



2025年9月 5日

星期五 第7796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.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



贯彻落实集团公司年中工作会议精神

坚持“油”立基石、“气”补柴油、“电”启未来,利润、成品油经营量、天然气、充电量、易捷服务基础品类营业额均超计划进度

山西石油三轮驱动实现量效逆市增长

本报记者 秦晓耕

9月4日,山西太原石油滨河加油站内,加油车辆络绎不绝。一个多月前,以“唱游山西·爱跑同行”为主题的2025中国石化爱跑节暨“三个一号公路”自驾游活动在这里开幕,这是山西石油以“油游融合”带动自驾游消费增长的有益尝试。活动开展以来,该公司高标号汽油销量占比进一步提升,创近年来最高水平。

今年以来,面对国际油价震荡、能源替代加速、市场竞争加剧等形势,山西石油坚持“油”立基石、“气”补柴油、“电”启未来,加快综合能源网络发展,以多元化发展推动企业转型。1月至8月,利润、成品油经营量、天然气、充电量、易捷服务基础品类营业额均超计划完成,实现量效双增。

“油”立基石,做强成品油核心业务

日前,临汾客户张女士在临汾石油城东加能站抽中爱跑98汽油大奖,成为山西石油“豪抢整吨油,集字抽大奖”活动开

展以来的第12位幸运车主。今年以来,该公司通过“豪抢整吨油,集字抽大奖”、养车卡权益、加油送咖啡、加油送7折券等活动,有效带动成品油消费,让顾客享受“加油即获福利”的消费体验。

山西石油坚持“油”立基石,积极开展各类营销活动,2022年以来,成品油市场份额连年增长。今年1月至8月,在区域成品油消费量下降的情况下,该公司机出汽柴油销量分别同比增长2.8%和4.1%。

根据市场实际,该公司建立市场网格化开发、客户网格化维护机制,创新实施爱跑汽油差异化营销、“跟着悟空游山西”主题营销等措施,深挖汽油大站增量潜力,持续加大农村网点机出小额配送力度。同时,组建市场研究小组,建立价格预测模型,推动资源采购从经验型决策向智能化决策转变,为采销高效联动提供有力支持。

“气”补柴油,打造当地LNG“龙头”

8月以来,晋城石油长晋高速公路加

气站销售数据持续攀升,天然气日均销量环比增长61%。

面对柴油市场消费下行态势,山西石油积极响应“气化山西”战略,强化天然气业务经营增量创效,通过优化网络布局、强化资源统筹、深化精准运营等措施,抢抓机遇、开拓市场,围绕“两纵五横”省道主干线规划,稳步推进加气站建设,在营加气站由2021年的1座增至目前的47座,形成覆盖高速公路沿线、国省道主干线的LNG走廊。前8个月,天然气销量同比增长142%。

同时,山西石油积极构建多元化资源供应体系,建立以直供、外采为主,集采为辅的采购模式。在与主要气源企业建立长期稳定合作关系的基础上,灵活开展市场化外采,通过优化调度方案、建立库存预警机制等措施,保障市场稳定供应。成立跨部门协同的天然气运营小组,实行动态管理机制,深化精准运营,积极推进“易捷+”业务融合,1月至8月累计开发新客户3.85万户,带动销量明显增长。

中国石化与招商局集团签署战略合作框架协议

侯启军与招商局集团董事长缪建民进行会谈并见证签约

招商局集团有限公司 中国石油化工集团有限公司 战略合作框架协议签约仪式

2025年9月

北京



本报记者 胡庆明 程阳 摄影报道

各自优势,创新合作模式,拓展合作空间,实现资源共享、优势互补,共同为保障国家能源安全、加快推进高质量发展作出新的更大贡献。

集团公司副总经理、党组成员吕亮功,招商局集团副总经理、党委委员冯波鸣代表双方签署协议。集团公司副总经理、党组成员牛栓文,招商局集团总会计师、党委委员吴泊参加。

图为签约仪式。

本报记者 胡庆明 程阳 摄影报道

钟韧赴西藏班戈县调研对口支援工作

本报记者 索阳 单路 通讯员

育配套水平,助力办好“老百姓家门口的学校”。

钟韧前往县人民医院,出席援建项目——“班戈中国石化共建医院”揭牌仪式,参观医院放射科、检验科等重点科室,实地了解医疗设备配置和诊疗服务开展情况。他指出,要不断巩固拓展助力乡村振兴成效,持续提升医疗服务质量和一线员工。

钟韧前往上海石化结对帮扶的班戈县初级中学,出席香港公司、上海石化联合举办的捐赠仪式,详细了解帮扶项目推进情况及取得的成效,并与县委县政府负责人共同启用智能书柜项目,向学生代表发放学习大礼包。他表示,要把教育帮扶作为助力乡村振兴和对口支援的重点,持续提升学校教

育水平,助力办好“老百姓家门口的学校”。

其间,钟韧还看望慰问中国石化援藏干部和一线员工,高度肯定他们的拼搏奉献精神;与班戈县委组织部进行交流,表示要持续推动党建与基层服务融合创新。

中国石化乙烯技术 在中国石油吉林石化成功应用

本报记者 赵奕松 摄 丰建法 文
首次成功应用。

此前,工程建设公司总承包的中国石油吉林石化炼油转化工转型升级项目120万吨/年乙烯装置一次开车成功并产出合格产品,标志着中国石化乙烯技术在中国石油

(王桂根)

中国石化建设的数据集 亮相国际大数据产业博览会

本报记者 胡庆明 摄 李新 刘宁文
行业级高质量数据集解决方案,数据集建设效率提升超40%。基于炼油化工领域高质量数据集,中国石化完成第一轮长城大规模训练,经中国信息通信研究院评测达到“引领级”,长城70B模型性能较原生模型提升10.24%,700B模型提升6.89%。同时,该数据集已支撑1600余个智能应用开发,其中2项成果亮相2025世界人工智能大会,入选中国人工智能产业创新成果展,为油气勘探、炼化生产等场景提供智能化解决方案。

(康效龙)

中国石化在中央国家机关 会计知识大赛中获佳绩

本报记者 赵奕松 摄 丰建法 文
赛事,本届大赛是检验全国财会队伍专业能力的试金石和展现央企财会水平的重要平台。中国石化代表队从230余支队伍中脱颖而出,以小组赛第一名、中央企业总分第一的成绩晋级决赛,最终斩获第二名,实现中国石化在该项赛事中的突破,并获得代表中央国家机关赛区参加第四届全国会计大赛的资格。

作为会计领域全国最高级别

(聚财)



●责任编辑:张昊 ●联系电话:59964338 ●电子邮箱:zhijiong@sinopec.com
●审校:周欣 ●版式设计:冯丹

广州石化深度优化推动生产经营提质提效

本报记者 曾文勇 报道:9月1日一大早,广州石化计划经营部副经理曹敬松带着生产经营优化团队来到炼油四部加氢裂化装置现场,与生产作业部技术管理人一起,对前一阶段增产航煤优化措施进行“回头看”。“得益于深度优化,装置运行更稳、产品结构更优,前8个月公司累计实施优化项目53个,将任务清单实实在在地转化为成效清单。”曹敬松说。

集团公司年中工作会议召开后,广州石化认真学习贯彻会议精神,锁定全年目标任务,坚持平稳第一抓生产管控、事前算赢抓深度优化、效益优先抓拓市扩销,推动生产经营提质提效,不断开创“双示范”企业建设新局面,1月至8月累计效益位居炼化企业前列。

广州石化深植“安全是最大的效益”理念,每周组织HSE工作专题研讨,研究解决HSE工作堵点难点,一体推进本质安全环保水平提升。在日常生产过程中,常态化抓实3个最大风险、3个最大隐患、3个最薄弱环节“三个3”管控,全面识别风险、消除隐患。实施“三基”工作考核评价机制,层层压实安全生产责任,持续提升专业安全管理水平。狠抓工艺预警率、自控率、分散控制系统报警率、装置运行平稳率“四率”管理,最大限度减少生产波动,在集团公司开展的主要炼油装置平稳率竞赛中排名靠前,乙烯装置平稳率稳居榜首。

该公司把加强一体化统筹运行、完善系统优化格局作为生产经营的重要着

力点,成立生产经营优化工作专班,建立“日优化、周分析、旬总结”运行机制,以“增航、稳汽、转化、做特”为原则,持续加强优化测算,统筹抓好低成本油转化、差异化油转特,做实做有效的加工量,通过对加氢裂化装置实施原料轻质化,增加尾油循环量、提高反应深度和裂化床层催化活性等优化措施,提高航煤收率。发挥“油大化小”资源优势,融合用好SPYRO(乙烯裂解炉模拟软件)与PIMS(过程工业建模系统),测算裂解原料最佳比例,降低化工原料成本和装置能耗,双烯收率、当量乙烯收率、高附加值产品收率同比实现增长。

聚焦拓市扩销增效,该公司会同炼油销售公司、化工销售公司加强国内外市场

分析研判,立足国内市场份额不丢、开拓海外市场力度不减,坚持面向终端客户需求,大力拓展沥青、乙苯、环戊烷等产品出口业务,根据客户提出的指标要求开展技术创新,通过严控原料品质、优化生产运行、把好关键指标、精调工艺参数,保障出口产品质量。1月至8月,先后打通沥青产品销往新加坡、中国香港流程,累计出口沥青超9万吨,为2024年全年出口总量的3.5倍,有效提升了中国石化沥青在国际市场的竞争力和美誉度。乙苯产品首次销往中国香港,环戊烷产品先后进入波兰、荷兰市场。三元膜料推广取得积极进展,高端管材料销量稳步提升。精心运营石油焦分储分销业务,高价值石油焦销量同比增长16.4%。