

Petrochem China 2016

第四届中国石化大会2016 6月23日-24日,北京

主办单位



支持单位



2月5日前注册, 节约2000元



探寻低油价时代 石化企业 转型升级 与技术创新 之路

2016年6月23日-24日

中国 北京

关于中国石化大会2016

中国石化大会是作为中国石化行业领先的行业大会及展览，是区域性的且聚焦于行业热点及创新技术的大会，今年的大会已是第四届，将汇聚国内外最顶尖的石化生产商、分销商及技术设备供应商，30+位石化重量级演讲嘉宾及400+专业嘉宾参与，它将为石化行业决策者们及技术经理提供一个独具一格商业交流，竞争战略提升和学习的平台。

经过12个月调研与内容定位，第四届中国石化大会2016将围绕如何在低油价时代实现石化企业转型升级与技术创新进行探讨与分享，议题包括全球及地区石化发展趋势、低油价与产业创新转型升级战略、可持续发展与运营创新，多元化石化原材料、烯烃芳烃市场与技术等，第四届中国石化大会2016是您获得最新行业发展动态，了解技术创新实践，提高业务盈利能力，提升竞争优势的最佳选择。

大会聚焦

理论

聆听学者、专家、顾问分析当今行业形势与面临最大挑战，获得发展最新思路、新想法

实践

通过主题演讲、小组讨论、辩论和技术研讨会，透过顶尖石化生产企业的运营与技术案例分享，学习他们的企业转型升级的策略和解决方案

互动

与行业先锋进行小型工作组交流，小组研讨和专题讨论，找到适合自己的转型发展策略



第一天 (6月23日)

上午:全体大会

- 全球以及地区石化发展趋势
- 产业规划及政策
- 低油价与产业创新升级转型

下午:全体大会

- 石油化工与煤化工
- 供需展望与产能
- 烯烃和芳烃的市场前景
- 原料多元化
- CTO/MTO市场分析与技术创新
- 催化烯烃技术

第二天 (6月24日)

上午

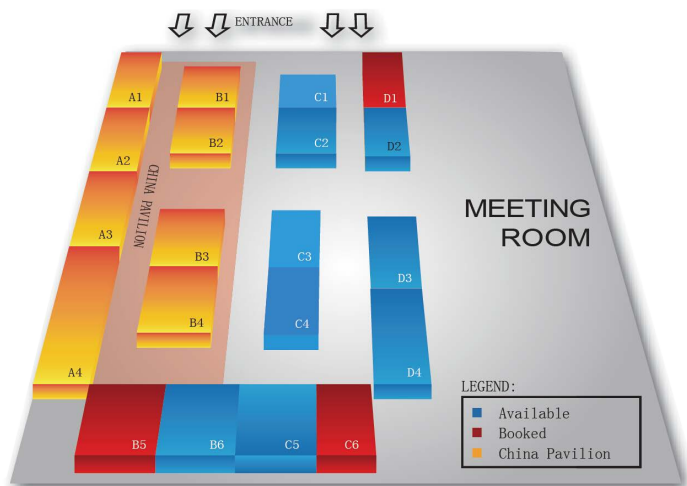
- 运营管理与可持续发展
- 生产工艺改进
- 大数据与智能制造在石化行业的应用

下午

- 原料多元化市场前景
- 变化中的原材料市场：页岩气与生物质能
- 化工供应链管理 & 物流

展台参观 & 一对一商务洽谈

展览机会(展区平面分布图)



论坛一览

400+

行业参会专家

50+

一对一商务洽谈

60%+

石化生产商

30+

展台展商

40+

演讲嘉宾

15+

现场社交时长

突破

行业发展瓶颈

特别

烯烃芳烃分论坛

参会嘉宾职位:

- >> 高层管理者
- >> 石化/烯烃/芳烃/聚合物等化工部门总经理、副总、总监
- >> 业务拓展总经理、副总、总监
- >> 销售/市场总经理、副总、总监
- >> 制造/生产/运营优化副总
- >> 研发、技术、首席科学家、(副)总工程师
- >> 其他: 顾问、EHS

0800 大会注册

0840 大会主席：开幕致词

板块一：全球石化市场发展趋势

0850 欢迎致词：拥抱中国化工发展机遇

国家级石化产业园区负责人

0900 主题演讲：全球石化产业发展机遇和挑战

- 能源和原料价格走势以及对行业的影响
 - 当今能源格局中美国页岩气的中长期展望
 - 亚洲将持续保持全球石化产品需求增长中心
-

0930 中国石化产业发展现状及“十三五”规划展望

- 行业结构优化、调整
 - 石油化工下游产业，提高新材料自给率
 - 石化行业一带一路发展机遇与挑战
-

1000 中国石油化工技术新进展

- 化工新材料和高端精细化学品技术
 - 煤化工技术项目升级示范
 - 生物化工技术
 - 节能环保技术
-

1030 茶歇

1100 中东石化市场展望

- 石化下游市场经济性和优化分配
- 在需求减弱的情况下，海湾地区对华石化产品出口持续上升
- 竞争与合作并存- 转变合作方式以应对中国石化产品自给率的迅速提高

沙特基础工业

1130 印尼石化市场展望

- 印尼炼油与石化行业的发展状况及未来趋势
- 印尼煤化工和 MTO 项目
- 印尼生物柴油与化石燃料市场发展状况

印尼石化公司

1200 印度石油化工产业分析与展望

- 印度主要石化项目介绍
- 印度石化产业遇到的挑战和现有优势
- 预期到 2020 年印度石化产业的增长状况
- 聚酯纤维的开发

Kamal Nanavaty, 印度工业战略发展总裁

1230 午餐

板块二:石油化工和煤化工

1400 煤基能源化工发展主要问题解析及未来发展

- 十三五政策对煤基能源化工的影响
- 低油价考验煤制烯烃和煤制乙二醇
- 环境保护与排放压力，上海试点征收“雾霾费”
- 提高煤基能源化工品的能源利用率
- 产销分离，运输问题

1430 烯烃和聚烯烃的市场前景

- 中低油价下不同原料路线制烯烃的成本竞争力
- 烯烃生产工艺对比：PDH/MTO/MTP/乙烷裂解

1500 陕西未来能源化工有限公司兖矿榆林 100 万吨/年煤间接液化制油工业示范项目进展

1530 茶歇

1600 煤油混炼项目进展及竞争力分析

1630 MTO 技术:增加产量的经济和战略重要性

1700 煤基多联产

1730 煤化工促进实现石油化工的原料、燃料结构多元化

- 煤化在促进石化产业结构调整上，扮演了怎样的角色？
- 煤化工产品会在一定程度上挤占传统的石油石化产品市场，煤油混炼是否很好的解决了竞争问题？
- 低油价下，低成本的煤化工产品是否会对传统的石油石化产品带来成本冲击？

小组讨论嘉宾:

1810 大会主席总结致词

1830 晚宴

0850 大会主席致词

板块三：升级转型，运营管理与可持续发展

0900 通过能源效率方案改善运营和增产

- 使用先进的能源效率解决方案来减少运营成本
- 通过整合生产、优化技术来管控风险

Istvan Katai, MOL 石化集团资深专家

0930 从炼油企业升级到石化产品生产企业的具有成本效益的方式

- 有效降低企业成本，增加效益
- 提升产品质量

1000 通过优化现有资产和开发新的生产工艺实现卓越运营

- 有应对油价下跌，投资策略与资产配置调整
- 新材料开发，产品多样性，增加竞争力

1030 茶歇

1100 通过评估和改进实践程序提高安全性能

- 在安全措施上建立领导责任制
- 确保参与员工拥有积极的安全文化素养
- 危险任务程序的生命周期管理——这是如何做到的？
- 基于风险管理和安全威胁的评估和实践
- Vanguard Smart Procedures 是一个一体化专业程序系统

1130 大数据在运营管理中的应用

- 目前在石化应用的现状与趋势
- 大数据在石化行业中的应用案例
- 数据的收集及分析方法

1150 石化行业智能制造-石化智能工厂项目进展以及取得的成效

- 九江石化示范项目

1210 小组讨论：通过战略制定，升级转型以及卓越的运营，走可持续发展之路

12.50 午餐

1400 大会主席致词

板块四：原材料，供应链管理及物流

1400 在原料价格不断变化的环境中增加企业自我调节的灵活性

- 适应原料需求的波动
- 能够以有竞争力的价格获得能源和原料
- 评估获胜的结构性方法获得原材料
- 疯狂的提高企业灵活性和提高能源利用效率

***Bob Rhoades, Chevron Philips 雪佛龙菲利普斯化工公司亚太区总裁**

1430 美国页岩气现状和原材料供应预期对中国化工产业的影响

- 影响美国页岩繁荣的区域竞争力
- 为什么页岩油和页岩气发展路径将来会有分歧

***David Wech, JBC Energy 董事总经理**

1500 可再生能源的未来原料是什么？

- 新兴可再生化学品的趋势是什么？
- 生物质原料的优势是什么？
- 识别新原料：从石化产品到可再生能源的转变

1530 茶歇

1600 供应链管理的重要性在原油价格波动中的影响

1630 通过行业合作推动供应链可持续发展

1700 全球化环境下供应链管理的发展和 innovation

1730 项目采购——克服监管障碍和成本的挑战
电子商务采购战略解决方案和电子商务采购平台的应用

1800 大会主席结束致词

议程聚焦 & 演讲嘉宾

大会议程聚焦在中国石化行业最新趋势及战略，为行业决策者提供面向全球的高度国际化会议，是针对新技术、新经验的国际合作与交流的最好平台。中国石化大会2014主要议题包括：

- 中国及区域市场
- 石化行业的可持续发展战略
- 石化行业西进中的机遇与挑战
- 区域领先石化公司分享
- 炼化与传统化工原料
- 可替代原材料



Babette Pettersen
BioAmber公司首席商务官



王家信
陕西延长石油集团副总工程师，延安能源化工有限责任公司总经理



Henri Braun
上海赛科石油化工有限责任公司总经理



Norbert Meyring
KPMG合伙人, 亚太区石油化学工业主管



关志华
巴斯夫全球高级副总裁, 巴斯夫(中国)有限公司总裁



何祚云
中石化长城能源化工副总裁



黄朝晖
中国石化镇海炼化分公司发展计划处副处长



王治卿
中国石化上海石油化工股份有限公司董事长兼总经理



周向进
中国石化化工事业部主管



李大鹏
陕西延长石油(集团)有限责任公司总经理助理



Kamal Nanavaty
印度信诚工业集团战略发展总裁



Erik van Praet
Borealis北欧化工全球战略发展总监



洪中
赢创高级副总裁



金涌
中国工程院院士，清华大学化工科技研究院院长



Michael McCool
合伙人&总经理，科尔尼咨询公司(A.T Kearney)

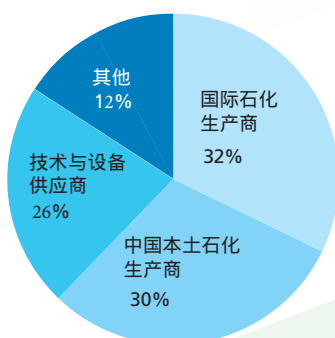


Johnny Browaeys
解决方案设计师 / 中国区增长领袖，杜邦可持续解决方案

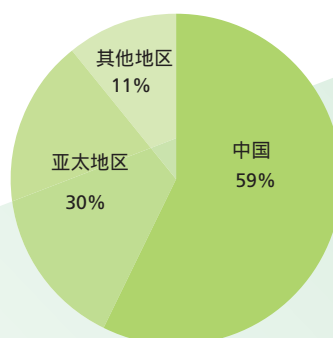
参会嘉宾

中国石化大会2014共吸引了来自12个国家和地区超过 250 参会嘉宾的参与 12.85% 的参会嘉宾在会后问卷调查中对我们的评价是“卓越的”或“很好”。

业务类型



地区分布



往届会议回顾 (2)

中国石化大会2014展商及商务对接

共计有来自12个国家和地区的20个展商参与到中国石化大会2014展览区展示，带来了他们最新的技术创新成果，先进制造设备及解决方案。

为加深构筑参展商和与会者之间的伙伴关系,大会期间安排了50多场一对一商务会议。



会议期间社交机会

中国石化大会提供价值无可比拟的交流机会，包括社交型茶歇、圆桌讨论、鸡尾酒会等，同时还有会后去到四川最典型的石化园区及炼化基地考察。

更有机会与国内国外知名石化及炼化生产商面对面沟通，参与到互动式的Q&A环节中学习他们的经验，聆听他们最新的行业战略。



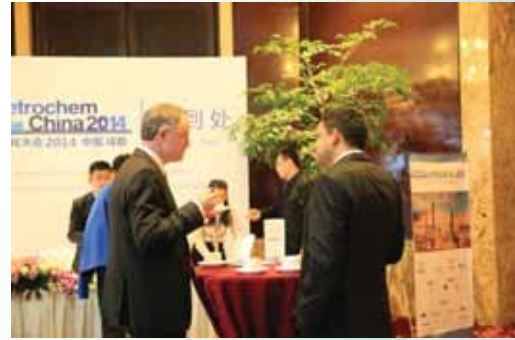
往届会议回顾 (3)

参会嘉宾如是说:

“The conference has a very comprehensive programme schedule and is very informative. The insightful sharing from the speakers has no doubt deepened my understanding among industries.”

Dr. Gong Jian

Head of Marketing & Sales,
Performance Oxidants, Innovation,
Evonik



“The conference has an impressive line-up of heavyweight speakers, who shared insights on the latest industry trends which has inspired me. With the speaker's unique insights, it would help me build the blueprint for my business.”

Linky LAI

General Manager, Johnson Matthey Process Technologies (Beijing)

“Ace Events arranged Business Matching for us and we have met a lot of potential partners especially the petrochemical producers like Sinopec Zhenghai Refining, Jinjiang Petrochemical. We have also met a lot of end users from China markets. We are very satisfied with the exhibition results.”

Vincent Liu

Chief Technology Sales Representative/Head of Business
Development, Thyssenkrupp



“The buyers are high quality and professional, many of them are our target clients. We also met an local agency that is interested to distribute our products via their channel. We will definitely recommend other industry players that we are familiar with to exhibit in the conference.”

Kenny CHEN

Vice President- China, South and West Sales, Borouge
Sales and Marketing

“The conference has invited senior managements from BASF and SECCO to share the industry trends and business sense in China. It not only helps us better understand the strategy to tap into the China market, but also provides a perfect platform for us to look for partners.”

Yung CHU

Global Commercial Director, The PQ Corporation

“Taking part as an exhibitor helps us to promote our brand. Many participants approached us for all kinds of enquiries. Meanwhile, we can also take the chances to meet our existing customers. There are also business matching sessions here, which is a really good idea that can help to arrange meeting new clients.”

ZHONG Yuming

General Manager, SICHUAN TECHAIRS
CO., LTD



“We have received a lot of enquiries on our park condition and investment opportunity, for example a U.S. catalyst producer. This is the third time for us to be involved in this summit and exhibition, we are glad to participate next year.”

Peng Xijun

Director
Shanghai JinShan Second Industrial Zone