

# 中国石化报

CHINA PETROCHEMICAL NEWS



2024年5月15日

星期三 第7468期 (今日8版)

中国石油化工集团有限公司主管主办

互联网址:www.sinoppecnews.com  
官方微博:www.weibo.com/shxww  
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



## 马永生会见河北省省长王正谱



牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

茂名石化聚焦新能源客户需求,现场提供技术指导和服务,不断优化调整POE产品生产

## 为客户提供高性能光伏膜原料

加快发展  
新质生产力

本报记者 张亚培 宋铁毅

通讯员 侯凤许玲智

希望茂名石化POE(聚烯烃弹性体)产品尽早实现工业生产,匹配日益增长的原料需求,我们可以一起在原料测试上下更大功夫。”近日,杭州某光伏材料公司技术总监与茂名石化营销中心业务员吴志军交流探讨POE产品设计方向,这是中国石化具有自主知识产权的“专精特新”产品。

“这样的交流探讨非常有必要。”与客户道别后,吴志军告诉记者,“要想为光伏客户提供优质原料,客户需求是我们下一步优化调整产品的依据。”

POE产品由于性能突出,被广泛

应用于车用材料、电子电器、医疗器材、日用品、建筑等领域,具有较好的工业应用前景,主要来自进口。近几年,POE产品作为高性能光伏膜的原料,在新能源领域大量应用。

2023年6月,茂名石化生产的中试产品乙烯/丁烯共聚POE产品通过某客户光伏胶膜工厂性能测试。“客户首次试用产品时,我们必须到现场提供技术指导和服务。”吴志军十分重视客户体验和意见,与售后服务团队第一时间赶赴客户工厂。

随后,他们多次寄送样品给厂家试用,实时跟踪了解试用情况,并根据客户反馈优化生产,提高产品质量。“交联度、透光率都达到要求,可以继续调整工艺参数使各项指标更优。”吴志军与客户深入交流,提出的建议得到客户认可。

和吴志军一样,茂名石化化工分部技术质量室副主任庆增利也把服务新能源客户、提升POE产品质量作为重要工作。

采访的第二天一早,迎着细雨,记

者走进化工分部中控室,庆增利正和POE装置当班员工交流工作。他告诉记者,自己刚从全国最大的光伏材料厂家走访回来,正准备根据客户反馈,再次组织内操人员优化POE产品参数。

“用作光伏膜原料的POE产品,过去很长一段时间未能实现国产化工业化生产。”回想起中试装置开工建设过程,庆增利感到大家辛苦的场景历历在目,“为填补国内空白,中国石化发挥‘大兵团’作战优势,北京化工研究院开展实验室研究,工程建设公司、茂名石化、青岛安全工程研究院等单位进行工程化技术开发,五建公司施工建设。”

经过开工团队攻坚克难,2022年9月,POE中试装置一次开车成功。装置投产后,茂名石化克服没有成熟经验可循、没有同类装置可借鉴的困难,打破常规创新解决技术瓶颈问题20多项,实现中试装置长周期运行。

中试装置开起来后,团队一鼓作气,紧跟客户试用情况,积极开发生产

POE光伏膜系列产品。他们与北京化工研究院专家一道,定期拿着新产出的产品,走访国内几家龙头光伏材料制造厂,根据厂家实际需求,对产品的光学性能、电学性能等进行多次升级,产出达到客户要求的系列产品。

“合格不行,必须优秀!”他们不松劲儿,继续攻关,进一步优化运行参数和“三剂”配方等,在大幅降低“三剂”成本和物耗的同时,产品多项参数达到同类产品领先水平,其中,催化剂相关指标及乙烯转化率达到国际先进水平。

“2022年至今,我们成功开发出8款POE优等品,已在全国20多个大中型厂家进行试用,覆盖大部分龙头光伏企业。”庆增利难掩自豪。雨下了不久,在阳光映照下,厂区塔林熠熠生辉。随后,庆增利一头扎进装置区,为调优产品继续忙碌。

### 记者见闻



## 内蒙古石油拓市扩销 提升成品油直分销量

本报讯 今年以来,内蒙古石油坚持以客户为中心,科学研判市场变化,积极走访客户,全力拓市创效,截至4月底,成品油直分销量同比增长26.5%,直分销任务完成率达111%,同比增幅排名销售企业第一。

该公司明确全年任务目标与销售措施,结合直分销经营情况,对不同区域、客户群体进行分析,指导各盟市分公司针对性调整销售策略,围绕销售任务、客户运营、基础管理、依法合规及队伍建设等方面制定重点工作清单。明确任务目标,压实目标任务,细化任务进度,月分析、日核算,实时追踪任务完成情况,发挥考核作用,激励客户经理主动作为、提量增效。通过建立采销团队联合晨会制度,加强市场研判,动态把控资源运作,强化综合成本管理。经营管理部门发挥“大本营”作用,畅通信息报送渠道,同步跟进各盟市分公司工作进度及市场信息,确保第一时间给

予支持,实现精准施策。结合上年度客户经理业绩情况及盟市分公司评价结果,及时开展综合评定,完成2024年客户经理定级定档,树标杆、立典型,以“老带新”“师带徒”方式传授销售经验,激励客户经理向先进看齐,营造比学赶超的浓厚氛围。

在市场调研过程中,该公司加大客户走访开发力度,对内蒙古139个重点工程项目进行逐项分解跟进,制定月度走访计划,坚持“一户一策”上门营销、精准发力。班子成员带队深入联系点单位开展督导调研、走访重点客户,各盟市分公司班子成员认领走访任务、深挖潜在市场。截至4月底,实地走访1500余次,成交客户量同比增长21%。科学研判市场需求,持续优化销售结构,大力开拓终端客户、社会加油站客户,抢抓销售节点,在“我要买油”线上平台开展促销活动,截至4月底汽油销量同比大幅增长。(马正元 王子玉)

## 宁夏石油紧抓机遇 做大天然气经营总量

本报讯 宁夏石油紧抓市场机遇,前4个月天然气经营总量同比增长35.1%,创历史新高,增幅在销售企业排名第一。

该公司抓住西北地区天然气替代柴油的市场转型发展机遇,去年投运8座加气站,为实现天然气经营总量持续增长打下基础。对当地国省干线网布局深入研判分析,按照因地制宜的思路,坚持“算赢再干”,盘活存量资产,在13座自有站点增加LNG销售功能。对设备陈旧的LNG站点进行升级改造,统筹优化动线布局、提升服务功能,促进改造站点的LNG销量大幅提升。以新站投运为节点,制定新站培育专项方案,明确标准化投运的5项流程21个环节,使改造、投运无缝衔接。面对激烈的LNG终端市场竞争,进行统一效益测算,统筹影响LNG资源成本的因素,开展精准调运,逐站优化路线、核实运距,降低运输成本。与天然气分公司西北销售中心深度合作,实现

天然气直配到站,有效拓宽资源供应渠道,进一步稳固直供业务。

深化运用精准营销机制,在经营指导机制方面,坚持“一盘棋”理念,紧贴市场灵活制定措施,动态印发经营指导意见,强化经营调度,统筹全区竞争。在信息摸排机制方面,深入开展调研,严格落实价格调整必调研、销量变化必调研、市场突变必调研的要求,通过日碰头、周例会、月调度,确保信息精准、反应迅速、上下联动。在差异化竞争机制方面,因地制宜实施“一站一策”“一户一策”。

围绕打造标准化现场,制定加能站标准化管理考核细则,梳理出LNG站点的8个区域101个固定点位,推动标准化管理长效运行。深入开展提升窗口形象行动,丰富服务功能,打造优质消费环境。在LNG站点建设司机之家,拓展增值服务。积极组织“拓圈行动”,开展“加气送暖餐”活动,有效吸引客户,将“回头客”变为回头客。(楚杰 崔赞)

本报记者 高国雪报道:5月14日,集团公司党组书记、董事长马永生在总部会见河北省委副书记、省长王正谱一行。双方就进一步深化企地合作等深入交换意见。

集团公司总经理、党组副书记赵东参加会议。

马永生感谢河北省委省政府长期以来对中国石化各项事业的关心和支持,表示中国石化将继续深入贯彻习近平总书记重要指示精神,积极践行央企责任,充分发挥自身优势,与河北省委省政府一道,加快推进重点项目建设,拓展合作新空间,推动河北省经济社会高质量发展取得更大成效。

综合能源服务等领域持续深化合作,共同推动河北省经济社会实现高质量发展。

王正谱感谢中国石化多年来对河北省经济社会发展特别是石化产业高质量发展的大力支持和积极贡献,表示河北省委省政府将深入贯彻习近平总书记重要指示精神,进一步优化发展环境,提升服务效能,全力支持中国石化在冀各项目业务发展,积极推进重点项目建设,拓展合作新空间,推动河北省经济社会高质量发展取得更大成效。

图为会见现场。

本报记者 程阳 王鹏华 摄影报道

## 赵东会见两岸企业家峰会能源小组台方召集人

本报讯 记者王鹏华报道:5月14日,集团公司总经理赵东在总部会见两岸企业家峰会能源小组台方召集人杜紫军,双方就巩固和发展现有合作、深化两岸石化产业融合、探索扩大交流合作等交换意见。

## 中国石化启动基层党组织 “百千示范提升行动” 钟韧出席启动会并讲话

本报讯 记者阎茹钰报道:5月14日,中国石化基层党组织“百千示范提升行动”启动会在京召开,深入贯彻落实习近平总书记关于党的建设的重要思想,宣传贯彻解读《中国石化基层党组织“百千示范提升行动”实施方案》,部署安排重点工作,为中国石化实施高质量发展行动、建设世界一流企业提供强有力的组织保证。集团公司党组副书记钟韧出席并讲话。

近日,集团公司印发《中国石化基层党组织“百千示范提升行动”实施方案》。《方案》坚持“创建示范点和示范提升一体推进”的总体思路,分为总体要求、明确示范点建设标准、开展示范点创建、发挥示范引领作用、强化组织保障等5个部分,提出用5年时间在集团层面建成100个左右基层党委示范点、1000个左右基层党支部示范点,引领带动中国石化基层党组织建设全面提升、全面过硬。

钟韧强调,实施“百千示范提升行

动”是集团公司党组深入贯彻落实习近平总书记关于党的建设的重要思想,坚持务实、创新、融合,注重守正、传承、强基,持之以恒推进基层党建创新,全面抓好“最后一公里”的一项系统性举措,责任重大、影响深远。要深刻认识“百千示范提升行动”的重要意义,提高政治站位,始终把抓基层打基础作为长远之计和固本之举,切实增强行动的责任感使命感。要准确把握“百千示范提升行动”的工作重点,在完善标准体系、示范点创建、发挥示范引领作用、数智化赋能减负上下功夫,带动基层党建工作整体推进和全面提质。要切实加强组织保障,层层压实责任,加强督促指导,注重有效激励,确保各项任务落到实处、取得实效。

会上,党群工作部对《方案》进行解读并介绍试点工作方案。相关党组工作部门负责人在主会场参加会议,各直属单位党群副职、党建部门负责人在分会场参加会议。

## 华东油气首口累产3万吨页岩油井诞生

本报讯 5月13日,华东油气分公司页岩油井溱页2HF井自喷生产600天,成为该公司首口累产3万吨的页岩油井。溱页2HF井是2022年部署于苏北盆地探索新层系页岩油勘探潜力的重点探井,应用全电动压裂工艺对甜点层系实施大规模改造,创造苏北盆地页岩油井多项生产纪录,是见油时间最快、峰值日产油量最高、单井累产量最高的页岩油井,展现了苏北盆地的良好前景。

近年来,华东油气分公司加大页岩油勘探开发力度,先后实现溱潼、海安

凹陷页岩油勘探突破。今年4月,中国石化苏北页岩油勘探开发试验示范基地落户华东油气分公司和江苏油田。华东油气分公司按照“风险勘探求突破、平面展开控储量、不同井型试工艺、井组试验取参数”部署思路,实施探井和评价井20口,其中包括2个试验井组,均收到较好效果。目前,华东油气分公司有页岩油生产井15口,累产原油超18万吨,其中7口单井累产超万吨,有效推动苏北盆地页岩油效益开发进程。

(沈志军 花彩霞 桂志伟)

## 共享公司牵头编制首个企业财务共享国家标准

本报讯 近日,共享服务公司申报的《共享经济 企业财务共享服务指南》获得国家标准化管理委员会立项。共享服务公司将率先牵头编制企业财务共享服务国家标准,这是该类国家标准的首次编制。

该公司经过一年多的努力,认真总结和提炼财务共享服务业务的模式经

验,先后通过共享经济标准化技术委员会和国家标准化管理委员会的答辩,最终通过审批。共享服务公司牵头编制企业财务共享服务国家标准,标志着该公司在共享领域的建设经验和成绩得到国家权威机构认可,对国家推广发展共享服务具有积极意义。

(陈洪瑞 邓丹)

### 导读

## 集团公司党组组织部负责人解读新印发的《关于完善人才成长通道建设的实施意见》和《中国石化专家管理办法》

(详见3版)

## 企业负责人谈改革深化提升行动专访

本期邀请镇海炼化陈燕斌围绕“牢记殷切嘱托,率先打造一流,加快发展镇海基地新质生产力”谈改革深化提升行动的工作思路。(详见2版)