

深耕产品价值 开辟创效新空间

梁静

近日,《中国石化报》报道,炼油销售公司充分发挥产销用一体化优势,推广高附加值产品,助力河南炼化抗车辙母粒产品2025年销量比上年增长超40%。这一生动实践表明,在行业转型发展的关键期,企业须以价值为导向,深耕细分市场,持续推动产品升级,摆脱同质化竞争桎梏,开辟创效新空间。

聚焦价值升级,提升产品竞争力。当前,石化产品供给日趋饱和,行业竞争已从规模比拼转向价值较量,深耕产品价值成为企业突围的关键。企业应立足技术前沿,深挖下游应用场景的潜在需求,通过优化原料选择、改进生产工艺、强化质量管控等举措,持续提升产品性能与适用性,推动产品突破传统应用边界,切入高端市场,培育差异化竞争优势。

深化协同联动,激活产销一体化效能。产品价值的充分释放,关键在于打通从研发、生产到市场的全链条转化通道。企业须打破内部流程壁垒,构建以市场为导向的快速响应机制,搭建跨部门协同平台,实现客户需求向研发、生产环节的精准传递,确保产品研发、生产始终紧跟市场趋势。同时,强化物流配送与终端服务保障能力,确保产品稳定交付、价值精准兑现,将产销用一体化优势转化为产品竞争力。

深耕市场需求,锚定价值创效突破口。价值创造的根基在于贴合真实客户场景,脱离市场需求的产品升级难以实现长效创效。企业须转变发展思维,主动下沉细分市场,精准识别不同客户群体的痛点与个性化需求,灵活调整营销策略与服务方案,推动从被动供给向主动适配转型,实现产品销量与效益双提升。



广州石化与北大深研院 签署科技合作框架协议

本报讯 日前,广州石化与北京大学深圳研究生院在深圳签署科技合作框架协议。

此次合作旨在探索校企协同创新范式,汇聚双方优势资源,攻克产业技术难题,助力中国石化构建“一基两翼三链四新”产业新格局,为服务科技强国建设、实现“双碳”目标及区域高质量发展提供坚实科技与人才支撑。双方将秉持开放共赢、协同创新理念,通过资源整合、优势互补,共同打造产学研深度融合创新平台。

(黄敏清 何尔孜)

福建石油深耕市场 开拓直分销业务

本报讯 今年以来,福建石油聚焦客户需求,深耕终端市场,截至2月28日,直分销量同比增长64%。

该公司坚持以客户为中心,建立分级分类走访机制,每月开展客户全覆盖走访。针对不同客户群体,组建专项走访小组,深入了解客户经营状况、用油需求及痛点难点,一对一制定服务方案,全力扩大客户规模。持续优化售后服务体系,筑牢业务发展“护城河”。在油品配送环节,优化运输路线,提升配送效率,保障油品及时安全送达;在售后对接环节,建立常态化回访机制,及时了解客户用油体验,快速处理反馈问题,持续提升服务质量。此外,公司结合市场情况动态调整营销策略,创新营销模式,推出贴合客户需求的个性化服务,进一步增强市场竞争力。

(张璐婕 游星)

山东济宁石油 机出汽油销量增长

本报讯 为全力保障春运期间高峰出行,山东济宁石油统筹推进安全保供、资源统筹等重点任务,通过全链条协同发力,机出汽油销量同比增长6.5%,排名省公司第一。

该公司扎实开展安全检查,聚焦冬季“七防”等重点领域排查风险,层层压实安全责任。强化多部门协同联动,建立信息实时共享机制,启动库存动态预警,提前备足汽油资源,保持全区站点高库存运行。结合车流高峰,划分站点保供等级,优化资源配送路线,重点保障国道、省道沿线供应。面对需求骤增压力,启动专项帮扶行动,组织志愿者下沉一线协助开展车辆疏导、商品陈列等工作,有效缓解基层高峰作业压力,为经营量效双增提供支撑。

(黄子珈)

江苏南京石油优化充电设施布局,聚焦高车流量区域拓展充电项目,前两个月充电量同比大幅增长

差异化经营推动充电业务量效双升

郁敏洁 叶剑星

“不管是上下班通勤充电,还是跑长途中途补能,总能在中石化加能站找到合适的充电桩,价格也划算!”经常驾驶新能源汽车往返南京与周边城市的市民陈先生,对江苏南京石油的充电服务赞不绝口。

今年以来,江苏南京石油积极优化充电设施布局,聚焦高车流量区域拓展充电项目,建设、收购、租赁、直连并举推动充电网络均衡覆盖,累计建成自营充电站87座。截至2月底,充电量同比增长129.6%,单日充电量突破20万千瓦时,排名省公司第一,实现网络规模与运营质量同步提升。

双站联动引导客户分流

“过去在清凉门站充电,排队是常

事。现在打开‘石化易电’小程序就能查看周边站点充电桩的空闲情况,不用排长队了!”家住南京清凉门大街的王先生说。这份便利的背后,是南京石油在充电网络布局与运营策略上的持续创新。

为优化资源配置,破解高峰期排队、低峰期闲置的运营矛盾,该公司创新打造“核心+辅助”双站联动模式,核心站集成加油、充电、休息、购物、咖啡、车生态等综合服务,提供高品质服务体验,辅助站则聚焦基础充电服务,通过清晰定位站点功能,智慧引导客户有序分流。

“过去清凉门片区核心站高峰期常排长队,如今相隔仅一公里的辅助站投运后,有效分流了各类客户,核心站压力明显减轻,客户整体满意度也同步提升。”清凉门片区经理黄庆生说。目前,全市已建成21组组合站,协同运营成效显著。

聚焦场景精准服务客户

“自从有了充电站,我每天提前在群里跟站长预约,卸完货就过来充电,再也不用跑很远找充电桩,效率高、很省心!”常在南京石油龙潭物流园加能站充电的重卡司机陈师傅说。

龙潭物流园作为重要货运集散地,场内车辆以LNG和柴油货车为主。随着新能源重卡保有量持续增长,周边充电设施缺口日益突出。为补齐物流重卡充电设施短板,南京石油主动靠前服务,精准布点,在龙潭物流园投运重卡充电站,配备重卡超充枪,有效填补了园区充电服务空白,为园区往来重卡、商用车提供高效补能服务,获得司机群体广泛认可。该站投运以来,充电量持续攀升。

与此同时,该公司积极对接交通、住建等部门,全面调研区域内充电设

施布局情况,并依托大客户经理体系,深入挖掘物流重卡客户需求。通过实地走访南京北站、禄口物流基地等重点场景,精准把握新能源物流运输补能需求,在多个区县加快推进重卡超充站规划布局,着力解决物流重卡充电难、充电慢问题,持续缓解新能源车主充电焦虑。

融合营销增强客户黏性

“我一般中午来充电,这个时间段电价比周边其他站点便宜,而且经常会有员工介绍优惠活动,上次兑换了一袋大米,很划算!”网约车司机王师傅是南京石油中和路加能站的老客户。王师傅口中的优惠与积分兑换,正是该公司开展融合营销的具体举措。

今年以来,公司将充电业务运营重心从价格比拼转向客户长期留存。通过深化社群运营,建立网约车

司机等专属群,精准推送充电优惠、错峰充电提示,培养充电用户。同时,借助客户反馈持续优化场站充电秩序与服务体验,针对网约车司机反映的“充电等待时无休息区域”问题,在重点场站增设休息座椅,进一步提升了客户充电体验。

为进一步稳定客流,该公司还同步开展充电积分兑换商品等营销活动,将临时充电客户转化为长期稳定客户。

现场服务方面,该公司定期在重点充电站开展营销能力提升专项活动,强化员工充电服务能力与营销技巧,引导员工在做好充电服务的同时,主动开展电卡推广、优惠告知,实现充电运维、客户服务、市场拓展一体化推进,有效稳定日均充电量、提升设备利用率。截至目前,南京石油充电站会员转化率排名省公司第一,以高黏性客户群体支撑充电业务量效双升。

胜利油田CCUS技术应用实现新突破

本报讯 2月28日,由胜利油田石油工程技术研究院攻关形成的低渗透油藏CCUS气驱裂缝滤饼封堵技术,在纯梁采油厂高892斜23井组成功应用。截至目前,该技术已在5个井组成功实施封堵调剖措施,措施成功率达100%,部分井组措施后有效周期已超过一年,为齐鲁石化—胜利油田百万吨级CCUS示范工程项目平稳、高效运行奠定了坚实基础。

自2025年起,攻关团队通过油藏动态分析、前期现场试验和室内物理模拟,明确了CCUS开发过程中气体窜逸的关键控制因素,突破了以往研究的局限,为针对性开展技术攻关指明了新方向。

以这一认识为支撑,攻关团队

创新提出系列理论及配套方法,大幅提升裂缝通道的封堵效果,延长措施有效周期。在新理论指导下,攻关团队进一步自主研发出低成本、高膨胀性的黏土基裂缝封堵体系,突破传统单井裂缝封堵的经济限制,使大规模、精准化的裂缝治理在经济效益上成为可能。

此项技术的成功应用,标志着胜利油田在应对二氧化碳驱替气窜难题方面取得关键进展,不仅提高了CCUS措施的有效率和持续性,而且大幅降低了施工成本,为CCUS技术规模化、效益化推广提供了切实可行的技术支撑与成本优化方案,助力我国CCUS产业高质量发展。

(任厚毅 宋岱锋)

上海石化完成首笔水权跨区交易

本报讯 近日,上海石化作为全国首批水权出让委托参与单位之一,成功将2026年富余取水权交易至江苏省、浙江省相关企业,完成上海市取水权行政管理服务信托的首笔跨区交易,助力区域水资源优化配置。

据悉,该信托是我国首个水权信托,在上海市水务局指导下,由上海环境能源交易所于2025年4月9日正式推出,并经国家金融监督管理总局核准实施。其作用是通过信托机制破解企业弹性用水需求难题:节水企业可将富余取水权委托信托公司集中管理,并按比例享有受益权;信托公司作为统一持有人,通过标准化交易流程,将取水权合理分配给有临时用水需求的企业,

同时按期向受益人分配收益,有效盘活闲置水资源资产,实现水资源高效利用。

“十四五”期间,上海石化聚焦水资源集约利用,通过产业结构调整及一系列节水攻坚措施,有序推进主管网改造、水处理回用率提升、回收系统优化、处理流程优化改造等重点工作,系统节水成效显著。2025年,该公司工业取水量较2020年下降30%,充足的富余取水权为此次参与首笔水权交易奠定基础。

上海石化首次开展此项创新业务,通过出让年度富余取水权,积极助力上海市实现区域水资源优化配置与市场稳定供给的双重目标,为行业水资源集约利用提供了借鉴。

(孙韶峰)

碳科公司完成国内首个生物基苯碳足迹核算

本报讯 日前,碳科公司成功为中韩石化完成国内首个生物基苯碳足迹核算工作,为中韩石化下游客户的产品在全球供应链中获得绿色准入,实现低碳合规提供了重要支撑,获下游客户广泛认可。

生物基苯作为生物基化工产品的重要品类,其碳足迹核算在实际落地过程中,普遍面临核算边界界定、关键数据匹配、上游因子获取与石化产品共线生产的场景下,若沿用常规核算口径,难以凸显生物基产品的绿色价值。

对此,碳科公司主动作为,组织专业技术力量开展系统攻关,最终

形成符合国际客户核查要求的生物基苯碳足迹核算方案,建立起从边界界定、数据归集,到因子选取与溯源核算的全流程方法体系。该核算成果在复杂工况与多源数据条件下,实现了核算口径统一、过程可追溯、结果可核查,为下游客户审查及产品市场应用提供了可靠依据。

此次国内首个生物基苯碳足迹核算的成功完成,不仅填补了我国在该领域的实践空白,而且为后续各类生物基产品碳足迹核算工作提供了可复制、可推广的经验做法,对推动生物基相关行业绿色低碳转型、提升我国生物基产品国际竞争力具有重要意义。

(孙睿)



扬子石化高附加值产品占比大幅提升

今年以来,扬子石化紧扣年度生产目标,以效益为中心,以市场为导向,强化生产统筹与计划管控,科学优化排产方案,优先排产高附加值、高市场需求产品。截至2月底,高附加值产品占比较大年初大幅提升,为全年产品向高端化、专用化转型筑牢坚实基础。图为员工检查新产品外包装。

达军摄

北京石油推进加能站亮化微改造

本报讯 2月28日晚,北京石油崇文门加能站灯火璀璨、整洁规范,明亮灯光映照下的中国石化标识格外醒目,成为繁华商圈内一道亮丽的城市风景线。这是北京石油推进加能站亮化微改造工程的生动缩影。

北京石油高度重视加能站形象提升工作,将其作为服务首都发展、助力公司二次创业、增强市场竞争力的重要抓手,通过逐站摸排经营情况

与客户需求,优先选择车流量大、区位优势明显、品牌展示作用突出的站点先行先试,精准筛选33座站点分批推进改造。

以亮化微改造为切入点,统筹推进形象提升、服务升级、品牌增效。该公司按照“精打细算、量入为出、增量为先、分类实施”的改造思路,坚持“微改造、重实效”理念,全力推进加能站亮化微改造工程。改造工作聚焦罩棚

檐口、照明灯具、油品灯箱等关键场景,坚持统一标准,优化设计方案,选用环保节能新材料,实现低成本投入、高品质提升、高效率落地。截至目前,已完成北京市二环路沿线、三环路沿线、高速公路出入口、城市副中心等地区的14座重点站点改造,推动一批老旧站点焕新出彩,形成可复制、可推广的亮化微改造经验。

(王玲李莹)

浙江石油日均充电量实现同比增长

本报讯 今年以来,浙江石油加强充电服务保障,为群众出行提供坚实的能源支撑,截至2月底,该公司日均充电量较去年同期增长119%。

为确保充电设施稳定高效运行,浙江石油全面开展充电站点及设备隐

患排查与维护保养,优化运维调度机制,确保设备始终处于最佳运行状态。各重点充电站实行专人值守,有效提升场站通行效率和用户充电体验。各站点依托司机之家、爱心驿站,为广大车主、货车司机和户外劳动者提供热水供

应、出行咨询等便民服务。此外,积极组织志愿者下沉一线,在高峰期支援重点充电站,协助开展车辆引导、秩序维护、充电操作指导等工作,充实现场服务能力,持续提升充电服务保障能力。

(富鑫鑫 徐婕 翁丹妮)

福建联合石化紧贴市场增产高纯石油苯

本报讯 今年以来,福建联合石化紧贴冰雪经济市场需求,持续提升冰雪运动装备原料高纯石油苯供应能力,为下游冰雪运动装备产业提供稳定原料支撑。

该公司紧盯市场变化,立足产业

链源头强化原料保供,通过优化生产工艺、深挖装置潜能,推动高纯石油苯产量提升、供应量持续增加,切实保障冰雪装备生产企业原料供应。该公司持续优化生产调度,精细调整芳烃装置运行参数,实施精益化操作管控,其生产

的高纯石油苯产品纯度保持行业领先,关键杂质控制达国际一流标准。由该高纯石油苯加工制成的高性能尼龙材料,具备高强度、耐低温、耐磨抗撕等特性,广泛应用于滑雪服面料、滑雪板固定器等冰雪装备。

(张春倩)

3500公里的“使命必达”

单旭泽 李田 丁静

日前,一辆跨越大半个中国的万米测井绞车,稳稳驶入经纬公司胜利测井公司巴州分公司基地。车门打开,两位“快递员”——55岁的孙久忠与50岁的方亮相视一笑,沙哑的嗓音里透着完成使命的释然:“‘快递’准时送达!”

这不是一份普通快递。这台自重数十吨、长十余米的万米测井绞车,是塔里木盆地万米超深井施工的关键设备,必须尽快运抵现场。而设备远在3500公里外的山东东营,时间紧、路途远、难度大。

而当下,唯一有资质驾驶这台

“巨无霸”特种车的是有29年驾龄的方亮,但单人长途驾驶风险大。就在大家一筹莫展时,熟悉进疆全线路况、同样有驾驶资质的孙久忠主动请战:“我马上回山东,和方亮搭档,人歇车不停,保证按时送达!”

孙久忠立即乘最早的航班从新疆赶回山东,顾不上修整,两人迅速对绞车进行全面检查,从胎压、刹车到油路、电路逐项核验,将精密仪器用防震材料仔细包裹固定,做好万全准备后,即刻踏上西行之路。

72个小时极限穿越,一路寒潮相伴,两人深夜休整、凌晨出发。为防止负35号柴油凝结,他们定好闹钟,每两小时轮流热车。途中他们以方

便面、火腿肠充饥,全程专注驾驶,不敢有丝毫松懈。

3天后,车辆顺利抵达库尔勒基地。团队迅速完成设备查验、调试,确认状态完好。孙久忠和方亮再次出发,护送设备直达塔里木盆地施工井场,为超深井施工提供保障。

3500公里日夜兼程,分秒必争。两名员工用坚守与担当,完成了一场与时间赛跑的“使命必达”。

走近一线



元宵佳节前夕,河南南阳石油在加能站爱心驿站开展暖心送元宵活动,为环卫工人送上温暖,驱散早春寒意。图为2月28日南阳石油宛城溧河站员工为环卫工人送上热元宵。姜明武摄 赵畅文