

# 重温初心汲取力量 传承创新逐梦远航

——化工销售公司举办“砥砺奋进二十载 扬帆起航新征程”企业文化故事会

## 企业文化故事会

许京龙 邱宇

5月28日,化工销售公司举办“砥砺奋进二十载 扬帆起航新征程”企业文化故事会暨石理春风大讲堂,100余人现场观看,超4.7万人次线上观看。

故事会现场,80余名员工通过情景剧、演讲、朗诵、光影叙事等多种形式,演绎呈现了16个关于服务客户、服务企业、拓市扩销、改革创新等身边的故事,生动展现了干部员工勇挑重担、勇往直前的坚毅品格和锐意进取、百折不挠的开拓精神。

现场氛围热烈,受到员工广泛好评。员工们纷纷表示,将进一步传承石油精神、弘扬石化传统,共绘化工销售高质量发展时代新画卷。



化销华南客户经理协同生产企业人员到客户工厂协助完成油箱体测试。  
李林洋 摄



化销华中客户经理协同生产及科研人员到客户工厂查看超纯净聚丙烯树脂产品试用情况。  
丁超兵 摄

许京龙 李林洋

在汽车零部件制造领域,油箱作为汽车的关键安全部件,其材料选择对汽车的性能及成本有着直接影响。长期以来,国产油箱料因难以突破技术壁垒,市场份额极小,长期被外资企业垄断。

2009年,化销华南抓住市场机遇,联合茂名石化、北京化工研究院立项成立油箱料团队,致力开发国产HDPE(高密度聚乙烯)油箱料。

起初,他们面临着技术封锁、设备落后等多重困难。尽管夜以继日地工作,不断优化产品性能,但生产的油箱料仍难以满足国内外油箱制造商的要求。特别是与国外知名品牌相比,国产油箱料在熔体流动速率、密度、屈服度等关键指标上存在明显差距,导致多次测试失败,项目一度陷入停滞。

团队加大研发投入力度,持续优化生产工艺,同时加强与国内外科研机构合作,共同攻克技术难题。化销华南深入市场一线,充分调研客户需求,将一批批生产的样料,送入一家家油箱厂开展样料测试,获得了宝贵的试用数据,以此协助生产企业不断调试



由茂名石化生产的油箱料制作而成的汽车油箱。  
李林洋 摄

生产指标。经过不懈努力,2014年,团队成功研发出国产HDPE油箱料HXB4505M。然而,在实际应用中,该产品仍存在黏吹针等问题。

面对新的挑战,团队深入分析问题原因,不断调整优化产品性能。多年间,他们110余次走进客户车间,在轰鸣的吹塑机旁调整参数、彻夜测试。2022年冬,当首批国产油箱料通过国内某知名车企全部试验并

批准切换时,茂名石化产品工程师刘洋用冻红的双手紧攥着报告说:“我们做到了!”

“你们这个料有其他厂家用过吗?真的和进口料的性能一样?”尽管国产油箱料在性能上取得了突破,但在市场推广初期仍面临诸多困难。由于长期依赖进口产品,国内油箱制造商对国产油箱料持怀疑态度,采购意愿不强。此外,油箱料的测试认证周期长、测试费用高,也增加了市场推广的难度。

为打破僵局,化销华南采取精准营销策略,组织客户经理深入市场调研,了解客户需求,针对不同客户制定个性化的推广方案。同时,加强与油箱制造商的沟通交流,提供全方位的技术支持与服务。团队推广人员更是把办公室搬到了客户的生产一线,联合生产企业开展驻厂会诊。

今年3月15日,某汽车油箱制造厂生产车间灯火通明。化销华南产销研驻厂服务人员与该厂生产技术人员历经3天反复测试,生产出完美成型的汽车油箱坯。“感谢你们的专业服务,为我们的原材料国产化扫平了障碍!”该厂车间生产负责人激动地对茂名石化产品工程师刘洋和化销华南客户经理李林洋说。

通过不懈努力,团队赢得了越来越多客户的支持和信任。特别是在与全球领先的汽车油箱制造商A公司的合作中,化销华南凭借优异的产品性能和周到的服务赢得了客户的认可,成功打开高端油箱料市场的大门。

在此基础上,化销华南继续加大创新力度,不断向新的主机厂推广切换国产油箱料。他们创新建立油箱料看板,实时更新20余家汽车主机厂、160余项测试内容,推动HDPE油箱料成功通过吉利、长城等10余家主流车企的切换,大幅提升了国内市场占有率。目前,该产品已进入混动高压油箱等高端车型供应链。

化销华南还持续优化客户服务机制,通过灵活定价、物流优化及金融支持等措施提高合作效率;改进物流包装,推出750千克大包装及集装箱内衬袋设计,帮助客户降低了生产成本、提高了原料卸货效率。

目前,国产油箱料在国内市场的占有率达到40%以上,让油箱里有了“中国芯”。今年以来,化销华南积极拓展市场,HDPE油箱料创历史新高销售纪录。特别是在与某头部油箱制造商的合作中,化销华南成功将国产油箱料推向了国际市场。预计未来几年,国产油箱料将快速进入东南亚市场,并保持增长态势。

## 小小树脂的“膜”力

丁超兵 左星

超纯净聚丙烯树脂作为生产电工级聚丙烯薄膜(直流水干式电容器、高端锂电池的核心组件)的关键原材料,近年来被国外公司垄断,是我国亟须攻克的“卡脖子”化工材之一。

“进口原料价格高、供货周期长、售后服务困难,还随时面临断供风险,可国内也没有相关原材料,我们别无选择。”某电容器膜料厂家负责人不禁感叹。在一次偶然的市场交流中,化销华中敏锐捕捉到这一信息,随即联系中原石化、北京化工研究院尝试研发生产。

经持续攻关,2018年,中原石化运用北京化工研究院自主研发的超高活性催化剂,在聚丙烯装置上成功生产出超纯净聚丙烯树脂原料。

然而,挑战才刚刚开始。要推动产品顺利进入市场,寻找下游客户试用是关键。为此,化销华中营销人员奔赴华东、西南地区

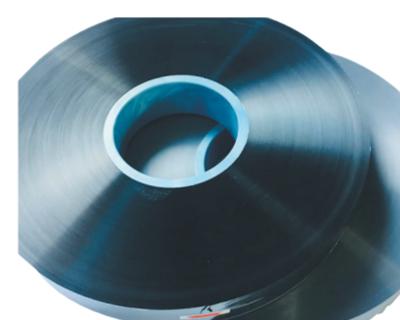
拜访多家客户,寻求产品试用机会,但客户均表示产品试用会耗费人力、物力,耽误正常订单生产,不愿进行产品试用。

“为寻找合作客户,我们发扬‘四千精神’,即走遍千山万水、想尽千方百计、说尽千言万语、吃尽千辛万苦。”化销华中合成树脂高级专家孙福国说。其话语简短却掷地有声。

功夫不负有心人。2020年,化销华中转变思路,先与直流水干式电容器的终端客户南方电网公司建立联系,由其协调下游客户进行产品试用。但客户试用后反馈:试用结果介电强度低、粗化度较大、介质损耗高,无法达到我们的生产要求。

“不能放弃,我们有研发、生产、销售全链条团队,既然性能不达标,那就按照客户需求调整参数。”一同走访客户的中原石化首席技师杨雷说。

随后,化销华中持续发挥产销研用的桥梁纽带作用,多次协调中原石化、南方电网及其下游客户召开技术研讨会,商议产品改进方案。经过多次生产、试用改进,终于,他们在



由中原石化生产的超纯净聚丙烯树脂制作而成的电容器用薄膜。  
丁超兵 摄

2022年接到下游客户负责人的电话:“这次试用结果介电强度、介质损耗、空隙率等参数达到了我们一等品的标准,具备量产条件。”

为进一步凝聚一体化优势,化销华中搭台,协同中原石化、南方电网及其下游客户签署党建共建协议,约定共同推进产品验证

和长周期试用。

路虽远,行则将至。2024年,基于中国石化超纯净聚丙烯树脂生产的直流水干式电容器,在南方电网±800千伏特高压昆柳龙直流工程实现批量应用,并成功入选工信部首台(套)重大技术装备推广应用指导目录、国家能源局能源领域首台(套)重大技术装备,为日后国内电网工程大面积应用奠定了坚实基础。

“我们准备批量采购了,但你们的包装还需改进。”下游客户负责人打来电话。为此,化销华中为客户创新制定“一户一案”,协同中原石化将传统小包装改为大包装,外加冷缩膜、下置托盘,并在冷缩膜外增加一层黑膜,防止产品光降解。“客户的需求就是我们不竭的动力和追求。”化销华中合成树脂销售部客户经理冯超勇说。

截至目前,这一产销研用链条自主研发生产的电容器用超纯净聚丙烯树脂,已累计销售3000吨,为电工级聚丙烯薄膜的生产提供了支撑。

## 《中国石化》杂志2025年第6期(月刊)

### 目录

<b>■关注·转型·奋进新征程</b>	
05 推动传统油气、新能源、绿色低碳三大产业融合发展	周丽莎
08 加快化工业务高端化、绿色化、差异化转型	王一冰
11 发挥产业资本在转型发展中的独特价值和前瞻优势	郑立军
14 以科技创新引领产业高质量发展	刘辉
17 坚持“减油增化做特”推动炼油转型发展	王成明
20 向轻资产、绿色、智慧油服迈进	张军峰
23 走出一条具有工程建设行业特色的新型工业化道路	贺俊杰
26 发展新能源业务助力绿色低碳转型	雍斌
29 打造数智硬核引擎 全方位赋能产业跃升	李亚丰
<b>■前沿</b>	
32 新材料成为化工行业转型发展的关键驱动	宗保宁
35 国内航煤需求增长空间有限	李刚
39 全球环境政策背景下我国天然气供应安全现状分析	赵勇
42 石油石化行业ESG信息披露受关注	
<b>■管理</b>	
53 积极为行业提供“新能源+”降碳解决方案	
56 数智化赋能高质量发展“向新力”	
57 以重塑服务模式构建新竞争优势	
59 “四位一体”打造管理现代化的钻井公司	
60 以深入贯彻新法规为契机提升会计信息质量	
62 构建平台式“无感”审计监督管理模式	
63 做好境外油气投资领域合规审计的思考	
64 三链协同构建国际化传播人才生态圈	
<b>■党建</b>	
65 深化落实“第一议题”制度的实践探索	
67 以强有力的巡视整改推动海域油气高质量发展	
<b>■文化</b>	
80 新时代文化阵地体系化矩阵化品牌化建设研究	吕晓峰
82 新时代文明实践中心建设的创新路径	张淇源 韩承高
84 全民健康管理背景下创新工会工作的思考	刘明芳 王月
	罗新苗
	刘振铎 蒲彩霞
	朱晶晶 周丹薇
	施青波
<b>■资讯</b>	
85 国际·国内	夏梅 徐兵
	周蓉



新刊速达  
尽享石化权威资讯

