

中国石化报

CHINA PETROCHEMICAL NEWS



2024年5月16日
星期四 第7469期 (今日4版)
中国石油化工集团有限公司主管主办

互联网址: www.sinopecnews.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



5月16日出版的第10期《求是》杂志发表习近平总书记重要文章:

《全面深化改革,为中国式现代化持续注入强劲动力》

牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

集团公司党组党纪学习教育读书班开展专题辅导

本报讯 记者徐徐报道:5月15日,集团公司党组党纪学习教育读书班进行第三次集体学习,邀请中央纪委国家监委四室有关同志作《中国共产党纪律处分条例》专题辅导报告。

集团公司党组书记、董事长马永生,总经理、党组副书记赵东,党组成员张少峰、李永林、吕亮功、牛栓文、万涛参加学习,党组副书记钟桢主持。

中央纪委国家监委四室同志深入解读了修订《中国共产党纪律处分条例》的重要意义和修订的主要内

容,结合中央企业工作实际对违反六项纪律行为的处分作了详细讲解。

会议强调,要在深化、内化、转化上持续发力,扎扎实实地把《条例》学习好、掌握好、运用好,全力推动党纪学习教育走深走实、见行见效。要大力营造“学”的氛围,把《条例》同习近平总书记关于党的自我革命的重要思想、关于加强党的纪律建设的重要论述,联系起来学习,贯通起来掌握,持续深化理解,不断提高站位,切实增强贯彻执行《条例》的思想自觉和行动自觉,时刻做到心存敬畏、手握戒尺。要大力营

造“严”的氛围,用好身边典型案例,加大以案明纪力度,让党员干部受警醒、明底线,对违反党的六项纪律的行为要严格执行,坚决维护《条例》的权威性和严肃性。要大力营造“干”的氛围,把党纪学习教育同深化中央巡视整改紧密结合起来,同开展“牢记嘱托、感恩奋进,创新发展、打造一流”主题行动紧密结合

起来,增强队伍纪律性,提高整体战斗力,奋力开创公司高质量发展新局面。

总助总师级有关领导,总部各部门、事业部主要负责人,在京的党组巡视组组长,纪检监察组班子成员等在主会场参加学习,总部各部门、事业部其他班子成员等在分会场参加。

党纪学习教育
学纪 知纪 明纪 守纪

马永生拜会宁夏回族自治区党委书记梁言顺

本报讯 记者赵士振报道:5月15日,集团公司党组书记、董事长马永生在银川拜会宁夏回族自治区党委书记、自治区人大常委会主任梁言顺,自治区党委副书记、自治区主席张雨浦。双方就长期以来给予的大力支持与帮助互致感谢,表示将深入学习贯彻习近平总书记在新时代推动西部大开发座谈会上的重要讲话和重要指示精神,进一步

发挥各自优势,深度对接对方需求,不断拓展合作领域,聚焦绿色能源、新兴产业和未来产业,因地制宜布局合作项目,加快发展新质生产力,在合作共赢中推动高质量发展,为建设美丽新宁夏作出新的更大贡献。

集团公司党组副书记、总经理赵东,自治区党委常委、秘书长雷东生,自治区党委常委、自治区副主席买彦州参加会见。

劳模工匠助企行活动在上海石化举办

本报讯 5月15日,由中国能源化学地质工会、中国石化集团公司工会工委联合主办的劳模工匠助企行活动在上海石化举办。中华全国总工会副主席(兼)、著名大国工匠、火箭“心脏”焊接人高凤林和中国石化9位技能大师组成劳模工匠团,深入生产一线分享创新经验,开展技术帮扶,通过面对面

传经送宝、一对一“把脉问诊”,助力上海石化在科技创新、管理创新、人才培养等方面取得新突破。

活动中,约200名与会会员参观了上海石化职工创新成果展。中国石化5名劳模工匠进行了创新成果路演。超过200万人次通过直播平台收看活动。(顾彦晖)

中韩石化在炼油专业达标竞赛中排沿江企业首位

本报讯 今年以来,中韩石化聚焦全价值链效益最大化,强化专业管理平稳增效,不断提升设备可靠性、工艺平稳性和操作精细度,实现产品结构、主要技术指标持续优化,前4个月在集团公司炼油专业达标竞赛中,排名沿江企业首位,航煤出厂量创新高,负极焦产品产销两旺。

聚焦系统优化创效益。该公司抢抓市场机遇,动态调整产品结构,实现装置效益最大化。持续推进原料油资源优化,把握采

购节奏,做好库存管理,提高储罐周转率,航煤出厂量不断创新高,负极焦产品成为新的效益增长点。

不断提高高能利用率。该公司开展能效对标行动,应用高能效工艺设备,瞄准同类装置先进指标补短板,开展“三剂”管理等项目攻关,有效降低能源消耗。优化装置过程用能,加强对分馏塔塔压、回流比、热炉效率等重点指标监控,不断强化流程管控。(王冲)

川维化工项目入选重庆市绿色低碳案例

本报讯 5月15日,在重庆市生态环境局、发展改革委等共同主办的全国低碳日重庆主场活动中,川维化工3000立方米/小时氢燃料提纯项目获得“2023年度重庆市绿色低碳案例”称号。

川维化工3000立方米/小时氢燃料提纯项目利用天然气裂解副产氢气为原料,经过变温吸附和变压吸附等工序净化后,每天可向社会供应纯度为99.999%的高纯氢6000

多公斤,满足300辆至600辆氢燃料公交车加氢需求。该项目是当前国内技术路线最先进、运行成本最经济、生产过程最环保的一体化制氢项目之一,也是中国石化在西南地区最大的氢燃料电池供氢、加氢一体化项目。经专家评审、公示等环节,该项目成功进入重庆市2023年度绿色低碳典型案例征集活动获选名单。(曲凯)

石家庄炼化成功试生产聚丙烯新产品

本报讯 近日,石家庄炼化成功试生产聚丙烯新牌号PPD-F03合格产品52.125吨,有效提升企业聚丙烯产品的市场竞争力。

此次石家庄炼化新增的聚丙烯PPD-F03牌号产品较普通聚丙烯具有宽分子量分布、低灰分的特点,并赋予双向拉伸薄膜制品晶点少、透明度高、膜厚度均匀的优点,可应用于镀铝膜、烟膜等包装领域,有效满足市场和用户需求,进一步丰富了聚丙烯产品

结构。

为确保产品试生产一次成功,石家庄炼化聚丙烯攻关团队前期与北化院充分讨论交流制定新牌号生产方案,并做好试生产条件准备和确认工作。试生产过程中,技术人员和操作人员严格按照操作方案,进行步步确认、精心控制,管理人员全程跟踪,密切监控各参数变化,确保了新产品试生产成功。(支玉铭 贾春玲)

华北石油工程沙特项目合同续签

本报讯 近日,华北石油工程公司沙特项目SP259队、SP260队成功与沙特阿美公司签署了关于非常规气井钻机的合同续签协议。此次续签长达10年,同时实现日费和搬家费增长10%,标志着双方长期合作关系的进一步巩固与深化。

长期以来,华北石油工程公司沙特项目

紧紧围绕甲方开发方向和管理模式的变化,高效统筹推进装备、技术、人力、物资等资源,实现各项施工的优质高效安全运行。此次合同的延期,不仅体现该公司施工作业、安全业绩与服务品质得到甲方认可,而且为进一步推动当地业务发展奠定坚实基础。(程应峰 龚永华)

导读

向世界一流企业迈出坚实步伐

本期邀请九江石化谢道雄、炼化工程集团蒋德军、中科炼化林国、广东石油岑利祥结合实际谈如何进一步增强核心功能、提高核心竞争力,向世界一流企业迈出坚实步伐,敬请关注。

论
坛
领导
手
部
扎实开展主题行动

●责任编辑:李晓君 ●电话:010-59963297 ●电子邮箱:lixiaojun@sinopec.com
●审校:周欣 ●版式设计:冯丹

锚定“双碳”目标 推动绿色发展



本周是节能宣传周,5月15日是“全国低碳日”。长期以来,各石化企业扎实推进绿色企业行动计划,大力推广光伏发电等新能源项目、节能新技术,以实际行动为实现“双碳”目标贡献石化力量。

▲茂名石化目前已建成光伏项目36兆瓦,年发电电量可达4400万千瓦时,年减碳量2.5万吨。图为茂名石化港口一区光伏发电项目。

柯裕清 摄 程方军 文



▲南化公司百吨级绿色甲醇中试装置,采用光伏发电、电解水制氢、二氧化碳加氢制绿色甲醇工艺,日平均发电量1154千瓦时,转化率等指标居国内领先水平。图为装置现场。

杨刚 摄 郑瑞文



▲辽宁石油持续扩大清洁能源应用,绿色低碳发展不断取得新进展。图为该公司首座碳中和加油站——辽宁沈阳石油长青南街加油站。

吴迪 摄 王晶 文

增强服务技能,提升服务效率,拓展服务场景,有效拉动成品油机出零售量明显增长

北京石油聚焦客户需求大力扩销增量

本报讯 记者于慧报道:今年以来,北京石油认真贯彻落实集团公司工作会议精神,扎实开展“牢记嘱托、感恩奋进,创新发展、打造一流”主题行动,聚焦客户需求,持续增强服务技能、提升服务效率、拓展服务场景、优化服务体验,夯实成品油销售基本盘,拉动成品油机出零售量明显增长,4月增幅在区内销售企业中排名第一。

他们将“以客户为中心”作为服务落脚点,深入研究分析客户需求变化,优化加油站枪机配置、做好现场排班,着力提高现场管理水平。着力构建一体化客户开发新机制,优化服务流程,力求为客户提供最优质、最高效的服务。以“零售小教

员”培训为契机,精益求精抓服务、练内功、打基础,着力提高现场服务水平,提升客户消费体验,同时在加能站安装自助化一体机,让客户结账实现“结账快、排队少”,提升了现场经营与服务效率。聚焦重点客户、重点市场、重点线路,开展进机关、进企业、进园区、进工地、进商圈、进社区等活动,实现会员新增30余万户,有效提升市场份额。与头部企业客户开展战略合作,强化营销活动宣传,实现精准引流,截至目前物流头部企业客户成品油零售销量同比增长13.4%。

为满足各类客户的不同需求,他们大力实施各类差异化营销。针对客户的高端需求,他们积极打

造全市统一、全面覆盖、全年持续的爱跑98体验日、周六会员日等主题营销品牌活动,借助微信公众号、APP、企业微信等工具,开展加油优惠、油非互促、幸运抽奖等活动,扩大高标号汽油客户群,提升客户参与度,增强客户获得感。截至目前,高标号汽油销量占比46.2%,较2023年全年增加1个百分点。与银行、保险等行业单位开展跨界合作,拓展多元化场景,搭建与不同客户群体沟通的桥梁,助力持卡客户成品油销量同比增长。围绕客户洗车场景,综合分析各区域加能站场地条件、车流状况、消费结构等因素,因地制宜布局汽服网点,打造洗车、综合汽服

等“车服务”网络,构建新型营销服务场景,让客户享受到“加油、洗车、购物”一站式服务。

他们还充分发挥数智化手段的作用,聚焦主营业务,升级系统功能,扩展数据平台应用,构建会员、账户、支付、营销、风控等运营体系,实现订单、营销等一系列业务在线开展。加强市场研究,利用大数据手段分析客户消费偏好,实现客户画像分类、消费分级、优惠分阶,有针对性地实施不同营销策略。借助大数据分析平台,摸清客户消费偏好,围绕客户消费下降原因,制定维护措施,有效满足客户需求。1月至4月,流失客户回流率大幅提升。