



2025年8月11日

星期一 第7777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.sinoppecnews.com.cn  
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



五部门发布通知

## 推进化工园区规范建设和高质量发展

本报讯 目前,工业和信息化部办公厅、自然资源部办公厅、生态环境部办公厅、交通运输部办公厅、应急管理部办公厅发布《关于推进化工园区规范建设和高质量发展有关工作的通知》,对持续做好化工园区规范化建设及认定管理、开展化工园区评价及改造、保障措施等作出部署。

《通知》要求,推动改造提升。有关省级化工园区认定管理机构要组织竞争力三级、智慧化初始级化工园区诊断剖析短板弱项问题,于2025年底前制定专业化改造方案,督促指导有关化工园区对标改造、提级进步;支持

竞争力二级、智慧化提升级化工园区在创新驱动、绿色低碳、可持续发展、智慧化转型等方面进一步完善提升。

《通知》指出,加大政策支持力度。有关地区要通过产融合作、产业转移对接活动等,引导要素资源向优质化工园区汇集;在用地保障、资金扶持、基础设施建设等方面优先支持达到较低安全风险等级(D级)、竞争力二级、智慧化提升级及以上化工园区。实施扩区的化工园区原则上应达到较低安全风险等级(D级)、竞争力二级及以上。利用现有资金渠道,对符合条件的化工园区改造提升项目予以支持。

(据工业和信息化部网站)

侯启军在调研集团公司科研工作时强调,要牢记习近平总书记殷切嘱托,谋划好“十五五”科技创新工作

## 加快推动科技创新和产业创新深度融合 更好支撑引领公司建设世界一流企业

本报讯 记者徐徐报道:8月7日至8日,集团公司党组书记、董事长侯启军到在京科研单位现场调研,看望慰问一线科研人员,在总部主持召开研究院工作座谈会,强调要牢记习近平总书记“把技术搞上去”殷切嘱托,认真落实集团公司年中工作会议部署,把创新驱动摆在首要位置,谋划好“十五五”科技创新工作,加快推动科技创新和产业创新深度融合,积极培育新质生产力,更好支撑引领公司高质量发展,加快建设世界一流企业。

集团公司党组成员、副总经理李永林一同调研并出席座谈会。

侯启军先后前往石勘院、工程院、石科院、经研院、北化院科研一线,深入了解重点技术攻关进展、原油产业链优化、人才队伍培养等情况;在总部集中听取9家研究院工作汇报,对研究院所做的工作和作出的贡献给予充分肯定,就做好下一步工作提出了明确要求。

侯启军指出,要进一步明确定位增强核心功能。深入贯彻落实习近平总书记关于科技创新的重要论述,围绕不断增强核心功能、提升核心竞争力,围绕中国石化的使命愿景、核心职责、重点业务,从顶层设计上明确各研究院的定位和功能,突出分工差异化,健全完善科技投入机制,不断提高科技资



8月7日,侯启军在石勘院地质工程一体化增产技术实验室了解压裂实验情况。

本报记者 胡庆明 摄

源配置效率,围绕产业链布局创新链、依靠创新链提升产业链。

侯启军强调,要进一步聚焦科技

创新战略任务。要坚持“四个面向”,将引领产业转型升级、走向中高端作为“十五五”攻关方向,瞄准关键核心

技术,推动“任务型”攻关,力争取得一批标志性成果。要制定一份科技创新和产业创新深度融合、具有可操

作性的“十五五”规划,凝练问题、找准课题、持之以恒,让科研课题始终聚焦服务公司扛稳“三大核心职责”、推动高质量发展,把论文写在油田、炼化装置上,推动创新第一动力真正转化为第一生产力。

侯启军指出,要把进一步加强党的建设作为科技创新的根本保障。要用好改革这个“关键一招”,进一步加大科技体制机制改革力度,完善科技成果转化机制和考核激励政策,通过改革释放创新活力。要敞开胸怀、打开视野,进一步解放思想拓宽引才思路,探索“政策特区”“一事一议”,加大高端人才引进力度,着力培养造就战略科学家、一流科技领军人才和创新团队。要不断提升党的建设质量,把好方向、凝聚力量、鼓舞士气,关心关爱科研人员;要弘扬科学家精神,激励科研人员志存高远、甘于奉献、创新创造,为国家和企业作出更大贡献,实现人生价值,形成良好创新氛围。

侯启军强调,总部各部门、事业部要支持保障好研究院的发展,进一步加大科技投入,补短板、强弱项,积极协调解决影响科技成果转化的实际问题。各研究院之间要加强交流合作,破除壁垒、共享信息,齐心协力为公司“十五五”发展提供强大合力。

有关总助总师级领导、总部部门负责人、科研单位负责人参加。

胜利石油工程、中原石油工程、经纬公司和工程建设公司、上海工程公司、广州工程公司等工程建设企业认真学习贯彻集团公司年中工作会议精神

## 奋力开创工程建设高质量发展新局面

### 贯彻落实集团公司年中工作会议精神

本报讯 集团公司年中工作会议召开后,胜利石油工程公司、中原石油工程公司、经纬公司和工程建设公司、上海工程公司、广州工程公司等工程建设企业通过多种形式认真传达学习贯彻会议精神。干部员工表示,要认真落实会议精神和党组部署,发扬能征善战、不怕吃苦、攻坚克难的精神,抓实OHSE管理体系有效运行,带头推动产业高端化、智能化、绿色化发展,大力开拓国内外高端市场,坚决完成年度目标任务,奋力开创工程建设高质量发展新局面。

胜利石油工程将聚焦“推动中国页岩革命”部署要求,坚持地质工程一体化、技术装备一体化,着力打造适合胜利济阳页岩油国家级示范区地质特征的工程参数模板,突破超级一趟钻技术,实现“打得快”。创新全流程降温和循环系统,实现“打得快”。探索套管钻机和70型钻机批钻施工的“工厂化”新模式,实现“打得省”。

中原石油工程将以更高水平一体化运营和系统化推动上游增储上产降本。国内集团内市场方面,积极推进钻压一体化运行,持续加强队伍管理,切实做到以业绩换市场。国

内外部市场方面,坚持以“中-中”合作为主线,探索区块大包、产量分成等合作模式,巩固优质规模市场。海外市场方面,坚持以品牌、服务拓高端,拓展沙特、科威特、阿尔及利亚等市场,攻关阿联酋、利比亚等市场,积极推进压裂、固井及特色产品服务等“走出去”。

经纬公司将持续深化甲乙方一体化协同、全链条联动,推动旋转地质导向技术规模化应用,深化过钻头测井、连续油管射孔等高端工艺攻关应用。推广油藏一体化、老井挖潜等新业务模式,加快培育“新区域、新业务、新客户”规模市场。实施市场化统筹、数智化赋能和远程测控变革,深度盘活人力资源,提升价值创造力。

广州工程公司将聚焦建设世界一流企业目标,高标准完成“十五五”发展规划编制,持续推动公司转型发展。坚持“管理统一、执行独立”,强化项目全流程数智化管控,高质量推进九江石化等重点项目,打造绿色智能标杆工程。持续提升境内市场核心竞争力,大力开拓中东、北非等境外市场。加强重点技术攻关,加快国产化工艺模拟等平台开发应用。

工程建设公司将精心谋划“十五五”发展,锚定打造“最强工程”目标,主动领任务,全力为集团公司加快推动产业链优化升级提供坚强支撑。聚焦重点项目,集中优势资源,安全高效推进优势产能建设。开展多领域技术创新、关键工程转化技术研究,高

标准推进石化工业软件攻关,持续丰富人工智能应用场景。推动OHSE管理体系高效运行,加大项目安全管理穿透力度。提升境外项目执行和创效能力,高质量完成沙特阿美项目等,带动炼化工程“编队出海”。

上海工程公司将坚持“四化”运营,全力为客户提供项目全生命周期“上海工程解决方案”。深化成本管控,牢固树立全员拼抢意识,打造专家型管理、技术队伍,统筹用好资源。聚焦高端化、绿色化、智能化发展,系统布局战略性新兴产业。积极探索“敏捷创新”模式,推进产销研用一体化攻关,促进科技成果快速转化为现实生产力。大力推进人工智能应用场景建设,加速打造“智慧上海工程”。

广州工程公司将聚焦建设世界一流企业目标,高标准完成“十五五”发展规划编制,持续推动公司转型发展。坚持“管理统一、执行独立”,强化项目全流程数智化管控,高质量推进九江石化等重点项目,打造绿色智能标杆工程。持续提升境内市场核心竞争力,大力开拓中东、北非等境外市场。加强重点技术攻关,加快国产化工艺模拟等平台开发应用。深化改革管理“三基”,积极稳妥推进洛阳基地改革。

(张玉于银花赵春国王桂根钟剑锋郭晓)

导读

### 智能钻井:人工智能引领未来油气工程技术变革

(详见5版)

## 重庆石油成品油月零售量增两成

本报讯 今年以来,重庆石油持续强化客户服务,深化资源统筹,加强协同运营,系统完善零售经营体系,7月成品油零售量同比增长20%,任务完成率达112%,排名销售企业首位。

该公司细分区域市场,明确汽柴油核心站点战略定位,全力锁定市场和销量基本盘。加大骨干站点培育力度,精准投入资源,强化错位竞争,深挖增量创效潜力。全面梳理潜在客户群体,精准建立客户走访清单,构建分区域、分层级走访体系。完善客户评价体系,强化客户开发效果评估,加大专项激励力度,成功签约3家战略客户。打造暖心消费场景,加速“微改造”,升级硬件设施,落实关键区域深度清洁和维护责任制。推行“无油污、有迎声、不等待、代清洁”标准化服务,试点高峰时段“一人一机”专属服务,开展“进店结算有礼”活动,构建高效、贴心的有感现场服务体系。

(蒋宗尧吕云)

## 海南石油天然气月销量增长27.2%

本报讯 7月,海南石油深耕天然气市场,充分发挥自身核心优势,通过精准营销、资源直供和增值服务实现提质增效,天然气销量完成计划的114.5%,同比增长27.2%。

海南石油发挥集团公司天然气“一张网”优势,调研梳理岛内供应格局,打通与天然气分公司华南销售中心、燃料油公司资源供应渠道。应用“石化气—石化运—石化化”合作模式,建立供储销三级协同机制;应用“保税储罐+转口分倒”模式拓宽LNG供应渠道,实现LNG直供资源入站。推行“一户一策”“一站一策”,扩大终端客户群体。建立“分公司+市县公司+加能站”三级联动走访机制,有效提升市场渗透率。综合运用货运平台数据、客户座谈、车流监测等方式梳理客户需求,提升各层级实时响应速度。实时监测注册率、绑卡情况等指标,提升大客户办卡注册比例,客户黏性显著增强。

(张慧慧关倩)