



2024年5月22日  
星期三 第7473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



## 三部门发文促制造业企业提升供应链管理水平

本报讯 日前,工业和信息化部会同交通运输部、商务部印发《制造业企业供应链管理水平提升指南(试行)》,明确以推进制造业高端化、智能化、绿色化发展为方向,从6个方向引导制造业企业提升供应链管理水平。

工业和信息化部运行监测协调局相关负责人表示,近年来,我国聚焦供应链标准化、数字化、绿色化等领域,强化供应链标准体系建设,积极推动提升制造业企业供应链管理水平,取得积极成效。同时也要看到,目前国内大多数制造业企业供应链管理仍处于起步阶段,尚缺乏系统性政策引导,仍需提高现代供应链创新发展理念认识,完善标准制度体系建设等,以适应高质量发展需要。《指南》提出,从加强企业供应链多维协同、实现企业

供应链管理精益化、加快企业供应链数字化转型、健全企业绿色供应链体系、构建企业全球供应链网络、提升企业供应链韧性和安全水平等6个方向引导制造业企业提升供应链管理水平。

其中,在加强企业供应链多维协同上,《指南》提出积极构建高效协作组织、着力推进业务流程高效协同、全面促进要素资源共享共用、协同创新提升制造水平等具体措施。在加快企业供应链数字化转型上,《指南》明确供应链数字化的主要内涵,提出制定有效的供应链数字化策略、加强供应链管理系统建设、提高供应链数字化运用能力等具体措施。

(据工信部)

## 牢记嘱托 感恩奋进 创新发展 打造一流

中原油田稳步打造油气综合服务运营商, 高质高效开拓外部市场

# 擦亮中原服务品牌激活发展新动能

本报记者 杨君 张翼  
通讯员 陈慧智 许永胜 王丽

5月6日,中原油田物资供应中心中标国家电网集团建设项目管理分公司物资中转服务框架协议采购项目,为管道工程提供中转站建设及物资中转服务。这是中原油田外部市场向中高端技术服务转型的又一成果。

近年来,中原油田坚持立足油田、面向国内、走向海外,以中原服务品牌为牵引,培育“技术+管理+品牌”核心竞争力,稳步打造油气综合服务运营商,高质高效开拓外部市场,激活老油田高质量发展新动能。今年以来,外部市场新增项目29个,合同额同比增长27%,创收同比增长23.8%。

### 提升品牌亲和力:以优质服务收获客户认可

日前,中原油田油气加工技术服务中心收到甲方表扬信。甲方在信中感谢该中心维保项目部员工在设备调试阶段提供卓越服务,对其专业素养和敬业精神给予高度评价。

近年来,中原油田不断完善中原服务体系,为甲方提供优质服务。注重加强标准质量管理体系建设,先后修订《高酸性气田集输管道基础智能检测技术规范》等油田一级标准80余项;在外部市场实施全生

命周期质量管理,建立中原服务质量评价模型,构建体系完善、科学规范的公共服务质量体系,油气生产、专业化服务单位全部通过ISO9000质量管理体系认证。

中原油田加强市场营销和客户服务管理,建立油田、直属单位、项目部三级营销网络,加快外部市场信息化建设,开发客户数字化管理平台,建立客户管理体系,对120多个重要客户实行分级分类管理,精准识别客户需求,提供一揽子解决方案,打造差异化增值服务优势。

通过不断完善中原服务体系,强化客户服务管理,中原服务品牌吸引力不断增强。第三方专业机构的评价结果显示,中原服务客户满意度为91.15分,处于“非常满意”区间。

### 增强品牌凝聚力:锻造强项开拓高端市场

日前,针对长庆油田上古天然气项目主冷箱换热效率较低的难题,中原油田组织开展技术攻关,大幅提高乙烷收率,还凭该技术承揽了冀东油田神木第三天燃气处理厂生产运维项目。

这是中原服务注重锻造强项,以产业链优势开拓高端市场的一个缩影。近年来,中原油田围绕油气勘探开发、油气处理加工、新能源开发利用等6个产业板块,做专做强

36项核心业务,促进全业务链优化升级,培育“人无我有、人有我强、人强我新”的优势产业。同时,依托高含硫天然气净化、天然气管输等14项特有技术、276项配套技术,成立多个核心技术团队,以优势业务为主体、以特色技术为支撑,提升高技术含量、高附加值技术服务市场份额。

中原油田注重培育长期战略合作商,与中国石油、中国海油、国家电网所属多家企业建立合作关系,与系统内燃料油公司等5家企业签署合作协议,搭建沟通交流平台,实现互利共赢、共同发展,年运行项目超310个。

他们还不断强化资质增项升级,新办理安防施工、大数据运维等30余项资质,形成8类150项资质序

列,持续开拓中高端市场。目前,中高端项目占比达56%。

### 强化品牌运营力:形成老油田发展新增长极

近3年,中原油田外部市场收入年均增长15.1%,外部市场对降低原油盈亏平衡点的贡献不断增加。喜人的数据是中原服务品牌运营力的生动体现。

“一流品牌就是高品质+高效率+高价值+高回报。”中原油田经营管理部负责人介绍,油田深入开展品牌引领行动,致力于将中原服务品牌打造成行业领先、国内一流的技术服务品牌。

中原油田注重打开视野闯市场,紧跟国家重大区域战略,融入集团公

司“一基两翼三新”产业格局,将业务向石油石化央企、地方国企和大型民企拓展,将外部市场区域拓展至国内27个省市区和海外9个国家。

对外部市场实行一体化管理过程中,中原油田建立以主管部门牵头、所属单位为开拓主体、项目部为创效单元的“三位一体”运行机制,构建油田统筹、区域监管、单位负责、项目部实施的“四位一体”管理架构,发挥全产业链优势,实现了由劳务型向技术型、单项业务承揽向综合性业务承包、低端向中高端市场转变。

同时,他们坚持强化项目前期评估,对边际效益率低于相应标准的项目不予承揽,先后优化退出散小项目130多个,促进整体边际效益不断提升。

## 让品牌走得远、立得住、叫得响

张翼 杨君

中原油田以中原服务品牌建设为引领,高质高效开拓外部市场,不断提升品牌亲和力,增强品牌凝聚力,强化品牌运营力,实现外部市场经营效益与客户美誉度双丰收。

品牌是企业的“门面”。中原服务品牌的背后,有着技术、质量、

服务、管理、价值的支撑。不断完善服务体系,严把服务质量关,精准聚焦客户需求,为客户提供优质的差异化增值服务,才能赢得客户长期信赖。

当前,品牌建设对企业高质量发展的促进作用进一步显现。加强服务品牌建设,既要提升服务质量品质,也要以满足客户需求为导向

向,“有的放矢”优化服务,增强客户黏性。让品牌走得远、立得住、叫得响,企业才能在激烈的市场竞争中脱颖而出,赢得更多客户信任,助力经营质效提升。

记者手记

催化剂公司聚焦制约科技创新的薄弱环节和关键领域,打破束缚产品制造技术研发、科技成果转化的条条框框

## 深化改革激发“单项冠军”活力

王欢

初夏时节,天津南港工业区,催化剂天津新材料生产基地正如火如荼建设中。塔林罐区接口成群,管线吹扫声隆隆,建设者向投产生产的目标全力冲刺。“天津新材料生产基地是催化剂公司精准落实京津冀协同发展、培育新质生产力的重要工程,项目建成后将进一步优化产业布局,稳固催化剂公司在行业的领先地位。”催化剂公司董事长、党委书记焦阳说。

凭借炼油化工催化剂产品优势及行业领先地位,催化剂公司在工业和信息化部2024年最新遴选中脱颖而出,荣获国家制造业单项冠军企业称号。此前,催化剂公司入选国务院国资委“科改示范行动”、创建世界一流专业领军示范企业行动,连续3年被评为“科改示范企业”标杆,综合实力连续4年居全球催化剂行业第二位。

催化剂是石化化工行业的“芯片”。作为中国石化旗下唯一催化剂专业公司,近年来,催化剂公司紧紧把握改革契机,聚焦制约科技创新的薄弱环节和关键领域,构建“132N”自主创新平台和4个协同

创新平台,承接3项国家重点课题,承担15项集团公司“十条龙”攻关项目,加快研发催化剂工程制备成套技术,攻克了连续成膜、大型喷雾焙烧、新型浆液输送一体化等关键技术。

为鼓励科研人员瞄准痛点搞研究、紧盯市场定课题,该公司以“揭榜挂帅”和“点将配兵”方式组建攻关团队,给予团队负责人技术路线决策权、人员选配权、绩效分配权,打破束缚科研人员的条条框框。“为了将善创新、敢创新的科技人才引进来、留得住,公司还制定了特别奖励、弹性工作、科技成果提成奖励等15条引才措施。”该公司人力资源部经理王志丹说。

“不设门槛、不论资历、充分授权”是催化剂销售公司“揭榜挂帅”的特点。2021年以来,催化剂销售公司每年都针对空白市场,面向全体销售人员“张榜”。“揭榜挂帅”让我们尝到了甜头,仅2023年就突破了43个空白外部市场,新增订单金额超23亿元。”催化剂销售公司党

委书记孙延举说。其中,催化剂公司生产的甲苯歧化催化剂作为生产PX(对二甲苯)的重要材料,凭借其优异的产品性能成功替代国外同类产品,占领了国内80%的市场。

在深化科技体制机制改革的过程中,催化剂公司推进市场化改革,逐渐形成相互促进的良性循环。

为了充分激发员工活力,催化剂公司根据不同岗位人员特点,采取不同的激励方式:对营销人员实行联创计酬,奖金收入与产品效益挂钩;对科研人员实行“基本薪酬+课题负责人津贴+创效激励”,鼓励科研成果转化创效,对创效显著的个人给予一次性兑现奖励;对生产车间主任实行“薪酬收入+岗位责任制专项津贴”,岗位津贴兑现差距最高达7倍。

“为了应对科技革命和产业变革加速演进,催化剂公司正积极组建创新产品运营团队,将创新成果快速转化为‘冠军产品’,努力当好炼化企业转型升级的‘催化剂’。”催化剂公司总经理马鸣表示。



### 井筒“瘦身” 钻采提效

5月19日,河南油田南阳层页岩油重点勘探评价井张店101井开钻,这是该油田首口“瘦身”井。南阳层页岩油是河南油田今年新增上产阵地之一。为实现效益开发,该油田结合页岩油开采需要,形成小井眼“瘦身”钻井方案,与常规井相比,二开井眼和油层套管进一步缩小,提高钻井效率,节约钻井费用。图为张店101井施工现场。

戚剑峰摄



## 物装(国事)助力金陵石化针状焦拓市扩销

本报讯 5月16日,物资装备部(国际事业公司)会同金陵石化、炼销公司在南京与南京钢铁股份有限公司签署炼钢石墨电极用针状焦战略合作备忘录,助力金陵石化针状焦产品进入钢铁战略供应商市场。备忘录约定,南京钢铁股份有限公司将于今年采购金陵石化生产的5000吨针状焦制作的炼钢用石墨电极。针状焦研发单位大连院及部分电极生产企业共同推动合作项目实施。

针状焦是石墨电极的核心原料,石墨电极是炼钢生产的重要耗材之一。物资装备部(国际事业公司)进一步发挥集团化采购牵引作用,积极开发钢铁行业优秀战略合作伙伴资源,与金陵石化、炼销公司协同合作,与针状焦产业链下游企业建立联系,助力打开高端产品市场局面。在几方共同努力下,南京钢铁股份有限公司与石墨电极厂家密切协作,对利用中国石化针状焦生产的石墨电极进行试用,目前已有30吨

将开展试用及性能测试相关工作。

此次供应链协同合作是落实国务院国资委有关要求,加强战略合作伙伴间产业链供应链深度融合、协同发展的成果。下一步,物资装备部(国际事业公司)将会同系统内销售、生产、研发等单位,充分发挥一体化优势,深化供应链协同合作,助力自有优势产品拓市扩销。

(夏筱斐)

### 导读

生物多样性 你我共参与 ——中国石化积极开展生物多样性保护实践 (详见4版)

我国化工产品出口增长进一步加速 (详见5版)

中国石化新产品新材料推介①:超细旦腈纶纤维 (详见6版)