



## 周口市商水县委书记马卫东考察泰地集团

本报讯 11月19日，在泰地集团总部，泰地集团董事局主席张跃亲切会见了周口市商水县委书记马卫东，双方进行了友好的交谈。

张跃主席首先向马卫东书记亲临泰地集团视察，表示热烈的欢迎。并介绍了泰地集团的发展历程，对周口市商水县委、县政府多年来对泰地房产所给予的关心与支持表示感谢。张跃主席认为，多年来，泰地集团执着在周口的开发，是对周口及商水县良好的投资环境和区域经济发展空间给予很大的信心。目前，周口现代城开发进展日益加快，销售喜人，企业形成了良性循环发展的态势，在周口树立起良好的口碑和品牌影响力，也为企业创造了可喜的经济效益。

马书记表示，泰地集团在张跃总裁的领导下，经过20多年的创业发展，集团在房地产、石油能源、国际贸易、投资等多领域取得了辉煌成就，尤其在石化行业成为国内民营企业的标杆，并蝉联4届“中国民营企业500强”，表示由衷的敬佩。他同时认为，泰地现代城项目在周口的成功开发，已连续多年名列周口地区的纳税大户，对于推进周口城市化进程做出了很大的贡献，泰地周口现代城项目成为周口、商水招商引资的成功典范。马书记表示，对于像泰地这样信誉高、口碑好的企业纳税大户，周口市商水



泰地集团董事局主席张跃(右)和周口市商水县委书记马卫东(左)亲切交谈。

县委、县政府将一路既往给予全力支持。

此次考察，有利于增进了彼此间的了解和互信，共谋发展，实现互利双赢。

本报记者 文/林怡摄

### 简讯

●11月5日，泰昌银行股份有限公司(筹)第一次人大会议在泰地海西中心写字楼B座36层会议室召开，会议由泰地控股集团董事局主席张跃主持。

●金华泰地房产公司财务部响应市国税局开展的“营改增”志愿者服务活动，派员前往市国税大厅流动导税岗、咨询引导岗、设备辅导岗及自助服务区，为广大纳税人提供志愿服务。

●日前，嘉兴石化公司安全部组织公司全体员工开展消防应急器材的使用培训。

### 图片新闻



本报讯 为降低管理成本和涉税风险，做好营改增后风险管理防控工作。由集团组织的“营改增后房地产风险防控”培训，于12月2日-3日在集团总部举行，参加此次培训的各公司相关财务人员共计30人。会上，由集团管理团队总负责张朱奔总裁作重要讲话；集团财务总监林怡作了说明；培训由集团财务总会计师刘晓尊主讲。会议由集团办公室主任虞锦贵主持。

本报记者

## 连云港市政协副主席鲁林视察新世纪石化项目

本报讯 11月18日上午，连云港市政协副主席、市港口管理局局长鲁林一行检查我公司项目建设进展情况，我公司副总经理朱晓峰、总经理助理庞红等陪同检查。

通过对现场建设情况的查看，鲁副主席对我公司项目建设情况提出了三点具体要求：一是为了实现市安委会必须在12月30日之前完成东联老危险品库区搬迁的总体目标，督促我公司必须落实2015年港口重大项目办公会议纪要第6号文件精神，紧紧围绕工程项目推进工作抓好落实，并按项目推进关键节点表和验收节点表执行。二是做好项目建设安全管理工作，项目建设工作即将进入收尾的关键时刻，安全工作愈发重要，来不得丝毫松懈；必须从思想认识上高度重视和从安全防范措施上加以认真落实。三是全面加快完善工程相关配套设施和工程项目建设进度，力争同步推进工程竣工验收工作。

朱总感谢鲁主席一行及相关部门领导对我司项



目建设的关心和指导，表示会全力以赴加快建设进度，严格建设质量标准，加强安全管理，保质保量完成各项工作。

通讯员 王金玲

## 厦门海沧区委林文生书记一行调研泰地万豪酒店

本报讯 2016年11月18日，海沧区第三十四期“部长会客厅”活动在泰地海西中心写字楼B座36层会客厅举办，海沧区委常委、组织部长张谷、组织部副部长周玉华、海沧区及嵩屿街道非公办成员、厦门东方鼎建筑工程有限公司、厦门石油交易中心有限公司、厦门海西医药交易中心有限公司等企业党支部书记参加会议，泰地集团南方总部总裁李浩然、泰地集团南方总部财务总监洪宇配合接待。

李浩然总裁对张谷部长一行的到访表示热烈欢迎，带领参会人员参观36层南方总部，并就泰地发展建设及当前运营情况进行详细介绍。李浩然总裁表示，厦门泰地当前有十一名党员，如区里要求我司将全力配合党组织成立相关党支部，配合党组织的相关活动，并充分发挥和利用党员的带头作用，促进企业发展和再次进步。

张谷部长强调，为进一步推动2016年两新党组织“集中攻坚行动”，海沧区要以“打造红色楼宇，助力攻坚行动”为主题，充分发挥楼宇党建特色，打造楼宇党建示范点。泰地海西中心作为海沧区的地标性建筑，入驻企业较多，更要发挥现有党组织的作用，扩大组织规模，发挥党员力量，不断促进企业发展并带给社会进步的正能量，树立和传播党的带头模范作用。张谷部长现场还对各党支部书记反映的情况和问题及提出解决的意见和建议。

通讯员 鞠伟



海沧区委林文生书记(前排居中)，泰地集团南方总部总裁李浩然(前排左一)。

果，为提升海沧城市化水平做贡献。

通讯员 鞠伟

## 黄骅港泰地通过施工图设计审查会

2016年11月24日,沧州市港航管理局在沧州渤海新区主持召开了《黄骅港综合港区泰地液体化工码头水工建筑物及后方陆域软基处理工程施工图》(以下简称《施工图》)设计审查会。河北省水运工程质量安全监督局、沧州海事局等九家单位代表以及五位特邀专家参加了会议。

会上,设计单位水规院、港湾院单位汇报了《施工图》的主要内容,一航院介绍了《审查报告》的相关情况,与会代表和专家认真审阅了有关设计文件。经讨论和审阅后,与会人员一致认为《施工图》资料丰富详实,调查研究深入细致,内容全面,结论可信,符合国家和行业现行规范、标准以及工程建设标准(水运工程部分)强制性条文的规定。《施工图》的内容和工作深度基本达到要求。《施工图》提出的指导性施工方案符合现场实际情况,施工安排基本合理可行。最后,专家组统一意见,通过了《施工图》方案设计。

同时,专家组也对该《施工图》提出了建设性的修改意见。建设单位代表表示将严格按照本次会议精神,根据形成的意见对《施工图》进行完善。此次审查会在严谨和谐的氛围中圆满结束,与会各方对《黄骅港综合港区泰地液体化工码头水工建筑物及后方陆域软基处理工程施工图设计》十分满意,对我公司参与建设人员提出了表扬,并鼓励大家继续努力,争取项目建设工作圆满完成。



作为承办方,我们在欣喜之余也感到责任重大,公司上下将以饱满的工作热情,高效地运作,全力以赴地去完成这项艰巨的任务。

通讯员 杨俊杰

## 嘉兴公司参加嘉兴港应急技能比武并获奖

为贯彻落实习近平总书记“人命关天,发展决不能以牺牲人的生命为代价。这必须作为一条不可逾越的红线”的重要指示精神,进一步加强港口安全生产工作,提升危险货物港口经营单位安全应急管理工作水平,切实提高企业应急救援队伍的应急处置能力,使企业员工的安全生产知识、应急处置知识、抢险救援知识和自救互救技能得到强化,有效防范和遏制港口经营单位生产安全事故的发生,11月18日下午,嘉兴市港务管理局组织了首届“嘉兴港危险货物港口经营单位岗位应急技能培训及技能比武活动”。

本次技能比武活动设置了“空气呼吸器佩戴、油桶灭火、着消防服堵漏和三人三带接力出水击靶”共四个项目,各单项和团体取前三名。嘉兴港港口危化生产经营单位16家组织了参赛队伍,每队

设领队1人、教练1人、参赛人员10人(含1名女性)。我司自接到嘉兴市港务局关于应急技能比武的通知后,在公司总经理梅立峰的指导下,组织了以生产安全副总经理唐刚为领队,安防部副经理刘贵清为教练,精选10名优秀员工为参赛队员的应急技能比武队伍。我司各参赛队员在领队、教练的带领下,利用工作之余的空闲时间进行了针对性的训练,以饱满的精神状态、精湛的技能水平参加了比赛,经过努力拼搏,在强手如云的比赛队伍中脱颖而出,取得了嘉兴港首届应急技能比武活动团体第二名(第一名世航公司、第三名为中油油库),各单项比赛中都进入了前六名,并且有2个单项取得了第二名的好成绩,为我司赢得了集体荣誉。

本次嘉兴港应急技能比武,我司能够取得优异的成绩,得益于员工自身安



全意识和操作技能的提升,来源于公司整体管理工作的有效实施,更是我司全体员工团队精神和集体荣誉感的综合体现。生产安全是我司常抓不懈的永恒主题,在“安全第一、预防为主”的方针指导下,我们将树立起全体员工“人人讲安全、人人要安全”的优良安全生产工作作风,为公司安全工作可持续发展打下坚实的基础。

通讯员 褚鼎俊

## 深挖潜力 止于至善 ——玛格丽特公司积极做好营销清盘工作

随着绍兴市玛格丽特商业中心存量房产销售逐渐进入尾声,剩余顶楼销售难度较大的几套房产的销售压力也逐渐加大。随着近期几个客户的成交,目前可挑选的范围将越来越小。

从近期A2顶楼2512成交的过程中可以看到顶楼大面积房源的成交过程尤为艰难曲折,难度还是比较大的。由于顶楼的房子多以复式带阁楼为主,实际产权面积比较小。通常绍兴人对产权面积这方面还是比较重视和讲究的。所以很多本地人来看过房子以后都对此提出异议。销售人员也对意向客户不断跟进和电话追踪。最后通过原先的老客户引

荐,销售人员将目标锁定在外地客户上。这些客户都是来绍兴工作多年,一直渴望在绍兴安家落户。相对来说外地户籍的客户对实际产权面积和居住面积之间的差异这方面的接纳度较高。但是希望能够有比较宽松的居住环境。针对这个情况,

公司领导多次与代理公司进行协调,在保持公司原定总价不变的前提下,将代理公司的佣金降低,最后达到客户的心理价位。终于成功促成了最后的成交。

B5剩余的两套房源都是面积在300平米以上的大户型,总价比较高。销售也有一定的难度。近期成功成交的东区5幢2501的业主,本身就是居住在东区5

幢,是我们玛格丽特的老业主。由于家庭成员较多,目前居住的房子面积较小,考虑改善居住条件。因为业主多年来养成了这个区域的居住习惯,所以我们现场的一些营销工作也起到了很大的作用。

基于这些情况,目前针对余下房源,更加注重老客户带新客户加大优惠措施的营销策略,公司计划在近期推出老客户生日派对等营销活动,邀请业主参加公司组织的活动,将老客户的朋友圈带入目标营销群体,有针对性地出清最后几套房源,争取尽快圆满完成销售任务。

通讯员 陈晓

## 抓安全施工 促项目建设进度

厦门泰地石化公司码头项目抓住施工的黄金季节,科学合理地安排相关施工工序,推进工程施工进度,尽管天气日益渐冷但施工的热情却持续上涨。

我司项目目前建设存在的难点是西护岸与码头沉箱合拢口的水上抛填石,因为此处施工水域工作面狭小,又靠近海澳石化12#码头及栈桥管廊,同时厦门港潮差很大需要进行乘潮作业,且每天的施工时间变化大没有固定作业时段,特别重要的是要在确保施工安全施工,不能给周边生产单位造成不利影响,施工难度相当大。为此,我司召集施工、监理、监测等相关单位参加的专题会议,探讨施工方案,并有针对性地制定相应的应急预案,目前该项施工进展较为顺利;

西护岸新增加的挡墙也正在有条不紊进行施工。现阶段我司主要做好以下几项工作:

首先,针对西护岸抛填石的加载施工势必将对周边码头结构及地基土体等产生水平侧向推力,可能会威胁周边建筑的安全,我司特别要求施工单位中交三航局项目部进行施工动态监测,并实时掌握施工加载对海澳12#码头沉降及位移的变化,有任何异常现象就立刻停工,分析产生的原因,并调整制定新的施工方案,确保项目建设的安全。

其次,码头F区真空预压加固已达到加载时限,我司为检验加固效果,请第三方检测单位进行加固区的钻孔取土样及十字板检测,待正式检验报告完成后,

还与中交一航设计院沟通审核加载效果是否达到设计要求。

再次,明年码头将进行胸墙砼的浇筑,已编制上报码头胸墙砼上橡胶护舷、快速脱缆钩、系船柱等设备的采购招标文件,公司常务副总朱晓峰已经到相关生产橡胶护舷、脱缆钩、系船柱的厂家进行考察,拟邀请持有相关生产资质和实力的生产厂家来投标,并获得泰地控股集团的批准,适时开展招标,确保码头胸墙砼施工顺利进行。

目前,我司项目建设正在全面推进,在确保安全的前提下,以质量为主线,加快推进工程建设进度,全力以赴完成今年年度计划建设任务。

通讯员 王真真

## ■员工风采

### 这里的“风景”独好

美国幽默大师罗伯特·奥本曾经说过这么一句话:每天早晨打开报纸,如果百万富翁排行榜上还没有自己的名字,那就去工作。对于绝大多数人来说,工作的主要目的就是为了获取金钱和维持生存下去的权力。但是又有多少人真正把自己的工作当成自己的责任。

每个房产公司大都会经历销售的高低起伏、冷热交替的过程,若遇到“寒冬”都能看到业主们活跃的奇葩场面,有拿着毯子直接躺售楼大厅的,有拿着锅碗瓢盆敲打着在售楼大厅嗷嗷的唱着的,也有成群的老太太搬着小马扎直接堵门口的、拉条幅的、请记者的……。2016年上半年周口现代城也经历这样的大场面,而且几乎每隔10多天就会上演一遍,小打小闹的几乎天天都有。

在周口现代城就有一群把工作当成自己的责任,令人感动,成为公司一道道亮丽的“风景”

忘我的陈永宝——销售总监室的“风景”。每天不管你来多早,走的多晚,你总能看到他坐在办公室里,周六周日也没见他休息过。有时候我在想,他是不是住在办公室了。除了过年,中秋节都没见他回过家。

贴心人杨雪——协调办的“风景”。杨雪姐为人低调,性格特别开朗,喜欢聊天。每当面对业主们作出许多奇葩的事:有拿着毯子直接躺售楼大厅,有拿着锅碗瓢盆敲打着在售楼大厅嗷嗷的唱着的,也有成群的老太太搬着小马扎直接堵门口的、拉条幅的、请记者的……。我们的杨雪姐不管面对多大的压力,我没见她红过一次脸,有时候业主骂的很难听,她都没有生过气。不管什么样的场面,她一直都是冲在最前面。也许很多人认为,这是她的工作,这是她应该做的。当你面对那种场面的时候,你就说不出那种话了,有哪个人会为了业主的事情,一个星期瘦竟了10多斤的,而她却做到了。

大管家乔静——售后部的“风景”。营销部是陈永宝总监带领大家战斗的第一战线。而售后部就是保证前线供给的后勤保证人员。如果,你稍微留意,你就会发现,总经理王绪贵会时不时的问,乔静啊,回款怎么样啊,有没有钱啊!钱什么时候到账啊!周口还没有施行网签,所有的业务都是由银行、房管局的工作人员手工完成,一笔回款从备案到放款需前后要经过30多个人的手。这就需要很强的公关能力。每个月接到任务后,不管有没有可能完成任务,她都是尽自己最大的努力做到最好。加班对她来说更是家常便饭。虽然有着副经理的头衔,但所有的事情都是亲历亲为,从没见过她拿架子,从办公室到财务再到工程部,只要有用着到乔静的地方,不管是她的工作,她都会去做。近两个月周口实施不动产登记,所有业务都暂停受理,房管局的业务也受到了很大的影响,经办人、领导层也从新进行了一次洗盘。很多关系都要从新建立,我想这有是一次新的考验。

拼命三郎的张会霞——销售部的“风景”。在周口现代城没有房源的情况下,她转换思路调整目标,11月份,个人销售别墅3套,小订一套。平时她的销售成绩一直保持在前三名以内。这不是运气,这不是关系。别人在闲话家常的时候,她在给客户打回访电话,别人下班回家的时候,她一个人在自己家的周围发周口现代城的宣传页,别人的朋友圈,晒吃的、晒穿的、晒玩的时,她晒的全是周口现代城,翻开她的朋友圈,95%的消息都是周口现代城。整理客户信息、了解客户需求、给客户引荐最适合他们需求的房子,最后和客户成为朋友。这是她努力换来的成就。

2015年下半年到2016年近年底,周口现代城的销售可以说是一个奇迹,是泰地集团入驻周口以来销售最为成功一年,这离不开销售部辛勤工作的同志们的,无论春夏秋冬他们从来没有在7点半之前下过班,晚上9点多下班的情况也是有的。他们是保证奇迹出现最功不可没的一群人,不能忘了还有我们的杨彩荣、郭倩、张芸……。周口公司有了他们,这样的“风景”才值得让人感叹! 通讯员:戚盼盼

## 公司风采



小区正大门



小区俯瞰



小区内景



泰地万怡酒店



创业园休闲室



样板房



物业公司



儿童游乐区

## 政策吹风

## “一带一路”：以能源资源促共赢发展

“一带一路”建设实施三年来，成效显著，开局良好。当前，应在沿线国家普遍认可“一带一路”倡议的基础上，将能源资源作为未来“一带一路”建设的主要着力点，用心培育并使其发挥关键驱动力作用，带动沿线各国经济和社会发展，进而打造成为“一带一路”沿线国家政治、经济、外交关系的压舱石。为此，应从战略全局看待能源资源问题，在政策规划、基础设施、制度安排、资金投入等方面，围绕能源资源开展合作，谋求共赢。

### 能源资源合作是“一带一路”建设有力载体

古代丝绸之路源于发达的丝绸贸易，以丝绸为媒介，带动了东西方的贸易、人员往来，促进了沿线国家经济发展、商业繁荣，推动了生产力的相互促进和文明的广泛传播。新时期，推进“一带一路”建设同样需要一个切入点和载体。从“一带一路”倡议发出后沿线各国的响应程度来看，这些国家大都赞同和接受“一带一路”倡议，同时也更加看重经济发展和项目落地。因此，只有建立具体的产业支撑，使当地经济得到实实在在的好处，才能充分调动各方参与合作的积极性；也只有为“一带一路”找到实体内涵，才能使前期投入建设的基础设施、工业园区拥有具体的承载和服务对象，才能发挥好既定功能，确保“一带一路”建设持续深入。

目前，能源资源等大宗商品可以充当这一载体，成为新时期“一带一路”建设的“新丝绸”。能源资源是世界上最大宗的贸易投资品种。沿线国家在这一领域利益契合度最高、开展长期稳定合作的愿望和基础也最强。“一带一路”沿线国家是能源资源主要贸易国，能源资源是其优势要素、支柱产业和财政收入的重要来源。另外，由于能源资源产业链条长，对上下游产业辐射带动作用明显，将为“一带一路”建设形成巨大的外溢效应，还可促进各国在宏观政策、贸易投资等方面全方位合作。为此，应围绕能源资源着手启动一些必要的规划安排。

### “一带一路”能源资源合作面临新契机

亚洲既有世界能源资源的主要供给国，也有主要消费国。当前，沿着“一带一路”的能源资源流动逐渐成为国际能源资源的主要流向，供给国和需求国之间的关系越来越密切，能源资源合作越发成为这些国家的共同需要。

近年来，全球能源资源等大宗商品市场变化，给推进“一带一路”能源资源合作带来了新契机。国际原油价格从两年前的每桶100美元以上高位大幅下跌、震荡下行，今年年初达到30美元左右的低点；目前又反弹到50美元左右，总体呈探底回稳态势，估计未来一段时间会在40~60美元区间波动。天然气、铁矿石等其他大宗商品价格走势与原油基本相似。受此影响，大多数能源资源国家经济下行、财政恶化，国内政局也受到很大影响，迫切希望稳定能源资源产业，并以此为支撑调整经济结构。在价格高位时，国际大宗商品处于卖方市场，供应国缺少对外合作的积极性；现在市场向买方倾斜后，其谋求对外合作的意愿明显上升。经历了市场的剧烈波动，供需双方逐渐认识到合作的重要性，都希望有一个合理的、稳定的、可预期的价格走势，以及一种相互利益可平衡的供需关系。这些因素为推进“一带一路”能源资源合作提供了难得的时间窗口。

### 提升沿线国家能源资源产业发展水平

依托现有资源基础，开展能源资源产品的深加工。西亚的石油，中亚的天然气、铀，南亚的铁、铜，东南亚的天然橡胶等，都是当地特色产业。当前能源资源初级产品价格较低，未来产业势必向深加工转向。东亚和西欧一些国家已经完成或接近完成工业化，在石油化工、冶金等行业具有先进技术和商业化经验，可为“一带一路”沿线国家能源资源产业升级提供支持。

扩大产业辐射面，发展能源相关产业。利用能源价格较低的时机，根据水资源、环境等条件，借鉴国际成熟经验，适度发展氧

化铝、多晶硅、焦炭、炼钢等高载能产业。发挥本地区一些企业在成本控制方面的独特优势，通过合作在能源资源服务产业开辟新市场，打破西方公司垄断。

积极发展新能源，优化能源结构。“一带一路”地区可再生能源资源潜力巨大，各国在发展新能源方面态度积极。当前，风电、光伏、核电技术发展趋于成熟，相较于传统能源具备一定竞争力。“一带一路”沿线国家应抓住这一机会，打造低碳经济增长点，走出一条绿色发展的新路。

提升能源基础设施互联互通水平。加强油气基础设施投资，扩大中国、俄罗斯、中亚、海湾地区国家间油气合作和管道建设，形成互联互通的油气管网。深化大湄公河流域电力合作，以双边电力贸易为基础，共建大湄公河次区域统一电网，为区域发展提供能源保障。

### 通过能源资源合作带动沿线国家全方位合作

以能源资源政策沟通为引领，带动宏观经济政策协调。“一带一路”建设离不开沿线各国的参与。能源资源可以提供先行试验示范，通过具体项目的推进，促使各国政府在宏观政策、发展规划上进行沟通与协调。

以能源资源商品贸易为基础，全面提升沿线国家间的经贸水平。通过挖掘传统初级产品的贸易潜力，扩大能源资源相关产品交易，拉动大宗商品贸易的回升。另一方面，通过各类能源资源合作的实施，促进贸易投资便利化，完善物流运输网络，培育区域统一大市场。

通过能源资源产品交易，进一步扩大本币结算和货币互换规模。国际大宗商品结算货币多元化，有利于减少汇率变动风险。“一带一路”能源资源合作将为本币结算和货币互换创造大量需求，从而带动沿线地区的金融合作进一步提速。

通过能源资源项目建设，带动国际产能合作。“一带一路”能源资源建设是一个新的需求增长点，能够为产能合作提供新市场，也是国际制造业合作的重点领域。抓

住并开拓这个新市场，将为沿线国家产业结构调整升级争取时间，有利于拉动经济复苏、促进民众就业。

通过商签能源资源有关协议，促进区域经贸制度性安排发展完善。能源资源贸易投资合作，涉及大量法律、规则、标准等规制性内容。积累这方面的成功实践，有利于加快区域经济一体化进程，促进双边自贸谈判、区域全面经济伙伴关系(RCEP)谈判，提升发展中国家在国际经贸体系规则制定中的影响力。

### 建立亚洲能源资源伙伴关系，实现“四个稳定”

当前，在能源资源价格动荡和世界能源配置格局调整的大背景下，应当加快推进建立亚洲(或“一带一路”沿线国家)能源资源伙伴关系，本着“供需合作、互利发展”的宗旨，以期实现四个“稳定”：通过建立稳定的供求协商关系，形成对价格和市场的稳定预期，从而促进供需双方经济的稳定发展，并对世界能源和大宗商品市场发挥稳定作用。

在亚洲国家或“一带一路”沿线国家范围内建立部长级对话机制，开展政策交流和协调，加深理解，为能源资源合作创造必要共识约定和政策环境。建立亚洲大宗商品交易市场体系，提升亚洲国家能源资源产品定价话语权，推动供需双方建立“风险共担、利益共享”的市场稳定机制。组织若干有国际影响的油气、电力、新能源、金属矿产、农产品等经贸投资洽谈会，为亚洲国家产业对接、项目合作、信息共享搭建平台。

根据不同国家和区域特点，在现有多边经济合作机制中分别推进能源资源务实合作。譬如在中亚，可利用上海合作组织推动天然气、矿产资源开发、贸易和深加工；在中东阿拉伯地区，可利用中国—海合会平台深化石油资源合作开发、化工产能合作和双向投资；在东南亚，可利用中国与东盟“10+1”机制开展电源开发、电网互联互通、能源运输合作，以及探索南海共同开发。

