



2025 年 4 月 23 日
星期三 第 7702 期 (今日 8 版)
中国石油化工集团有限公司主管主办

互联网址: www.sinopecnews.com
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



国家统计局:我国能源保供扎实有力结构持续优化

本报讯 日前,国家统计局相关负责人介绍,一季度,我国能源行业坚持稳中求进总基调,统筹高质量发展和高水平安全,能源生产稳步提升,清洁能源快速增长,能源保供平稳有序;节能降碳扎实推进,能源消费增速放缓,非化石能源消费占比稳步提升,为支撑经济高质量发展提供了坚实能源保障。

能源生产稳步增长。一季度,规模以上工业原煤产量 12 亿吨,同比增长 8.1%,压舱兜底保障作用有效发挥,日均产量 1336 万吨,处于较高水平。规模以上工业原油产量 5409 万吨,同比增长 1.1%;规模以上工业天然气产量 660 亿立方米,同比增长 4.3%。电源结构持续优化,清

洁能源发电快速增长,规模以上工业水电、核电、风电和太阳能发电等清洁能源发电量达 0.7 万亿千瓦时,同比增长 10.3%。

能源进口小幅下降。海关总署快讯数据显示,一季度,进口煤炭 1.1 亿吨,同比下降 0.9%;进口原油 1.4 亿吨,同比下降 1.5%;进口天然气 406 亿立方米,同比下降 10%。

能源消费结构持续优化。初步测算,一季度全社会能源消费总量比上年同期增长 3.6%,增速比 2024 年放缓 0.7 个百分点。一季度非化石能源占能源消费总量比重稳步提升,比上年同期提高 1.5 个百分点。

(据国家统计局)

学习贯彻党的二十届三中全会精神

构建“自动洗车、人工快速洗车、维保小店、标准汽服、大型维保(钣喷)中心、汽车产业园”六级车生态网络体系,建成省内最大自建自营汽服网络

江苏石油瞄准车生态开启“二次创业”

本报记者 陈香何康
通讯员 戴明明 郁敏洁

从加油洗车到保养维修,家住南京乐山路附近的叶女士,近日第三次走进江苏石油南京乐山路加能站易捷养车自营门店。“一开始只是加油,现在精洗美容、保养换油都在这里。方便、信得过!”看着焕然一新的爱车,叶女士笑着说,这次她还购买了易捷养车“999 会员权益套餐”,不仅能享受加油优惠,而且有一次次数的免费人工标准洗车、全合成机油保养,以及不限次的美容维保折扣。

在江苏石油易捷养车自营门店,相同的场景每天都在发生。面对能源变革和市场拐点,江苏石油结合江苏省汽车维保市场规模大与公司“网络、客户、品牌”等核心优势,以及加能站业务场景高度契合的特点,将车生态确立为“二次创业”的战略方向,全力培育“第二增长曲线”。

他们坚持“一切空间优先服务于经营”的理念,持续优化便利店、办公

区、闲置资产等空间,通过搭建集装箱等方式,因地制宜加快布局易捷养车网络。从刚需、高频的洗车业务入手,以洗带养、以养育修,精心构建“自动洗车、人工快速洗车、维保小店、标准汽服、大型维保(钣喷)中心、汽车产业园”六级车生态网络体系,稳步提升市场影响力。截至目前,已建成 1000 余个洗车网点、200 余个自建自营养车网点,基本实现市县区域市场全覆盖,建成江苏省最大自建自营汽车服务网络,可为权益会员提供一站式、全链条服务。

“过去只知道你们能加油、洗车,没想到现在还有汽修、喷漆。”镇江高家门钣喷中心客户薛先生赞叹道,“一站式服务真是太方便了。”镇江石油将闲置油库盘活,打造中国石化首座自建自营易捷养车钣喷中心,2024 年 10 月开业以来,洗车、维保等业务营业额突破 50 万元、汽车保险销售额突破 110 万元。

车生态的舞台搭好了,急需懂技术、善沟通的复合型人才“唱戏”,为客

户提供宾至如归的体验。江苏石油加快“站际统筹”“自助或半自助”加油业务发展,支持员工跨岗兼职、转型,拓展职业通道,释放人力资源。构建“申报-培训-带教-认证”闭环培养机制,组织专业人员开展“师带徒”培训。编制“江苏石油易捷养车门店运营管理手册(试行)”,制定技术流程、现场服务、安全操作、绩效考核等细则,推进服务规范化、标准化。深化校企合作,精准引进维保、钣喷等技术人才,为业态发展提供长期稳定保障。

在南京乐山路汽服店,洗完车的客户李先生对员工朱利萍的服务不断点赞。有着 24 年一线经验的朱利萍积极支持公司“二次创业”,拿起冲枪和抹布,细致真诚服务客户,不仅收获好评,而且个人收入也得到提升。截至目前,江苏石油累计有 280 余名加油员工转岗投身汽服门店,从事洗车美容工作。

有了好的网络基础、队伍保障,还要有好的营销策略,才能实现资源整合、相互引流、营销互惠,进而提升客

户体验、增强客户黏性。

江苏石油紧贴市场,充分整合“油气电”资源,设计多场景车主权益,打造“开业营销、常态营销、会员营销、专项营销”四位一体营销矩阵,完善易捷养车系统平台,实现多系统集成管理,构建站内站外、线上线下、油服协同的特色营销体系,打响“加油充电来石化,购物养车来易捷”品牌。

同时,他们还组织开展为期 3 个月的车生态服务体验专项行动,鼓励全员参与“体验一次洗车、帮客户擦一辆车、体验一个汽服套餐、向客户推荐一个汽服套餐、为汽服门店提一条建议”的“五个一”活动,形成提升服务、全员营销的良好氛围。

“不仅要给客户讲明白优惠,而且要讲明白客户能够享受的维修、保养、精洗、美容等一系列权益服务。”在省公司易捷养车套餐销售培训会上,南京湖西街加能站员工庞待弟,分享她的销售经验。她凭借好技巧、好口才、好人缘,多次获得省公司易捷养车套餐销售月冠军。



“营销+服务” 推动柴油逆市增量

今年以来,安徽石油创新应用“营销+服务”模式,推出权益会员积分兑换、阶梯式优惠、加注柴油送餐券、车用尿素交叉营销等活动,持续增强客户黏性。一季度柴油销量实现逆市增长,其中机出付油量同比增幅排名区内销售企业第一。4 月以来保持良好势头。图为池州石油通华加能站员工为客户推介商品和提供服务。

孙宗奎 摄

客户经理深耕重点行业提供个性化服务

贯彻落实集团公司工作会议精神·一线行动

杜嘉鑫

日前,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,终于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技术专家和化销华南客户经理李林洋说。

这场“原材料国产化攻坚战”是化销华南认真贯彻落实集团公司工作会议精神的实际行动。今年以来,该公

司结合合成树脂产品高端化发展需求,创新营销和服务模式,量化“行业工作包”,深耕重点行业,推动高附加值产品拓市扩销,持续提升市场竞争力。

“‘行业工作包’是在现有客户基础上,安排客户经理深耕重点行业,了解客户的采购偏好,深度挖掘客户的用料需求。这是我们今年发挥产销研用一体化优势的一项重要举措。”化销华南合成树脂市场部负责人说。该公司根据行业需求分配资源,不断提升一线销售队伍行业洞察力,一季度开发直销客户 66 家。

他们深入开展客户画像工作,完善超 1200 家直销客户画像结构,结合其采购行为进行标签化管理,完善客户分级评价模型,为客户提供全生命周期高质量、差异化服务解决方案。用好系统内科研单位资源,发挥贴近市场有利条件,为华南区域生产企业、客户提供一揽子解决方案,一季度走进客户厂房开展“现场问诊”49 次。

“油箱料推广团队更是把办公室搬到了客户的生产一线,联合生产企业开展 6 次驻厂‘会诊’,成功帮客户解决加工应用难题,实现油箱料销量同比增长 43%,创近年来同期新高。”合成树脂市场部负责人说。

与此同时,化销华南还充分发挥市场“雷达”作用,紧密产销衔接,设置

17 个“揭榜挂帅”项目,主导 11 个产销研用小组,参与 14 个产销研用小组,结合装置生产情况、下游市场需求,提出 2025 年新产品开发及质量优化计划,助力生产企业实现当期最优排产、效益增产,推动产品迅速打开市场。一季度,该公司高附加值产品占比达 38.4%、同比提升 11%,联合生产企业成功开发 6 款新产品和专用料,定制化策略创效显著。

“李经理,我们的生产应用很顺利!”4 月 18 日清晨,该汽车油箱制造厂客户致电李林洋,语气里透着兴奋。茂名石化油箱专用料聚乙烯 4505N 通过了测试,完全满足生产需求,即将进入生产线大规模应用。

“和客户共同发展,是我们最大的心愿!”李林洋高兴地回应道。

让“能源驿站”升级为“生活枢纽”

晓君

江苏石油构建六级车生态网络体系,浙江石油打造“油电双驱+咖啡文化”特色消费场景……今年以来,为应对市场挑战,两家销售企业积极探索、拓市扩销,取得良好成绩。他们的实践充分印证:加能站不仅是“能源驿站”,而且是聚合多样场景、满足多元需求的“生活枢纽”。

新能源车广泛普及,给销售企业带来挑战的同时,也带来客户停留时间延长、服务场景重构的新机遇。充电时可享受咖啡简餐,加油顺便完成车辆保养,会员权益串联起从能源消费到生活服务的全链条……我们应坚持“以车为媒、以人为本”的融合思维,通过数据互通、权益互认、场景互融形成“服务闭环”,全力构建“人·车·生活”综合服务

生态圈,让更多的客户因能源消费而来、为多元服务停留,最大限度将“市场变量”转化为“效益增量”。

将“能源驿站”升级为“生活枢纽”,并不是简单的“加减法”,而是深度优化全盘业务、实现客户需求升级下的服务范式变革。把“等客来加油”变为“引客来体验”,把“向客户卖多少油”变成“为客户创造多少价值”,方可跳出传统竞争维度、开辟新的发展路径。我们要充分利用加能站现有资源,锚定满足客户多元需求目标,以场景创新打开创业空间,以生态融合提升服务价值,在激烈的市场竞争中赢得新的主动。



感动石化人物

请你来推荐!

“感动石化”人物“报料”征集活动启事

为更好宣传基层先进典型,中国石化报社在“新石化”客户端开展 2025 年“感动石化”人物有奖“报料”征集活动,挖掘“感动石化”人物推荐人选更多令人感动的小细节、小瞬间、小故事,引导广大干部职工坚定发展信心,凝聚团结奋进的智慧和力量。



每周将评出一名最佳“报料”人,赠送中国石化报社文创礼品一份。欢迎参加!

●责任编辑:谭伟春 ●电话:010-59963247 ●审校:周欣 ●版式设计:冯丹

国家安全和保密 宣传教育月 16

针对全球化、网络化时代背景下安全问题的内外联动性、跨境传导性、突变放大性等特点,总体国家安全观把科学统筹作为国家安全工作的重要原则和基本方法。在党和国家事业层面,强调统筹高质量发展和高水平

安全,注重国家安全工作与经济社会发展各项工作的协同性,做到一起谋划、一起部署,把国家安全贯穿到党和国家工作全局各方面各环节。在国家安全本身层面,强调统筹外部安全和内部安全、国土安全和国民安全、传统安全和非传统安全、自身安全和共同安全,统筹维护和塑造国家安全。要统筹发展和安全,推动国家安全各方面工作统筹开展、协调同步,有效防范各类风险传导、叠加。

导读

领导干部论坛

贯彻落实集团公司工作会议精神

本期邀请胜利石油工程张宗標、石油工程建设公司王中红、中原石油工程陈宗琦、华北石油工程罗宏志,结合实际谈贯彻落实集团公司工作会议部署要求,深耕一体协同优化,持续加大工程保障、技术支持力度,全力推动高效勘探和效益开发的思路举措。(详见 2 版)