

### 整合资源 化“流量”为营销实效

张文杰

近日,《中国石化报》报道江苏石油借势“苏超”联赛等本土热门赛事,将车生态建设与品牌传播深度融合,成功将赛事热度转化为营销实效的成功实践。这说明,以创新营销打破传统边界,以生态思维串联服务场景,既能快速提升品牌影响力,又能有效拓展增量空间,为销售企业转型发展提供了实践样本。

借力热点引流,将流量转化为客流。以往坐等客户上门的传统经营模式,很难挖掘潜在消费群体。销售企业应主动对接地方文旅、体育赛事等高度关注度活动,通过赛事赞助、品牌联名、展台展位等方式提升品牌知名度。在赛事场地可设立便民服务站,结合优惠促销活动锁定客户,将赛事流量转化为客流。

深耕生态布局,构建一站式服务体系。车生态并非业务的简单叠加,而是能源补给、车辆维保等多场景的有机串联。要统筹车险办理、汽车养护、出行游玩等全链条服务,一站式满足车主多样化需求。同时,可融合当地文旅资源,推出“加油+养车+文旅”服务,增强客户黏性。

强化场景体验,以口碑带动效益提升。服务效果要靠客户体验和评价来检验。销售企业要在车友自驾出行过程中提供暖心服务,如上架地域特色商品、打造特色餐饮、提供专业汽修等,将传统服务升级为沉浸式陪伴,让进站消费成为舒心体验,以优质服务口碑带动经营效益稳步攀升。



### 湖南石油 燃油宝销量大幅提升

本报讯 今年以来,湖南石油抢抓易捷养车节销售契机,通过优化销售竞赛机制、开口营销等方式,推动燃油宝销量大幅提升。4月至5月,该公司累计销售燃油宝逾10万瓶,实现效益显著增长。

该公司组织开展燃油宝专项销售竞赛评比活动,设置“每日达标奖”“周冠军奖”,并评选“霸王”,对销售业绩突出的员工进行激励,激发全员销售热情。同时,邀请“霸王”开展经验宣讲,分享产品介绍、异议处理等实战技巧;开展专题培训,提升员工开口营销能力,营造全员参与、争先创优的浓厚氛围。

(肖志唐 倪)

### 化销华南 推动苯乙烯国际化经营

本报讯 今年以来,化销华南加强与化销国贸工作协同,助推苯乙烯产品国际化经营,累计出口量超2万吨,创效成果显著。

他们精准研判市场、抢抓战略机遇,打破传统经营模式,创新运用金融衍生品工具,精准把握区域市场需求及价格动态,灵活开展期货采购、库存经营、跨区域采购等工作。下一步,化销华南将持续紧盯国际市场动态,充分发挥产销一体化优势,深化内外贸协同运作,提升化工产品国际竞争力与市场占有率。

(李颖)

### 福建漳州石油 油库应用清洁能源微电网

本报讯 今年以来,福建漳州石油全面加强油库精细化管理,积极探索节能降耗新路径,将精细化管理融入生产经营全流程,创新引入“风光一体”清洁能源微电网系统,实现降本增效与管理升级。

该系统充分利用库区光照与沿海风力资源,构建“自发自用、余电可调”的分布式微电网,为库区夜间安全运行与照明提供稳定电力。项目实施后,库区对外部电网的依赖与用电成本显著降低,同时从源头减少了碳排放。

(王鸿儒)

### 重庆永川石油 24座加能站全力服务高考

本报讯 近日,重庆永川石油开展“爱心助学”活动,为高考生提供暖心服务。

该公司在24座加能站开辟高考车辆加油绿色通道,设立醒目指引标识,员工主动引导接送考生的私家车和“爱心送考”车辆快速停靠、加注油品,缩短车主等候时间、提高车辆通行效率。同时,站内备足饮用水和防暑药品等物资,免费发放给考生和陪考家长,受到好评。

(黄平华)

# 深耕新能源赛道赋能降本增效

江苏油田创新提出“光伏+围栏”理念,让原本只承担隔离功能的井场围栏,变成发电单元

## 光伏围栏实现“防护+发电”一体化

本报记者 徐博 通讯员 李星亮

近日,江苏油田永21-6井场秩序井然。井场周边,由光伏板拼接而成的围栏整齐排列,在阳光下正常运转,为周边油井设备输送清洁能源。油田新能源中心技术人员于毅操控无人机对光伏板进行巡检,细致完成测温、数据记录等工作,扎实做好电站日常运维,全力保障发电效能。

光伏围栏将光伏发电组件与井场防护围栏深度融合,打破传统围栏单一防护局限,实现“防护+发电”一体化。同时,光伏围栏依托井场原有边界布局,采用立柱与光伏板一体化设计,选用双玻光伏板作为核心组件,实现正反两面同步发电——正面

接收直射阳光,背面利用地面反射光、环境散射光二次发电,在有限空间内最大限度挖掘光能潜力。和传统地面光伏比起来,光伏围栏布局更灵活,真正实现“边防护、边发电”。

江苏油田新能源专家章晓峰表示,油田地处水网密布的长三角地区,土地资源紧张。随着新能源建设快速推进,闲置井场几乎已全部利用,传统地面光伏的“摊大饼”模式难以为继。油田创新提出“光伏+围栏”理念,让原本只承担隔离功能的井场围栏,变成发电单元。

为推动光伏围栏落地见效,江苏油田组建专项技术团队,优先选择永21-6井场作为试点,自主完成设计、建设全流程工作,重点攻克双玻光伏板适配、围栏与光伏组件一体化安装

等技术难点,确保项目质量。在建设过程中,依托井场原有边界,采用立柱与围栏一体化设计,避免大规模土建改造,缩短施工周期、降低建设成本,适配油田存量场站的建设需求。同时,配套建立数字化运维体系,采用无人机巡检等高效手段,实现光伏板运行状态实时监测、精准调控,保障电站高效稳定运行。

2025年12月,永21-6光伏电站正式并网发电。截至目前,这座“微型电站”已安全运行156天,累计发电8736.6千瓦时,标志着江苏油田在光伏应用场景上实现新突破,破解了东部老油田土地紧张的共性难题。

目前,江苏油田已完成千余个井场的现场勘察工作,为规模化推广奠定了坚实基础。



### 河南油田应用绿色节能装置成效显著

河南油田持续推动绿色低碳转型,自主研发的“光热+套管燃气热+谷电+蓄热”装置已在33口油井应用,累计节约用电973.3千瓦时,能源利用率显著提高。图为6月1日技术人员在古104井维护“光热+”装置。

戚剑峰 摄 张文龙 王晓琳 文

## 金陵石化柴油轻馏分项目大件吊装任务完成

本报记者李舒 通讯员范红芳报道:6月2日,随着重达250吨的R101加氢精制反应器安全平稳就位,南京工程公司承建的金陵石化柴油轻馏分优化利用项目大件吊装任务顺利完成。

该项目以现有2号柴油加氢装置为基础进行改造,能够显著提升航煤

产能,产出的产品还将为金陵石化高端日化项目提供优质原料,实现“炼油—化工—日化”产业链闭环,进一步优化产品结构,助力炼油产业链向精细化、低碳化方向转型。

自吊装施工启动以来,项目部高标准统筹、全过程管理,顺利完成12台大型设备的吊装任务。施工前,项目团队组织多轮方案研讨与论证,持续优化吊装工艺,全面开展风险排查与安全交底。吊装过程中,各岗位人员精准实施操作工序,保障吊装作业安全高效完成。

下一步,项目团队将进一步强化现场安全与质量管控,细化施工组织,确保项目按期建成投产。

“主动加强研判,准确探明白垩系地层缺失情况,胜利地质录井公司好样的!”得到甲方的高度认可,曹仕康和队员开心地笑了。

## 精准识别“消失的地层”

单旭泽 潘隼德 殷建君

日前,一封来自胜利油田新春公司钻井管理部的表扬信,让经纬公司胜利地质录井公司新疆项目部的工人们一片欢欣。这份嘉奖,源自新疆准噶尔盆地车排子区块的一次深夜精准地质研判。

在P691-GX18井施工现场,SL287录井队队长曹仕康紧盯监测数据,神情凝重:“捞取岩屑观察,仔细核查地层情况。”该井属区块调整开发井,原施工方案没有岩屑录井工

序。曹仕康主动提出增加岩屑录井作业,确保精准研判地层情况。

“按照施工设计,这口井钻穿白垩系地层就可完钻了吧?”队员孙明新拿着记录本上前询问。曹仕康没有马上回答,他抓起一把刚从振动筛返出的岩屑,在放大镜下仔细观察,发现岩屑呈灰褐色、质地坚硬,和白垩系标志性岩性特征不符。

“地层特征异常,井下地质条件有变,立即取样观察!”曹仕康猛地抬起头说。

深夜,曹仕康和队员逐一筛分、

鉴别返出的岩屑。最终,他在紫外灯的照射下,从岩屑中观测到油气荧光特征,确认该井白垩系地层缺失,钻头已钻入侏罗系地层。

曹仕康迅速整理勘探数据,绘制地质剖面图,第一时间对接甲方:“建议不要停钻,立刻加深钻进15米!”

随着钻头的深入,他们精准钻进侏罗系地层,收获油气显示。

“主动加强研判,准确探明白垩系地层缺失情况,胜利地质录井公司好样的!”得到甲方的高度认可,曹仕康和队员开心地笑了。

## 迎战暴雨消除站点险情

本报记者 张曦 通讯员 熊建荣

近日,江西省新余市骤降暴雨,江西新余石油立即启动防汛应急处置预案,第一时间在工作群推送气象预警、防汛避险提示,督促各库站筑牢安全防线。

“雨势迅猛,积水已经倒灌进站!”受地势低洼影响,渝水第六加能站最先出现大面积积水险情。尽管接到暴雨预警后,员工已第一时间切断电源、封堵卸油口、关闭门窗、搭建挡水设施,但短时强降雨来势汹汹,积水快速漫入站内,存在设备浸水、线路漏电等安全隐患,一场与暴雨竞

速的防汛抢险攻坚战打响。此时,城区道路大面积积水、交通受阻。站经理简建花顶着狂风暴雨,只身奔赴站点。抵达时,她已浑身湿透、满身泥泞,来不及休整便即刻投身抢险作业。

“徒手清堵,刻不容缓!”没有专用疏通工具,队员在浑冰冰冷的积水中,徒手抠除堵塞排水口的泥沙、枯

枝与杂物,黑泥塞满指缝。队员相互鼓劲、并肩作战,经过近两个小时的奋战,罐区积水被排净,险情顺利解除。

随着雨势渐弱,抢险工作进入清淤阶段,队员分组分片,拿起铁锹、扫帚清理站内淤泥。考虑到电路受潮可能引发漏电,他们仔细检查线路和设备工况,消除次生安全隐患。

很快,渝水第六加能站恢复运营。

### 走近一线

浙江湖州石油通过合作共建、盘活存量、织密网络、升级服务,加速构建全域重卡充电服务体系

## 拓展重卡充电市场 激活绿色物流动能

徐婕 畅佳洁 孙玲玲

“以后我的30多辆货车就找你们充电了。”“刘老板,您放心,保证服务到位。”近日,浙江湖州石油新能源部员工吴珠友顺利签下重卡充电合作合同,心中满是欣喜。为拿下这家物流大客户,他持续跟进对接了两个月。

随着交通运输领域绿色转型的深入,重型卡车的电动化已成为重要发展方向。湖州石油深耕重卡充电新赛道,通过合作共建、盘活存量、织密网络、升级服务,加速构建全域重卡充电服务体系。1月至5月,湖州石油重卡充电量达1091万千瓦时,位居浙江石油第一。

### 双向赋能 以小投入快速布局重卡充电站点

该公司通过合作共建、盘活存量等方式,以小投入实现重卡充电站点快速布局。一方面,积极与当地企业开展合作,通过合资新建等模式,整合双方在场地、资源、品牌上的优势,共建重卡充电站点。另一方面,充分利用加能站闲置场地,增设重卡充电设备。天桥加能站位于104国道旁,场地面积大、配套设施完善,自4月增加重卡充电枪、开辟专用充电车位以来,日最高充电量突破5000千瓦时。

通过双管齐下,该公司重卡充电站点建设周期缩短、投入成本有效降低,截至目前已增设重卡充电枪600多把,实现网络拓展与经营效益共同提升。

### 织密网络 形成覆盖全域的重卡充电走廊

该公司将大型重卡充电场站视为区域市场开拓的支点,先后投

运安吉鞍山站、吴兴两山能源站、八里店站、南浔浔东路站等标杆重卡充电站点。其中,安吉鞍山站作为兆瓦级重卡超充站,充电速度快、服务能力强,单日最高充电量突破11万千瓦时,成为周边物流车队的首选补能点。

目前,该公司在318国道(湖州段)已基本实现每30公里布局一座大型重卡充电场站的目标。依托这些站点,客户经理地毯式摸排周边货运车队,精准匹配车队车辆充电需求,将他们发展为固定客户。

在深耕大型重卡充电场站的基础上,该公司以104、318两条国道为主线,串联302、304省道,采用“核心大站+临时便民补能点”的方式,形成覆盖全域、贯通干线的重卡充电走廊,织密立体化补能网络。

### 升级服务 一站式服务区留住重卡客户

“以前充电只能干等着,现在充电间隙能吃饭、歇脚,下次我还来!”正在天桥站为重卡充电的司机王师傅说。

该公司坚持以司机需求为导向,从场站规划、设备运维、配套设施等方面入手提升客户满意度。针对重卡泊车难等痛点,实行工程车辆、货运车辆分区停放充电,安排专人现场引导,货运车辆充电区域实行单向通行、侧位停靠,提高车辆通行效率;常态化落实充电桩巡检制度,建立客户反馈快速响应机制,保障充电桩全天候稳定可用;全面升级司机之家功能,提供24小时热水、免费热饭、平价快餐、自助洗车、淋浴间等增值服务,打造“能源补给+生活休闲”一站式服务区,增强了客户黏性。

## 荆门石化5月航煤增产增效显著

本报讯 5月,荆门石化抓住航煤市场有利时机,优化生产组织和全流程管控,实现航煤产量与效益同步提升。

该公司坚持“以效定产、以销定产”,集中资源保障航煤等高价产品生产。生产过程中,加强关键装置的精细化操作管理,通过优化原料配置和工艺流程,充分挖掘装置潜力。技术团队对航煤关键质量指标实施严格把控,在确保产品质量的前提下,合理拓宽航煤馏分范围,实现收

率与效益的最优平衡。5月,1号蒸馏航煤收率环比提高1.24个百分点,2号蒸馏航煤收率环比提高0.3个百分点。两套装置协同发力,为航煤增产提供支撑。

同时,强化储运与销售环节管理,建立高效产销协同机制。通过与销售华中企业的紧密协作,优化铁路、公路等联运方案,确保产品快速出厂,有力保障了鄂湘川等地区的航煤供应。(陈美兰 蒲红霞)

## 中科炼化2号芳烃抽提装置机械竣工

本报讯 记者吴金梅 通讯员李盛贵 陈俊明报道:日前,中科炼化2号芳烃抽提装置顺利机械竣工,标志着该装置从工程建设阶段转入生产准备及试车投料阶段,将实现炼化资源更高价值利用。

2号芳烃抽提装置是中科炼化提质增效重点工程,以现有180万吨/年连续重整装置为基础,新增50万吨/年芳烃产能,可高效增产苯、甲苯等高附加值产品,持续优化产品结构,加

快推进“油转化”进程,对企业优化产业链布局、提升综合效益、增强区域竞争力具有重要意义。

该装置由广州工程公司总承包、四建公司负责施工,项目团队严格对标施工节点,细化分解建设任务,科学统筹土建施工、钢结构安装、设备吊装、管道焊接、系统试压、电仪调试等关键工序,持续优化人员、设备、物资配置,高质量完成工程建设任务,实现机械竣工。



近日,安徽淮南石油精选优质合作方,在舜耕、国庆路、农水路三座加能站为客户提供衣物、鞋帽、家纺、汽车内饰等全品类一站式洗护服务,受到好评。图为国庆路加能站员工为上门送洗衣物的客户服务。葛如俊 摄