

润滑油公司以全球视野、服务增值、本土化策略拓展国际业务,实现海外市场量效提升

产品为基 服务为翼 擦亮品牌出海金名片



●本报记者 何翔任 钱志勇

从欧洲莱茵河畔到非洲草原,从南美雨林到中东沙漠,一桶桶印着“SINOPEC”标识的润滑油,正顺着全球贸易的航脉,融入世界经济的毛细血管,为各国产业发展注入源源不断的润滑动力。

“十五五”开局之际,润滑油公司国际业务取得亮眼业绩:“十四五”时期国际市场销量较“十三五”增长156%,2026年一季度销量同比增长24%。目前,该公司海外销售网点已遍布98个国家和地区,船用油业务跻身全球前七,成为中国唯一具备全球船用润滑油供应能力的企业。这一系列数字背后,是长城润滑油以科技创新、全球视野、优质服务为指引,从产品出口商向综合能源服务方案提供商的转型升级。

从“国际化布局”到“全球化深耕” 以战略重构拓展业务版图

“由‘国际化’走向‘全球化’,‘两’化的内涵大有不同。”润滑油公司国际业务中心总经理顾鑫表示。过去,中国品牌出海模式大多是将国内产品销往海外,但在新的国际形势下,传统出口模式已难以适应激烈的市场竞争。

“十四五”期间,润滑油公司根据国际市场发展趋势,重新梳理全球供应链,确立了以新加坡公司为核心平台、统筹全球资源配置的策略。以此为支点,该公司凭借新加坡工厂先进的高端润滑油脂生产技术与高效的全球化保供能力,充分发挥完备的国际认证优势与丰富的实战应用案例经验,成功将一系列SINOPEC润滑油拳头产品推向多个区域市场。其中,高端车用油产品获得海外经销商与终端客户的高度认可,到2025年,其销量已占海外总销量的30%。

如今,润滑油新加坡公司已成为集研发、生产、销售、技术服务于一体的海外交付中心。依托新加坡在区域一体化、外汇结算、原辅料进出口等方面的区位优势,该公司有效突破了出海过程中的诸多瓶颈,实现了从产品输出到产业链整合的转变。

战略重构已取得显著成效。通过新加坡平台的辐射,润滑油公司构建了覆盖油脂与船用润滑油两大板块的全球业务版图,其中船用油服务网络已覆盖60多个国家570多个港口,为客户的全球航行提供了坚强后盾。

从“产品输出”到“服务增值” 以全生命周期管理打开高端市场

在竞争激烈的国际高端市场,润滑油公司从“卖产品”向“卖服务”转型,以极致服务赢得客户信任。2025年,凭借完善的全球服务保



▲图为润滑油新加坡公司工厂。钱志勇 供图



▶图为润滑油产品亮相2025年阿斯塔纳国际汽配展,受到参展者广泛关注。郭奇 供图

障体系,该公司成功获得全球头部集装箱航运公司的订单。在长达42个月的项目攻关和服务对接中,团队凭借全生命周期的润滑管理方案,解除了客户的后顾之忧。

此前,船用润滑油服务领域的传统管理模式较为被动,客户按固定周期下单采购,供油商按指令送货,轮机员定期取样送检,各环节相对独立,信息存在明显区隔。润滑油公司经过深入调研,推出“全生命周期”管理服务,打通订单流、商品流、数据流,实现与船舶实际运行状态的联动。服务前,通过需求预测推动智能化采购;交付时,实现精准配送并实时监控状态;服务中,对潜在问题进行预测性维护。这一闭环管理体系显著提升运营效率,自动化流程大幅压缩订单处理时间,有效释放了船员和岸基团队的操作精力。

在澳大利亚市场,润滑油公司根据当地矿业特点,创新推出绿色运营模式,为客户提供优质服务。他们将种类丰富的润滑油产品通过散装液袋运输到澳洲,再由中转服务中心以散装形式运抵矿点,配备专业储存加注设备。这种模式不仅帮客户省去了包装桶成本,更通过精细化的润滑管理,大幅降低了客户的仓储成

本。“我们的服务不仅要保障设备运转,更要通过数据和技术手段,帮助客户实现精益运营。”澳大利亚项目技术专家隋秀华表示。经过团队长期深入一线的调研实践,目前已建立起适配当地条件的“选油—用油—监测—优化”闭环管理机制,受到当地客户的广泛认可。

从“单点突破”到“区域扎根” 以本土化策略深耕垂直领域

高端市场的突破是“开疆扩土”,对区域市场的深耕则是“精耕细作”。相较十多年前,中国石化润滑油产品在非洲的年销量已增长十多倍,成绩背后是润滑油公司中东非洲团队的耐心调研与深厚沉淀。2014年,团队通过服务中资项目建立起品牌口碑,以此为起点逐步发展当地经销商。在坦桑尼亚、赞比亚、刚果(金)等国家,长城润滑油不仅提供优质油品,还协助经销商设计广告、组织推广活动,全方位提升品牌影响力。“在非洲,我们早期通过服务中资企业扩大市场知名度,逐渐打开了局面。”该公司中东非洲代表处总经理李展明回忆道。这种“先中资、后本地”的策略,让中国

AI洞见

二次创业实现润滑油产品服务转型升级

润滑油公司在“十五五”开局之际交出亮眼答卷:海外销量较“十三五”增长156%,网点遍布98个国家和地区,船用油业务跻身全球前列。这份成绩,生动诠释了该公司以产品为基、服务为翼,加速品牌全球化的奋进之路,为行业出海提供了鲜活样本,更与2026年集团公司工作会议提出的“润滑油要加快打造具有全球竞争力的领先品牌”要求高度契合。

品牌出海,核心是产品的硬实力。润滑油公司以新加坡为支点升级全球供应链布局,凭借权威认证与硬核技术站稳国际高端市场。这不仅是打造领先品牌的积极探索,更是以高端产品护航大国重器的生动实践,彰显了中国制造向中国创造跨越的底气与实力。

市场制胜,关键在服务升级与转型。该公司打破传统产品营销思维,向提供全生命周期润滑方案转变,以客户为中心重构服务体系,成功获得全球头部航运企业订单。同时因地制宜推行绿色运营模式,深耕本土化市场,在非洲、东南亚等地区实现销量倍增。这既是市场开拓战略的精准落地,更是为二次创业转型升级破题开路。

从产品输出到产业链整合,从单点突破到区域扎根,润滑油公司完成从出口商到综合能源服务方案提供商的蜕变。站在“十五五”新起点,在二次创业中深耕全球化布局,深化技术创新与本土运营,中国石化润滑油品牌将持续闪耀全球舞台。

石化润滑油产品在非洲站稳了脚跟,实现“从0到1”的突破。

在东南亚,润滑油公司则以技术创新为核心,用高端技术提高产品质量、获得客户信任。“在马来西亚拓市的七年间,团队不断优化服务,采取现场需求调研、跟踪用油进展、深入业务空白地区推介等做法,推动当地销量增长了6倍。”该公司国际业务中心副总经理魏玉路说道。面对马来西亚当地的大型集团客户,他们派出专业团队驻扎现场,随时根据需求提供油品检测和性能对比服务,通过长达15个月的努力,以无可挑剔的产品质量和精准服务赢得客户认可,成功实现业务合作并提高市场占有率。如今,中国石化润滑油产品在马来西亚市场的销售量中,本地客户占比已超过七成。

目前,润滑油业务正向着新的目标出发,扎实走好二次创业新征程,全力建成世界一流现代化润滑油科技企业。面对海外市场的广阔前景,顾鑫充满信心:“下一步,公司将统筹全球资源,完善全球化协同开发机制,系统拓展中资企业‘走出去’市场。同时加大海外项目延伸配套力度,深化本土化经营,推动全球化战略提质升级,保持海外市场的高速增长。”

化销国贸东北亚市场一季度 合成树脂销量同比激增

本报讯 今年一季度,化销国贸东北亚团队抢抓市场机遇,推动东北亚市场合成树脂销量同比大幅增长230%,高附加值产品销售占比达55%,新增高附加值出口牌号8个,对应出口量同比翻倍。

近期,东北亚合成树脂货源持续偏紧,区域终端企业面临供货缺口。面对复杂严峻的外部环境,团队多措并举稳经营、拓市场,稳住存量资源、保障终端客户稳定供货,有效化解原料断供风险;加强客户走访与市场开发力度,充分挖掘增量空间;联动生产和技术团队,上门解决新材料应用痛点,增强客户黏性;常态化收集终端市场信息,高效做好反馈与协同对接。

该公司多措并举,持续深耕区域市场,合成树脂出口业务量质齐升,产品矩阵持续完善、结构稳步优化,顺利实现东北亚、澳新两大海外市场新突破。(甘杨云 王晖 王悦)

胜利石油工程在科威特西部油田 首次应用套管旋转下入工艺

本报讯 近日,胜利石油工程公司科威特钻井项目SP-9队在UR-0012井三开作业中成功应用套管旋转下入工艺(CRT),顺利将套管下至预定井深。这是该工艺在科威特西部油田的首次应用,为该区域深井定向施工提供了重要技术支持。

该井施工面临井眼轨迹复杂、井径变化大等挑战,常规下套管方式存在摩擦阻高、易遇阻的问题,套管旋转下入工艺成为降低摩擦阻、提高下入成功率的有效解决方案。

为确保工艺应用成功,该队提前优化技术方案,在钻进作业期间实时分析井下数据,精细调控钻压、转速和井斜参数,并优化泥浆性能,以增强井壁稳定性、提高切削屑运效率。下套管前,技术人员精准定位高摩阻井段,作业过程中采用顶驱旋转下套管装置,适时开泵循环钻井液,利用旋转套管降低摩擦阻,确保套管顺利通过施工难度较高的井段。

该工艺的成功应用有效规避了井下复杂风险,为后续同类型深井、定向井施工积累了宝贵经验。(尹传忠)

西南石油工程钻井队 安全创新实践获科国油推广

本报讯 近日,西南石油工程公司SP-19钻井队的锁定挂牌(LOTO)、作业许可(PTW)两项安全管理创新实践,获得科威特国家石油公司(KOC)肯定。目前,科威特国家石油公司所有承包商钻井队在作业现场全面推广。

传统锁定挂牌(LOTO)管理模式下,易产生锁具责任人模糊、误拆风险高的问题。该队结合实际,将上锁人员的照片、姓名、岗位信息直接张贴在对应锁具旁,实现“一锁、一人、一信息”的精准绑定。针对作业许可管理难题,他们设置专用展示板,将所有许可证统一上墙,集中展示作业类型、风险等级、负责人等关键信息,既从源头堵住无证作业漏洞,又大幅降低人员误入风险,有效提升了现场工作效率。

自2025年7月开钻以来,SP-19队从工具装置、应急演练、设备防护等方面,累计推出数十项“微改进”措施,逐步织密安全网。目前,该队的创新管理经验已在科威特南部油田逐步铺开,实现了从单点突破到区域赋能的转变。(宋阳 龚雯)

国工阿尔及利亚子公司开展植树活动 助力当地生态建设

本报讯 国工阿尔及利亚子公司积极响应该国农业部发起的植树行动号召,组织员工代表参加由当地能源部门举办的集中植树活动,按时交付并协助栽种树苗200株,以实际行动支持当地生态环境建设。

此次活动中,该公司充分发挥项目管理和现场组织优势,统筹人员安排、物资准备及后勤保障工作,展现了严谨务实的执行力与良好的企业形象,赢得当地政府部门及社区的广泛认可。

此次公益行动不仅为当地生态绿化建设贡献了力量,也彰显了该公司积极融入属地社会的责任担当,有效提升企业品牌影响力和社会美誉度。

在日常运营中,该公司将绿色发展理念贯穿施工全过程。面向全体员工开展生态环保教育,普及植树护绿及生态保护知识。在项目建设现场设置垃圾分类投放点,实行每日集中收集和统一转运,确保现场环境整洁有序。针对施工过程中产生的危险废物实施全流程规范管理,严格执行登记、暂存及移交合规机构处理等程序,做到管理规范、过程可追溯,以多项举措助力当地生态建设,服务中阿合作高质量发展。(郭政赫)

滚油泼出家乡味

●李舒 宋思韵

正午时分,沙特朱拜勒工业区的阳光炽烈。在南京工程公司中东公司员工餐厅后厨,鼓风机嗡嗡作响,灶火正旺。“刺啦——!”一勺滚烫的菜籽油浇下,鲜红的辣椒面与嫩黄的蒜末在碗中翻滚沸腾,热气裹着浓香瞬间弥漫开来。

“就是这个味!真得很!”来自西北的安全主管张栋眼前一亮,端着碗,筷子上下翻动拌匀,细细品尝着这碗地道的家乡风味。他眼角还带着现场巡检留下的汗迹,脸上满是惊喜:“在海外能吃上这口面,真得劲!”

让远在异国的中方员工吃上一口家乡风味,是项目部“舌尖攻坚战”带来的暖心成果。不久前,营地后勤服务平台收到一条简短留言:“午餐选择能不能更丰富些?”

这条朴素的留言,被综合管理部经理甄鹏飞牢牢记在了心上。“海外员工离家万里,吃饭从来不是小事,事关大家的工作状态和归属感。”专题会上,经过充分研讨,大家一致决定,这场“舌尖攻坚战”就从南北皆宜、最考验手艺的面食做起。

面点师傅郭国宝成了研发主力,为调出最地道的口感,他下班后常常独自留在操作间,与面团反复较劲,评估水温、盐量、醒发时长,抻拉力度……“每一种面都有自己的脾气,”他总结道,“油泼面要宽而筋道,得得滚油一激;阳春面得细而爽滑,汤头才清亮;热干面碱水比例最关键,煮的时间差几秒,口感就天差地别。”光是为了找到那份恰到好处



图为中外员工共同品尝特色油泼面。

宋思韵 摄

的韧劲,他就反复调试了十几次配方。

面是骨,汤是魂。厨师长向国内老师傅请教汤头秘诀和臊子火候。采购部门也全力协同,想方设法寻来正宗的辣椒面、芝麻酱、老陈醋等特色调味品。

味道好不好,员工说了算。每当推出新品面食,综合管理部都会组织品鉴会,邀请来自各地的员工代表试吃点评。“辣子可以再香点”“醋味能再浓些”“酱料偏稠了”……一条条中肯意见,让碗中的风味一次次向家乡靠近。

经过近一个月的细致打磨,一碗碗“大江南北中国味”终于热气腾腾地亮相:红亮香辣的油泼面、酸鲜开胃的臊子面、汤清味鲜的阳春面、酱香浓郁的热干面……食堂顺势推

出“每周面谱”,每日风味轮换更新。一到午餐时间,面食窗口前总会排起长队。

一碗面的成功,像一把钥匙,打开了餐饮水平提升的大门。早餐也随之焕然一新:酥皮香蕉卷、家常疙瘩汤、手工花卷、现烙葱油饼,再配上三四样清爽小菜,成为员工们开启一天工作的暖心起点。

“一碗面看似平常,却能让员工真切感受到自己被放在心上。在海外项目,这种归属感尤为珍贵。”甄鹏飞说道。食堂窗口飘出的阵阵面香,和中外员工的欢声笑语交织在一起,在这片戈壁之上,谱写出一曲生动温暖的生活乐章。



优质技术出海的“探路者”

●谢江 谢浪

在江汉油田勘探开发研究院海外技术支持中心阿尔及利亚项目负责人赵帅的办公桌上,翻得卷边的法文地质词典、画满红蓝记号的区块图格外醒目。“这是拼出来的珍贵财富,时刻提醒我坚持学习,挑战新的高峰。”他笑着说。

2025年初,江汉油田重启海外市场,大力推进特色技术出海。当时入职尚不满五年的赵帅接下重任,阿联酋UC区块是他远赴海外的第一站。当时,项目面临储层类型特殊、无现成标准可依等难题,常规方法难以精准测量微细孔隙,甜点区定位模糊。资料不全,赵帅便沉下心来从岩石本身找答案。他和团队一起,将江汉油田海相页岩开发经验与当地资料反复比对,准确判断出地层特质,大胆提出用TRA粉砕法优化评价。这一方法大幅提升孔隙度,真实还原了地下情况,获得外方专家充分认可。

随后,赵帅带领团队为该项目提供从储层评价到井位部署的一系列技术支持,提出的多项建议被外方采纳并应用于现场。凭借专业能力与真诚沟通,他以系统全面的非常规勘探开发思路开启海外拓市的新篇。

2025年7月,顺利完成阿联酋项目后,赵帅被派往阿尔及利亚。该项目作业区总面积约4.6平方公里,地层复杂,常规与非常规油气藏交叠,开发难度大。更棘手的是,可供借鉴的资料非常有限,常规资料时间跨度大,且以法文标注,标准不一、数据繁杂。

赵帅带领团队从基础的法文地质报告入手,逐句翻译、逐页核对、逐条校正曲线。他们将有限的海量数据与大量

地质文献、类比例对,把零散的单井资料放在广阔的沉积背景与成藏模式中考量,一步步拼合出地下储层的清晰轮廓。原本“看不懂、理不清”的资料,最终变成支撑井位部署的扎实成果。“赵帅的成功不是偶然,而是用比其他人多花的时间和精力拼出来的。”该院专家兼海外技术支持中心主任周林表示,“他不满足于现状,总是不断挑战新的难题,创造更多可能。”

赵帅对自己秉持高标准、严要求,更以严谨细致作风引领团队成员成长。“每一口井都关乎项目成败,大家要对每一个数据负责,每一步论证较真。”他科学划分工作板块,整合专业力量,搭建共享数据库,帮助团队吃透区块特征;依托油田专家支撑体系手把手传授经验,助力青年队员快速提升业务能力。

“对区块地层进行井震标定,我曾遇到瓶颈。多亏赵老师耐心分析问题根源,帮助我顺利破解难题。”年轻员工杨雄兵对赵帅满是敬佩与感激。入职一年多的他在赵帅的言传身教下迅速成长为技术骨干,在项目攻坚中独当一面,实现个人能力与工作业绩双提升。

如今,海外业务已成为江汉油田的发展重点,相关任务也纳入油田“十五五”发展规划。面对未来,赵帅满怀信心与期待:“我将和团队一起,努力实现区块非常规油气资源的更大突破,把海外区块打造成标杆项目,为油田二次创业贡献更多力量。”

