

# 锚定“油气氢电服”战略 北京石油重塑综合加能生态

在新能源汽车普及与“双碳”目标深入推进的背景下，传统加油站的转型成为能源行业发展的关键命题。作为首都能源供应的重要力量，中国石化北京石油分公司以“油气氢电服”一体化战略为指引，深耕氢能与充电业务，推动传统加油站向综合加能站加速蜕变，不仅缓解了“充电一小时，排队四小时”的民生难题，更以精准的网络布局适配北京交通场景，为城市绿色出行与经济发展注入新动能。

“在保障传统加油业务稳定运营的基础上，我们用2年时间实现了充电网络从0到全覆盖（北京区域）的突破，还布局油氢综合加能站服务氢能重卡等车型，并通过技术升级破解充电排队难题。”北京石油副总经济师华磊在接受中国证券报记者专访时表示，未来，北京石油将同步探索换电、无线充电等新型补能方式，为首都“充电友好之都”建设与绿色经济发展提供支持。

●本报记者 刘杨

## 提升充换电业务占比

“在网点布局方面，我们通过加速建设外部充换电和加氢设施，与现有加能站形成互补网络体系，确保转型方案既符合北京城市规划方向，又能满足市民多样化的能源需求。”华磊对记者表示，北京石油拥有北京最大的成品油加注网络，传统加油业务是公司发展的基础。面对非首都功能疏解、新能源替代等形式，公司坚持“油是基础、气是重点、氢是方向、电是趋势、服是未来”的发展定位。

在保障传统能源网络稳定运营、满足

## 技术升级破解瓶颈

在北京石油小武基充电站内，记者看到，新能源车主在易捷加油APP中点击“一键加电”即可自助操作充电，省去了此前复杂的操作流程，充电高效又便捷。

“通过优化充电场站布局、增加充电桩数量、推广超快充技术等多种措施，有效提升了充电效率。”华磊告诉记者，目前，小武基充电站在充电高峰时段的平均排队时长已得到大幅缩短，解决了

## 构建新型补能生态

随着北京新能源汽车保有量持续增长，充电服务需求进入爆发式增长期。北京石油紧扣北京市“十五五”规划部署，以“网络全覆盖、技术高标准、服务多元化”为核心，擘画综合加能服务升级新蓝图。

北京石油有关负责人对记者表示，在网络扩容方面，未来三年，北京石油在北京



中国石化北京石油小武基充电站

本报记者 刘杨 摄

充电的优势互补。”华磊称。

在加氢方面，北京石油也积极布局推进加氢站的建设工作。在北京石油青云店油氢综合加能站，中国证券报记者看到，一辆辆重卡缓缓驶入该加能站。

一位在加氢站等待加氢的货运司机对记者说：“公司的氢燃料重卡车都在这里加氢，从北京运货去天津，中途无须补能，一次加氢就能满足需求。”

北京石油有关负责人介绍，这里是北京南部地区首座油氢综合加能站，主要服

务于旅游大巴、环卫洒水车、渣土重卡、物流货运车等多种类型车辆，是中国石化京津冀、京沪氢能高速走廊的重要节点。站内有一台35兆帕加氢机，日加注能力最高可达2吨。

目前，北京石油围绕不同车辆的应用场景，大力推进大兴、昌平、通州、房山、延庆等地区加氢站建设运营。未来，将依托遍布全城的加能站网点优势，紧密结合北京市氢能产业整体规划统筹加氢站建设布局。

研发先进的电池适配技术，确保充电设备能够与不同品牌、不同型号的新能源汽车电池高效匹配，提升充电安全性和稳定性。

目前，北京石油加能站的平均充电时长已大幅缩短，基本能够满足车主快速补电的需求。在适配性方面，公司的充电设备经过严格测试和优化，能够适配市场上主流的新能源汽车品牌，为广大车主提供便捷、高效的充电服务。

光伏发电、储能调峰与换电服务的模式，既能通过削峰填谷降低运营成本，又能缓解电网冲击，实现清洁能源高效利用。同时，无线充电、无人充电等前沿技术的试点推进，将进一步打破时间与空间限制，为物流货运、智慧停车等场景提供定制化补能方案。

## 中宠股份前三季营收稳增 北美市场产能加速落地

●本报记者 傅苏颖

10月13日晚间，中宠股份披露2025年第三季度报告，公司第三季度实现营业收入14.28亿元，同比增长15.86%。前三季度实现归母净利润3.33亿元，同比增长18.21%。

### 拥有超千个品种

中宠股份以宠物食品的研发、生产和销售为主要业务，产品覆盖犬用及猫用宠物食品主粮、湿粮、零食、保健品等品类。公司目前主要产品包括：宠物主粮、宠物湿粮、宠物零食，每个大类包含多个品种，包括宠物鲜肉粮系列、宠物主食湿粮系列、冻干零食系列、烘焙粮系列、鸡肉零食系列、鸭肉零食系列、牛肉零食系列、鱼肉零食系列、宠物饼干系列、洁齿骨系列等十余个产品系列，总计1000多个品种。

国内市场方面，公司主要通过抖音、小红书等新媒体投放，参加国内展会、冠名赞助大型的宠物活动和网站推广等方式开拓国内市场。

公司日前披露的投资者关系活动记录表显示，从市场规模上看，随着居民生活水平提升、情感陪伴需求增长，养宠人群不断扩大，城镇宠物消费市场规模持续攀升，宠物消费也从基础生存型向品质消费、个性化消费升级。从市场集中度来看，与发达国家成熟市场相比，我国宠物行业的市场集中度仍处于较低水平，行业内存在大量中小规模企业，产品同质化现象较为明显。

不过，公司表示，近两年随着消费者对宠物食品认知不断深化，消费心智持续增强，消费者在选择产品时更加注重品牌口碑、产品品质、安全性能以及个性化需求等因素。这种消费理念的转变，正推动着行业品牌集中度逐步提升。一些具备较强研发实力、完善供应链体系、清晰品牌定位和良好市场口碑的企业，能够更好地满足消费者的高品质需求，从而在市场竞争中占据更有利的位置，市场份额逐步向头部品牌集中。公司拥有全球化的产能布局、强大品牌矩阵和稳定供应链，在目前的消费趋势下，有望凭借自身的综合优势，进一步提升品牌影响力和市场占有率为，在行业整合与升级过程中把握更多发展机遇。

### 深化全球产业链布局

海外业务方面，公司主要通过网站推广、参加国外展会、投放广告以及长期客户推荐等方式开拓国外市场，产品销往欧盟、美国、东南亚等国家和地区。国外主要客户为当地拥有品牌的宠物食品经销商，这些经销商大多不从事生产，主要依靠从生产企业购买加工完成的宠物食品，再贴牌销售，少数客户为当地的宠物用品零售商店。在欧美等发达国家和地区，宠物食品市场发展已非常成熟，一些大型品牌商已树立牢固的品牌形象，并占据大部分市场销售渠道，新进品牌的营销成本和经营风险相对较高。因此，公司采取与当地的知名厂商进行合作的方式，以OEM/ODM模式进入当地市场。

同时，国际营销中心专设自主品牌部，专门负责自主品牌在海外市场的推广与销售，公司通过参加国际展会、投放广告等方式逐步加强自主品牌在国外市场的推广力度，积极培育自主品牌市场，扩大自主品牌境外市场销售渠道，增强自主品牌在国际上的影响力，深化自主品牌发展的核心战略。

公司在日前披露的投资者关系活动记录表中称，面对宠物食品市场结构升级的浪潮，中宠股份正以全球化视野加速产业链布局。目前，集团已在在全球范围内建成超22间现代化生产基地，另有10余个新项目正在稳步推进中。公司除了在国内设有大型生产基地外，在美国、加拿大、墨西哥、新西兰、柬埔寨等国家均设有工厂，在宠物行业快速发展的背景下，公司坚持打造行业领先的供应链平台，站在未来发展的高度和全面发展的视角进行产能规划，着眼于打造产品品质优良、供应链体系稳定、抗风险能力突出的全球供应链护城河。

公司表示，北美市场是公司最大的销售市场，中宠股份已构建起美国、加拿大、墨西哥三国工厂协同运营的格局，形成了深度植根当地的生产体系。本年度，加拿大工厂第二条生产线顺利建成，墨西哥工厂亦同步完成建设。按照规划，2026年美国第二工厂也将建成，产能布局完成后，将显著提升公司在北美区域的即时产能与市场响应效率，将进一步巩固公司在北美核心市场的生产规模。



视觉中国图片

# 菲利华：拟定增募资不超3亿元投建石英电子纱项目

●本报记者 罗京

10月13日晚，菲利华发布公告称，公司拟以简易程序向特定对象发行股票募资不超过3亿元，扣除相关发行费用后将全部用于石英电子纱智能制造（一期）建设项目，项目建成后，将新增年产1000吨石英电子纱的生产能力。

### 短期内供需缺口显著

资料显示，石英电子纱为石英电子布的原料，后者凭借其极低的介电常数、超低介电损耗、优异的耐高温性和超低热膨胀系数，是应用于高频高速覆铜板（CCL）的优选材料。就具体应用场景而言，石英电子布尤其适用于AI服务器、数据中心交换机、5G/6G基站射频模块及高端封装基板等高端领域，能有效保障信号在高速传输过程中的完整性与稳定性。

从需求方面看，AI服务器需求强劲，带动PCB迎来高景气周期。根据《2025年中国人工智能计算力发展评估报告》，2024年全球人工智能服务器市场规模为1251亿美元，2025年将增至1587亿美元，2028年有望达到2227亿美元，全球AI服务器出货量的增长，将直接驱动印刷电路板产业产值的提升，进而带动石英电子布的需求增长。

同时，AI算力需求的快速增长促使AI集群规模不断提升，AI集群网络对AI芯片带宽、交换机端口速率等要求同步升级，相关设备需求同步释放；5G/6G通信基站的建



视觉中国图片

设持续推动高频PCB需求；新能源汽车的普及也显著增加了车用PCB的需求，带动了车规级电子布的需求。因此，下游PCB行业的高景气度，有望持续推动石英电子布保持较高的增长势头，进而带动对石英电子纱的需求增长。

从供给方面看，石英电子纱的生产工艺复杂，全球范围内具备石英电子纱量产能力的企业极少。同时，由于石英电子纱扩产严重受制于复杂的生产工艺和高技术壁垒，且良率提升需要长期工艺摸索，这些直接导致了高性能石英电子纱市场短期内供需缺口显著。

菲利华表示，本次募投项目的实施，将进一步提升公司石英电子纱的产能，发挥公

司石英纱、布一体化的竞争优势，进而为公司下游产品石英电子布生产提供高性能原料保证，提升高端产品产能占比，满足下游AI服务器、5G通信等新兴需求，同时，较为充足的产能储备有助于缩短交货周期，增强对核心客户的供应稳定性，形成“规模-技术-客户”的正向循环，进而不断巩固或提升行业地位。

### 项目总投资6.24亿元

本次发行采用简易程序向特定对象发行股票方式，在中国证监会作出予以注册决定后十个工作日内完成发行缴款；发行对象范围为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、符合中国证监会规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者，发行对象不超过35名。

根据公告，募投项目依托公司现有的石英纤维生产技术能力，以提升石英电子纱产能和质量为目标，开展建设新的石英电子纱生产线。项目建成后，将形成新增年产石英电子纱1000吨产品的生产能力。项目由菲利华全资子公司湖北鼎益新材料有限公司负责实施，总投资6.24亿元，拟投入募集资金3亿元，项目所得税后财务内部收益率为20.72%，含建设期税后投资回收期为5.93年。

上半年，菲利华石英电子布实现销售收入1312.48万元。公司表示，石英纤维需求回暖，订单持续恢复，目前公司已有一个高性能复合材料产品项目研发成功，通过了相关试验的考核，各项指标均满足要求，其中已有1个项目进入批量生产阶段。