模突破1亿,平台年交易额超过7000亿元,月活跃用户超过6600万。

## 中国石化与泰国商务部签署合作谅解备忘录

本报讯 3月26日,中国石化与泰国商务部在曼谷签署合作谅解备忘录,进一步加强双方在产品推广和市场开拓等方面合作。集团公司总经理赵东在曼谷拜会泰国副总理兼商务部长普坦,并与泰国商务部常务秘书克拉提代表双方签约。普坦和中国驻泰国商务参赞张潇潇见证签约。

双方表示,中泰两国同为“一带一路”倡议框架下的合作伙伴。此次谅解备忘录的签署,将扩大双方贸易和投资交流,促进业务合作和两国商业活动开展,同时有利于将两国的优质

产品提供给对方,为两国人民的美好生活提供更多优质选择。

当日,赵东在泰国国家石油公司总部会见中国石化首席执行官阿塔蓬,就双方合作谅解备忘录框架下炼化、工程服务、贸易、零售及新能源领域的合作机会交换意见。拜会中国驻泰国大使傅斌,介绍中国石化在泰国业务,听取在泰国开展业务的有关建议。调研中国石化与泰国SUSCO公司合资加油站,了解经营情况并慰问加油站中外籍员工。

(戴安妮 张敏燕)

## 江苏石油天然气销量同比增长显著

本报讯 江苏石油天然气业务高质量发展,优化加气网点布局,加快LNG走廊建设,提升综合服务水平,今年以来,天然气销量同比增长40%,LNG零售量同比增长125%。

该公司聚焦扩大LNG加注能力目标,明确站点发展规划,有序推进项目建设,填补网络空白。根据进站车数量、送气时间、LNG储罐压力等合

理安排供气工作。将50座站点接入加气监控系统,深化物联网应用,形成闭环管理。开展站点营销活动,配套便捷服务,抢抓新增客户、稳定老客户,为持续扩大零售经营规模打好基础。扎实开展员工基本功培训,采取驻场学习、送课到站、远程辅导、专题培训等方式,切实提高员工岗位履职能力。

(鞠晨芳 罗欣颖)

## 中国石化全力为博鳌亚洲论坛提供能源保障

本报讯 3月26日至29日,博鳌亚洲论坛年会在海南举办。中国石化海南石油、海南炼化做好能源保障,以优质的服务为论坛顺利举行保驾护航。

在海南石油琼海丰加能站,服务博鳌论坛的接驳车在此加注氢燃料。今年初,为助力博鳌打造近零碳示范区,海南石油升级琼海丰加能站形象功能,提升加氢保障能力,增设35兆帕和70兆帕两种加注能力的加氢机,日供氢能力提高至每天500公斤,最高可满足62辆论坛氢燃料接驳车用氢需求。3月21日,经海南省专家组进行现场试充装评审后,该站成为海南省首座获气瓶充装许可证站点。

为满足新能源车主需求,海南石油同步升级该站充电功能,在站内安装3个大功率快充充电桩,可满足6辆新能源车同时充电。“现在来博鳌的大部分车辆是新能源车,换了快充桩后,顾客都觉得很方便,近一周我们每天能充370多千瓦时电。”该站经理李小花介绍。同时,站内开辟论坛车辆绿色通道,强化能源供应衔接,确保不脱销、不断档。



图为3月22日装载高纯度氢气的运输车从海南炼化厂区驶向博鳌镇。

刘海龙 摄



图为3月22日服务博鳌亚洲论坛的接驳车在海南石油琼海丰加能站加注氢燃料。

陈元平 摄

论坛举办前夕,海南石油组织专家加强琼海区域加能站公共安全管理,重点加强高速公路服务区及博鳌区域加能站安全隐患排查治理,强化应急演练,增强全员安全意识,为论坛顺利举办做好安全保障。

海南炼化是海南省最大高纯度氢气供应企业,日供高纯度氢气量最高可达2

吨,今年2月开拓了氢能叉车示范应用场景,预计未来实现厂区全部叉车零碳排放。为高质量完成此次论坛氢能保供工作,海南炼化提前部署、精心筹备,启动车用高纯度氢生产装置进行备货,优化装置生产操作,将工业氢纯度由99.9%提高至99.999%,达到车用高纯度氢使用标准。结合“百日安全无事

故”行动和安全管理提升年行动,加强装置巡检及设备维护,紧盯现场操作,经过加工、提纯等流程,第一时间将高质量氢气运至博鳌。截至目前,该公司已为论坛运送0.59吨氢气,连续4年为论坛期间氢燃料电池客车运行提供能源保障。

(张慧慧 刘海龙 官宏平)

## 燕山石化首批涤纶低弹丝油剂出厂

本报讯 日前,装载100吨涤纶低弹丝油剂的罐车驶离燕山石化前往浙江,这是燕山石化涤纶低弹丝油剂产品首次出厂。

涤纶低弹丝油剂是一种用于加工涤纶低弹丝的化学品,主要用于改善纺织品的机械性能和外观质量,能有

效降低涤纶纤维的摩擦系数,减少纺织品的静电现象,提高涤纶低弹丝的亮度和柔软度。燕山石化将炼油厂润滑油加氢装置相关组分产涤纶低弹丝油剂,是填补市场空白、丰富产品结构、推进“油转特”进程的重要举措。

(王朝晖 许欣荣 崔立群)

## 中国石化新媒体账号获评中国企业年度最具影响力账号

本报讯 记者刘江波报道:日前,国务院国资委新闻中心、中央企业媒体联盟发布年度新媒体奖项,中国石化获得2023年度中国企业最具影响力新媒体账号、2023年度中央企业最具影响力新媒体账号两项荣誉。

中国石化报社持续做好中国石化新媒体账号运营提升工作,围绕保障国家能源安全、助推石化工业高质量

发展、服务国计民生等主题,创新表达方式,丰富内容供给,强化技术赋能,推出一批口碑流量双优作品,受到读者网友好评。2023年,中国石化新媒体矩阵传播力位列中国企业500强新媒体指数榜第四,全年发文逾1.3万条,总阅读量9.2亿次,粉丝净增长超200万,多个作品被中央媒体及海外媒体转载,推动中国石化“党和人民好企业”形象持续深入人心。

(张慧慧 刘江波)

### 锚定高质量 奋战开门红

从科技创新、开拓市场、降本减费三方面发力

## 川维化工瞄准高附加值产品挖潜增效

本报讯 今年以来,川维化工面对严峻的市场形势,认真落实集团公司工作会议部署,扎实开展“牢记嘱托、感恩奋进、创新发展、打造一流”主题行动,以市场为导向,以效益最大化为目标,坚持科技提效、拓市创效、过程增效,全力挖潜增效。1月至2月,公司新材料、新能源等战略性新兴产业产品和VAE(乙酸乙烯酯-乙烯共聚乳液)、PVA(聚乙烯醇)等精细化工产品销量大幅增长,生产经营态势向好。

该公司充分发挥研究院在新产品、新技术开发方面的创新优势和“揭榜挂帅”“点将授旗”等科研攻关机制优势,聚焦战略性新兴产业产品和精细化工产品开展科技攻关,持续提升创效动能。集中资源解决新材料生产和增量“卡脖子”难题,推动新材料在商业化、工业化上取得突破。瞄准精细化工产品VAE市场需求,加大专用新品开发和设备国产化攻关力度,前两个月用于生产高纯VAE的新品产量大幅增长,VAE新品销量占VAE产品总销量55%以上。加强氢燃料电池供氢装置运行攻关,持续提升装置运行水平,前两个月向社会供应99.999%高纯度氢气3.3万公斤。

该公司以市场为导向,以客户为中心,充分发挥业

财融合和以销定产机制作用,结合产品价格、需求走势和装置消耗,精准指导产、销、存动态优化,多产多销精甲酯、PVA等高附加值紧俏产品。瞄准精甲酯产品市场节奏,开足开满装置,今年以来精甲酯产品销量同比增长14%,超计划完成产销任务。同时,联合化销华中在PVA产品“走出去”与客户需求“引进来”上下功夫,加强客户交流,洞察市场需求,发挥国内品种最全、品质一流PVA生产商优势,进行个性化定制、柔性化生产,今年以来PVA产品外贸出口量同比增加47%,吸引了多家全球知名公司前来洽谈。

该公司强化“过紧日子”思想,充分发挥成本动因分析成果的指导作用,靶向发力推动采购、生产、物流等全流程降本增效。提前研判市场行情,优化关键原料采购,及时调整采购、库存策略,前两个月煤炭采购进一步降本增效。优化装置开车和工艺运行方式,在装置检修开车过程中,采取分阶段投运蒸汽管网的措施,减少蒸汽损失。物流方面按照“全环节运费最省”原则,结合客户保供需求,为客户提供多样化物流运输途径和产品包装选择,优化减少中间环节装卸和搬运,努力打造“门到门”运输方式,有效消除客户痛点,降低物流成本。(周银银)



春风又绿产油区

今年以来,江汉油田抢抓春季上产有利时机,发挥一体化合作优势,扎实抓好好钻、试、投等工作,全力跑出上产加速度。图为近日港口油区开发现场,附近油菜花盛开,红色的抽油机点缀其间,上产正忙,一派生机勃勃的景象。

宋国梁 汪睿文