

# 石化科技周报

2025 年第 30 期 (总第 924 期)

(每周三出版) 2025. 08. 06

## 目 录

<b>科技管理、政策及综合</b>	<b>6</b>
◆ 国家发改委修订印发《固定资产投资项目节能审查	6
◆ 今年“两重”建设项目清单 8000 亿元全部下达完毕	6
◆ 国家能源局发布《中国新型储能发展报告（2025）》	7
◆ 工信部：下半年重点抓好八方面工作	8
◆ 上半年化学原料和化学制品制造业实现利润 1814.6 亿元	9
◆ 中国石化召开 2025 年中工作会议	10
◆ 中国石化 2025 年中工作会议在京闭幕	13
◆ 上海石化：乙二醇装置优化运行	15
◆ 湖南石化：提升产品质量、推动精乙醇拓市增销	15
◆ 化销华中：纵深推进三项制度改革	15
◆ 中国石油集团召开“七下八上”防汛关键期	17
◆ 中国石油开启超低硫重质船燃供应	17
◆ 19 天 8 船原油码头作业效率再创新高	17
◆ 兰州石化：精细化管理、降本成果显著	18
◆ 四川石化：焕“新”提“质”增动能	19
◆ 从“概念热”转向“落地攻坚期”	21
一、各国抢占氢能新赛道	21
二、氢能发展面临多重挑战	22
三、支撑能源安全与能源转型	23
◆ 石油公司正转型为氢能全产业链关键参与者	24
一、从全球视角看，不同国家和地区的氢能政策有何差异？	24
二、石油公司在当前氢能产业发展进程中扮演着怎样的角色？	24
三、我国石油公司参与氢能产业该如何有效控制成本？	25
四、石油公司应如何利用自身优势拓展氢能业务？	26
五、国际石油公司氢能发展阶段性大事记	27
<b>国际</b>	<b>29</b>
◆ 国际油价动态	29
◆ 油价小幅上涨，特朗普对俄最后通牒	30
◆ 油价高位盘整，多重因素影响市场走向	30

◆ 国际油价持稳，贸易政策与地缘风险双重角力 .....	3 1
◆ IEA：全球电力需求仍将保持强劲增长 .....	3 1
◆ WPC：全球塑料条约须关注循环经济 .....	3 1
◆ 欧佩克+再次呼吁遵守产量配额 .....	3 2
◆ 欧佩克+坚持增产，需求端却“掉链子”？ .....	3 2
◆ OPEC+暗流涌动：增产预期冲击减产协议 .....	3 3
◆ 北欧电价飙升：能源市场暗流涌动 .....	3 3
◆ 欧盟审查 ADNOC 收购科思创交易案 .....	3 4
◆ 欧美达成初步贸易协定，Cefic 与 VCI 认为 .....	3 4
◆ 欧洲基础化工复苏难上加难 .....	3 5
◆ 欧洲蒸汽裂解装置面临关停潮 .....	3 6
◆ 全球上游油气并购额骤减 .....	3 7
◆ 标普全球：低油价将重创部分产油国经济 .....	3 8
◆ 丙烯酸酯市场下半年回暖难 .....	3 9
◆ 亚洲石脑油炼油利润不降反升 .....	4 0
◆ 亚洲燃油市场：裂解价差深度滑坡 .....	4 1
◆ 油品市场风平浪静背后，暗流涌动 .....	4 1
◆ 美国环境保护署 (EPA) 宣布将裁员 23% .....	4 2
◆ ACC 建议美出台再生塑料国家标准 .....	4 2
◆ AFPM 质疑美生物燃料及关税政策 .....	4 3
◆ 美国炼油商 HFSinclair 利润狂飙 .....	4 3
◆ 雪佛龙正式完成对赫斯收购 .....	4 4
◆ 宣伟二季度净利同比下降 15.2% .....	4 4
◆ 穆迪分析师：巴西化工行业恐陷长期低迷 .....	4 5
◆ 克拉默：德对美化工品出口将大幅下滑 .....	4 5
◆ 巴斯夫集团发布 2025 年第二季度财务数据 .....	4 6
◆ 哈萨克斯坦拟升级炼化能力 .....	4 8
◆ SABIC 推出阻燃 PBT 纳米成型材料 .....	4 8
◆ 日韩计划加强石油保供合作 .....	4 8
◆ 钙钛矿电池全球市场规模将激增 .....	4 9
◆ 三菱化学将退出碳粉树脂业务 .....	5 0
◆ 三菱化学与引能仕启动塑料油化项目 .....	5 0
◆ 奇华顿上半年盈利增长 .....	5 0
◆ 阿克苏诺贝尔下调年度盈利预期 .....	5 0
◆ 横滨橡胶收购山东横滨橡胶全部股份 .....	5 1
◆ 卡博特推出专为储能应用设计的导电添加剂 .....	5 1
◆ 科思创 CEO 施乐文：欧洲化工行业已触底 .....	5 2
◆ 克鲁勃推出大型磨机专用润滑剂 .....	5 3
◆ 中企签建全球最大绿氨项目 .....	5 3

◆ 科莱恩、上海锅炉签署战略合作协议 .....	5 4
◆ 书赞梭诺发布《中国林浆纸业脱碳白皮书》 .....	5 4
◆ 2025 中德汽车产业创新合作高峰论坛&创新合作 .....	5 5
◆ 凌宏恩：以本地化创新覆盖亚洲市场 .....	5 7
◆ “链”就可持续创新生态——访霍尼韦尔中国总裁余锋 .....	5 8
◆ 巴斯夫加速布局新材料领域 .....	5 9
一、聚酰胺 6.6 前景良好 .....	6 0
二、以可再生氨产品推动低碳转型 .....	6 0
三、优化业务组合、剥离非核心资产 .....	6 1
◆ 中国氢能全产业链加速“出海” .....	6 1
一、电解槽“出海”居多 .....	6 2
二、市场需求快速释放 .....	6 3
三、全球市场竞争激烈 .....	6 4
◆ 全球非轮胎橡胶行业承压前行 .....	6 4
一、排名变化不大、我国企业位次前移 .....	6 5
二、世界非轮胎橡胶行业销售额下降 .....	6 5
三、世界非轮胎橡胶行业利润持续向好 .....	6 6
■ 国内 .....	6 7
◆ 中国石化企业全力做好防汛救灾工作 .....	6 7
◆ 扬子石化：芳烃厂开展设备专业盲抽实考 .....	6 8
◆ 扬子石化：进口石脑油首次实现“直靠直卸直输” .....	6 8
◆ 扬子石化：超额完成无灰分散剂生产任务 .....	6 8
◆ 中韩石化：创新电力交易模式实现降本 .....	6 8
◆ 中韩石化：上线电子发票系统 .....	6 9
◆ 广州石化：优化物流加速产品出厂 .....	6 9
◆ 广州石化：成功试产低熔指无规共聚聚丙烯新品 .....	7 0
◆ 青岛炼化：稳中求进提升生产经营质效 .....	7 0
◆ 青岛炼化：燃料电池氢出厂量突破 1000 吨 .....	7 1
◆ 天津石化：创建职工创新工作室“云上联盟” .....	7 2
◆ 中科炼化：紧贴市场增产新专产品 .....	7 2
◆ 南化公司：湿法制酸项目开车 .....	7 3
◆ 南化公司：对综合污水开展自主检测 .....	7 3
◆ 海南炼化：优化燃料结构实现降本 .....	7 3
◆ 化销华东：超高熔指汽车专用料销量大增 .....	7 4
◆ 化销华东：完成首批镇海二期项目丙烯腈销售 .....	7 4
◆ 化销华中：优化产销研用提升服务质效 .....	7 4
◆ 化销华北：定制服务畅通销售渠道 .....	7 5
◆ 润滑油公司：做强市场链培育增长极 .....	7 6
◆ 炼油销售公司：研判市场助九江石化负极焦扩销 .....	7 6

◆ 炼油销售公司：一体协同拓市助企业增收创效 .....	7 7
◆ 中国石油——大庆石化：化工 MTBE 产量创新高 .....	7 7
◆ 大庆石化：多维创效、全员全链优化增动能 .....	7 8
◆ 吉林石化：转产高端膜料拓市场 .....	7 9
◆ 吉化石化：转型升级项目两装置投产 .....	7 9
◆ 辽阳石化：降本增效驶入“快车道” .....	8 0
◆ 辽阳石化：推进业务结构调整和转型升级 .....	8 0
◆ 锦州石化：精准管控、筑牢降耗“基本盘” .....	8 1
◆ 锦州石化：稀土顺丁橡胶量产助力 .....	8 1
◆ 东北化工销售：产销协同、力保后路畅通 .....	8 2
◆ 延长石油——炼化公司：打造集团财务改革示范样本 .....	8 2
◆ 榆炼 28 米高空炉管更换作业顺利推进 .....	8 3
◆ 榆炼铁路专用线改扩建工程顺利通车 .....	8 4
◆ 榆能化公司：“志愿红”赋能检修跑出“加速度” .....	8 5
<b>■ 安全环保 .....</b>	<b>8 5</b>
◆ 上半年我国生态环境质量总体持续改善 .....	8 5
◆ 严格实施生物多样性保护重大工程 .....	8 6
◆ 中国石化开展国内上游企业安全督查人员能力提升培训 .....	8 7
◆ “七下八上”防汛关键期万不能心里“七上八下” .....	8 7
◆ 扬子石化：“一人一罐”织密安全防护网 .....	8 8
◆ 河南炼化：抽丝剥茧消除设备隐患 .....	8 9
◆ 天津石化：消防支队员工 30 秒内勇救溺水儿童 .....	8 9
◆ 北海石油：紧急驰援化解台风风险 .....	9 0
◆ 西北油田：精准防洪筑牢油气生产“安全堤” .....	9 0
◆ 电力全国“大循环”带来绿电业务新机遇 .....	9 2
◆ 吉林油田：全面打响废弃线路“安全清零战” .....	9 3
◆ 冀东油田：“四到位”筑牢海上油气生产防线 .....	9 3
◆ 西南油气田：智慧燃气护航世运 .....	9 4
◆ 浙江销售：独创水上加油站“六步法” .....	9 5
◆ 管道局：“科技+人力”护航海底管道建设 .....	9 6
◆ 西部钻探：新员工实景课上“悟”安全 .....	9 7
◆ 浙江油田：“小油田”绘就“大作为” .....	9 8
一、创业之路：小油田唱响能源壮歌 .....	9 8
二、转型之路：向绿向智打造增长极 .....	9 9
三、未来之路：战略引领擘画新蓝图 .....	1 0 0
◆ 破解风险防控密码 筑牢水上“安全护盾” .....	1 0 1
一、推广应用智能监测技术 .....	1 0 1
二、构建水上生产作业模型 .....	1 0 2
三、强化风险应急能力建设 .....	1 0 2

四、汛期对水上安全的影响.....	1 0 3
五、安全度汛注意事项.....	1 0 4
■ 石化工程.....	1 0 5
◆ 中国石化——十建公司：“师带徒”带出技术骨干.....	1 0 5
◆ 中原油建：承建天然气管道工程投产.....	1 0 5
◆ 胜利油建：“单机组承包制”激发一线动能.....	1 0 5
■ 油品销售.....	1 0 6
◆ 中国石化——江苏石油：创新营销促爱跑 98 汽油销量增长.....	1 0 6
◆ 常州石油：“一书两卡”系统助力卸油作业升级.....	1 0 7
◆ 福建石油：智能化油品配送系统上线.....	1 0 7
◆ 江南石油：LNG 销量大幅增长.....	1 0 8
◆ 泉州石油：多措并举深耕直分销市场.....	1 0 8
◆ 安徽石油：精准拓市实现量效双增.....	1 0 8
◆ 广西石油：加快转型升级推进拓市扩销.....	1 0 9
◆ 湖南石油：投运 30 座易捷养车门店.....	1 1 0
◆ 新疆石油：精准营销推动成品油销量增长.....	1 1 1
◆ 福州石油：把培训“菜单”送到一线.....	1 1 1
◆ 中国石油——东北销售：迎战台风“竹节草”.....	1 1 2
◆ 东北销售：三江口油库上半年中转量创新高.....	1 1 3
◆ 西北销售：精准施策架好“产销金桥”.....	1 1 3
◆ 山东销售：“一站一策”分秒必争.....	1 1 4
◆ 四川销售：充电量突破 1 亿千瓦时.....	1 1 4
◆ 浙江销售：独创水上加油站“六步法”.....	1 1 5
◆ 广西销售：攻坚“五大战役”.....	1 1 6
◆ 内蒙古销售：“全员应战”风雨无阻.....	1 1 6
◆ 天然气销售：逆势突围量效创近年新高.....	1 1 7
◆ 东北化工销售：首次实现绿氨销售.....	1 1 7
◆ 四川销售：奋力走好“二次创业”.....	1 1 8
一、增强资源整合力.....	1 1 9
二、增强价值创造力.....	1 2 0
三、增强技术应用力.....	1 2 1

## ■ 科技管理、政策及综合

### ◆ 国家发改委修订印发《固定资产投资项目节能审查

和碳排放评价办法》

7月29日消息，7月25日从国家发展改革委获悉，为贯彻落实党中央、国务院决策部署，建立能耗双控向碳排放双控全面转型新机制，更好适应新形势下的节能降碳工作需要，强化固定资产投资项目能源消费和碳排放管理，近日，国家发展改革委修订印发《固定资产投资项目节能审查和碳排放评价办法》。

办法将碳排放评价和煤炭消费管理有关要求纳入节能审查，对项目用能和碳排放情况进行综合审查评价；建立节能审查权限动态调整机制，由国家发展改革委对重点领域重大项目实施节能审查和碳排放评价；强化节能审查事中事后监管，压实地方管理节能工作部门的监督管理职责，完善项目节能报告和情况说明编制、项目重大变动情形、节能审查验收等方面的具体规定，明确相关违法违规行为的法律责任。

据悉，办法自2025年9月1日起施行，原《固定资产投资项目节能审查办法》同时废止。下一步，国家发展改革委将持续加强工作指导和监督管理，推动各有关方面落实好办法要求，更好发挥节能审查和碳排放评价源头把关作用，坚决遏制高耗能高排放项目盲目无序上马，扎实推动产业结构和能源结构调整优化，加快经济社会发展全面绿色转型。



### ◆ 今年“两重”建设项目清单8000亿元全部下达完毕

8月1日讯，国家发展改革委政策研究室主任、新闻发言人蒋毅8月1日在新闻发布会上表示，今年“两重”建设项目清单8000亿元已全部下达完毕，中央预算内投资7350亿元已基本下达完毕。

下一步，国家发展改革委将会同各部门各地方，加强统筹协调和要素保障，加快项目建设进度，高质量推动“两重”建设。同时，建立健全项目全生命周期管理机制，强化定期调度和事中事后监管，确保资金用到实处。

蒋毅介绍说，今年第三批690亿元支持消费品以旧换新的超长期特别国债资金已下达完毕，将于10月份按计划下达第四批690亿元资金，届时将完成全年3000亿元的下达计划。

“降低全社会物流成本工作取得阶段性成效。”蒋毅介绍，上半年，社会物流总费用与GDP比率下降至14%，较一季度和上年同期分别下降0.1个和0.2个百分点，实现了自有统计以来的最低水平，节约全社会物流费用超过1300亿元。

### ◆ 国家能源局发布《中国新型储能发展报告（2025）》

新华网北京7月31日电，（张昊哲）7月31日，国家能源局发布《中国新型储能发展报告（2025）》。国家能源局科技司副司长边广琦介绍了《中国新型储能发展报告（2025）》的有关情况。他表示，近年来，我国新型储能快速发展，在新型电力系统中作用日益凸显，有力促进新能源开发消纳，提高电力系统安全稳定运行水平。为加强行业发展引导，服务“双碳”战略实施，国家能源局组织编制《中国新型储能发展报告（2025）》，并在国家能源局门户网站公开。

《报告》主要包括三部分内容，一是从政策体系、装机规模、应用场景、技术创新、产业发展、标准体系等方面，系统总结2024年国内外新型储能发展情况。二是从科学谋划发展、健全市场机制、加大技术攻关、促进作用发挥和巩固产业优势等方面提出2025年新型储能行业发展展望。三是系统梳理2021-2024年新型储能主要政策、技术创新和示范工程等大事记情况。

总体来看，“十四五”以来，我国新型储能发展政策的“四梁八柱”初步构建，新型储能产业稳步发展。截至2024年底，已建成投运新型储能7376万千瓦/1.68亿千瓦时，装机规模已占全球总装机比例超过40%。新型储能技术路线“百花齐放”，涵盖全球工程应用的主要技术路线，调度运用水平稳步提高，有力支撑新型电力系统建设。

一是我国新型储能发展的政策体系持续完善，陆续出台《关于促进新型储能并网和调度运用的通知》《加快构建新型电力系统行动方案（2024-2027年）》《关于支持电力领域新型经营主体创新发展的指导意见》等多项政策文件，健全电力市场机制，引导科学发展。

二是新型储能应用效果逐步显现，2024年全年新型储能调用情况相较2023年大幅提升，浙江、江苏、重庆、新疆等多省（区）年均等效利用小时数达到1000小时以上，成为促进新能源开发消纳的重要手段。迎峰度夏期间，新型储能充分发挥“超级充电宝”功效，为顶峰时段电力保供贡献了关键力量。

三是技术创新实践迈出坚实步伐，2024年国家能源局发布56个新型储能试点项目，涵盖十余种技术路线，多个试点项目为国内首次工程应用，总体呈现多元化发展态势，有力促进新型储能关键技术和装备实现突破。与此同时，12个新型储能项目入选为第四批能源领域首台（套）重大技术装备的依托工程，为首台（套）重大技术装备落地转化提供了应用场景。

四是标准体系持续健全，2024年超过20项电化学储能标准发布实施，多项标准立项，覆盖规划设计、接入电网、运行控制、检修试验、后评价等多个环节，我国新型储能标准体系建设水平进一步提升。

#### ◆ 工信部：下半年重点抓好八方面工作

7月28日，全国工业和信息化主管部门负责同志座谈会在京召开。会议总结上半年工作，分析当前形势，部署下一阶段重点任务，引导全系统凝心聚力、奋发进取，全力以赴实现全年目标任务。

会议指出，上半年，全国规模以上工业增加值同比增长6.4%，其中制造业增加值同比增长7%，装备制造业、高技术制造业增加值同比分别增长10.2%、9.5%，电信业务总量同比增长9.3%，软件和信息技术服务业收入同比增长11.9%。截至6月底，5G基站达455万个，在用算力标准机架达1043万架。

会议强调，做好下半年工作，要认真贯彻落实党中央、国务院决策部署，突出“强筋壮骨”、价值创造、安全保障、行业治理，重点抓好八个方面工作。

一是落实扩大内需战略，全力巩固工业经济基本盘。实施新一轮十大重点行业稳增长行动，充分发挥工业大省引领作用。制定增强消费品供需适配性助力扩大消费行动方案，加快人工智能终端、超高清视频、智能穿戴、无人机等技术开发和应用推广。推动制定金融支持新型工业化的指导意见，扩大实施“科技产业金融一体化”专项。加快加力推进清理拖欠企业账款行动，建立健全涉企收费长效监管机制，推动惠企纾困政策落地落细。继续保持烟草行业稳健发展。

二是加力推进重点产业链高质量发展行动，积极稳妥应对风险挑战。加大力度补短板、锻长板、强保障，全力推进重点产业链自主可控，加强战略性矿产资源保障。继续办好产业转移对接活动，推动优化重点产业链全球布局。

三是更大力度推动科技创新和产业创新融合发展，提升产业核心竞争力。抓好国家科技重大专项和国家重点研发计划重点专项实施，加强科技创新平台建设，加强科技型企业孵化器培育。启动促进工业新兴产业发展培育壮大新动能行动，完善人形机器人、物联网、高端仪器仪表等产业发展政策。完善服务型制造创新发展政策措施，提升工业设计发展水平，大力发展工业文化，促进文化与产业深度融合。优化国防科技工业布局。推动国家高新区高质量发展，推进哈长沈大产业科技创新走廊建设。

四是深化数字技术赋能应用，推动信息化和工业化深度融合。制定数据要素赋能新型工业化、加快推进产业数字化转型的实施意见。完善基础软件、工业软件高质量发展政策。完善中国开源体系，建设国家级人工智能开源社区。抓好制造业新型技术改造城市

试点、中小企业数字化转型百城试点。推动“人工智能+制造”行动走深走实，加强底座攻关和重点场景应用。分级分类深化工业互联网应用，培育一批工业智能体。

五是坚持绿色发展，提升工业能效与绿色发展水平。建立工业产品碳足迹核算标准体系，推广建设数字化能碳管理中心。抓好“无废园区”“无废企业”培育建设。加强新能源汽车动力电池、电动自行车锂离子电池回收利用管理。实施绿色工厂提质扩面计划、绿色低碳供应链提升行动。加强安全生产工作，全面完成危化品生产企业搬迁改造。

六是促进信息通信业高质量发展，巩固提升竞争优势和领先地位。推动5G和千兆光网普及提质，持续推进“信号升格”专项行动，加大万兆光网试点推进力度。有序推进算力中心建设布局，提升智算资源供给能力和资源利用效率。全面推广电信业务经营许可电子证照。优化卫星通信业务准入。建设国家应急通信综合保障区域中心。抓好信息通信暖心服务实事，纵深推进防范治理电信网络诈骗。加强无线电管理，全力做好重大活动无线电安全、通信服务、网络安全保障任务。

七是健全优质企业梯度培育体系，加强和改进企业服务。出台构建促进专精特新中小企业发展壮大机制政策文件，修订高新技术企业认定管理办法，探索建立优质企业主动发现机制，推动建立优惠政策免审即享机制。建好用好中国中小企业服务网。

八是进一步全面深化改革，提升行业治理现代化水平。加快推进改革任务落实，抓好“十五五”规划编制工作。巩固新能源汽车行业“内卷式”竞争综合整治成效，加强光伏等重点行业治理，以标准提升倒逼落后产能退出。加强工业和信息化领域强制性国家标准体系建设。加强干部人才队伍建设，做优建强国家卓越工程师实践基地。着力打造工信特色“大思政课”，推动部属高校“双一流”建设再上新台阶。

## ◆ 上半年化学原料和化学制品制造业实现利润 1814.6 亿元

7月28日讯，国家统计局7月27日消息，1—6月份，全国规模以上工业企业实现利润总额 34365.0 亿元，同比下降 1.8%。其中，化学原料和化学制品制造业实现利润总额 1814.6 亿元，同比下降 9.0%。

数据显示，上半年，规模以上工业企业中，国有控股企业实现利润总额 11091.2 亿元，同比下降 7.6%；股份制企业实现利润总额 25330.4 亿元，下降 3.1%；外商及港澳台投资企业实现利润总额 8823.1 亿元，增长 2.5%；私营企业实现利润总额 9389.7 亿元，增长 1.7%。

1—6月份，采矿业实现利润总额 4294.1 亿元，同比下降 30.3%；制造业实现利润总额 25900.6 亿元，增长 4.5%；电力、热力、燃气及水生产和供应业实现利润总额 4170.4 亿元，增长 3.3%。

上半年主要行业利润情况如下：黑色金属冶炼和压延加工业利润同比增长 13.7 倍，农副食品加工业增长 22.8%，电气机械和器材制造业增长 13.0%，有色金属冶炼和压延加工业增长 7.8%，通用设备制造业增长 6.5%，电力、热力生产和供应业增长 5.6%，专用设备制造业增长 4.4%，汽车制造业增长 3.6%，计算机、通信和其他电子设备制造业增长 3.5%，非金属矿物制品业下降 5.4%，纺织业下降 8.1%，化学原料和化学制品制造业下降 9.0%，石油和天然气开采业下降 11.5%，煤炭开采和洗选业下降 53.0%，石油、煤炭及其他燃料加工业同比增亏。

1—6 月份，规模以上工业企业实现营业收入 66.78 万亿元，同比增长 2.5%；发生营业成本 57.12 万亿元，增长 2.8%；营业收入利润率为 5.15%，同比下降 0.22 个百分点。

6 月末，规模以上工业企业资产总计 183.17 万亿元，同比增长 5.1%；负债合计 105.98 万亿元，增长 5.4%；所有者权益合计 77.19 万亿元，增长 4.7%；资产负债率为 57.9%，同比上升 0.2 个百分点。

6 月末，规模以上工业企业应收账款 26.69 万亿元，同比增长 7.8%；产成品存货 6.60 万亿元，增长 3.1%。

1—6 月份，规模以上工业企业每百元营业收入中的成本为 85.54 元，同比增加 0.26 元；每百元营业收入中的费用为 8.38 元，同比减少 0.10 元。

6 月末，规模以上工业企业每百元资产实现的营业收入为 73.9 元，同比减少 1.9 元；人均营业收入为 182.3 万元，同比增加 5.6 万元；产成品存货周转天数为 20.4 天，同比增加 0.1 天；应收账款平均回收期为 69.8 天，同比增加 3.9 天。6 月份，规模以上工业企业利润同比下降 4.3%。

#### ◆ 中国石化召开 2025 年中工作会议

本报 7 月 29 日讯，7 月 28 日，中国石化 2025 年中工作会议在京召开。会议的主要任务是，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的二十大和二十届二中、三中全会精神，持续对标对表习近平总书记视察胜利油田、九江石化重要指示精神，认真落实中央企业负责人研讨班部署，总结上半年工作，分析面临形势，部署下半年重点任务，谋划公司未来发展，动员广大干部员工全力打赢“十四五”收官战、打牢“十五五”发展根基，凝心聚力开创高质量发展新局面，为强国建设、民族复兴伟业贡献石化力量。

集团公司党组书记、董事长侯启军作题为《决胜“十四五”谋划“十五五”，凝心聚力开创高质量发展新局面》的主题讲话。集团公司总经理、党组副书记赵东传达中央企业负责人研讨班精神并作生产经营报告。集团公司党组成员、驻公司纪检监察组组长王鹏主持。公司领导李永林、吕亮功、牛栓文、万涛、蔡勇出席。集团公司外部董事周渝波、陈

月明、吴献东、陈壁、冯树臣，审计署企业审计二局有关负责同志，公司部分离退休老同志、两院院士应邀出席。会议围绕主题进行了分组研讨。

会议总结了上半年的工作。今年以来，面对严峻复杂形势，集团公司党组和董事会团结带领广大干部员工，牢记习近平总书记殷切嘱托，以强烈的政治责任感践行党中央赋予中央企业的职责使命，以推进中央巡视、中央审计、中央生态环境保护督察整改为牵引，以开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育为保障，坚定信心决心，奋力担当作为，推动中国石化各项事业在攻坚克难中不断前进，向党和国家交出了一份饱含艰辛、难中有所为的成绩单：面对错综复杂的外部环境，坚持稳中求进、沉着应对，产业链供应链韧性持续增强；面对深刻演进的行业大势，坚持转型升级、创新发展，核心竞争力持续提升；面对完善治理的迫切要求，坚持深化改革、强化管理，行稳致远基础持续夯实；面对管党治党的责任使命，坚持强基固本、一严到底，政治生态持续向好。

侯启军指出，要坚决完成全年目标任务，聚全力打赢“十四五”收官战。今年下半年是实现“十四五”圆满收官的冲刺阶段，是为“十五五”发展打牢基础的宝贵窗口，跑好跑赢今年下半程，事关当前、影响长远。要深刻领悟习近平总书记重要指示批示精神和党中央关于做好经济工作的一系列重大决策，坚持稳中求进工作总基调，锚定年初确定的各项目标任务不放松，以深化中央巡视、中央审计、中央生态环境保护督察反馈问题整改为牵引，巩固拓展深入贯彻中央八项规定精神学习教育成效，大力弘扬严细实作风，统筹抓好生产经营、科技创新、转型升级、改革管理、党的建设等各方面工作，扎实推动经营有效益、增长有潜力、发展有价值的高质量发展，全力提升“一利五率”水平，以过硬经营业绩收官“十四五”、开启新征程，为助力“四稳”、推动我国经济持续向好作出更大贡献。

要把资源保障作为根本大计，全力夯实创效根基。尽最大努力获取资源、珍惜资源、经营资源、用好资源，树牢底线思维，关键时刻能够兜底托底。要把市场营销作为生命工程，全力提升量效水平。发扬“眼睛盯住市场、功夫下在现场”优良传统，全面落实“以客户为中心”理念，采取攻坚姿态，打好市场进攻战，向市场要增量要效益、要生存要发展。要把降本减费作为刚性约束，全力打造低成本竞争力。深化战略成本从严管控，强化各层级成本对标提升，过紧日子、苦日子，推动成本管控向前延伸、向深挖掘，确保成本硬下降。要把治理亏损作为紧迫任务，全力压降亏损面亏损额。打破思维惯性，采取果断措施，健全治理机制，综合施策、靶向施治，树立强烈的业绩意识，以过硬的经营成果论英雄。要把防控风险作为底板支撑，全力构筑坚固防线。统筹发展和安全，深刻领悟“发展是硬道理，安全也是硬道理”，全面提升 HSE 水平，严密防范经营风险，确保各类风险可控在控，牢牢守住不发生系统性风险的底线。

侯启军强调，要更加主动地识变应变求变，集众智科学谋划“十五五”发展。“十五五”是我国基本实现社会主义现代化承上启下的关键时期，也是中国石化实现动能有效接续、产业整体跃升的关键时期。面对更加不稳定不确定的外部环境，我们要深刻领悟习近

平总书记重要指示精神，围绕党和国家“十五五”期间一系列重大战略目标时间节点，聚焦推动公司高质量发展、加快建设世界一流企业，在深入研究问题、科学研判形势基础上，制定积极进取目标，明确务实可行路径，更加注重各方联动、条块结合、情景分析、指标约束，以高水平规划引领公司培育壮大新质生产力，不断增强核心功能、提升核心竞争力，确保中国石化站稳央企第一方阵。

侯启军指出，谋划“十五五”发展，必须坚持对标对表，深刻领悟习近平总书记重要指示批示精神和党中央重大战略部署，在中国式现代化的大局下找准定位、校准航向，实现行稳致远。必须坚持稳中求进，既注重深耕主业、守牢根基，确保效益稳定、效率提升、成本可控，又注重机制革新、产业焕新，加快开辟“第二曲线”。必须坚持系统思维，做到立足国内与放眼全球相统筹、目标导向与问题导向相结合、立足当前和谋划长远相贯通、全面规划和突出重点相协调、战略性和操作性相统一。必须坚持创新驱动，把发展着力点转到技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级上来，不走规模速度型粗放增长的老路，推动实现从“汗水型增长”向“智慧型增长”转变。必须坚持实事求是，牢固树立和践行正确政绩观，尊重客观规律，深化研究论证，大兴务实之风，合理确定目标任务、提出思路举措。

要加快推动产业转型升级。完整准确全面贯彻新发展理念，坚持优化布局、调整结构、盘活存量、做优增量，统筹推动传统产业转型升级、新兴产业培育壮大，提前布局“未来竞技场”，加快建设自主可控、安全可靠、竞争力强的产业体系。要加快推动组织管理体系变革提升。聚焦制约高质量发展、新质生产力培育的体制机制障碍，大力深化改革、强化管理，完善公司治理，坚持专业化发展、市场化运作、一体化统筹、数智化赋能“四化”运营，激发发展活力，加快构建上下贯通、执行有力、运转高效的组织架构和运营体系。要加快推动科技创新和产业创新深度融合。坚持“四个面向”，深化“四链”融合，提升服务国家战略需要、引领产业深度转型升级、快速响应市场需求的能力，依靠科技创新和先进装备迈向产业链中高端。要加快推动数智化转型。发挥人工智能等新一代信息技术全方位赋能作用，迈向融合高效的智慧经营，推进产业协同的智能制造，构建开放创新的数智服贸，打造产融互促的智慧金融，加快建设“数智中国石化”。要加快推动绿色低碳发展。坚持节能降碳减污扩绿增长协同推进，稳妥有序推进碳达峰行动，把节能降耗摆在更加突出的位置，打造生生不息的绿色低碳产业，加快构建覆盖全产业链的绿色低碳发展体系。

侯启军强调，要以高质量党建引领保障高质量发展，凝聚应变局稳大局开新局的磅礴力量。形势越严峻，局面越复杂，越要坚持党的领导、加强党的建设。要深入学习贯彻习近平总书记关于党的建设的重要思想、关于党的自我革命的重要思想，深刻领悟习近平总书记“五个进一步到位”重要要求，落实中央企业高质量党建行动计划，以全面从严治党的新成效引领公司各项事业新发展。要增强步步紧跟的政治自觉，锻造堪当重任的中坚力量，建强攻坚克难的战斗堡垒，汇聚共谋发展的强大合力，涵养风清气正的政治生态。

赵东通报 2024 年度经营业绩考核情况，指出做好下半年生产经营工作任务艰巨、责任重大。形势越是严峻复杂，各单位越要坚定信心、保持定力、主动作为，科学精准识变、积极稳妥应变，锚定全年目标任务，全面准确把握“四化”运营要求，推动各级责任落实到位、各项措施落地见效，不断提升“一利五率”水平、高质量发展成色。要在系统优化上主动作为，切实增强运转合力；在拓市攻坚上主动作为，切实提升经营量效；在产业迭代上主动作为，切实加快转型步伐；在改革创新上主动作为，切实激发内生活力；在夯基固本上主动作为，切实守牢风险底线，坚定不移完成全年目标任务，确保“十四五”圆满收官，为“十五五”良好开局打牢基础，奋力谱写中国式现代化石化新篇章。

总助总师级负责人，驻公司纪检监察组负责人，总部部门（事业部）正职负责人，党组巡视组组长，各直属单位党政主要负责人，境外相关单位主要负责人等在主会场参会。驻公司纪检监察组、总部部门（事业部）其他班子成员，党组巡视组副组长，各直属单位其他班子成员等在分会场参会。

### ◆ 中国石化 2025 年中工作会议在京闭幕

本报 7 月 30 日讯，7 月 29 日，中国石化 2025 年中工作会议在京闭幕。集团公司党组书记、董事长侯启军作会议总结，强调要更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全力以赴打赢“十四五”收官战，谋划好“十五五”发展，凝心聚力创新局，砥砺奋进谱新篇，坚定不移走好高质量发展之路，为强国建设、民族复兴伟业作出新的更大贡献。

集团公司总经理、党组副书记赵东主持，公司领导钟韧、王鹏、李永林、吕亮功、牛栓文、万涛、蔡勇出席。

侯启军指出，要维护安全稳定的发展环境。要坚持“安全第一、环保优先”，时刻绷紧安全生产这根弦，明晰责任、落实责任，坚持有权必有责、有责要担当、失责必追究，敢于从严管理，把压力传递到基层一线、神经末梢，坚决守住安全底线。当前要认真贯彻落实习近平总书记对防汛救灾工作作出的重要指示精神和李强总理批示要求，全面压实政治责任，加强监测预警、巡查排险、应急处突，确保安全度汛。要高水平做好环保工作，全力以赴抓好中央生态环境保护督察反馈问题整改，挂图作战、压茬推进，深挖根源、举一反三，建立健全长效机制，做到真改、实改、彻底改。要围绕落实国家“两新”政策，提高站位，积极推动炼化老旧装置淘汰退出和更新改造。健全完善各级 HSE 周例会、月例会、季度例会制度，践行有感领导，做到以上率下，不断提高 HSE 管理水平。要筑牢维护稳定的铜墙铁壁，扛牢“为民解难、为党分忧”的政治责任，确保实现“五个不发生”目标。

侯启军强调，要坚持解放思想、转变观念，深化改革、强化管理。要完整准确全面贯彻新发展理念，跳出思维定式，告别陈旧观念，打破路径依赖，打赢改革深化提升行动收官战。要进一步深化落实“两个一以贯之”，对照世界一流企业标准，不断完善公司治理；

进一步优化完善组织体系和运行机制，充分发挥事业部、专业公司在各自生产经营领域的作用；进一步推进瘦身健体、强身健体，压缩管理层级，提高运转效率；进一步加大科技体制机制改革力度，通过改革解放第一生产力；进一步完善市场化机制和经营考核政策，准确传导市场信号，鼓励内部有序竞争，严格投资回报管理，不断提高经营管理水平。

侯启军指出，要与时俱进谋划“十五五”发展。聚焦创新驱动，把科技规划作为头号专项规划，从源头上做好科技创新和产业创新深度融合文章，强化关键核心技术攻关，服务保障新质生产力发展。聚焦资源保障，积极获取低成本资源，加快实现资源优化配置和高价值利用。聚焦市场开拓，切实提升市场引领力，打造专家型营销队伍。聚焦转型升级，谋划好传统产业高端化、智能化、绿色化发展，新兴产业规模化、品牌化发展，坚定推进国际化发展。聚焦绿色低碳，全面重塑用能结构、产品结构、产业结构，加快打造绿色生产力，把发展新能源产业作为重中之重，加快打造新的增长极，助力构建清洁低碳、安全高效的新型能源体系。

侯启军强调，要严明纪律守底线。深入学习贯彻中央八项规定精神，保持久久为功的韧劲、严之又严的措施、一抓到底的定力，持续巩固拓展学习教育成果，为高质量发展提供坚强保障。各级领导干部要带头做自我革命的表率、遵规守纪的标杆、作风过硬的模范，知敬畏、强党性、讲规矩、重小节、守底线，为员工群众当好示范，共同营造好、维护好风清气正、干事创业的政治生态，齐心协力开创中国石化高质量发展新局面。

侯启军最后强调，要把党组决策部署落到实处，坚定不移完成全年目标任务，打赢“十四五”收官战。要雷厉风行，牢牢抓住三季度创效黄金期，只争朝夕，把工作往前赶，杜绝形式主义官僚主义，把工作抓到点上。要凝聚合力，坚持“眼睛盯住市场、功夫下在现场”，密切配合，协同攻坚，提升全产业链运行效率和创效水平。要迎难而上，大企业必须走在前、作示范，亏损企业更要自加压力、主动摸高，总部部门、事业部要帮助企业解决实际困难。各级领导干部要知重负重，为中国石化的发展冲锋陷阵、团结奋斗，带头挑最重的担子，啃最硬的骨头，以强烈的担当精神打开事业发展新天地。

赵东强调，要抓好会议精神传达学习和贯彻落实。领导班子要先学一步、深学一层，全面把握党组提出的新思路新举措，通过各种形式组织广大干部员工系统学习，确保会议精神进车间、入班组、到岗位，切实把思想和行动统一到党组的决策部署上来。要坚决打赢“十四五”收官战。全面盘点对账，锚定“一利五率”目标不放松，全力以赴抓资源、拓市场、降成本、治亏损、防风险，提升全产业链运行和经营创效水平，努力创造更好经营业绩，为集团公司完成全年目标任务作出更大贡献。要科学谋划未来发展。紧扣高质量发展首要任务，把握新质生产力的发展要求，强化科技视角和产业导向，深入研究论证，科学制定目标，明确路径举措，以高水平“十五五”规划统一思想、提振信心，引领公司转型升级和高质量发展。

会上，9家单位作交流发言。

会议期间，集团公司党组对公司近期安全生产等工作进行了部署。

总助总师级负责人，驻公司纪检监察组负责人，总部部门（事业部）正职负责人，党组巡视组组长，各直属单位党政主要负责人，境外相关单位主要负责人等在主会场参会。驻公司纪检监察组、总部部门（事业部）其他班子成员，党组巡视组副组长，各直属单位其他班子成员等在分会场参会。

#### ◆ 上海石化：乙二醇装置优化运行

本报7月31日讯，上半年，上海石化化工部2号乙二醇装置根据市场需求情况，减产乙二醇，有效降低环氧乙烷能耗，实现大幅降本。

2号乙二醇装置设计产能为乙二醇38万吨/年、环氧乙烷8万吨/年。化工部以“小改造大产出”为目标，对该装置精制系统进行改造，使环氧乙烷产能达16.8万吨/年。4月以来，该部制定精制系统“停15天开5天”运行方案，保持精制系统低负荷间歇运行，使环氧乙烷满负荷生产，吨产品能耗下降52千克标油，乙二醇产量下降，实现产品结构优化与经济效益提升。

#### ◆ 湖南石化：提升产品质量、推动精乙醇拓市增销

本报7月30日讯，截至7月下旬，湖南石化酯化环己酮装置今年累计生产和外销精乙醇超9万吨，该公司通过技术攻关和优化操作，推动产品质量持续提升，获得市场及用户好评。

该装置采用中国石化自主知识产权技术，在生产环己酮的同时，将原料乙酸转化为精乙醇产品，用于生产乙酸乙酯。湖南石化在实现装置稳产、高产的基础上，组织技术骨干围绕提升乙醇质量保证合格外销开展攻关。他们总结提炼调优操作方法，加强日常巡检及设备养护，稳定装置运行，优化工艺操作，加强生产过程控制，跟踪分析产品质量，及时动态调整，确保精乙醇产品合格率达到预期。

该公司精乙醇销售团队发挥区域优势，积极开拓周边市场，通过水路、陆路物流方式组织外销，收集客户需求和质量反馈意见建议，为进一步优化生产和稳定质量提供参考。

#### ◆ 化销华中：纵深推进三项制度改革

——深化改革提效能、三维发力促发展

中国石化报8月1日讯，近年来，化销华中坚持“破壁垒、建机制、激活力”三维发力，深入推进三项制度改革，持续为公司高质量发展注入强劲动能。上半年，公司经营

总量同比增长 7.2%，实现利润超时间进度 11 个百分点。

### 一、破壁垒，竞聘上岗树导向

“竞争上岗让人人都有机会，绩效杠杆让干好干坏不再一个样！”7月22日，通过竞聘晋升的95后年轻主管李欣媛感叹道。

近年来，化销华中全面推行竞聘上岗，打破论资排辈，拓宽选人用人范围，将基层一线经历、高级职称、年度考核“A”档、省部级荣誉设置为加分项。“中基层领导岗位实行竞争上岗，客户经理等一般员工岗位也通过竞聘确定人选。”公司党委组织部高级主管鲍元旭介绍道。近三年，化销华中新提拔的11名中层副职和4名主管级人员均是通过竞争上岗方式选拔的。

化销华中全面推行任期制和契约化管理，组织全体中基层领导人员签订“任期任务书+年度绩效考核责任书”、一般员工签订“上岗协议”，确保“人人肩上有指标，个个奋斗有方向”。芳烃部通过与部门员工签订上岗协议，创建全员“任务包”，打破了以往绩效指标仅分配到专业组的模式。该部门结合近三年市场变动情况，将经营量效指标细化分解到每名员工，让所有人都明确了自身工作的方向和目标。

### 二、建机制，精准激励强动能

为了破除收入大锅饭，打造价值“度量仪”，化销华中推行以岗位价值为核心的薪酬分配模式，依据岗位责任、技能要求、工作强度及对公司发展目标的贡献度等因素，对岗位系数实行动态管理，实现“一岗一薪”和“易岗易薪”。

为进一步释放潜能，他们还聚焦核心经营目标，打造“激励竞技平台”。通过开展“夺旗摘星争一流”主题劳动竞赛，以“红旗”“红星”对指标领先者进行即时奖励。围绕统销库存运作、高质量自营等关键任务设立争先创效奖，按月度创效金额的1%重奖冠军。靶向设置新专产品奖、市场预测奖、资金创效奖等专项奖项，精准激励营销一线涌现的业绩标杆。对首席、资深、高级客户经理，部门为其量身定制极具挑战性的“任务包”，其年度奖金与任务完成情况挂钩且不设上限，以此强力驱动他们“跳起来摘桃子”。

### 三、激活力，一线培养提能力

化销华中始终坚持“资源向一线倾斜、向核心岗位聚焦”的原则，大力实施“青年员工一线成长计划”，他们将近5年入职的青年员工派驻营销一线，科学规划岗位轮换路径，发挥专业特长，补足实践短板，切实让青年员工在市场一线经风雨、见世面、壮筋骨、长才干。近三年，累计派驻18名90后青年员工奔赴一线网点。

此外，他们还强化专业人才“长链条”培养，建立营销与生产企业双向挂职机制，选派营销业务骨干赴区内生产企业开展沉浸式锻炼，通过“生产+营销”交叉培养模式，促进全产业链协同创新能力提升。通过一系列培养措施，公司在2024年化工销售公司化工品营销基本功达标测试中合格率达100%，在中国石化第一届化工品营销竞赛中斩获一金两银。



## ◆ 中国石油集团召开“七下八上”防汛关键期

### 防汛救灾及安全环保工作安排部署专题会

中国石油网7月31日消息，7月30日，集团公司召开“七下八上”防汛关键期防汛救灾及安全环保工作安排部署专题会，深入学习贯彻习近平总书记对防汛救灾工作的重要指示精神，认真落实集团公司党组关于贯彻习近平总书记重要指示精神的安排要求。党组成员、副总经理、安全总监黄永章主持会议并强调，要切实将“时时放心不下”的责任感、紧迫感转化为“事事心中有数”的行动力，防范化解各类风险，统筹推进重点工作，为集团公司安全平稳度汛提供坚实保障。

当前正是集团公司生产经营“黄金期”，各类施工作业进入高峰期，安全环保风险高、责任重，叠加“七下八上”防汛关键期的极端天气风险，安全环保形势异常严峻复杂。结合生产经营实际，黄永章提出四点要求。一要深刻吸取灾害事故教训，清醒认识严峻形势，进一步增强做好汛期安全环保工作的责任感和紧迫感，坚决守住安全环保红线底线，确保集团公司生产经营安全平稳。二要持续开展汛期灾害风险隐患排查整治，督促指导企业认真做好集团公司督导检查整改工作，全力保障安全平稳度汛。三要深入开展汛期环境风险隐患排查，强化重点领域精准防控，筑牢生态环境保护防线。四要强化应急演练和预警机制，全面提升突发事件防范应对能力，最大程度保障员工生命财产安全。

集团公司安全副总监沈复孝参加会议。油气和新能源、炼油化工和新材料、销售等相关专业公司分别作汇报。集团公司总部有关部门、专业公司相关负责同志参加会议。



## ◆ 中国石油开启超低硫重质船燃供应

7月29日讯，据中国石油消息，7月24日，中国石油燃料油公司在上海洋山港为“COSCO PRIDE”轮加注875吨超低硫重质船燃，该燃料由华北石化公司生产。这标志中国石油建成完整产业链，成为亚太主要港口唯一超低硫重质船燃供应商。该产品硫排放较传统低硫船燃降80%，将在宁波、天津、深圳等港口持续推广。

## ◆ 19天8船原油码头作业效率再创新高

8月3日11:12时，随着“新润洋”轮顺利离泊，广东石化原油码头又一次迎来里程碑时刻，克服“丹娜丝”、“韦帕”双台风影响，19天完成8艘VLCC轮接卸作业，创造开

港以来作业效率新纪录。

为保障原油码头 2#泊位施工窗口，1#泊位 18 天未安排船舶到港。7 月 15 日 8:00 时，“远智湖”轮满载 27.97 万吨上扎库姆和迪拜原油抵达锚地，引航靠泊，拉开了原油码头“大干三季度，奋勇创一流”，保障能源生命线，创造诸多新纪录的序幕。至 8 月 3 日 11:12 时“新润洋”轮安全离泊，连续作业 19 天，安全靠离泊 8 船次(7 船满载，1 船半载)，接卸原油 203 万吨，实现 6 次“一离一靠”，平均在港作业 43 小时/船(2024 年度为 55 小时 44 分)，提速 12 小时，港池利用率高达 89%。

8 船的故事谱写了原油码头的崭新篇章，19 天的拼搏彰显了广东石化人的责任担当。“远智湖”轮首船保税原油，摸索手续办理，优化接卸流程，确保新罐安全。“平户”轮，争分夺秒，台风登陆前高效完货，安全离泊；“亚历山德罗斯”轮极限登轮，顶压引航，“巴重”原油缓解生产压力；“华御”轮，无缝衔接，抢夺窗口“一离一靠”；“奇迹”轮、“马兰太阳神”轮统筹优化，保障“杰诺”原油优先进厂；“英格丽”轮、“新润洋”轮，克服西南涌浪及雷雨天气影响，应急联动，创造历史。

针对时间紧、任务重，多船集中，台风预警等诸多困难，码头运行部以“安全第一，科学统筹，创新优化，提质攻坚”为目标，组织召开专题会议，统一思想，制定方案，明确任务。充分利用空船期，开展设备设施大排查，强化预知性维护，确保关键设备完好投用。优化生产操作，启动应急响应，加强值班值守，有效防范风险，将“丹娜丝”、“韦帕”双台风影响作业效率降至最低。海关、海事、边检靠前服务，保障有力，以最高效率、最快时间办理联检手续，现场办公，积极协调，解决困难。汕头引航站委派优秀高级引航员，攻坚克难，保障船舶安全靠离泊，为 6 次“一离一靠”提供坚实保障。揭阳气象局，主动沟通，专项服务，提前发布天气预报，逐时进行提醒，为船舶作业保驾护航。以码头运行部为核心，各方联动，同向发力；福源工贸、华舟海洋、中油应急、广州建安密切配合，引航靠泊，拖轮辅助，系缆稳泊，围油栏布设，船岸对接，现场巡检，设备维护，应急处置等各环节，全过程安全高效。

人心齐，泰山移。成绩的取得、纪录的创造是公司党委坚强领导、联检单位支持帮助，各相关方鼎力配合，全体码头人不懈努力的结果。截止目前，原油码头已安全运行 1050 天，靠离泊 212 船次，接卸原油 5415 万吨，原油品种 42 个；2025 年度安全靠离泊 48 船次，接卸原油 1180 万吨，今年有望实现新突破。

#### ◆ 兰州石化：精细管理、降本成果显著

中国石油网 7 月 30 日消息，7 月 26 日，兰州石化榆林公司生产技术部技术员杨新辉在上半年工作总结中透露，该公司吨商品辅材单位成本同比降低 16.41%，这一成果彰显了公司持之以恒向管理要效益的积极成效。

作为公司龙头装置的乙烯装置，生产工艺复杂，辅材消耗量大。榆林公司乙烯运

行部将降低该装置二甲基二硫成本列为攻坚目标。“功夫下在现场，从精准操作入手。”乙烯运行部主任黄鹏鸿说。

在工艺流程环节，针对碳二加氢入口一氧化碳含量影响二甲基二硫注入量的问题，技术人员与岗位员工通过分析大量操作数据，调控一氧化碳含量，二甲基二硫月消耗量较攻坚前降低了50%。同时，岗位员工集中收集包装空桶中的残余助剂，杜绝浪费。

在采购环节，公司专业管理部门将质量和价格作为助剂采购的重要指标。在确保安全生产和产品质量的前提下，引入更多质优价廉的助剂品牌，坚持遵循市场规律、多元化采购，有效降低了助剂采购成本。

### ◆ 四川石化：焕“新”提“质”增动能

中国石油网7月30日消息，7月22日，四川石化公司聚丙烯产品库房，一袋袋牌号为PP-HM0100的聚丙烯被装上车。这标志着公司又一款新产品将走向终端市场，广泛应用于新能源汽车、智能家电等高附加值领域。

近年来，四川石化坚定落实创新发展战略，加速培育和形成新质生产力，为推动企业转型升级、实现高质量发展注入源源不断的动能。

#### 一、创新驱动

##### 高端制造赋能价值创造

“我们通过技术创新和参数优化，开发出中高熔指聚丙烯等新产品，成功应用于塑料改性领域。”四川石化规划和科技信息部管理人员黄健说。

四川石化将“产学研用”与市场需求深度融合，与科研院所共同搭建平台，从结构与性能、助剂配方及加工技术等共性关键核心技术入手，建立起完整的新产品、新材料研发体系，推动产品从“实验样品”快速走向“高端市场”。

根植区位优势和资源禀赋，四川石化积极推进新材料提速攻坚，与各重点产业链深度耦合，以高端化工产品打造核心竞争力。特别是今年年初以来，四川石化相继生产车用中熔抗冲共聚聚丙烯CI73H、热成型专用料CP261等一系列新材料、新产品，产量实现历史性突破，不仅满足了西南地区新质生产力产业升级需求，更带动了下游重点产业向价值链中高端攀升。

此外，四川石化还持续推动蜡柴油加氢优化改造、乙烷资源高效利用等项目落地实施，以循环经济做好降碳“减法”。通过技改技措项目与狠抓精细化管理“双管齐下”，精打细算优化生产装置能耗水平。上半年，公司炼油单因能耗同比下降2.48%。

## 二、数智赋能

### 打造新型生产力体系

“通过生产监控协同应用平台，可以准确高效获取生产信息，快速精准发布生产指令，并可在平台上跟踪指令执行的进度。”在四川石化总调度室，生产调度员王伟一边说，一边打开生产监控协同系统，查看各生产装置关键参数、作业监控等信息，并下达当天的生产指令。各生产部将指令推送至基层班组移动终端，并自动转换为操作卡进行步步确认。

“当前，大数据、人工智能、物联网等技术快速迭代，数字化转型、智能化发展已经成为提升企业生产经营效能的必由之路。”规划和科技信息部副经理李鑫说。

四川石化以“数智石油”发展战略为引领，加快建设“智能工厂”，围绕数字化转型与智能化发展成果，推进智能制造体系建设，系统打造“数据赋能、业务协同、智慧决策、价值创新”四大能力体系，统筹推进“信息化补强、数字化赋能、智能化发展”三大工程，按下生产效率提升的“加速键”。

四川石化突出信息化与工业化深度融合，提升精细化管理水平，实现生产、设备、安全、环保、经营一体化管控，驱动业务、运营和管理模式变革，引导工作重心向数据深度挖掘、工艺及能耗优化转变。今年年初以来，公司高质量完成数字化转型试点项目，实现12个业务场景搭建、319个功能模块建设，当前全厂数据自动采集率超95%，设备故障诊断率在90%以上，一体化平台促进工作效率提升30%。

## 三、产业协同

### 构筑集群发展战略新高地

与四川石化一路之隔的成都新材料产业化工园区，各企业通过纵横交错的管廊串联在一起，四川石化的环氧乙烷、乙烯焦油等原料通过管线直接输送到下游企业，形成内外一体的“就地供应、隔墙转化”集群模式，不仅降低了物流成本，更显著提升了产业链协同效率。

聚链成群、集群成势，以高端产业集群发展新质生产力。2024年底，四川能源化工创新谷应运而生，四川省内各大化工园区在招引共建、成果转化等方面进一步加强协同联动。目前，四川石化所在的成都新材料产业化工园区已聚集22家生产型企业，其中包括世界500强企业投资项目12个，形成了包含石油化工、化工新材料、高端精细化学品、氢能等的完整产业链。

四川石化充分发挥其在产业生态中的影响力和主导地位，以资源禀赋和要素优势辐射整个园区产业链，带动企业“组团出圈”，突破资源约束，重塑竞争格局。同时，公司带动园区联动西南地区多个化工园区，构建“总部+基地”“智力+经济”“制造+服务”协同发展格局，形成新的经济增长点，已逐步打造成为成渝地区能源和有机新材料的关键保障基地。

“我们正在从单一的生产型企业向产业生态组织者转型。”四川石化相关负责人表示，公司将不断拓展合作领域，持续为园区下游企业提供安全、稳定且高品质的原材料，发展深加工产业链，助力园区实现以链引链、强链补链的目标，增强产业链供应链韧性，共同打造千亿级产业集群，巩固成渝地区能源和新材料核心供应基地地位。

面向未来，四川石化坚持创新驱动发展战略，聚焦高端化、绿色化、智能化方向，因地制宜发展新质生产力，加速迈向“炼化生精材”产业链中高端，为集团公司建设基业长青的世界一流综合性国际能源公司作出新贡献。

## ◆ 从“概念热”转向“落地攻坚期”

7月15日消息，编者按：在全球应对气候变化的紧迫形势下，能源转型已成为实现碳中和目标的关键路径。氢能凭借其低排放、高能量密度以及具有多重功能等特性，成为全球关注的焦点。7月11日发布的《2025全球氢能产业发展报告》指出，全球氢能正从政策愿景阶段迈向目标量化与行业部署并进的关键期。本期聚焦氢能发展这一主题，分析全球氢能产业化发展面临的新形势、新挑战以及推动氢能产业落地的思路举措，探讨石油公司在氢能产业发展进程中扮演的重要角色与拥有的竞争优势，为企业推动氢能产业加速发展提供参考。

### 从“概念热”转向“落地攻坚期”

#### ——探寻全球氢能产业破局之路

作为燃料和电力的补充，氢能在2024年取得重大进展：从欧盟将绿氢作为碳中和的关键支柱，到中国将氢能纳入战略性新兴产业，全球超50个国家将氢能纳入国家级战略规划，形成新的竞合格局。2025年，氢能产业正经历着从“前景可期”到“产业可行”的质变。标普全球（S&P Global）与bp的联合研究表明，氢能被视为工业、交通领域脱碳的核心路径，其发展已从早期的“概念热”转向“落地攻坚期”。在迈向未来能源系统的进程中，氢能发展面临产业化瓶颈与全球能源秩序重构的双重挑战，其发展将深度重塑各国能源治理体系。

#### 一、各国抢占氢能新赛道

## 全球产业格局加速重构

氢能的價值正在被重新定義。同濟大學教授張存滿表示：“隨着制取、儲運及應用技術的不斷突破，氫氣正逐步從傳統化工原料向能源載體轉變。”從能源屬性看，氫氣兼具能量載體與物質轉化的雙重功能，既可作為基礎原料，推動鋼鐵、化工等難減排行業深度脫碳，又能通過綠電制氫實現可再生能源的大規模儲存，調節電力系統峰谷平衡。從應用場景看，綠氫在重卡運輸等交通領域率先實現規模化應用，其衍生品氨、醇燃料成為海運脫碳的新方案。勞氏船級社（LR）的數據顯示，到2050年，氨作為航運燃料占比將上升至20%以上。隨着各國氫能戰略的加速落地，全球氫能已進入產業化快速發展的新階段。

各國正通過差異化路徑搶占氫能產業發展制高點。美國以技術引領為核心，旨在通過氫能重構能源體系，例如，發展固體氧化物電解池制氫（SOEC）技術，利用核電站的余熱提高制氫效率。日本聚焦細分領域技術標準的制定，重點突破液氫儲運技術，構建洲際氫氨供應鏈。歐盟側重規則制定與供應鏈穩定，將氫能納入系統性脫碳框架。各國競爭的焦點在於氫能價值鏈高附加價值環節。值得警惕的是，由於各國的戰略差異，未來國際氫能貿易或將面臨標準不統一、認證體系不一致等問題。

全球氫能產業格局正在重塑。氫能領域技術競爭日趨激烈，進口國相對於出口國獲得更多結構性優勢。中東國家受地緣政治因素的影響，難以很好地融入全球氫能供應鏈，導致氫能發展出現“區域斷層”。歐美以碳標準、認證體系強化規則制定。未來，全球氫能市場的貿易流向和標準體系以商業邏輯和氣候目標為基礎，但也將受地緣政治因素影響。

## 二、氫能發展面臨多重挑戰

### 需突破成本和技术制约

氫能面臨的挑戰，本質上是一場關於“可行性”的拷問。其零排放、高熱值、可儲存的特性，理論上足以顛覆傳統能源體系，但在落地過程中，卻陷入了由宏觀政策到中觀產業、再到微觀市場的三重挑戰。

第一，氫能產業一定程度上面臨“政策先行”與“市場響應”脫節。儘管各國政府積極布局氫能，如《中華人民共和國能源法》首次將氫能納入能源管理體系，歐盟通過碳邊境調節機制（CBAM）倒逼綠氫需求，但政策周期與產業成長周期不完全匹配，存在監管體系不完善、項目審批流程冗長、碳定價機制與綠氫認證標準不協調等問題。同時，氫能產業市場響應存在較為明顯的滯後性，政策激勵的短期性和市場信號的不夠清晰，導致內生發展能力不足。

第二，成本与技术制约氢能产业商业化发展。氢能产业链各环节成本均处于高位。例如，在制氢环节，可再生能源电解水制氢设备投资大、转化效率低；在储运环节，氢气易泄漏、需高压深冷处理等特点，使其运输损耗大、液化成本高企；此外，技术迭代缓慢也限制了氢能产业整体成本的降低。氢能产业链技术如电解水制氢，仍然需要进一步突破。这是新兴产业在培育期面临的典型挑战，技术突破需要持续投入，但高成本制约市场扩张，而市场低迷又反过来抑制技术投入。来自bp的一位氢能领域专家表示：“资本市场对短期回报的诉求，与氢能投资的长周期特性存在根本冲突。”全球氢能产业的快速发展，要通过产业链协同打破这一死循环。

第三，供给与需求存在结构性失衡。能源供应受外部因素影响较大，部分地区为了抢占氢能产业发展先机，盲目扩大产能，使产能远远超出当地市场的需求。今年2月，欧洲最大加氢站运营商H2 Mobility宣布关闭德国境内22座加氢站。而在需求端，由于应用场景有限，以及配套基础设施不完善，市场对氢能的需求增长缓慢。彭博新能源财经的报告显示，2024年，全球清洁氢相关产业投资大幅下滑，反映出清洁氢需求低迷和成本高昂的现实情况。

### 三、支撑能源安全与能源转型

#### 合作构建氢能产业新生态

以前，氢能的产业化路径是动力替代。如今，推动氢能发展的核心驱动力是能源安全和气候目标。能源安全与脱碳需求催生绿氢革命，氢能的未来发展关键取决于绿氢经济的成熟度。平价绿氢的实现有赖于可再生能源电力价格和设备成本的降低。根据中国氢能联盟的数据，2024年，绿氢制备端成本已降至27元/千克左右，应用端价格降至45元/千克。全球氢能理事会（Hydrogen Council）发布的《2024年氢能洞察》报告指出，到2030年，欧盟、美国和东亚的绿氢需求有望达到3400万吨/年，约占全球总需求的30%，而中国占2024年投运清洁氢产能的65%。

氢能的第二增长极在于实现可再生能源的消纳。风光发电具有间歇性，氢能具备可长期储存的特性。未来10年，氢能需在能源系统中明确差异化定位：在电网侧，与绿电制氢耦合的“虚拟电厂”模式或将成为平衡电网的新模式；在工业侧，钢铁、化工等难减排领域的氢基原料替代将优先突破；在交通领域，氢燃料电池或将收缩至重卡、航运等锂电池难以覆盖的高载重场景。最终，氢能的将取决于其与电力、碳市场、数字技术的系统耦合能力，形成“制—储—运—用”的动态碳中和闭环。

此外，全球氢能合作呈现加速发展态势，各国正通过优势互补构建氢能产业新生

态。西班牙氢能联盟通过 30 项国际合作协议，搭建起连接欧洲与拉美的跨国合作网络。沙特阿美收购蓝色氢工业气体公司 50% 的股份，用以发展低碳氢业务和扩大新能源投资组合。道达尔能源与法国液化空气集团投资 10.46 亿美元，在荷兰建设年产 4.5 万吨绿氢的项目。这种多边协作机制，缓解了单一国家在技术、资源和市场方面的局限性，也通过规模效应为降低全产业链成本、应对氢能商业化挑战提供了新的解决方案。（记者 李佳奇）

## ◆ 石油公司正转型为氢能全产业链关键参与者

——访清华大学博士、亿氢科技公司技术顾问：赵冠雷

### 一、从全球视角看，不同国家和地区的氢能政策有何差异？

这些差异对全球氢能产业的竞争与合作格局产生了怎样的影响？

今年 4 月，我国国家能源局发布了《中国氢能发展报告（2025）》，明确将通过强化政策顶层设计、确立氢能的战略定位、建立跨部门协调机制及完善标准体系，推动氢能产业从试点阶段迈向规模化发展新阶段。

放眼全球，各主要经济体的政策侧重点有所不同。欧盟以《清洁工业协议》为核心框架，计划投入 1000 亿欧元扶持绿氢产业，借助碳边境调节机制（CBAM）推动工业领域脱碳，并依托“欧洲氢能银行”构建跨国供应链，其政策重心在于绿氢技术标准制定与出口导向布局。美国通过《通胀削减法案》提供绿氢税收抵免，聚焦区域氢能中心建设与氢能—电力系统融合，强调以市场驱动和技术创新引领产业发展。日本持续推进“氢能社会”战略，重点突破液氢储运技术与优化燃料电池汽车产业链，致力于构建跨国海运氢能网络。澳大利亚凭借丰富的可再生能源资源，提出 2030 年成为全球最大绿氢出口国的目标，优先推进规模化电解水制氢项目。中国则通过一系列氢能规划强化全产业链布局，目前在绿氢产能（占全球 50% 以上）和规模化项目上保持领先，同时侧重拓展国内多元化应用场景。

这些政策差异对全球氢能产业格局产生多重影响。一是导致技术路线分化。例如，欧盟主推 PEM 电解槽技术，中国则以碱性电解槽为主导。二是促进形成合作与竞争并存的态势。欧盟的碳关税政策与美国的本土补贴政策可能引发贸易壁垒的形成，而中、日、澳等国在储运技术与资源禀赋上的互补性催生了跨区域合作，如日本从澳大利亚进口绿氢、中国与欧洲开展电解槽设备技术交流。总体而言，政策导向下，各国在优势领域实现快速突破，同时发展路径差异导致产业链“碎片化”，为全球氢能产业的成本协同效益与技术共享带来挑战。

### 二、石油公司在当前氢能产业发展进程中扮演着怎样的角色？

石油公司正从传统能源供应商转型为氢能全产业链关键参与者，凭借在能源基础

设施、技术积累与全球布局方面的优势，在生产、储运、应用等环节发挥重要作用。

在生产方面，石油公司是蓝氢和绿氢的核心生产者。壳牌在荷兰鹿特丹建设的 200 兆瓦绿氢项目，利用海上风电电解水制氢，每日可生产 60 吨绿氢，推动交通领域脱碳。bp 在英国推进 H2Teesside 蓝氢项目，计划通过天然气重整结合碳捕集、利用与封存（CCUS）技术，每年生产 50 万吨蓝氢，同时捕集 200 万吨二氧化碳，助力工业脱碳。沙特阿美与林德公司合作开发氨裂解技术，探索绿氨作为氢能载体的出口潜力，将中东的可再生能源转化为氢能产品，并供应给欧洲市场。

在储运方面，石油公司依托油气基础设施和技术优势，推动氢能储运技术的突破与应用。德国公司 Open Grid Europe 将天然气管道改造为输氢管道，验证了现有基础设施的复用潜力，降低了氢能运输成本。国内方面，中国石化正在建设的 400 公里输氢管道将成为国内首条长距离输氢干线。

在加氢站网络建设方面，石油公司可利用现有加油站网络，快速布局加氢基础设施。例如，bp 加入欧洲 H2Accelerate 合作项目，计划到 2030 年在欧洲主要公路沿线建设加氢站网络，支持重型卡车应用氢能。

在工业应用方面，石油公司将氢能与现有业务结合，推动化工、冶金等行业的脱碳。例如，壳牌与蒂森克虏伯合作，在德国钢铁厂试点氢能直接还原铁（DRI）技术，替代传统的煤炭炼铁工艺，可减少 80% 的碳排放。石油公司还探索氢能在燃料电池、储能等领域的应用，如 bp 在澳大利亚的氢能储能项目，利用盐穴储存绿氢，为电网调峰提供支持。

石油公司的技术与资源整合能力凸显竞争优势，其在制氢、储运、加氢站建设等领域的技术与经验可直接迁移，但也面临绿氢成本高、蓝氢依赖碳捕集技术成熟度等挑战，需通过技术创新与合作构建氢能生态，助力全球能源转型。

### 三、我国石油公司参与氢能产业该如何有效控制成本？

我国石油公司参与氢能产业，可从政策工具、技术突破、商业模式及全链条布局 4 方面着手，有效控制成本。

在政策工具创新层面，可推动建立“绿氢溢价机制”，通过碳交易市场或政府补贴，填补当前绿氢与灰氢之间 10—30 元/千克的成本差距。同时，探索“氢电耦合”电价政策，降低可再生能源弃电率，提升绿电利用效率，从源头控制制氢成本。

储运技术突破是成本控制的关键。需加快 700bar（压强单位）储氢瓶用碳纤维、液氢泵等关键核心技术的国产化进程，降低核心设备进口依赖度；依托甘肃、新疆等地的西部盐穴及枯竭油气藏，建设大规模储氢基地；复用现有油气储运管网，改造后每公里成

本较新建氢管道低 60%，显著降低输氢环节支出。

商业模式创新有助于分摊成本压力。可借鉴国外经验，与钢铁、化工等领域企业签订长期供应协议，锁定稳定需求，以分摊电解槽折旧成本。同时，探索“氢能信托”等金融工具，吸引社会资本参与规模化项目，缓解资金压力。

通过全链条一体化布局提升综合效益。可参考壳牌“制氢—管网—加氢站”垂直整合模式，在新疆、内蒙古等风光资源富集区，建设“绿电—绿氢—下游应用”一体化基地。通过缩短运输半径、优化资源配置，可实现综合成本降低 15%—20%，提升氢能项目的整体经济性。

#### 四、石油公司应如何利用自身优势拓展氢能业务？

石油公司在拓展氢能业务过程中，可充分利用油气行业全链条经验，并结合石化领域在制氨、制甲醇、石油精炼等环节的技术积累，形成多维度协同优势。

在勘探与开发环节，石油公司可将地质勘探技术迁移至可再生能源制氢项目选址方面，例如利用沙漠、海上风电场的资源评估经验，精准布局“风光氢储”一体化基地。借鉴页岩气开采的模块化施工技术，将电解槽安装周期缩短 30%，降低工程建设成本。在 CCUS 领域，制氨过程中成熟的胺法二氧化碳捕集技术（成本低于 50 美元/吨）可直接应用于蓝氢生产。同时，石油精炼中氢气提纯工艺（如变压吸附技术）能将绿氢纯度提升至 99.999%，满足化工、电子等高端领域需求。

在运输与储存环节，石油公司可依托天然气管道改造经验，分阶段实现掺氢输送（初期 20%以下，逐步提升至 100%），利用油气管道超声探伤等检测技术监控氢脆风险，较新建纯氢管道节约 40%的投资成本。石化行业在液氨、甲醇运输中积累的低温储运设备运维和安全管理体系，可直接应用至液氢、有机液态储氢（LOHC）场景，例如将 LNG 接收站改建为液氢中转站，利用现有液氨运输船构建跨海运氢供应链，可将长距离运输成本降低 50%以上。同时，借鉴石油储备库建设经验，依托盐穴、枯竭油气藏建设大规模储氢基地，结合制氨过程中高压气体处理技术，提升储氢系统的安全性和容积率。

在销售与终端环节，石油公司可将加油站网络升级为“油氢电服”综合能源站，通过在现有站点中增加加氢、充电、光伏发电功能，使单站改造成本较新建加氢站降低 50%以上。

针对工业客户，石化公司制氨、甲醇的经验可应用于“氢能+碳”管理，例如为化肥厂提供绿氨，替代传统灰氨，可帮助其减少 80%的碳排放；为化工厂设计“氢燃料电池热电联产+碳足迹认证”套餐，利用石油精炼中积累的工业客户资源和供应链管理能力和快速打开工业用氢市场。在交通领域，则借鉴成品油物流调度经验，优化加氢站库存与运输路

径，提升终端服务效率。

这种多维度的经验利用不仅能降低转型风险，更能通过规模效应与技术协同，推动石油公司成为氢能产业“制储输用”全链条的核心参与者，在能源转型中重塑竞争优势。（记者 马睿）

## 五、国际石油公司氢能发展阶段性大事记

2000—2010 年

探索试点阶段——初涉氢能领域，围绕技术验证和基础设施展开早期布局

●2003 年，壳牌参与冰岛氢能试点项目，在旗下当地加油站建成全球首座氢燃料加注站，为 3 辆戴姆勒氢燃料公交车提供加氢服务，是国际石油公司涉足氢能基础设施的开端。

●2005 年，雪佛龙在美国加利福尼亚州齐诺（Chino）投运首座氢燃料示范站，作为美国能源部支持的 6 座试点站之一，为现代氢动力 SUV 提供燃料，开启石油公司氢燃料供应试验。

●2006 年，道达尔能源在德国柏林开设欧洲首个面向公众的加氢站，与宝马合作助力氢动力 7 系轿车测试运行。此举表明，石油公司从初涉氢能基础设施到进一步推进氢能基础设施建设的跨越。

●2007 年，bp 与力拓公司成立氢能合资企业，计划开发化石燃料制氢，并配套碳捕集技术实施发电项目，以低碳氢替代燃煤发电。该举措开创了石油公司将氢能与 CCS 结合用于发电的先河。

●2008 年，壳牌在美国加利福尼亚州洛杉矶上线首个汽油—氢气混合加注站，并采用站内电解水制氢技术现场制备氢气，供应燃料电池车。加氢站运营技术得到验证。

2011—2020 年

战略孕育阶段——氢能由试验迈向商业化，开启多点协同布局

●2012 年，壳牌在英国伦敦建成商用加氢站，为燃料电池出租车提供服务。该项目是 HyTEC（Hydrogen Transport for European Cities）计划的一部分，旨在推动氢能助力交通发展。

●2015年，道达尔能源与液化空气集团等合作，参与成立德国 H2 Mobility 合资公司，共同建设全国加氢站网络，为氢能交通基础设施发展筑牢根基。

●2017年，壳牌、道达尔能源等13家能源、运输企业在达沃斯共同发起成立氢能理事会（Hydrogen Council）。这一全球 CEO 级组织致力于为氢能在能源转型中的角色描绘长期愿景，标志着国际石油公司开始联合推动氢经济发展。

●2019年，bp 正式加入氢能理事会，加强氢能战略布局。沙特阿美与空气产品公司在达兰科技谷科技园区正式启用沙特首个加氢站。该加氢站将为首批丰田 Mirai 燃料电池汽车提供高纯度压缩氢气，标志着中东地区氢能源交通时代的开启。

●2020年，雪佛龙宣布加入氢能理事会。雪佛龙曾于2005—2010年间在加利福尼亚州运营5座加氢站，积累了丰富的实践经验，加入氢能理事会凸显其认可氢能助力低碳未来的巨大价值。

●2020年，bp 与丹麦企业沃旭能源达成合作意向，在德国林根炼油厂建设50兆瓦电解水制氢设施。这是bp首个大规模绿色制氢项目，以可再生风电制取的绿氢部分替代炼厂灰氢，体现出bp加速拓展绿色氢能业务的决心。

#### 2021年以来

产业转型阶段——氢能纳入发展主航道，头部企业加快从局部试验走向规模化部署

●2021年，道达尔能源收购法国氢能出行公司 HysetCo 20%的股权，参与运营巴黎氢能出租车车队及加氢站网络，布局城市氢能交通生态。

●2021年，壳牌在德国莱茵兰炼厂投运欧洲当时最大的 PEM 电解水制氢装置“Refhyne”（10兆瓦），每年可生产1300吨绿氢，用于炼厂降碳，并计划扩建至100兆瓦。

●2021年，雪佛龙与丰田签署氢能合作谅解备忘录，拟在氢能源政策、燃料需求和技术研发等方面加强合作，推动氢燃料在乘用车和重卡领域的大规模商业化，显示出传统石油企业与汽车企业携手培育氢能市场的新趋势。

●2023年，埃克森美孚宣布在美国得克萨斯州 Baytown 园区建设世界最大规模的蓝氢工厂。该项目计划于2027—2028年投产，每日产氢高达10亿立方英尺，并配套1000万吨/年的二氧化碳捕集设施，预计捕集率达98%以上。

●2024年，bp在西班牙卡斯蒂利翁启动建设25兆瓦的绿氢工厂，年产2800吨绿氢，计划2026年投运。该厂将为炼油环节提供替代氢源，每年减碳约2.3万吨，体现出bp将氢能作为工业脱碳的核心路径之一。

●2025年，道达尔能源与液化空气集团在荷兰联合启动2个绿氢项目，总投资超10亿欧元，计划分别建设200兆瓦级和250兆瓦级电解设施，为比利时和荷兰炼化基地提供绿氢，年减排二氧化碳可达45万吨。

受全球“双碳”目标驱动，国际石油公司纷纷将氢能纳入能源转型战略，系统性推进绿氢、蓝氢“双路径”发展模式，布局大型低碳氢生产基地、区域加氢基础设施网络。氢能不再停留在试验阶段，而是逐渐在真实场景中应用，成为连接油气资产与未来能源系统的关键接口，支撑石油企业从“化石燃料供应商”向“综合能源服务商”转型升级。（记者 赵婧岑）

## ■ 国际

### ◆ 国际油价动态

国际油价7月29日上涨、纽约市场收于每桶69.21美元

截至当天收盘，纽约商品交易所9月交货的轻质原油期货价格上涨2.50美元，收于每桶69.21美元，涨幅为3.75%；9月交货的伦敦布伦特原油期货价格上涨2.47美元，收于每桶72.51美元，涨幅为3.53%。

国际油价7月30日上涨、纽约市场收于每桶70.00美元

截至当天收盘，纽约商品交易所9月交货的轻质原油期货价格上涨79美分，收于每桶70.00美元，涨幅为1.14%；9月交货的伦敦布伦特原油期货价格上涨73美分，收于每桶73.24美元，涨幅为1.01%。

国际油价7月31日下跌、纽约市场收于每桶69.26美元

截至当天收盘，纽约商品交易所9月交货的轻质原油期货价格下跌74美分，收于每桶69.26美元，跌幅为1.06%；9月交货的伦敦布伦特原油期货价格下跌71美分，收于每桶72.53美元，跌幅为0.97%。

国际油价8月1日下跌、纽约市场收于每桶67.33美元

截至当天收盘，纽约商品交易所9月交货的轻质原油期货价格下跌1.93美元，收于每桶67.33美元，跌幅为2.79%；10月交货的伦敦布伦特原油期货价格下跌2.03美元，收于每桶69.67美元，跌幅为2.83%。

### ◆ 油价小幅上涨，特朗普对俄最后通牒

引发供应短缺担忧

7月30日讯，油价周三早盘小幅走高，布伦特原油期货上涨0.19%至每桶72.65美元，西德克萨斯中质原油期货微涨0.03%至每桶69.23美元。此前，特朗普缩短俄罗斯结束俄乌冲突的最后期限，引发市场对供应短缺的担忧，导致油价周二大涨逾3%，创6月20日以来最高结算价。

特朗普警告，若俄罗斯在10-12天内未取得停战进展，将对俄贸易伙伴实施100%二级关税。荷兰国际集团分析师指出，此举可能重塑石油市场，部分买家或暂停购买俄油。美国财长贝森特表示已警告其他国家，若继续购买俄油将面临高额关税。摩根大通分析称，印度已表示遵守制裁，约230万桶/日俄油出口可能受影响。

尽管OPEC+可能借机放宽减产，但供应短缺风险仍存。美国与欧盟达成协议避免贸易战，缓解经济增长担忧，为油价提供支撑。同时，委内瑞拉石油公司合作伙伴等待美国业务授权，若获批或缓解部分供应压力。

### ◆ 油价高位盘整，多重因素影响市场走向

7月30日讯，在经历前一交易日大涨3%后，国际油价周三亚洲时段呈现盘整态势。布伦特原油10月合约横盘于71.70美元/桶附近，WTI原油则小幅微涨0.09%至69.27美元/桶。当日到期的布伦特9月合约上涨5美分，报72.56美元/桶。

美国总统特朗普最新表态称，若俄罗斯在未来10-12天内未在结束乌克兰战争方面取得进展，将考虑实施包括对俄贸易伙伴征收100%二级关税在内的制裁措施。VandaInsights创始人VandanaHari指出："当前油价中包含约4-5美元的地缘风险溢价，除非普京采取实质性和解行动。"

摩根大通分析显示，虽然有的国家可能继续购买俄油，但印度的配合态度可能使每日230万桶的俄罗斯石油出口面临风险。此外，委内瑞拉石油业务的重启进程仍在等待美国批准，这可能为市场带来额外供应。美国与欧盟达成的新关税协议缓解了贸易战担忧，为油价提供支撑。市场正密切关注即将公布的美联储利率决议，尽管普遍预期将维持现有利率不变。IMF最新报告虽上调今明两年全球增长预期，但警告需警惕贸易政策反弹等风险因素。

### ◆ 国际油价持稳，贸易政策与地缘风险双重角力

8月1日讯，国际油价周五早盘基本持平，布伦特原油微跌0.16%至每桶71.66美元附近，WTI原油微跌0.06%至69.21美元/桶附近。尽管本周累计涨幅分别达到4.9%和6.4%，但市场正谨慎评估美国新关税政策对全球能源需求的潜在冲击。美国总统特朗普签署行政令，对包括加拿大、印度等数十个经济体加征10-41%关税，引发市场对经济增速放缓的担忧。

分析师警告称，新关税可能推高商品价格并抑制经济活动，进而削弱石油消费需求。这一忧虑部分抵消了俄罗斯供应风险带来的支撑。特朗普政府此前威胁，若中印继续购买俄罗斯原油将面临100%的二级关税，摩根大通测算此举可能影响俄罗斯每日275万桶的海运出口。市场人士指出，制裁俄罗斯这一全球第二大石油出口国或将导致供应缺口，但政策实施面临现实挑战。

当前油市呈现明显的多空博弈格局：一方面，美联储维持利率不变带来的经济放缓预期与关税政策冲击形成利空；另一方面，俄罗斯原油出口受阻风险构成强力支撑。交易员表示，短期内油价或维持震荡走势，后续需密切关注美国经济数据表现及俄乌局势演变，任何一方因素的强化都可能打破当前平衡。

### ◆ IEA：全球电力需求仍将保持强劲增长

7月31日讯，国际能源署（IEA）7月30日发布《2025年电力市场中更新报告》，尽管经济承压，到2026年全球电力需求仍将保持强劲增长，可再生能源、天然气和核能将共同满足新增电力需求。《报告》预测，全球电力需求将在2025年增长3.3%，2026年增长3.7%，尽管较2024年4.4%的增长有所放缓，但仍远高于2015至2023年间2.6%的平均增速。

这一持续增长源于工厂与电器供电、建筑制冷、数据中心运行和电动车充电等领域日益增长的用电需求。《报告》说，预计最早在2025年、最迟在2026年，可再生能源将超越煤炭成为全球最大电力来源，这一转变将受到天气条件和燃料价格走势影响。同时，受日本重启核反应堆、美国与法国核电强劲增长以及亚洲地区新建核电项目的推动，全球核电发电量有望创下历史新高。天然气发电也将继续增长，在许多地区逐渐取代煤炭和石油在电力行业中的作用。

### ◆ WPC：全球塑料条约须关注循环经济

7月29日，世界塑料理事会（WPC）近日呼吁各国政府在制定“雄心勃勃且可实施”的全球塑料条约过程中重点关注循环经济模式。

WPC主席本尼·默曼斯敦促谈判代表“避开可能危及这一历史性机遇的争议性问

题”。此前釜山谈判破裂的主要原因是各国政府无法就塑料生产总量上限等关键议题达成一致。默曼斯表示：“过去两年间，我们始终致力于凝聚各利益相关方共识，寻求终结塑料污染的有效方案。为实现条约的可操作性、公平性和高瞻远瞩，建议聚焦共同目标——建立废物管理体系和共同追求的循环经济模式。”

WPC 在声明中指出，循环经济是加速构建可持续塑料体系、消除塑料污染的最快最经济路径，同时能保留塑料对社会的实用价值。并强调，将循环经济理念贯穿塑料全生命周期，并为约 27 亿缺乏废物管理系统的人口建立相应体系，应成为协议的核心支柱。

“提升废塑料作为循环原料的经济价值是加速转型的关键。”默曼斯解释说，“废塑料价值越高，越能激励人们避免随意丢弃、填埋或焚烧，转而采用再利用和回收方式。这将大幅促进废弃物管理基础设施和创新技术的投资，推动经济增长和创造就业机会。”

WPC 认为实现塑料循环经济需要多重政策驱动：包括建立可持续融资机制、通过强制再生材料含量目标刺激需求、针对高泄漏塑料采取应用导向策略、开放再生原料国际贸易，以及优化产品设计等。该组织同时强调，协议应尊重不同国家和地区面临的差异化挑战。

在 2024 年 12 月韩国釜山谈判未能达成共识后，关于终结塑料污染的第五次政府间谈判委员会会议第二阶段(INC-5.2)将于 8 月 4 日在日内瓦重启。

## ◆ 欧佩克+再次呼吁遵守产量配额

再另一次增产到来之际

7 月 28 日讯，欧佩克+准备考虑另一次增产行动，并再次敦促成员国遵守石油配额。声明显示，联合部长级监督委员会指出，一些国家没有坚持其产量目标，并指示这些国家额外减产作为补偿。沙特及其合作伙伴将于 8 月 3 日举行另一次月度视频会议，就 9 月份的产量水平进行协商。代表们此前表示，他们计划批准每天再增加 54.8 万桶产量。过去几个月，尽管全球油市即将出现过剩，但欧佩克+出人意料地转向迅速恢复产量，对原油价格构成了下行压力，让消费者松了一口气，也让美国总统特朗普赢得了胜利，因为特朗普一直呼吁降低燃料价格。

## ◆ 欧佩克+坚持增产，需求端却“掉链子”？

原油市场暗藏玄机

7 月 28 日讯，中东原油市场显示出分化迹象，阿曼和迪拜原油现货升水保持稳定，而穆尔班原油的升水则在触及近六个月高点后回落。印度炼油商 MRPL 购买了两船 9 月交货的

AzeriLight 原油，这笔罕见的采购发生在该品级原油现货升水跌至四年低点之后。欧佩克+代表称，该组织不太可能改变现有增产计划，以趁夏季需求旺盛之际恢复市场份额。

但最新的数据显示，印度 6 月份原油进口量环比下降 4.7%，至 2032 万吨，为 2 月以来最低。此外，沙特阿拉伯可能连续第二个月上调 9 月份对亚洲买家的原油价格，以应对供应紧张和需求强劲的局面。俄罗斯 8 月从西部港口的日均石油出口量预计将环比下降至 177 万桶。市场数据错综复杂，需求端显现出疲软信号，但供应端似乎仍在收紧，这可能加剧未来油价走势的不确定性。

### ◆ OPEC+暗流涌动：增产预期冲击减产协议

油市将何去何从

7 月 29 日，德国商业银行商品分析师 CarstenFritsch 指出，石油输出国组织及其盟友（OPEC+）联合部长级监督委员会（JMMC）昨日举行了例行线上会议。会议新闻稿强调了遵守 OPEC+生产协议的重要性，并要求此前超产的国家在 8 月 18 日前提交补偿性减产计划。

然而，JMMC 此次并未给出新的生产建议，其重要性有所下降，因生产决策权已转移至八个自愿减产的 OPEC+国家。市场参与者和彭博社调查的分析师普遍预计，这些国家将在 9 月再次增产近 55 万桶/日。这意味着自愿减产计划可能比原定时间提前一年完全逆转。JMMC 的重要性可能在 10 月 1 日的下次会议上回升，届时八个国家的增产预计将完成。这些国家的下一次生产决策将在本周末公布，市场正密切关注。

### ◆ 北欧电价飙升：能源市场暗流涌动

七个月高位预示何种未来？

北京时间 7 月 30 日，北欧前端季度电力合约价格飙升至逾七个月高位。截至北京时间当晚 19 时 36 分，北欧前端季度电力合约上涨 0.97 欧元，达到 49.45 欧元/兆瓦时，创下自 2024 年 12 月初以来的最高点。北欧前端年度合约也上涨 0.55 欧元至 39.25 欧元/兆瓦时。这一涨势主要受到欧洲天然气和德国电力市场价格上涨，以及水文平衡偏弱的共同推动。

知名能源咨询公司 CEO Lukas Sigg 指出，尽管短期水文状况有所改善，但长期 outlook 依然干燥。荷兰和英国批发天然气价格因特朗普关税言论影响而上涨。德国明年期电力价格上涨 1.81 欧元，达到 87.3 欧元/兆瓦时。未来 15 天的北欧水力储备显示为高于正常水平 1.56 太瓦时，而周一则为低于正常水平 0.53 太瓦时。气象预报显示，未来一周天气仍不稳定，之后可能转为干燥。

### ◆ 欧盟审查 ADNOC 收购科思创交易案

备受瞩目的阿布扎比国家石油公司（ADNOC）收购科思创的收购案遭遇波折，欧盟决定对其开展“外国补贴”调查。

7月28日，欧盟委员会（欧委会）宣布已启动一项深入调查，以评估ADNOC收购科思创是否符合《外国补贴条例》（FSR）。欧委会表示，其“初步担忧”阿联酋提供的补贴可能会扭曲欧盟内部市场。

欧委会的初步调查显示，可能接受外国补贴主要包括阿联酋的无限担保，以及ADNOC承诺向科思创增资。欧委会表示，国家支持可能使ADNOC能以不符合市场条件的估值和财务条款收购科思创。

在深入调查期间，欧委会将特别评估ADNOC可能收到的外国补贴是否扭曲了收购过程的结果。ADNOC可能提供了一个异常高的价格和其他有利条件，这可能会阻止其他投资者参与竞购。

欧盟还将审查交易完成后，合并后的新实体运营可能对欧盟内部市场造成的潜在负面影响。

2024年10月1日，科思创与ADNOC旗下相关实体签署投资协议，收购方将以约117亿欧元的价格公开收购科思创所有已发行股。收购还包含30亿欧元债务，总交易价值达147亿欧元（当时约合人民币1140亿元）。此外，科思创还将发行10%的新股，接受ADNOC 11.7亿欧元的资金注入。

今年5月，该交易已通过欧盟传统并购审查程序。依据《外国补贴条例》，交易方于5月15日重新申报，欧盟将于12月2日作出决定，可能包括：如果该公司承诺“全面有效地纠正扭曲”，则接受其承诺；禁止其交易；或发布“无异议决定”。

科思创在一封电子邮件声明中表示，相关方正与欧委会进行建设性磋商，并将配合完FSR相关审查

ADNOC是一家总部位于阿联酋的油气生产商，正将旗下XRG打造成全球前五大化工企业，此次收购是该战略目标重要一步。

科思创是一家总部位于德国的化学品生产商，前身是德国拜耳集团的材料科学部门，2015年从拜耳集团剥离并独立上市。科思创2024年的销售额为142亿欧元，在全球拥有46个生产基地，约17500名员工。

### ◆ 欧美达成初步贸易协定，Cefic 与 VCI 认为

## 欧洲化工行业竞争力或受损

7月29日，欧洲化工委员会(Cefic)与德国化工协会(VCI)发表声明，对7月27日公布的欧美初步贸易协定持谨慎欢迎态度，但双方均表示新关税及贸易协定可能进一步损害化工行业竞争力。

Cefic 呼吁尽快披露更多细节。该协会在7月29日的声明中指出，虽然初步协议似乎避免了最坏情况，但美国对欧洲出口产品加征的额外关税可能会进一步削弱欧盟化工行业竞争力。同时强调，欧盟近期发布的《化学工业行动计划》急需全面实施，时不我待。

尽管强调额外关税阻碍大西洋两岸贸易投资流动，Cefic 仍对初步协议将部分化学品纳入零关税清单表示认可，称其“释放了积极信号”，并指出所有化学品都需要有利的贸易条件。Cefic 呼吁欧美双方“达成全面平衡的行业协议，确保优惠贸易条件，增强可预见性，提升行业竞争力”。

德国 VCI 常务董事沃尔夫冈·格罗塞·恩特鲁普在声明中说：“期待飓风的人会感激暴风雨，但代价对双方都过高：欧洲出口正丧失竞争力，而美国消费者还要承担关税。”他表示，美方对多数欧盟进口商品征收 15% 的初始关税税率对化工行业来说仍属过高。恩特鲁普强调应通过持续谈判进一步削减欧美化工品关税，称此举将促进大西洋两岸的再工业化与产业转型。

根据7月27日欧盟声明，协定草案包含“某些化学品”等产品的零对零关税条款。欧盟官员7月28日透露，具体化工产品清单于8月1日由欧美联合发布，新关税同日起生效。



## ◆ 欧洲基础化工复苏难上加难

7月30日讯，在经历多年亏损及全球产能快速扩张后，高昂的生产成本和设备老化使欧洲化工生产商举步维艰，欧洲基础化工产业正面临一波工厂关闭潮的冲击。尽管政府部门发布了多部鼓励化工行业发展的法案，但欧洲基础化学品行业仍完全无法与外部竞争。市场人士警告称，欧洲化工行业目前面临生死存亡的问题，尤其是基础化学品行业，寻求复兴的努力可能已经为时已晚。

“当世界其他地区正在建设二十多座新裂解装置时，欧洲却在梦游般走向工业衰退。”英力士集团创始人吉姆·拉特克利夫近期在活动中尖锐地表示。这位通过收购英国石油(BP)等公司石化装置发家的亿万富翁，与其他行业领袖共同批评了欧洲地区政府行动的缺失。

欧盟委员会本月承诺支持乙烯、丙烯等战略化学品的本土化生产，计划扩大国家

援助以推动工厂现代化，并要求公共招标优先考虑欧洲制造的产品。这类似于欧盟 2023 年针对金属和矿产的立法。但市场人士警告，此举可能为时已晚，无法扭转局面。意大利埃尼集团工业转型负责人 Giuseppe Ricci 警告说：“这就像身处泰坦尼克号，不能继续否认现实，必须寻找救生艇。”埃尼集团旗下 Versalis 化工板块过去 5 年累计亏损超 30 亿欧元，已关闭意大利最后两座蒸汽裂解装置，转向投资 20 亿欧元发展生物炼厂和化学回收业务。

另外，陶氏、埃克森美孚、道达尔能源和壳牌等跨国企业也正在关闭或重新评估欧洲化工资产，多数关停目标指向石脑油裂解装置，即将碳氢化合物转化为乙烯、丙烯等基础原料的核心设施。尽管欧洲化企在财报中往往强调特种化学品会取得更高回报，但据 3 月的欧盟八国联合文件预测，到 2035 年欧洲或有 5 万个工作岗位因裂解装置关闭而消失，其影响不可谓不小。伍德麦肯兹数据显示，在欧盟现有总产能 2450 万吨的乙烯装置中，高达 40% 均处于中高风险状态。相较于欧洲使用石脑油为原料，美国和中东的裂解装置采用更廉价的乙烷为原料，成本优势明显。咨询公司 ADI Analytics 预测，仅仅北美乙烯产能就将从当前 5400 万吨/年增至 2030 年的 5800 万吨/年。如果加上亚洲新增产能，欧洲基础化学品行业竞争压力巨大。

在美国、中东和亚洲的压力下，欧洲政策制定者现在面临着一个严峻选择：果断干预，还是眼睁睁地看着欧洲大陆的化学支柱被侵蚀。面对近年来持续成为乙烯/丙烯净进口地区的现实，今年 3 月，法国、意大利和西班牙等国呼吁制定《关键化学品法案》。欧盟产业委员 Stéphane Séjourné 表示将确定战略供应链和生产基地，并强调“首要问题是主权，即保住我们的蒸汽裂解装置”。但市场人士也指出，这种“主权”的代价非常昂贵：据花旗分析师数据，欧洲裂解装置平均年龄超 40 年；埃尼集团 3 月报告显示，欧洲石脑油制乙烯成本为 800 美元/吨，远高于美国乙烷路线的 400 美元/吨和中东乙烷原料路线的 200 美元/吨。

事实上，欧洲石化行业也在尝试进行突围。英力士正在投资 40 亿欧元采用乙烷原料在安特卫普建造欧洲 30 年来首座新裂解装置，该装置设计乙烯产能 145 万吨/年，计划 2026 年投产。中东方面，阿布扎比国家石油公司与奥地利 OMV 的 600 亿美元合并将缔造全球第四大聚烯烃生产商博禄集团，计划专门向欧洲出口聚合物，与美国和亚洲石化生产商展开竞争。分析师目前认为，欧洲石化生产不会完全消失，但将进入寡头竞争时代。

#### ◆ 欧洲蒸汽裂解装置面临关停潮

8 月 1 日讯，标普全球近日称，过去 18 个月，欧洲化工行业已经历了一轮蒸汽裂解装置关闭及下游产能整合潮。受原料成本上涨、石脑油裂解利润承压、低价进口产品冲击、市场结构性过剩及需求低迷等多重因素影响，欧洲已有 6 座裂解装置关停或计划关停，且未来这一数字还可能上升。

其中，沙特基础工业公司 6 月宣布关闭英国威尔顿的乙烷裂解装置，基本退出欧洲乙

烯市场；陶氏化学7月宣布将于2027年四季度关闭德国伯伦的蒸汽裂解装置。市场分析人士认为，必须进一步削减乙烯产能，以缓解供应过剩的局面。标普全球商品洞察公司乙烯及衍生品分析总监安迪·奥尔辛斯基表示，“英国乙烯生产的下游消化渠道有限，出口能力也受制约，导致市场需求严重不足，根本无法支撑多座裂解装置的运营，关停是目前供需形势的必然结果”。

标普全球称，全球裂解装置原料需求将从2024年的4.32亿吨增至2034年的6.1亿吨。2024年，由乙烷与石脑油生产的乙烯各7400万吨；2034年，由乙烷生产的乙烯将达到1.01亿吨，由石脑油生产的乙烯将达到9800万吨。根据标普全球的《年度化学品业绩回顾》报告，乙烷将继续作为美国和中东的主流裂解原料，欧洲则主要使用石脑油，这将使欧洲的乙烯生产成本更高，裂解装置关停的数量也将更多。报告强调，欧洲乙烯市场除非立即进行整合以扭转多年来的产能过剩局面，否则将陷入长期下行周期。报告还预测，2028年，全球乙烯价格将全面复苏，因为乙烯需求增速最终将超过新增产能。

标普全球数据显示，截至2024年底，欧洲裂解装置开工率约75%，处于历史低位，需要进一步削减约200万吨/年的乙烯产能，才能使开工率回升至90%，推动区域烯烃市场供需再平衡。目前，欧洲已宣布的裂解装置关闭计划涉及总产能为395万吨/年。不过，部分产能削减成效可能被英力士公司的新项目抵消。英力士公司位于比利时安特卫普的一号项目乙烷裂解装置将于2026年底投产，产能为140万吨/年，相当于抵消欧洲已宣布关闭计划的乙烯产能的37%。

此外，作为蒸汽裂解装置的核心产品，欧洲乙烯生产利润与价格预计今年剩余时间仍将承压。标普全球数据显示，2022年底以来，欧洲乙烯现货均价在790欧元（约合6954元人民币）/吨上下波动；2023年7月，价格曾一度跌至563欧元/吨。同时，2022年二季度以来，欧洲乙烯现货的价格持续低于其他地区普遍的结算价格，导致欧洲乙烯生产商逐渐失去全球竞争力。在此情况下，欧洲乙烯生产商只能被迫降低开工率或是关停裂解装置。分析人士表示，“成本过高严重制约了欧洲乙烯产业的发展，且地缘政治、关税政策与其他宏观经济的不稳定因素，也正影响欧洲乙烯产业的发展。如果缺乏相关政策补贴，乙烯产业发展在欧洲或将停滞”。

#### ◆ 全球上游油气并购额骤减

7月29日讯，近日，睿咨得能源公司发布数据显示，受油价波动及特朗普政府关税政策引发的担忧影响，2025年上半年，全球上游油气行业并购额略超过800亿美元，同比下降34%。其中一季度表现尤为疲软，并购额仅为280亿美元，远低于2024年一季度的660亿美元。

分析人士指出，导致上半年上游油气行业并购额大幅下降的主要原因是北美市场并购活跃度下滑，该地区在全球上游油气行业并购额中的占比从2024年一季度的71%降至2025年上半年的51%。长期以来，美国二叠纪盆地是北美油气并购的核心区域，但如今因

优质并购标的稀缺，该盆地的并购活动放缓，从而导致今年上半年美国油气并购额减少。油气勘探开发(E&P)企业纷纷将目光转向其他产区。与美国形成对比的是，加拿大今年上半年上游油气行业并购额达 119 亿美元，接近过去 5 年年均水平。

北美以外的国际市场上半年上游油气行业并购额达 395 亿美元，同比增长 37%。尽管一季度因并购额同比暴跌 60%而开局疲软，但二季度强劲反弹拉动整体回升。

此前有传闻称英国石油(BP)与壳牌将合并，若传闻成真，交易规模可能接近 800 亿美元，有望成为年度焦点。

值得注意的是，今年上半年天然气领域并购表现强劲，一季度交易额同比激增 30%。睿咨得能源指出，大型石油公司正通过优化资产组合管理风险，推动天然气领域并购。

### ◆ 标普全球：低油价将重创部分产油国经济

8 月 1 日讯，近日，标准普尔全球市场情报公司发布的最新报告显示，2025 年，中东和非洲地区依赖石油经济的国家将因低油价导致财政遭遇重创，其中仅阿联酋和天然气资源丰富的卡塔尔能在当前油价水平下实现财政平衡。

普氏能源资讯数据显示，布伦特原油现货均价在 2022 年曾达 101 美元/桶，但今年受非 OPEC+ 国家供应激增、市场需求疲软、美国加征关税及 OPEC+ 决定取消 220 万桶/日自愿减产等因素影响，油价涨势受限。分析师预测，2025 年布伦特原油均价将为 68 美元/桶；截至 7 月 16 日，布伦特原油年内均价为 71.79 美元/桶。

报告指出，在这一背景下，低油价将损害中东和非洲财政较弱产油国的财政状况，包括加蓬、安哥拉、尼日利亚、伊拉克和阿曼等。财政平衡油价门槛最高的是加蓬，需 117 美元/桶才能实现收支平衡；而近年来大力推进经济多元化的阿联酋，仅需 42 美元/桶即可平衡。报告显示，OPEC 实际主导国沙特阿拉伯因高昂的经济改革计划和基础设施建设热潮，财政平衡油价为 93 美元/桶；非洲最大产油国尼日利亚需 86 美元/桶才能覆盖日常开支；OPEC 第二大产油国伊拉克则需 99 美元/桶。

对石油出口国而言，低油价引发的财政困境可能产生连锁反应，尤其是那些非石油产业发展滞后的国家。这些国家中，伊拉克风险最高，石油收入占其预算的绝大部分，包括数百万名政府雇员的薪资发放。标普报告称：“我们预计伊拉克外汇储备将大幅下降，从 2023 年底的 1023 亿美元、2024 年底的 870.5 亿美元降至 2025 年底的 700 亿美元，逼近可能触发紧急政策干预的临界点。油价加速下跌可能导致外汇储备更快耗尽，进而迫使政府进一步削减公共支出，甚至引发抗议活动。”

此外，2024 年因产量配额争端退出 OPEC 的安哥拉，在 68 美元/桶价位下仅能覆盖 90% 的债务偿还成本，破产风险上升。据估算，这个非洲第二大产油国欠付多国债权人约 600

亿美元，相当于其 GDP 的三分之二。

尼日利亚 2025 年预算基于 75 美元/桶的油价假设和 206 万桶/日的产量目标，但该国 6 月原油及凝析油产量仅为 170 万桶/日，这意味着其财务状况可能面临严峻压力。

报告还提到，阿曼可能出现 2021 年以来的首次财政赤字，目前该国已计划从 2028 年起对高收入群体征收所得税，以应对低油价冲击。

今年 4 月以来，OPEC+ 联盟中 8 个实施自愿减产的国家已宣布将快速提高配额，计划 10 月初前恢复全部产量。这一举措给本就受特朗普关税拖累的石油市场再添下行压力。目前仅沙特已执行了增产计划。分析师指出，若其他国家跟进，年底原油市场可能出现供应过剩，会进一步压低油价。

### ◆ 丙烯酸酯市场下半年回暖难

8 月 1 日讯，近日标准普尔全球发布的报告显示：2025 年下半年，因需求持续疲软、产能不断增加及采购态度谨慎等因素将继续挤压利润空间，全球甲基丙烯酸甲酯(MMA)及丙烯酸酯市场仍将承压，复苏潜力受限。

#### 一、欧洲市场：需求疲软供应过剩

此前因亚洲生产商面临原材料及运费成本上涨或减少对欧洲的出口，部分欧洲供应商曾寄望于 8 月份 MMA 价格能企稳，但沙特、韩国的报价始终保持竞争力，压制了涨价可能。欧洲 MMA 生产商认为，下半年欧洲 MMA 市场状况难有改观，需求疲软与供应过剩问题仍将持续。

需求仍是价格的核心驱动因素，除夏季末可能出现的补库需求外，目前几乎看不到市场复苏的希望。欧洲一 MMA 生产商表示：“我们讨论的已不是需求会不会增长，而是能不能稳住不下降。”若需求进一步下滑，欧洲报价将承压，生产商或被迫降低开工率，或更多转产聚甲基丙烯酸甲酯(PMMA)。

欧洲企业还在密切关注罗姆公司在美国得州新建的 MMA 工厂，其产能提升后，可能减少欧洲对美出口。但受美国本土需求疲软影响，有消息称美国卖家或增加对欧出口，形成新的压力。

欧洲下游 PMMA 企业预计，中国、韩国生产商为抢占更大市场份额，将持续低价出口。一位贸易商称，地缘政治问题导致下游汽车、建筑行业疲软，预计 PMMA 定价策略将更激进。

欧洲丙烯酸酯市场尤其是丙烯酸丁酯及 2-乙基己基丙烯酸酯也将维持偏空格局。

市场人士表示，全年剩余时间需求预计持续低迷，主要因下游核心客户需求预期下调。2025年下半年合同谈判正在进行，买家要么争取将合同价降至接近当前现货水平，要么减少最低采购量承诺，试图利用持续偏低的现货价格及稳定的亚洲进口资源施压。这或许能提振部分现货需求，但市场整体活跃度仍处于低位。市场上已有亚洲丙烯酸丁酯及 2-乙基己基丙烯酸酯的积极报价，且套利窗口打开，预计 9 月将有进口到货。

## 二、美国市场：新产能将持续释放

美国 MMA 市场同样关注罗姆公司的市场份额变化，罗姆得州 25 万吨/年新建工厂投产后，产能将持续释放。此外，市场参与者们正等待建筑、汽车涂料需求复苏，两者均与利率及关税政策相关。

一位 MMA 贸易商表示：“美国 MMA 市场需求相比其他地区稍好，不过偏高的价格抑制了出口。”另一位贸易商则表示，美国涂料需求未见好转且呈下滑趋势，预计 2025 年下半年这一趋势仍将持续。有消息称，美国需求疲软与宏观经济走弱、就业不稳定及关税政策有关，高利率不利于贷款获取。市场的普遍共识是：消费者不愿花钱了。

## 三、亚洲市场：需求难见起色

亚洲市场人士称，经历上半年需求疲软与低价行情后，2025 年下半年亚洲 MMA 及 PMMA 市场需求难有复苏。

印度需求持续低迷，尤其是涂料领域，买家多持观望态度，暂停采购。东南亚买家注意到，自 2024 年排灯节以来涂料需求一直疲软，部分贸易商寄望于 2025 年排灯节前需求回升。

市场消息显示，2025 年下半年印度丙烯酸丁酯市场利润仍将承压，国内新增产能是主因。印度石油公司 (IOC) 新建 15 万吨/年丙烯酸丁酯装置预计 7 月投产，而巴拉特石油公司 (BPCL) 已有 13 万吨/年产能。印度对丙烯酸丁酯需求约 33 万吨/年，若两家均满负荷运行，仍需进口约 5 万吨。但 BPCL 当前开工率约 70%，IOC 投产后初期开工率或为 50%-60%，因此下半年仍有进口空间。

一位生产商称：“2025 年初以来需求就没起来，下半年预计维持温和水平，这与消费者支出疲软有关。”丙烯酸丁酯主要用于建筑用涂料及胶黏剂。尽管政府政策支持基建，但市场人士认为，若无消费需求提振，价格难以上涨。

## ◆ 亚洲石脑油炼油利润不降反升

背后有何玄机？

7月28日讯，亚洲石脑油炼油利润率周一小幅走高，至每吨61.97美元，高于上一交易日的58.57美元。利润率上涨的原因是，尽管原油价格走弱，但石脑油的现货和近月合约的价差结构已收窄至零，表明市场预期有所改善。相比之下，汽油裂解价差保持在每桶约7美元的稳定水平。印度6月原油进口量环比下降4.7%至2032万吨，创2月以来新低，反映出需求端疲软。

与此同时，沙特阿拉伯可能连续第二个月上调9月份对亚洲买家的原油价格，这可能在供应端构成压力。市场的交易活动整体依然清淡，尽管石脑油利润率有所改善，但汽油和石脑油现货市场缺乏强劲动能。这种背离的走势表明，尽管宏观需求疲软，但部分市场参与者可能正寻求套利机会。

### ◆ 亚洲燃油市场：裂解价差深度滑坡

供应洪流将至？

北京时间7月30日，亚洲燃油市场裂解价差持续下挫，主要受近期原油价格上涨影响，而关键燃油品种的现货升贴水在清淡交投中保持稳定。LSEG数据显示，新加坡380-cst高硫燃油（HSFO）-迪拜裂解价差跌至每桶约7美元的贴水，创下去年11月初以来的最低点。同时，超低硫燃油（VLSFO）裂解价差也较前一日下滑至接近每桶7.50美元的溢价。

市场正密切关注8月份亚洲地区的燃油供应情况，此前7月份的船货量已较6月份显著增加。据船舶追踪数据显示，预计8月份将有至少300万吨燃油运抵亚洲，且未来几周还将有更多船货涌入。印度HPCL公司已发出两船HSFO的船货招标，计划于8月23日至25日从维萨格装载。此外，富查伊拉重质燃料油库存截至7月28日当周下滑23.2%至794万桶，约为125万吨。

### ◆ 油品市场风平浪静背后，暗流涌动

巨头们都在酝酿什么？

7月28日讯，亚洲燃料油现货市场交易清淡，现货升贴水变动不大，整体动能不足。极低硫燃料油（VLSFO）的报价有所走软，导致其升贴水略有下降。高硫燃料油（HSFO）买卖双方的出价差距依然很大，升贴水维持在贴水状态。Hi-five价差维持在每吨约88美元的宽幅，反映出高硫燃料油市场的疲软。菲律普斯66公司计划在第三季度以90%-95%的综合产能运营其炼油厂，这表明其对未来市场持乐观态度。

另一方面，印度6月原油进口量环比下降4.7%至2032万吨，创2月以来新低，对油价构成压力。此外，委内瑞拉国有石油公司PDVSA正准备重启合资企业，而卡塔尔则威胁要

切断对欧盟的天然气管道供应。尽管亚洲市场表面平静，但全球范围内的供需变化和地缘政治因素正在悄然影响着油品市场的未来走势。

#### ◆ 美国环境保护署(EPA)宣布将裁员 23%

7月28日讯，近日，美国环境保护署(EPA)宣布将裁员23%，员工总数缩减至12448人，此举宣称可为纳税人节省7.488亿美元，但未公布具体裁员时间表。

本次重组包括撤销“研究与开发办公室(ORD)”，部分ORD员工将被调至项目办公室以“履行法定职责和核心任务”。同时，EPA正在推进成立新的“应用科学与环境解决方案办公室”，旨在“以前所未有的力度优先推进科研工作，并将其置于规则制定和州技术援助的核心位置”。

消息人士称，此次大规模裁员是特朗普政府系列去监管行动的最新举措，旨在减轻化工企业的环境合规负担，呼应其“将工业竞争力与国家安全置于严格环境监管之上”的总体政策方向。

尽管裁员早有预兆，但市场观察人士指出，负责《有毒物质控制法》(TSCA)等化学品监管的“化学安全与污染防治办公室(OCSPP)”基本未受影响。EPA表示，OCSPP将从ORD接收130余名科技专家，专门处理504种新化学品审查积压及12000余项严重滞后的农药评审工作。此外，OCSPP还计划耗资1700万美元建设信息技术卓越中心。

#### ◆ ACC建议美出台再生塑料国家标准

7月28日讯，近日，美国化学理事会(ACC)表示，美国制定全国性再生塑料标准将有助于企业更高效地回收废塑料，从而降低成本，增强其在原生树脂供应过剩市场中的竞争力。该机构公布了一项计划，旨在简化企业回收废塑料并将其转化为再生塑料的流程。

ACC表示，美国急需制定全国性再生塑料标准。目前市场上虽有不少再生塑料，但许多品牌和加工企业仍受困于再生塑料质量参差不齐、成本过高及生产应用难度大等问题。ACC认为，聚焦废塑料回收与基础设施建设，有望改善这些困境。全国性再生塑料标准应实现三大目标：确保美国家庭都能参与回收体系；明确“再生塑料”及“回收含量”的定义；扩大并升级废塑料回收基础设施。

ACC下属美国塑料制造商协会总裁罗斯·艾森伯格表示，若缺乏全国性政策，各州会各自出台规则形成“拼凑式”监管体系，推高企业合规成本。目前，美国已有7个州通过了与生产者延伸责任(EPR)相关的塑料包装法案，5个州通过独立法案对塑料产品的消费后再生料最低含量提出要求。目前将化学回收定义为“制造过程”以方便企业建厂的举措仍由各州自行决定，已有25个州将化学回收归类为制造过程。但目前各州自行其是的现状仍然增加了企业的合规成本。

艾森伯格还透露，ACC 已向特朗普新政府阐释美国参与全球塑料条约谈判的重要性，目前的回应令人鼓舞。美国已派代表参加多数条约预备会议，预计将派代表团出席 2025 年 8 月 5 日至 14 日在瑞士日内瓦举行的第五轮联合国谈判。

#### ◆ AFPM 质疑美生物燃料及关税政策

8 月 1 日讯，7 月 25 日，美国燃料及石化生产商协会 (AFPM) 致信共和党高层议员，公开批评美国环保署 (EPA) 近期提出的提高炼油企业生物燃料强制掺混量的提案。这是自今年 1 月特朗普重返白宫以来，石油行业与总统之间首次出现重大分歧。

目前，埃克森美孚和雪佛龙等综合型石油巨头凭借雄厚财力投资生物燃料生产，而 PBF 能源公司和 CVR 能源公司等独立炼油商则抱怨这项亲农政策带来沉重成本负担，威胁其工厂生存。这封致众议院议长迈克·约翰逊和参议院共和党领袖约翰·图恩的信件指出，现行能源政策将对美国炼油商、消费者以及特朗普总统的“能源主导战略”造成负面影响。

信中称，EPA 的这项生物燃料提案将使联邦法规合规成本达 700 亿美元。提案中关于降低进口生物燃料原料价值的新条款也将推高合规成本。美国农民与部分石油行业人士就联邦生物燃料强制令长期存在分歧，农民要求提高配额以支撑农作物需求和农村经济，而炼油商则以成本和基础设施问题为由抵制。

该信还批评了以下政策：EPA 对小炼油厂豁免生物燃料掺混义务的处理方式；允许夏季临时性全国销售高乙醇含量汽油的决定；以及对进口可再生原料征收的关税。

AFPM 主席切特·汤普森在信中强调：“我们理解部分政策旨在支持国内农业和生物燃料产业，但这些政策不应以牺牲国内炼油行业和美国消费者利益为代价。”

受车辆燃油效率提升、电动汽车普及和新冠疫情经济余波影响，美国炼油行业十年来持续低迷，已导致多家工厂倒闭。据美国能源信息署 (EIA) 数据，美国炼油行业加工能力因此停滞在略超 1800 万桶/日的水平。与此同时，加州两大炼油厂菲利普斯 66 威尔明顿工厂和瓦莱罗能源贝尼西亚炼油厂即将在未来数月关停，将使该州炼能缩减近 30 万桶/日。AFPM 发言人称：“我们对联邦生物燃料政策尤其是最新可再生能源标准提案深感忧虑，这些问题亟待与政府和国会协商解决。”

#### ◆ 美国炼油商 HFSinclair 利润狂飙

柴油利润率成幕后英雄？

7 月 31 日讯，炼油商 HFSinclair 周四公布的第二季度利润超出华尔街预期。这主要得益于炼油利润率的显著提升。在截至 6 月 30 日的三个月里，HFSinclair 报告调整后每股利

润为 1.70 美元。这一数据远高于分析师平均预期的每股 1.02 美元。公司本季度调整后每桶炼油毛利率达到 16.50 美元，较去年同期的 11.33 美元大幅增长。

美国顶级炼油商预计第二季度利润普遍增长，从第一季度的亏损中反弹，这得益于高于预期的柴油利润率，瓦莱罗能源等同行也因此超出了预期。近几个月来，燃料生产商的主要产品利润意外增长，为此前盈利从 2022 年高点回落的局面带来缓解。此次业绩的强劲表现，反映出后疫情时代需求回升以及俄乌冲突导致的供应中断，对炼油行业盈利能力的积极影响。

#### ◆ 雪佛龙正式完成对赫斯收购

8 月 1 日讯，近日，国际商会仲裁小组就埃克森美孚与赫斯在圭亚那近海斯塔布鲁克区块的合同利益纠纷做出有利于赫斯的裁决，为雪佛龙完成对赫斯 530 亿美元收购案铺平道路。雪佛龙随即宣布，在满足所有必要成交条件后，已完成对赫斯的收购。

雪佛龙声明称，合并后公司的资本支出预算预计在 190 亿美元至 220 亿美元之间。预计到 2025 年底，该交易将实现 10 亿美元的运行成本协同效应。雪佛龙表示，将于 11 月 12 日在纽约举行的投资者日上提供最新的长期财务和运营信息及指引，以反映收购赫斯的成果。

埃克森美孚对此发布声明称，不认同国际商会仲裁小组的解释，但尊重仲裁和争端解决程序。埃克森美孚运营并拥有斯塔布鲁克区块 45% 股份，该公司声称对赫斯 30% 股份的处置拥有优先购买权。赫斯和雪佛龙则辩称该权利不适用，因双方的交易是企业合并而非资产出售。

仲裁结果公布后，赫斯股价盘前飙升 7.67%，雪佛龙股价上涨 3.7%，市场对交易确定性给予积极回应。

#### ◆ 宣伟二季度净利同比下降 15.2%

7 月 29 日讯，近日，美国宣伟公司公布第二季度财报，净利润同比下降 15.2% 至 7.547 亿美元，净销售额微增 0.7% 至 63.1 亿美元。经调整后每股收益为 3.38 美元，同比下降 8.6%，远低于标普资本 IQ 分析师普遍预期的每股收益 3.80 美元。

公司称，业绩下滑主要受需求疲软影响。宣伟公司已将 2025 年全年调整后每股收益预期从 11.65~12.05 美元下调至 11.20~11.50 美元。公司还将 2025 年资本支出预算从约 9 亿美元削减至约 7.3 亿美元。

各部门中，涂料零售部门销售额同比增 2.3% 至 37 亿美元，部门利润增 1.0% 至 9.165 亿美元；高性能涂料部门销售额同比降 0.3% 至 18 亿美元，部门利润骤降 18.7% 至 2.451 亿美元；消费品牌部门销售额同比降 4.1% 至 8.094 亿美元，部门利润降 19.7% 至 1.642 亿美元。



### ◆ 穆迪分析师：巴西化工行业恐陷长期低迷

7月30日讯，近日，信用评级机构穆迪分析师称，巴西石化行业将陷入长期低迷，若政府不进行干预，行业盈利能力将面临威胁。

该机构负责巴西化工的分析师 Carolina Chimenti 指出，巴西及拉美最大石化生产商布拉斯科的前景尤其堪忧，在当前严峻环境下，该公司面临利润率压缩和自由现金流生成受限等问题。

“问题在于我们正处于一个非常严峻的下行周期，且预计持续时间将超过以往周期。若没有政府支持，考虑到阿拉戈斯州的赔偿支付，企业利润率将被严重压缩且无法产生正向自由现金流。” Chimenti 表示。阿拉戈斯州债务源于布拉斯科在该州北部盐矿开采造成的地质损害赔偿。但分析师补充称，即使不考虑这些赔偿支出，通过潜在成本削减措施获得的现金流仍将受限。“作为盈利企业，布拉斯科本应在周期波动中保持正向现金流。但当前并非普通周期，而是叠加了阿拉戈斯州特殊问题的极端困难环境。”她强调。

Chimenti 指出，与美国生产商相比，巴西石化行业存在结构性劣势，尤其是原料成本方面。巴西化工企业主要依赖石脑油路线生产，而竞争对手美国得益于页岩气衍生的低成本乙烷，巴西毗邻美国的地理位置反而成为劣势。若转向乙烷裂解原料生产石化品需要巨额投资，而这恰逢行业低谷期。目前巴西企业缺乏资金实施转型，墨西哥布拉斯科-伊德萨乙烷裂解项目虽已运营但也面临挑战。在当前融资环境趋紧的情况下，巴西石化企业难以获得低成本资金支持。布拉斯科与巴西国家石油公司就天然气供应的谈判已持续数月，目前仍在进行中。

巴西议会正在审议包含化工企业税收减免的 Presiq 立法。该政策若实施，预计可为布拉斯科带来 4 亿至 5 亿美元的利润增长。但长期来看，巴西石化企业仍需通过投资乙烷转型(如扩大墨西哥项目)来增强竞争力，以减少对政府的依赖。

### ◆ 克拉默：德对美化工品出口将大幅下滑

7月30日讯，近日，德国商业银行首席经济学家约尔格·克拉默在德国化工协会(VCI)举办的网络研讨会上表示，受美国关税政策影响，德国化工、制药及其他行业对美出口将大幅下滑。

克拉默指出，美欧达成贸易协定后，美国对欧盟商品的平均进口关税达 15%，这意味着德国对美出口或锐减三分之一。他认为，美国关税政策标志着一场“历史性转折”，未来数年乃至数十年，全球化将让位于“去全球化”。这将给德国工业，尤其是化工行业带来严峻挑战。

对于美国经济，尽管关税不确定性也会拖累美国经济增长，但克拉默认为美国不会陷入衰退。克拉默指出，特朗普总统接手的是“一个非常稳健的经济体”。自疫情以来，美国经济累计增长 12%，这一增量相当于德国全年 GDP 总量，彰显了美国经济的“内在活力与韧性”。

而对于德国，克拉默预测，德国经济明年将迎来复苏，主要驱动力是降息及政府计划通过举债加大基建与国防支出。2026 年德国 GDP 预计增长 1.4%，尽管这种复苏可能转瞬即逝，但总好过陷入长期衰退。然而，克拉默对德国能否借关税挑战推动经济“重启”表示怀疑，德国政府难以解决官僚主义、高税收、高劳动力成本、高能源成本及复杂昂贵的审批流程等增长障碍。

对于德国化工行业，克拉默表示，当前，巴斯夫、科思创、Brenntag 等德国大型化工企业已下调 2025 年盈利预期，原因是需求疲软及关税不确定性。VCI 则预计，2025 年德国化工产量(不含制药)将下降 2%。

#### ◆ 巴斯夫集团发布 2025 年第二季度财务数据

7 月 30 日，巴斯夫集团发布今年第二季度财务数据。巴斯夫集团 2025 年二季度不计特殊项目的息税、折旧及摊销前收益约为 18 亿欧元。巴斯夫集团执行董事会主席凯礼博士 (Dr. Markus Kamieth) 与巴斯夫集团首席财务官 Dirk Elvermann 博士一同发布二季度财报时表示：“农业解决方案业务领域收益显著提升，销量较去年同期大幅增长 21%。”表面处理技术、营养与护理业务领域收益亦实现小幅增长。受市场产品供应充足影响，基础化学品业务领域利润持续承压。

巴斯夫集团 2025 年二季度销售额为 158 亿欧元，较去年同期下降 3.42 亿欧元。这一变化主要由汇率不利影响以及产品价格下降所致。产品价格下降主要源于化学品业务领域，而表面处理技术、营养与护理业务领域的价格则有所提升。农业解决方案、表面处理技术和材料业务领域的销量有所增长，部分抵消了销售额下降的不利影响。

与去年同期相比，不计特殊项目的息税、折旧及摊销前收益减少 1.85 亿欧元，为 18 亿欧元。这主要归因于化学品业务领域收益大幅下滑，而这主要受利润降低的影响。工业解决方案和材料业务领域的收益亦有所下滑。相比之下，农业解决方案和表面处理技术业务领域的收益均有所提升。营养与护理业务领域的收益也呈增长态势。与去年同期相比，“其他”类别的不计特殊项目的息税、折旧及摊销前收益显著下降。不计特殊项目的息税、折旧及摊销前收益率从去年同期的 12.1% 降至 11.2%。

息税、折旧及摊销前收益为 15 亿欧元，去年同期为 16 亿欧元。2025 年二季度，息税、折旧及摊销前收益包括了负 2.97 亿欧元的特殊项目。特殊费用主要源于与降本计划相关的结构性调整措施。息税前收益为 4.94 亿欧元，较去年同期减少 2,200 万欧元。股权投资净收益减少 1.12 亿欧元，主要归因于对 Wintershall Dea GmbH 和 Harbour Energy 公

司股权投资的亏损。财务净损益较去年同期改善 5,200 万欧元，至负 1.06 亿欧元。因此，税前收益为 3.16 亿欧元，较去年同期减少 8,200 万欧元。净收益为 0.79 亿欧元，而去年同期为 4.3 亿欧元。

2025 年二季度经营活动产生的现金流为 16 亿欧元，较去年同期减少 3.65 亿欧元。这一减少的主要原因是贸易应付账款的变动。与去年同期相比，投资活动产生的现金流显著改善 10 亿欧元，达到负 11 亿欧元。主要是由于不动产、装置和设备以及无形资产的支出减少，该支出为 11 亿欧元，较去年同期减少 4.28 亿欧元。Elvermann 表示：“我们现在已经度过了中国华南一体化生产基地的投资高峰期，因此现金流表现将相应改善。”自由现金流，即经营活动产生的现金流扣除不动产、装置和设备以及无形资产支出，为 5.33 亿欧元，较去年同期增加 6,200 万欧元。

由于宏观经济和地缘政治不确定性持续存在，巴斯夫调整对 2025 年全年的假设。根据当前预计，2025 年全球国内生产总值（GDP）增速将低于此前预测。预计下半年所有主要经济区域的增长势头都将减弱。在美元兑欧元汇率显著贬值之后，预计美元兑欧元汇率将保持在上半年末的水平。根据当前预计，全球工业生产增长也将放缓。因此，2025 年化学品市场需求的增长预计将低于此前预测。由于市场上产品供应持续充足，利润仍将承压，特别是对上游业务而言。

因此，巴斯夫对 2025 年全球经济环境的假设调整如下（括号内为《巴斯夫集团 2024 年业绩报告》原先假设；当前假设已四舍五入）：

全球国内生产总值增长率：2.0% - 2.5%（此前为 2.6%）；全球工业生产增长率：1.8% - 2.3%（此前为 2.4%）；全球化学品生产增长率：2.5% - 3.0%（此前为 3.0%）；欧元兑美元均价：1 欧元兑 1.15 美元（此前为 1.05 美元）；布伦特原油均价：每桶 70 美元（此前为每桶 75 美元）

《巴斯夫集团 2024 年业绩报告》中发布的巴斯夫集团 2025 财年预测也有部分调整（《巴斯夫集团 2024 年业绩报告》中的先前预测如有变动，则在括号内标明）：集团不计特殊项目的息税、折旧及摊销前收益预计为 73 亿至 77 亿欧元之间（此前预测：80 亿至 84 亿欧元之间）；集团自由现金流预计为 4 亿至 8 亿欧元之间；集团二氧化碳排放量预计为 1,670 万吨至 1,770 万吨之间。

美国政府关税公告的波动性和其他决策的不可预测性，以及贸易伙伴可能采取的反制措施，共同带来高度的不确定性。由于巴斯夫的全球战略是在相应市场布局生产、服务当地客户，关税的直接影响对巴斯夫来说仍然有限。不过，间接影响依然存在，尤其在产品需求和价格层面。这主要是由于竞争压力加大和通货膨胀率上升。目前还无法全面评估由此产生的影响。

### ◆ 哈萨克斯坦拟升级炼化能力

7月28日讯，近日，哈萨克斯坦公布新能源战略蓝图，计划到2040年将石油产品出口量提升近两倍。根据规划，精炼燃料年产量将从目前的1700万吨增至3900万吨，出口占比提升至总产量的30%。这项2025年~2040年的全面计划标志着该国政策发生重大转向。

此前，2024年草案框架曾将燃料出口上限设定为10%。此次获哈萨克斯坦内阁批准的修订后战略将下游产业开发列为首要任务，重点包括：投资50亿美元扩建炼油产能、启动石化产业建设，以及开拓中国、印度及邻国新出口市场。据报道，哈萨克斯坦政府确认当前油气化工领域有6个在建项目，总投资达150亿美元。新战略将优先向中国、印度及中亚邻国等需求增长中心扩大出口，将对现有炼油设施进行扩建并新建石化综合体项目，目标是将炼化深度提升至94%。

哈萨克斯坦还将在油气化工领域投资50亿美元，重点发展聚合物、化肥和其他高附加值产品。这些举措与政府更宏大的下游发展规划相协同，其中包括6个已启动的重大项目和总计150亿美元的平行投资计划。

### ◆ SABIC 推出阻燃 PBT 纳米成型材料

7月28日讯，近日，沙特基础工业公司（SABIC）宣布推出一款LNP THERMOTUF品牌特种改性料系列的最新产品。这种新型改性料的潜在应用包括智能手机、平板电脑、智能手表和笔记本电脑的天线分路器及其他结构组件等。

据介绍，新的LNP THERMOTUF WF0087N改性料是业内首款基于聚对苯二甲酸丁二醇酯(PBT)的纳米成型技术(NMT)材料，兼具出色的阻燃性和良好的机械性能，可以很好地满足消费电子行业对于轻量耐用金属塑料混合组件日益增长的需求。此外，该材料的阻燃特性还可以帮助客户满足IEC 62368-1第四版消费电子设备安全标准要求。

除了这些优势外，该改性料还具备薄壁阻燃特性，同时保持良好的黏合强度和机械性能，如抗冲击性。新材料还提供强大的耐化学性，能够耐受严苛的阳极氧化处理，并且可以定制色彩以获得漂亮的外观。其介电特性有助于确保多天线设备拥有优异的信号性能。

SABIC特材部亚太区研发和应用总监王勤表示：“SABIC非常注重消费电子市场。凭借这种突破性的材料，我们可以支持客户进一步提高智能手机及其他设备的性能、安全性、可制造性和合规性。”

### ◆ 日韩计划加强石油保供合作

7月28日，韩国业内人士及炼厂消息人士透露，鉴于近期以色列和伊朗冲突为亚洲主要原油进口国敲响警钟，韩国与日本计划加强石油供应安全合作，以应对中东高硫原

油贸易可能出现的中断风险。

当日，韩国国家石油公司(KNOC)一官员表示，7月早些时候，该公司与日本石油、天然气和金属矿产资源机构(JOGMEC)在蔚山举行年度会议，讨论两国石油储备政策。

韩日两国的原油需求几乎完全依赖进口。作为亚洲第三和第四大原油买家，两国均高度依赖波斯湾高硫原油。KNOC、JOGMEC 官员及韩日炼厂的原料经理均表示，在此背景下，KNOC 与 JOGMEC 保持定期紧密合作至关重要，尤其在石油储备与供应安全方面。据 KNOC 数据，韩国政府与私营部门合计石油储备可支撑 206.9 天，日本则为 199.3 天。日本主要炼厂的原料经理透露，沙特和阿联酋占日本原油采购量的 80% 以上，以伊冲突凸显出炼厂需为最坏情况做好准备。

未来，KNOC 与 JOGMEC 计划继续举行定期会议，分享各自业务领域的经验，进一步强化两国能源安全合作体系。KNOC 一位官员称，双方技术人员将更频繁地交流想法、召开会议，制定与石油储备相关的研究及合作计划。

双方的终端合作也将更加频繁。韩国两大炼厂的中间馏分油营销商表示，在旅游旺季及冬季供暖期，韩国喷气燃料和煤油供应商可能优先满足日本买家的现货采购需求。过去 10 年间，韩国炼油业已与日本贸易公司及炼厂建立稳固业务关系。首尔和蔚山的炼厂产品销售高管称，除履行长期供应合同外，韩国中间馏分油供应商会定期针对日本贸易商开展现货招标，尤其在冬季喷气燃料和煤油需求高峰期。

#### ◆ 钙钛矿电池全球市场规模将激增

7月29日讯，近日，日本市场调查机构富士经济发布预测称，到2040年，全球钙钛矿太阳能电池市场规模将扩大至4万亿日元，约为2024年的67倍。由于这种电池具有轻薄、可弯曲等特点，预计现有的太阳能电池将逐步被新的太阳能电池所取代。

该机构预计，2025年全球钙钛矿太阳能电池市场规模将达1476亿日元，到2040年将增长至3.948万亿日元。其中，2025年日本国内的钙钛矿太阳能电池市场规模将达8000万日元，到2040年将扩大至342亿日元。

这一预测是基于理光和松下等开发厂商的实际情况作出的。积水化学和积水太阳能薄膜预计于2025年将钙钛矿太阳能电池生产商业化，东芝等其他公司预计于2027年左右开始商业化。

钙钛矿太阳能电池有三种类型：轻薄的“薄膜型”、作为建筑材料的一部分使用的“玻璃型”以及与传统太阳能电池板组合使用的“串联型”。富士经济预计，从2030年左右开始，用于发电的串联型电池的引入将会增加，市场将随之扩大。

### ◆ 三菱化学将退出碳粉树脂业务

7月30日讯，近日，三菱化学集团宣布，将退出打印机墨粉树脂业务。其生产将于2026年3月底停止，销售也将于同年6月底结束。分析称，鉴于印刷需求的缩小和未来的增长受限，该公司决定退出该项业务，以推进结构重组。

即将停产的是用于提高墨粉在纸张上附着力的打印机墨粉用聚酯树脂“Diacron”。由于打印需求的萎缩和人工成本的上升，该业务的盈利能力有所下降。该公司还自行经营墨粉，因此墨粉的生产将继续进行。

该产品由爱知县丰桥市的东海事业所生产，相关员工正在考虑在同一生产基地内调动。目前，该公司正在进行结构改革，以强化核心化学业务，计划在2030年3月之前出售或退出约30项不盈利的业务，这些业务的销售收入相当于4000亿日元。

### ◆ 三菱化学与引能仕启动塑料油化项目

7月29日讯，近日，三菱化学株式会社宣布，该公司与引能仕株式会社在日本茨城县神栖市的化学回收项目顺利完工。项目通过英国 Mura Technology Limited 的超临界水热分解技术，对外采废旧塑料进行化学分解处理，从而将其转化为石油。生产的循环再生油将作为两家公司现有设备即石油精炼机和石脑油裂解炉的生产原料，被重新制造成石油制品、各类化学品及塑料。

此外，该设备计划申请可持续产品的国际认证制度之一 ISCC PLUS 认证，从而可提供以循环再生油为原料的具有环保价值的各类产品。两家公司今后将继续通过塑料油化项目，致力于能源和材料两个领域的过渡及循环经济的推进。

### ◆ 奇华顿上半年盈利增长

7月28日讯，近日，奇华顿国际公司宣布，上半年净利润同比增长近1%至5.92亿瑞士法郎，营业收入增长3.4%至38.6亿瑞士法郎。公司表示，上半年实现了良好的销量增长，并保持全球运营和供应链高效运转。所有业务板块、区域市场和客户群体均实现增长。针对2025年原材料成本上涨，公司声明正在与客户协商实施提价措施，以完全覆盖成本上涨带来的影响。

关键财务指标方面，息税及摊销前利润(EBITDA)同比增长4.4%至9.45亿瑞士法郎；营业利润增长4.5%至7.62亿瑞士法郎；EBITDA利润率从2024年同期的24.8%提升至25.2%；营业利润率从19.5%上升至19.7%。公司称战略目标不变，重申2025战略期内年均可比有机销售额增长4%~5%的目标。

### ◆ 阿克苏诺贝尔下调年度盈利预期

7月29日讯，近日，阿克苏诺贝尔公司宣布下调2025年经调整息税折旧及摊销前

利润(EBITDA)指标。该公司目前预计 2025 年按固定汇率计算的经调整 EBITDA 将超过 14.8 亿欧元，此前预期为超过 15.5 亿欧元。该预测仍受市场不确定性影响。

此外，公司第二季度净利润从去年同期的 1.77 亿欧元降至 1.24 亿欧元，营收同比下降 6%至 26.3 亿欧元。销量下降主要受北美宏观经济不确定性影响，但中国装饰涂料业务实现销量增长。不利汇率效应导致公司营收减少 5%。经调整 EBITDA 下降 2%至 3.93 亿欧元，低于标普资本 IQ 分析师平均预期的 4.06 亿欧元。但经调整 EBITDA 利润率从去年同期的 14.4%提升至 15%。营业利润同比下降 21%至 2.14 亿欧元。

从具体业务板块看，装饰涂料业务受汇率影响，销售额下降 5%至 10.8 亿欧元，经调整 EBITDA 增长 8%至 1.92 亿欧元，营业利润下降 17%至 1.01 亿欧元；高性能涂料业务销售额下降 6%至 15.5 亿欧元，经调整 EBITDA 下降 10%至 2.13 亿欧元，营业利润下降 18%至 1.5 亿欧元。

#### ◆ 横滨橡胶收购山东横滨橡胶全部股份

7 月 29 日讯，近日，横滨橡胶宣布，已通过增资形式，将与中国合资的山东横滨橡胶有限公司转为其全资子公司，该公司生产和销售用于装载和运输煤炭及铁矿石的传送带。横滨橡胶在持有其 77%股份的基础上，又收购了 23%的股份。此举旨在扩大在亚洲的销售，并加快决策的速度等。

横滨橡胶表示，该公司通过其中国业务管理公司，增持了其合并子公司山东横滨橡胶工业制品有限公司的股份。山东横滨橡胶公司成立于 2006 年，是横滨橡胶与当地一家输送带制造商的合资企业。截至 2025 年 6 月底，该公司拥有约 240 名员工。

横滨橡胶在日本国内输送带市场占有较高份额。该公司表示，“为了实现业绩进一步增长，扩大在中国及印度、印度尼西亚等亚洲地区的销售至关重要。”为此，该公司正在着手拓展销售渠道。本次增资是该战略的一部分。

#### ◆ 卡博特推出专为储能应用设计的导电添加剂

7 月 29 日，卡博特公司宣布推出全新 95F 导电添加剂。这款产品专为锂离子电池在储能系统中的应用而开发，可有效提升电池导电性、延长循环寿命并改善加工性能，尤其适用于对高频次循环条件下保持优异耐用性和稳定性有严苛要求的储能系统，可被广泛应用于户储、工商储等诸多储能应用场景。

在全球“双碳”目标下，作为构建以新能源为主体的新型电力系统的重要支撑技术，全球储能市场在过去的几年里蓬勃发展。与此同时，工商业对于电力供应的稳定性有较高要求，而工商业储能的经济性正逐步显现，行业开始快速发展。这些市场需求离不开先进的锂离子电池技术——它必须具备卓越的循环寿命、优异的功率输出和长期的可靠性保障。随着市场规模持续扩大，电池制造商需要提供兼具高性能与成本效益的产品解决方案。在

此背景下，卡博特 95F 导电添加剂解决方案应运而生，通过提供关键的性能与效率优势，助力加速储能系统的普及与应用。

该导电添加剂旨在提升电池的循环寿命和能量密度。在基于厚电极设计的软包电池性能测试中，该材料展现出优异的容量保持率，为电池制造商优化各类储能系统配方提供了灵活性。其高结构形态有助于在反复充放电循环中增强电极的导电性与稳定性。此外，它还能适配锂离子电池正极厚电极设计，在保证电池性能的同时有效降低材料成本。

卡博特公司全球执行副总裁、全球碳硅材料技术方案及电池材料业务总裁兼亚太地区总裁朱戟表示，“随着全球能源格局持续演变，储能市场亟需能够兼顾性能与效率的先进材料。我们此次推出的 95F 导电添加剂解决方案，正是对市场需求及电池客户诉求的精准响应——凭借深厚的行业积淀与经过验证的卓越性能，更快速、更高效地助力储能应用全面实现规模化应用。此次产品发布彰显了我们致力于通过技术创新，为电池技术提供解决方案，支持全球范围内的能源转型，从而推动更可持续未来的承诺。”

#### ◆ 科思创 CEO 施乐文：欧洲化工行业已触底

7 月 30 日讯，近日，德国科思创首席执行官施乐文表示，欧洲化工行业已触底，结构性改革正显现积极进展，有望为欧洲化工行业带来更光明的前景。

施乐文提到，欧盟与德国若能重新聚焦经济及其核心驱动力，通过放松监管、能源政策及税收优惠等方式支持化工行业，将带来积极影响。他表示，“能源、监管、税收与创新是这一背景下的四大核心驱动力。我认为各方终于开始理解这一点，且已迈出正确方向的第一步。”

施乐文指出，欧盟与德国政府已展现出“强烈意愿”着手解决能源成本高企问题，并缓解俄乌冲突后停止进口俄罗斯天然气带来的影响。例如，德国在 7 月通过的 460 亿欧元减税方案中，大幅降低了大型制造业及特定群体的能源税。

施乐文表示，在监管层面，欧洲化工行业已看到初步进展，部分报告要求未被执行，同时中小型企业的豁免期得以延长，这类企业此前深受额外报告要求的冲击。

对于特种化学品，施乐文指出，高能耗、高度依赖原材料的化工投资在欧洲已难以为继，特种化学品是未来方向。

身兼德国化工协会 (VCI) 主席的施乐文表示：“别忘了，在德国化工协会的 2000 多家会员企业中，90% 以上是中小企业。支撑化工行业的并非大型企业，而是这些专注于特种化学品的中小企业。它们创新能力极强，且因缺乏国际化战略，投资始终扎根德国。”

施乐文认为，欧盟与德国政府已开始理解并着手解决能源成本、劳动生产率及监

管等问题。“正因如此，我认为随着欧洲及德国的结构性调整，化工行业前景将十分光明，德国向来擅长创新，而广泛的中小企业基础将支撑这种增长。”施乐文说。

施乐文补充道，高能耗化工产品仅占德国化工行业的 10%左右，其中大部分产能已退出或进入长期停产状态。2025 年 3 月，科思创与利安德巴塞尔宣布，将于 2026 年底永久关闭位于荷兰马斯夫拉克特的环氧丙烷/苯乙烯单体 (POSM) 合资工厂。

#### ◆ 克鲁勃推出大型磨机专用润滑剂

7 月 29 日讯，日前，科德宝集团旗下的克鲁勃润滑剂发布针对大型磨机的第五代特种开式齿轮润滑剂 Klüberfluid C-PG 17 Ultra，有效帮助多家矿山的大型磨机降温超过 15 摄氏度。

据技术负责人介绍，该润滑剂选用独特的基础油和添加剂，可通过降低齿面接触摩擦系数的方式降低温度。在 80 摄氏度的摩擦测试中，该润滑剂的摩擦系数远低于同类产品，基本达到超润滑状态，为齿面降温提供了保障。同时也为节能降耗提供了支持。同时，该润滑剂在开式齿轮抗刮擦能力权威测试 (FZG 刮擦测试) 中也表现优异，其 FZG 抗刮擦等级可以达到 14 级，并且质量变化不超过 0.1 毫克/千瓦时，有效解决了大型磨机的高温与能耗问题，延长了齿轮的使用寿命。

#### ◆ 中企签建全球最大绿氨项目

本报 8 月 1 日讯，7 月 29 日，中国化学工程第七建设有限公司 (下称中国化学七化建) 与纳米比亚海芬氢能公司在北京签署了全球最大绿氨项目——纳米比亚海芬氢能年产 240 万吨绿氨装置 FEED+EPC 总承包合同。在中国化学工程集团公司董事长莫鼎革与海芬氢能公司首席执行官拉菲内蒂的共同见证下，中国化学七化建董事长龙海洋与海芬氢能公司首席运营官朱瑟佩完成签约。

作为纳米比亚国家战略项目——南部走廊发展倡议 (SCDI) 的核心工程，该项目选址兹奥-凯布国家公园，将充分利用当地丰富的太阳能与风能资源生产绿电，进而电解水制氢并合成绿氨。项目产品将主要面向欧洲市场出口，为将纳米比亚打造成辐射南部非洲的新能源门户，推动其成为非洲可再生能源产业核心枢纽提供有力支持。该项目创新构建了“中国技术+非洲资源+欧洲市场”的跨国产业链模式。中国化学七化建将凭借在氢能领域的核心专利技术，为项目建设提供关键支撑，并带动中国氢能全产业链走向国际市场。

双方就深化纳米比亚绿色能源合作进行交流。莫鼎革表示，中国化学作为化工领域的“国家队”，在石油化工、天然气及新能源领域持续深耕，成果显著。作为去年中非论坛六家特邀企业之一，中国化学深入践行“24 小时命运共同体”理念，与非洲各国政府和企业建立了良好的合作关系。近年来，中国化学在新材料研发领域取得重大突破，开发了氢能与传统能源耦合等技术，持续引领全球能源转型方向。中国化学七化建是中国化学

海外业务排头兵，同时作为中国化学海外平台公司和海外发展窗口，迄今已在全球建成绿色能源项目 20 余个。他希望双方深化合作，携手推进非洲可再生能源产业发展，为全球能源结构转型与碳中和目标实现贡献中国智慧和中方方案。

拉菲内蒂高度赞扬中国化学在工业工程、绿色能源及基础设施等领域的业绩。他表示，海芬氢能长期深耕绿氢技术创新与应用，该标杆性可再生能源项目的实施，将有力推动纳米比亚成为非洲绿色能源中心，助力该国经济实现快速增长。纳米比亚资源丰富，发展前景广阔，政府高度重视该项目的开发，此次合作将为双方未来深化合作奠定良好的开端，希望中国化学及所属七化建充分发挥工程建设和资源整合优势，共同谱写互利共赢的高质量发展新篇章。

中国化学工程集团公司副总经理武宪功和相关部门负责人以及中国化学七化建副总经理谢坤等出席。

非洲拥有丰富的可再生能源，纳米比亚将发展绿氢定为国家战略，绿氢作为未来清洁能源之一，以其易液化、便于储存运输等优势而受到越来越多的重视。

#### ◆ 科莱恩、上海锅炉签署战略合作协议

本报 8 月 1 日讯，7 月 29 日，科莱恩宣布与上海锅炉厂签署战略合作协议。作为上海电气的全资子公司，上海锅炉厂专业从事能源转换和新能源应用开发。双方将整合各自专长，共同促进中国可持续能源解决方案的创新发展。

据介绍，此次合作源于双方在上海电气位于吉林洮南生物质制绿色甲醇项目中的成功合作。除了提供 MegaMax 催化剂，科莱恩还在这座年产能 5 万吨的工厂开车期间提供现场技术支持。该项目二期计划年产 20 万吨绿色甲醇和 1 万吨可持续航空燃料，预计于 2027 年投产。

科莱恩催化剂合成气与燃料业务部全球副总裁韩杰安表示：“中国正成为全球能源转型的领军者，我们与上海电气的战略联盟将进一步强化科莱恩的市场地位，成为清洁能源、化学品和燃料生产关键赋能者。”

此次战略合作协议还将结合上海电气的工艺能力和工厂设计专长与科莱恩的催化剂技术优势。协议范围包括联合研发、工程设计服务、化工设备供应和交钥匙解决方案。

#### ◆ 书赞桉诺发布《中国林浆纸业脱碳白皮书》

7 月 29 日讯，7 月 24 日，书赞桉诺携手德勤中国，在复旦大学王玉涛教授团队支持下，联合发布《中国林浆纸业脱碳白皮书》。作为中国林浆纸业首部全面脱碳指南，该白皮书紧扣中国“双碳”目标，在实现碳中和与提升产业竞争力之间探索出清晰路径。

据介绍，这份白皮书由可持续发展专家团队共同编撰。研究团队对全价值链脱碳方案进行了系统的技术经济分析，涵盖可持续森林管理、绿色产品设计、生产制造脱碳、可持续采购、产业链协作及循环经济等领域，并通过多规模、多类型的林地与工厂案例，实证了这些战略的可行性。

书赞梭诺亚洲区木浆业务总裁杨国华表示，白皮书通过分享全球最佳实践，致力于赋能行业未来发展。

德勤中国可持续发展绿色建设主管合伙人张崑希望通过这份脱碳白皮书，支持中国制浆造纸企业制定完善的全价值链脱碳战略和路径规划。

复旦大学王玉涛教授表示：“脱碳白皮书不仅清晰阐述了行业面临的挑战与机遇，更通过翔实的国际案例与中国实践，提供了可落地的解决方案，为林浆纸业逐步实现碳中和目标提供重要参考。”

发布会上，书赞梭诺同步分享了其《气候转型行动计划》(CTAP)。

据介绍，今年 8 月，该白皮书将作为书赞梭诺与上海交通大学中英国际低碳学院联合教育项目的核心教材，为林浆纸行业从业人员提供脱碳相关工具与方法学。

## ◆ 2025 中德汽车产业创新合作高峰论坛&创新合作

洽商会在津举行

天津石油化工新闻 7 月 30 日消息，7 月 28 日，2025 中德汽车产业创新合作高峰论坛&创新合作洽商会在天津经开区召开。活动主要在深化中德汽车产业在技术创新、智能制造、供应链协同及市场拓展等领域的务实合作，共同探索全球汽车产业变革下的新机遇。

本次活动在国家科学技术部国际合作司指导下，由天津经济技术开发区管理委员会中汽智造科技(天津)有限公司、AlphaHelden 共同主办，天津市智能制造装备产业协会、天津振威国际会展集团提供支持。

活动邀请德国联邦经济发展和对外贸易协会(BWA)及 10 余家汽车零部件、智能制造、电子电气和管理咨询等领域的标杆企业组成的德国汽车产业访华考察团同天津经开区汽车及智能制造、复合材料、橡胶等领域近 90 家相关重点企业参加。

会前，天津经开区管委会有关领导与德国汽车产业访华考察团进行座谈交流。天津经开区管委会有关领导首先对考察团的到来表示欢迎，他表示，天津与德国的合作源远流长，

德国目前在津投资企业达 480 余家，大众汽车、SEW 集团、纬湃汽车电子、巴斯夫聚氨酯等知名企业先后落户并取得巨大成功。天津经开区在汽车、高端装备、石化、医药、电子信息等产业领域基础雄厚，BWA 在全球 70 多个国家设立了办事处和代表处，影响力辐射上万家企业，希望以此次活动为契机，进一步推动中德企业在技术研发合作、产业链制造互补、市场双向拓展等方面实现资源共享、优势互补。

BWA 主席米夏埃尔·舒曼积极评价中德双方在推进合作方面付出的努力与取得的成果。他表示，BWA 通过组织各类商务考察与对接活动，助力德国企业把握海外市场机遇同时协助他国企业进入德国市场。考察团此行深刻感受到了中国在出行领域的创新活力，BWA 将积极发挥作用，促进中德企业深化合作。

签署合作备忘录，开启合作新征程。在高峰论坛上，米夏埃尔·舒曼表示，在推动工业生态转型、应对数字化转型进程、维护多极化的全球稳定等国际背景下，跨境合作的需求与日俱增。考察团此次中国行，不仅分享专业知识，更要通过实地交流、技术探讨和对话互信开辟新的合作领域，期待深化既有合作并缔结新的联系。

科技部国际合作司德国处负责人指出，天津是中国北方重要的汽车产业创新高地工业底蕴深厚，智能制造实力领先，与德国等汽车强国建立了深度战略合作，并就未来深化产业创新合作表达了期望与建议。

天津经开区先进制造业局相关负责人详细介绍了天津经开区汽车产业的雄厚实力和发展前景。

随后，天津经开区管委会、BWA、中德智能制造技术创新中心及阿尔法赫尔顿国际有限公司共同签署合作备忘录，四方将致力于推动中汽智造“超级工厂”标准体系在中欧的推广，促进中德汽车产业在智能制造、新能源、智能网联等领域的深入合作并协助德国企业在中国落地发展。同时，根据协议，BWA 等将支持中国车企拓展欧洲市场，共同建设中德技术、资本、人才双向流通平台，打造具有国际影响力的汽车与智能制造创新生态系统。

BWA，中汽智造，德国工程院、青岛国际院士港院士葛兴福教授，阿尔法赫尔顿四方签署战略合作协议，将助力中德汽车智能制造领域合作迈上新台阶。

分享前沿观点，中德企业共谋发展。在主旨演讲环节，中国新一代人工智能战略发展研究院首席经济学家阐述了中国人工智能的快速发展以及在汽车领域的广泛应用，菲尼克斯(中国)有限公司电气标准与产业发展总监深入剖析了数字化、智能化领域的国际标准与法规等。

会议还设置了德企宣介环节。Bilstein、SYNOVA、AlixPartners、Büher、FIBRO 等德国企业进行了推介展示，并与天津经开区汽车、智能制造领域的重点企业展开了深入交

流。

与会嘉宾一致认为，中德在产业链协同与科技创新等领域拥有互利共赢的广阔合作空间。本次活动为双方企业搭建了一个交流与合作的平台，激发了技术创新和市场开拓等方面的合作潜能，为共同应对全球汽车产业变革、开拓发展新空间注入了强劲动力。

#### ◆ 凌宏恩：以本地化创新覆盖亚洲市场

7月30日讯，日前，在上海市人民政府举行的“总部面对面”走访活动中，位于上海化工区的罗姆化学一体化生产基地及亚洲技术中心对外开放，并开展对话活动。活动中，罗姆集团相关人士介绍了公司部分最新创新成果。罗姆集团亚洲区总裁、罗姆化学(上海)有限公司董事长凌宏恩表示：“化工行业需要不断精进和研发，现在时机到了，创新应该扎根在中国。”

作为全球甲基丙烯酸酯化学品领域的领军企业，罗姆自2009年在沪建立首个生产基地以来，历经15年本土化深耕，已形成从上游原料生产到下游创新研发的全产业链布局。目前，罗姆化学在亚洲区域的销售额占到集团的30%。

据介绍，位于上海化工区的罗姆化学甲基丙烯酸酯一体化生产基地投产于2008年，总投资2.5亿欧元，占地面积超过10万平方米。目前，生产基地已经拥有4套超大型生产装置。罗姆甲基丙烯酸树脂亚洲负责人李德军介绍说，这4套生产设施分别是甲基叔丁基醚装置、甲基丙烯酸酯装置、特种单体装置和聚合物装置，覆盖了从上游原料到下游合成产品整个生产链条，目前年产能达10万吨。

李德军自豪地表示：“在中国，平均每4辆汽车中就有1辆的尾灯应用了我们的聚甲基丙烯酸甲酯(PMMA)宝克力模塑料。近年来，中国新能源汽车市场越来越大，单个汽车尾灯所需的宝克力材料也逐渐增多，贯穿式尾灯越来越普遍，所以我们的这项业务一直保持着约两位数的增长，对整个亚洲区域乃至全球的业务增长贡献很大”。他表示，由于本地市场需求旺盛，公司在上海化工区增资扩建PMMA模塑料工厂，2023年10月已建成投产。他强调说：“中国市场乃至整个亚洲市场对我们来说变得越来越重要，我们一直在研究评估扩大在中国的产能，其他事业部也有计划追加投资。”

另据了解，罗姆高度重视创新和科技投入。2021年至2022年，其亚洲技术中心一期、二期相继在上海化学工业区INNOGREEN园区投入使用。这座1000平方米的研发中心配置了分析、聚合、配方及宝克力研发实验室，聚焦从原料到应用技术的全链条创新。例如针对中国市场对高透光率、耐候性PMMA的需求，技术中心快速开发定制化解决方案，将产品从概念到落地的周期缩短40%，研发中心已成为罗姆化学贴近本土客户的“创新引擎”。截至目前，该中心已开展30余项本土研发项目，有力支撑了企业在新能源汽车灯具、智能家居显示等领域的技术突破。

李德军特别介绍了研发中心开发的一种新型防火涂层。“这个涂层遇到高温就会膨胀，可以对内部基材起到保护作用，比如建筑行业里常见的钢结构，在温度达到 500℃ 的时候就会融化，这个涂层就相当于给钢材‘盖了一层被子’，能够延缓升温。”李德军介绍说，他们还推出了一款环保又耐用的地坪树脂材料，防滑耐磨易透水，更适合上海多雨的气候，每年上海的斑马线改造工程都会用到它，年平均采购量在 200 吨左右。

在中国甲基丙烯酸酯行业面临“内卷”挑战时，罗姆坚持以创新为核心驱动力巩固竞争优势。罗姆上海公司一位负责人表示：“中国具有制造业最全最完善的产业链，我们可以更高效地整合供应链，优化成本结构。中国政府鼓励高端制造业和绿色化工发展，中国市场对高端 PMMA 产品的认知和需求也不断增长。”

## ◆ “链”就可持续创新生态——访霍尼韦尔中国总裁余锋

7 月 29 日讯，在刚刚落下帷幕的第三届中国国际供应链促进博览会(以下简称链博会)上，霍尼韦尔以“链动全球，智造未来”为主题亮相先进制造链展区。作为连续第三年参展的全球科技企业，霍尼韦尔不仅带来了由中国本土团队研发的创新产品，霍尼韦尔中国总裁余锋还同中国化工报等多家媒体共同探讨了携手合作伙伴推动产业链升级的现实意义，以及助力石油和化工行业实现数字化转型、可持续发展的未来愿景。

### 一、老朋友、新期待

#### 从展示技术到深度链接

余锋表示，对于霍尼韦尔而言，链博会是展示创新技术和解决方案的重要窗口。“链博会我们主要有两方面期待，第一个期待是展示在自动化、能源转型以及未来航空等领域的创新技术与解决方案，向中国的广大客户和合作伙伴展示创新实力。”余锋介绍说，“今年是霍尼韦尔进入中国市场的第 90 个年头，我们期待深化与中国企业的合作关系。希望通过此次展会，与更多志同道合的伙伴建立联系，共同探索技术创新的边界；加强与政府及行业协会的沟通，寻求更多政策支持和合作机会。这是我们的第二个期待。”

他还表示，霍尼韦尔对中国市场充满信心，将继续推出更多符合市场需求的产品和服务，为中国经济的可持续发展贡献力量。“中国不仅是霍尼韦尔全球战略的重要组成部分，更是我们创新和发展的核心引擎。”余锋强调说。

### 二、供应链、共赢链

#### 从供需关系到生态共生

在霍尼韦尔看来，“链”不仅是供应链的线性连接，更是一个融合研发、制造、服务、政策和社会价值的立体生态。霍尼韦尔始终强调“共生共赢”——从产品研发阶段

就同步寻找本土供应商，优先利用本土资源，与本土伙伴在产品、软件、系统解决方案上深度协同，确保供应链稳定。

霍尼韦尔连续多年举办的供应商大会不仅促成供需对接，更将中国优质供应商纳入全球采购体系；通过精益管理和六西格玛系统性专项培训，致力于“授人予渔”，帮助供应商提高制造及管理能力，实现产业链整体竞争力的跃升。这种追求共赢的生态思维，正是霍尼韦尔在中国市场持续增长的核心密码。

余锋表示，供应链生态圈协作是提升产业链竞争力的重要路径。霍尼韦尔的目标是以技术创新为纽带，联动“产学研用”全要素，构建更低碳、更韧性、更智能的全球供应链体系。正如其所言：“真正的‘链’，是让每个环节都能在共生中增值。”

### 三、本土化、全球化

#### 从持续创新到共享输出

在构建生态共赢的基础上，霍尼韦尔通过“东方服务东方”战略，将本土创新与全球智慧深度融合。强调以中国市场需求为导向，由本土团队主导创新，同时整合全球技术资源，这种方式使得霍尼韦尔能够灵活地在全球标准与本土需求之间取得平衡，满足客户多样化需求。

余锋特别指出：“中国是全球唯一拥有全部工业门类的国家，具备从原材料采购到生产制造、销售和售后服务的完整产业链条。中国供应商在质量、成本、交期乃至新品开发上，都以极高的效率配合。对于依赖创新的企业而言，这样卓越的供应链不可或缺。”

霍尼韦尔的创新不仅在中国取得了显著成果，也在全球范围内产生了积极影响。以新能源汽车为例，霍尼韦尔开发了用于新能源汽车的电池安全传感器、电流传感器、热失控传感器等产品。这些产品不仅应用于中国各大新能源汽车厂商，还成功出口到韩国、日本等海外国家。

未来，霍尼韦尔将进一步夯实本土供应链的战略地位和重要作用，加强与产业链伙伴的多元合作，共筑充满韧性、敏捷性和可持续性的供应链生态，帮助企业自身和客户实现更为低碳、安全、高效、健康的可持续发展。

#### ◆ 巴斯夫加速布局新材料领域

巴斯夫近期宣布已完成对 DOMO 化学持有的 Alsachimie 合资企业 49% 股权的收购，成为法国沙特兰工厂的所有者。该工厂主要生产聚酰胺 6.6 的关键前体，包括 KA 油、己二酸和己二胺己二酸盐（AH 盐），这些产品是汽车、电子等行业的重要原料

来源：中国石化报 赵华

8月1日讯，据烃加工网报道，巴斯夫近期宣布已完成对 DOMO 化学持有的 Alsachimie 合资企业 49% 股权的收购，成为法国沙特兰工厂的所有者。该工厂主要生产聚酰胺 6.6 (PA 6.6) 的关键前体，包括 KA 油、己二酸和己二胺己二酸盐 (AH 盐)，这些产品是汽车、电子等行业的重要原料。

巴斯夫表示，收购 Alsachimie 合资企业的股份将显著提升公司对关键原材料的垂直整合能力，优化聚酰胺 6.6 价值链的供应稳定性与运营效率。此前，巴斯夫已在该基地投资建设先进的己二胺 (HMD) 工厂，并在德国弗赖堡基地扩建聚酰胺 6.6 聚合产能。这些措施旨在降低该公司对亚洲供应链的依赖，并提高欧洲本土产能。这一系列举措表明，巴斯夫正大力开拓新材料领域。

### 一、聚酰胺6.6前景良好

分析人士指出，随着新能源汽车和电子产品需求的快速增长，高性能工程塑料市场规模持续扩大。巴斯夫通过整合上下游资源，进一步巩固了在该领域的全球主导地位。行业数据显示，预计全球聚酰胺 6.6 市场规模未来 5 年将保持年均 5% 的增长率，巴斯夫的布局将为其赢得更大的市场份额。

从区域市场来看，欧洲高性能工程塑料的需求增长尤为明显。欧盟正积极推动汽车轻量化发展，新能源汽车产量逐年攀升，带动聚酰胺 6.6 的需求增长。通过此次收购，巴斯夫不仅强化了在欧洲市场的布局，而且为满足区域内不断增长的需求奠定了基础。

### 二、以可再生氨产品推动低碳转型

5月，巴斯夫在德国路德维希港的一体化基地正式推出两款可再生氨产品——可再生氨及 24.5% 可再生氨溶液。这些产品通过向氨生产装置输入绿氢，显著降低了碳排放。单次航班使用可再生氨作为燃料添加剂，碳排放可减少约 128 千克。该产品已通过国际可持续发展和碳认证 (ISCC+)，可直接替代传统氨产品供应市场。目前，巴斯夫计划将可再生氨作为实现 2050 年碳中和目标的关键措施。

传统氨生产高度依赖化石燃料，是全球碳排放的重要来源之一。巴斯夫通过质量平衡法将绿氢引入生产流程，不仅减少了对化石能源的依赖，而且大幅降低了生产过程中的碳排放。分析认为，此举为化工行业低碳转型提供了可行路径，未来可再生氨在能源、农业等领域的应用潜力巨大。

市场数据显示，全球氨市场规模超过 1 亿吨/年，其中约 80% 用于农业化肥生产。随着可再生能源成本的下降，可再生氨的生产成本正逐步接近传统氨产品。巴斯夫这一创新举

措有助于降低自身碳足迹，并为行业提供了新的低碳解决方案。

从技术角度看，巴斯夫的可再生氨采用先进的氢气提纯和混合技术生产，确保产品质量与传统氨产品相当。这种渐进式的创新方式在降低技术风险的同时，为客户提供了无缝过渡的选择。分析人士认为，这种“渐进式低碳转型”策略更易于被市场接受，也为其他化工企业提供了借鉴。

### 三、优化业务组合、剥离非核心资产

近年来，巴斯夫通过出售多项资产优化业务结构。去年 7 月，巴斯夫将采矿用絮凝剂业务出售给美国化工企业索理思；今年 5 月，巴斯夫将路德维希港基地的氨、甲醇及三聚氰胺工厂近 60 万吨/年的产能出售给国际工艺装备公司（IPP）；6 月，巴斯夫将生物能源酶业务转让给加拿大拉曼集团的子公司。

这些举措只是巴斯夫降本增效计划的一部分。自 2023 年 10 月起，巴斯夫启动了包括资产剥离、工厂优化在内的成本削减措施，目标是年降本 5 亿欧元（约合 42 亿元人民币）。巴斯夫强调，剥离非核心业务有助于集中资源发展化学品、材料科学等高增长领域，符合能源转型趋势。

分析人士表示，巴斯夫的资产剥离策略反映了化工行业格局的变化。面对能源价格波动和市场需求转型，企业需要聚焦具有长期竞争力的业务领域。巴斯夫通过优化业务组合提升了运营效率，也为未来的业绩增长奠定了基础。

从财务角度看，这些资产剥离计划为巴斯夫带来了可观的现金流。数据显示，2024 年上半年，该公司通过资产出售已获得约 20 亿欧元的收入。这些资金将用于提高公司的研发能力和实现债务重组，并为未来的业务转型提供财务支持。

总体而言，巴斯夫正着眼于新能源材料领域的开拓。在全球化工行业向低碳化、高端化发展的趋势下，巴斯夫这些举措不仅有助于提升自身竞争力，而且将为行业转型提供有益参考。未来，随着各项战略举措的逐步落地，巴斯夫有望在全球化工行业变革中继续保持领先地位。

## ◆ 中国氢能全产业链加速“出海”

### 国际合作持续深化

8 月 1 日消息，2025 年以来，中国氢能企业“出海”持续火热。企业通过设备出口、技术研发、合资建厂、联合开发等多种模式深化国际合作。

7月29日，兰州兰石集团有限公司（以下简称“兰石集团”）与沙特阿卜杜拉·哈希姆工业气体与设备公司（以下简称“AHG公司”）签订战略合作协议及意向采购协议，共同推动氢能能源“制—储—加—用”全链条技术研发与商业化应用。

据《证券日报》记者梳理，截至7月30日，仅7月份以来，国内在海外的氢动态已高达11项；今年以来，中国氢企“出海”案例已达44项，涉及中东、欧洲、东南亚等核心市场。

中国商业经济学会副会长宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示：“氢能企业‘出海’面临三重机遇：一是全球清洁能源需求激增，为氢能提供了广阔市场空间；二是中国在氢能技术领域取得突破，可通过技术输出与国际合作实现共赢；三是国家和地方政府政策强力支持，并积极搭建国际合作平台，为企业‘出海’创造有利环境。”

多位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示，这标志着我国氢企“出海”已从早期试探步入规模化、本地化及全产业链协同的新阶段。依托强大的制造和工程能力，中国将在绿色转型中扮演着全球氢能供应链塑造者的关键角色。

### 一、电解槽“出海”居多

从中国氢能企业“出海”的合作内容看，包括制氢设备、加氢站、氢能应用等产业链上下游。在制氢设备中，电解槽“出海”案例居多。

今年5月份，兰石集团旗下上市企业兰州兰石重型装备股份有限公司（以下简称“兰石重装”）子公司广东兰石氨氢能源装备有限公司与AHG公司签订了10Nm<sup>3</sup>/hPEM电解水制氢设备项目合同，这是兰石重装首个制氢设备国际业务订单。

兰石重装相关负责人表示，与AHG公司签订电解水制氢设备项目合同，标志着公司在氢能装备领域取得国际市场突破。随着共建“一带一路”的推进，公司将利用“五大基地+移动工厂”的优势产能布局，为共建“一带一路”国家提供更加优质的服务，进一步融入国际化经济战略圈。

此外，还有阳光氢能科技有限公司、江苏双良新能源装备有限公司等都在向海外市场交付订单或签订合作。

在氢能储运环节，国内企业在液氢、氢气长输管道材料等技术上开始发力，相关技术也逐步获得国际市场认可，海外订单同样在不断增长。

今年4月份，兰石集团与AHG公司签署70MPa撬装加氢站项目合同。7月初，宝山钢铁股份有限公司斩获澳大利亚输氢无缝管线管首单，实现中国输氢管线管海外市场零的

突破。

绿氢项目投资、EPC 也成为氢企“出海”的重要方向。在绿氢氨醇领域，中能建氢能有限公司、惠生工程（中国）有限公司等依托传统能源领域的丰厚经验和新领域的技术创新，同样以 EPC 和项目投资整体解决方案“出海”。

除“制—储—加—用”全链“出海”以外，中国的燃料电池技术、氢燃料电池汽车等应用端产品也加速拓展全球足迹，彰显中国正全方位参与并重塑全球绿氢供应链。以新能源商用车企业质子汽车科技有限公司为例，公司于 5 月 20 日圆满举行首批次出口澳大利亚氢燃料重卡发车仪式，并与澳大利亚合作伙伴签署了 20 辆氢燃料电池重卡出口意向协议。

国内氢企在海外的合作模式也呈现多元化的特点。除了上述的相关企业的设备直供、EPC 总包承接、联合开发，还有合资建厂、技术许可等多种形式。

江苏国富氢能技术装备股份有限公司在德国、澳大利亚、印度等地布局了电解槽的生产基地，北京中电丰业技术开发有限公司布局了西班牙电解槽生产工厂。中船（邯郸）派瑞氢能科技有限公司与国外企业进行了技术授权的合作。

“跨国合作促进了不同国家和地区之间氢能技术的交流与合作，加速技术的创新和突破，使氢能产业链上下游企业能够实现优势互补，共同推动氢能产业的‘制—储—加—用’全链条发展。同时也有助于企业拓展国际市场，提升中国企业的国际竞争力，帮助中国企业融入全球氢能价值链。”宋向清表示。

## 二、市场需求快速释放

“全球能源转型背景下，海外氢能市场需求快速释放，特别是欧洲碳中和政策及中东新能源转型带来了空前巨大的市场空间。”林先平表示。

在交通领域，氢燃料电池汽车加速在欧洲推广，德国、法国等国家大力布局氢能重卡、公交车及乘用车，并计划在 2030 年前建成数千座加氢站。在日本，丰田等车企主导氢燃料电池汽车研发，计划 2050 年实现“氢能社会”。

国内政策方面，今年 1 月份，工信部发布《关于组织开展 2025 年未来产业创新任揭榜挂帅工作的通知》，明确我国将围绕清洁氢制取、存储与转储、输运与配给、动力与物料利用 4 大方向，研究形成一批清洁氢“制—储—输—用”成套技术与装备，推动清洁氢在交通、冶金、化工等领域应用落地，揭榜挂帅工作基本将在 2026 年内完成。

国家能源局今年 2 月份印发的《2025 年能源工作指导意见》提出，加强氢能、绿

色液体燃料等领域标准供给；稳步发展可再生能源制氢及可持续燃料产业，稳步推动燃料电池汽车试点应用，有序推进全国氢能信息平台建设，稳妥有序探索开展管道输氢项目试点应用，推动各地建立完善氢能管理机制。

有券商分析师对记者表示：“2025年至2026年，在国家氢能相关标准落地、氢能成套技术水平提升的背景下，氢能行业有望迎来较快发展。”

“未来，在国际市场需求的增长、政策环境的支持以及技术的进步下，氢能企业‘出海’的趋势将继续加速。”盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员余丰慧告诉《证券日报》记者。

### 三、全球市场竞争激烈

中国氢能企业“出海”并非一片坦途。

“挑战主要体现在不同国家和地区的氢能技术标准和规范存在差异。全球氢能市场竞争激烈，中国氢能企业面临着来自其他国家和地区的竞争压力；政策与地缘政治的不确定性，例如，贸易保护主义、政策调整等因素可能会增加企业的运营风险。”宋向清表示。

例如，欧盟碳关税和美国《通胀削减法案》设置的绿色认证门槛，迫使企业加速获取CE、UL等国际认证；中东高温与北欧极寒的环境差异，则要求属地化研发。

在余丰慧看来，目前，氢能企业“出海”正处于快速扩张阶段，但距离成熟还有一定距离。未来，企业应注重提高产品和服务质量，加大研发投入以保持技术领先，同时强化品牌建设和市场开拓能力，以加快海外布局的步伐。此外，构建稳定的供应链体系也是必不可少的一环。

林先平建议，氢能企业应关注欧盟碳边境税等政策变化，提前布局绿氢认证体系；头部企业联合成立海外氢能联盟，共享资源降低“出海”成本；建立国际合规体系，探索“联合体出海”模式。

“未来三年，具备技术迭代能力、本地化生态构建能力、标准话语权的企业将占据竞争制高点。行业整体将从‘成本驱动’转向‘价值驱动’，最终实现从‘中国制造’到‘中国标准’的跃迁。”宋向清表示。

#### ◆ 全球非轮胎橡胶行业承压前行

8月4日讯，日前，由《欧洲橡胶杂志》(ERJ)组织的2025年度全球非轮胎橡胶制品“50强”排行榜公布。非轮胎橡胶行业“50强”排名变化不大，“前十强”几乎是上

一年的复刻;科德宝集团巩固了长期以来的榜首地位,我国企业排名则再次上升,其中中鼎橡胶位列第8。全球非轮胎橡胶行业承压,销售额以下降为主,行业集中度持续提高。行业利润保持不错,投资意愿较强,扩产、收购及重组活动活跃。但行业面临人工和能源成本上升等压力,未来不确定性较大。

## 一、排名变化不大、我国企业位次前移

按惯例,2025年度全球非轮胎橡胶制品“50强”排行榜按企业2024年非轮胎橡胶制品相关销售额排名(见表1)。前七位企业名称和排名不变,这是近年来排名变化最少的一年。科德宝集团尽管2024年销售额较2023年下降1.5%,但仍以77.2亿美元巩固了其长期以来的榜首地位。大陆集团销售额下降6.3%,以60亿美元位居第2,这家公司正待剥离的康迪泰克业务可能对未来排名产生影响。美国派克汉尼汾连续第二年保住了第三名的位置,领先于法国哈金森,该集团对哈金森保持着约4亿美元的稳固领先优势。哈金森位列第四,销售额增长4.1%达51亿美元,表现优于主要竞争对手,这使其领先最接近的竞争对手约12亿美元。住友理工、盖茨集团和特瑞堡紧随其后,分列第5、6、7位。打破排名宁静的是我国安徽中鼎密封件公司,在2022年通过收购普利司通一家年营业额4.24亿欧元的防振橡胶业务得到壮大,得益于汽车、建筑和铁路行业需求的增长,公司销售额同比大幅增长7.7%达25亿美元,排名上升两位至第8位,这是我国企业的最好名次。

库珀标准 / 美国销售额下降8.1%,排名后退一步至第9位。NOK / 日本销售额下降5.5%,排名从第9位降至第10位。第11至20位分别是利洁时集团/英国、新百伦/美国、霍尔希姆/瑞士、株洲时代新材料/中国、西氏医药服务/美国、普利司通/日本、天纳克公司/美国、卡莱/美国、安思尔/澳大利亚及米其林/法国。泰国的诗董橡胶在今年前50名中排名升幅最大,销售额同比增长32.4%,排名从上年第43位一路攀升至第34位。沃弗林集团/美国销售额下降28.7%,排名从上年的第34位下降至第45位。挤入前50强的新公司都是美国的HDT汽车/维里塔斯、韦瑟泰克及珀尔普创新公司。被挤出50强的分别是霓达/日本、山下橡胶/日本及福尔波/瑞士。在“50强”中,美国有17家企业,是进入“50强”企业数量最多的国家。日本占11家,位居第二。欧盟地区有15家企业,其中德国4家、瑞典2家、法国3家、瑞士2家、意大利2家、奥地利1家及丹麦1家。另外,中国2家,马来西亚1家,澳大利亚1家,韩国1家,英国1家,泰国1家。我国安徽中鼎密封件及株洲时代新材进入“50强”,中鼎密封件列第8位,株洲时代新材列第14位,名次均呈上升趋势。

## 二、世界非轮胎橡胶行业销售额下降

行业集中度继续提高

非轮胎橡胶行业承压,销售整体出现下滑。2024年世界非轮胎橡胶行业“50强”总的销售额为848.28亿美元,较上一年总额下降约2.3%。全球主要地区市场承压,欧洲、

北美和日本的大多数制造商在2024年录得销售额下滑。按地区分，欧洲地区销售额约为341.34亿美元，同比下降2.1%；相比之下，2023年调查中该数据同比增长2.0%。与之类似，北美地区销售额降幅更为温和，同比下降1.4%至249.78亿美元；相比之下，去年该地区总销售额增长1.2%。日本销售额下降4.4%至146.30亿美元，而正如去年调查所记录的，其2023年销售额增长3.4%。在“50强”47家有可比数据的企业中，16家为正增长，31家下降，下降成为主流趋势。增长幅度较大的主要有：诗董橡胶/泰国、优科豪马橡胶/日本、顶级手套/马来西亚，增幅分别为34.01%、13.45%及8.97%。下降幅度最大的是华城有限公司/韩国、沃弗林集团/美国、安思尔/澳大利亚，下降幅度分别为40.71%、28.87%及17.05%。“50强”中“20亿美元俱乐部”由17家减少至15家，“10亿美元俱乐部”由26家减少至25家。“前十强”销售收入420.31亿美元，占总量的49.6%，较上年度上涨0.3个百分点；排名“前三强”销售收入191.9亿美元，占总量的22.62%，较上年度上涨0.21个百分点，行业集中度继续提高。

### 三、世界非轮胎橡胶行业利润持续向好

#### 扩产、收购及重组活跃

非轮胎橡胶行业利润总体向好。从公布的2024年利润及利润率看，利润增长、利润率增长的企业占多数。利润以增长为主，38家有可比利润数据的企业中，24家利润上涨，14家下降。其中11家增长100%以上，增长幅度较大的有诗董橡胶/泰国、沃弗林集团/美国及德纳/美国，分别增长7234.88%、357.65%及183.33%。下降幅度较大的有爱尔铃克铃尔/德国、三之星机带/日本及科德宝/德国，分别为588.71%、210.42%及81.93%。部分企业的产品毛利率分别为26.3%、17.6%及17.0%。尽管全球非轮胎销售额承压，但多数企业投资意愿不减，扩产、收购及重组活动活跃。科德宝/德国通过创新产品线，向医疗技术、能源经济等极具吸引力的市场及战略性业务领域进行结构性拓展，成效显著。在2024财年的重大投资中，科德宝重点为旗下威巴克业务集团及科德宝-诺信印度合资公司在印度莫林达新建生产基地；还在墨西哥莱尔马的威巴克工厂扩大了空气弹簧领域软管的生产 and 组装产能，同时科德宝医疗在德国阿尔斯多夫投资新建了一处生产基地。

此外，在魏因海姆，科德宝密封技术为其汽车售后零部件业务启动了新的自动化中央仓库建设。大陆集团确认计划剥离其材料与工业子公司康迪泰克。该交易预计于2026年完成，此前康迪泰克计划于今年9月剥离其营业额达19亿欧元的汽车业务单元——原厂配套解决方案。这家德国集团表示“工业客户对橡胶制品解决方案的需求旺盛”，并提及面向非公路移动设备、采矿、建筑、能源管理以及汽车等行业的销售增长前景。瑞士德特威勒集团启动了2025-2027年“业务转型”计划，旨在“加速”销售额和收益增长，将年度利润提升约2400万瑞士法郎。德特威勒特别指出，过去两年，医疗健康市场需求一直“低迷”，而汽车市场的复苏及纯电动汽车的销量增长，进展均慢于最初预期。为应对这些挑战，德特威勒计划“优化调整生产及工业化产能，以满足特定地区和市场需求”，并聚焦于具有更高盈利增长机会的细分市场。

该计划的另一项内容是，将产品组合聚焦于高价值产品和创新领域，这将使德特威勒能够“降低内部复杂性，更有效地配置资源”。同样处于重组阶段的还有日本巨头丰田合成。该公司今年2月报告称，其业绩受到全球汽车产量下降的影响，为此在其中国业务范围内启动了结构性改革。HDT汽车公司于2024年5月完成对维里塔斯/美国的收购，成立HDT汽车/维里塔斯公司，首次挤入前50强。卡莱尔流体技术于2024年12月完成对德国硅橡胶制造商莱因哈特技术有限责任公司的收购。住友橡胶工业/日本将于2025第二季完成对固特异旗下邓禄普品牌的收购，总金额7.35亿美元。特瑞堡密封系统完成了其马耳他生产基地的扩建。这项1400万欧元的投资新增了4000平方米的生产空间、洁净室及设备，以支持医疗和半导体密封解决方案的生产。为满足“新的业务需求”，员工数量预计将增加20%达到600人。特瑞堡工业解决方案收购了硅橡胶专业企业西科集团，此次交易包括总部位于德国的西科硅加工有限公司以及位于捷克共和国的合资企业西科硅橡胶公司。瑞士霍尔希姆将在2025年9月底前关闭其位于俄亥俄州范达利亚的生产基地，并将业务转移至加利福尼亚州安大略和俄亥俄州特温斯堡。康迪泰克在巴西蓬塔格罗萨的传送带生产基地正式完成扩建项目，该基地计划在未来几年将产能“翻倍甚至增至三倍”，并将新增“先进的橡胶混炼、橡胶毯压延、硫化及检测技术”。

## ■ 国内

### ◆ 中国石化企业全力做好防汛救灾工作

7月30日讯，连日来，华东、华北、东北等地持续遭遇强降雨，引发洪涝和地质灾害，其中，北京连续极端强降雨造成了重大灾害。北京石油、燕山石化、河北石油、石家庄炼化、天津石化、吉林石油等企业树牢底线思维、极限思维，积极行动、周密部署，全力做好防汛救灾工作。

北京石油、河北石油、吉林石油等销售企业第一时间启动应急预案，严格执行领导干部24小时值班带班制度，重点加强对地势复杂、易发内涝、临山临河等关键站点督导帮扶。成立党员应急抢险队，检查防汛应急物资器材情况，随时做好防汛应急准备。加能站和油库提前排查补充防汛沙袋等关键物资，增加巡检频次，做好安全隐患排查整改工作。强化防汛应急救援保障服务，在部分站点开辟绿色通道，确保应急救援、抢险救灾、医疗救护等车辆优先加油。

燕山石化、石家庄炼化、天津石化等炼化企业提前筹备、周密部署，落实防汛工作方案和汛情预警响应机制，在压实责任、人员保障、设备维护、应急演练等方面发力，全面部署装置检修、安全环保等各项工作。聚焦防汛关键区域、重点部位，强化“五位一体”

巡检、视频巡检等，加强企地区域联防联控，全面提升“日常值守”监测预警、“战时应对”调度指挥能力，全力保障装置安稳运行。

#### ◆ 扬子石化：芳烃厂开展设备专业盲抽实考

本报7月30日讯，7月14日，扬子石化芳烃厂开展设备专业盲抽实考，着重检验设备副主任、设备管理人员及后备青年队伍的专业技能水平。来自各生产车间的十余名设备从业人员参加。

考评聚焦装置运行中的设备管理核心难点，内容涵盖关键设备规范操作、典型故障快速诊断与排除、大机组检修要点等模块。多名车间设备员表示，这种不预先通知考试内容与对象的“突袭”方式，直击知识盲区与技能短板，对规范日常设备维护、提高异常处置效率具有指导意义。

#### ◆ 扬子石化：进口石脑油首次实现“直靠直卸直输”

本报7月31日讯，7月27日，一艘外籍油轮满载进口石脑油，在扬子石化清江码头完成卸船作业，石脑油从清江码头通过专用管线输送至该公司罐区，标志着扬子石化进口石脑油首次实现“直靠直卸直输”。此举避免了二程船舶转运，显著节约物流成本，提升原料供应的稳定性。图为外籍油轮完成卸船作业后驶离清江码头。

#### ◆ 扬子石化：超额完成无灰分散剂生产任务

本报8月1日讯，今年以来，扬子石化紧盯全年产量目标，以提质增效为核心，强化组织运行与过程管控，截至7月底，无灰分散剂产量同比增长22.6%，完成年度任务的74.6%，超额完成产量计划任务。

今年以来，该公司聚焦产量与效益双提升，联合石科院、上海海润添加剂有限公司，从增产创效、生产优化、低成本原料应用等维度协同发力。深入梳理装置运行状态，固化操作细节并严格管控工艺指标。针对技术瓶颈，组织专业团队攻关，成功突破增产阻碍，进一步释放产能。

为保障生产高效平稳运行，他们聚焦过程安全管理，持续优化HSE管理体系，每月跟踪过程安全督查任务单落实情况，针对性开展高危泵、设备防腐蚀、易堵部位等隐患排查，对影响平稳运行的因素进行精准评估并制定预防措施，完善双重预防机制，保障各项目标任务顺利完成。持续开展节能降耗技术攻关，盯紧关键运行参数，持续优化技术经济指标，开展班组“小指标”劳动竞赛等活动，每月统计各班组蒸汽消耗总量并进行排名，有效调动员工降本增效积极性，推动综合能耗同比下降。

#### ◆ 中韩石化：创新电力交易模式实现降本

本报7月31日讯，今年以来，中韩石化通过创新电力交易模式，上半年大幅节省电费支出，降本增效取得新突破。

中韩石化将电力成本管控作为提升竞争力的关键环节。随着湖北省电力交易市场日趋成熟，中韩石化组建专业团队深入研究市场规则和电价波动规律，通过实施“中长期合约保稳定+现货交易抓机遇”的策略，不仅确保了生产用电可靠，而且利用分时电价差异，实现综合用电成本下降。

在实施过程中，中韩石化加大协同力度，多个部门联合成立专项工作组，与中国石化集团公司旗下专业售电公司建立实时联动机制，精准分析生产负荷曲线，动态匹配电力市场数据，实现电力资源优化配置。

### ◆ 中韩石化：上线电子发票系统

本报7月30日讯，7月21日，中韩石化开具首张成品油电子专用发票，标志着公司数字化电子发票系统正式投入运行。这一举措有效提高了企业销售结算效率，为财务管理数字化转型奠定基础。

中韩石化财务管理部联合市场经营部等多部门成立专项工作组，双线协同推进，对外与税务机关建立高效沟通机制，精准把握政策要点；对内对接集团公司项目组及兄弟单位，借鉴成熟经验优化实施方案。经过数月攻坚，最终实现系统平稳切换。电子发票的全面应用将大幅减少传统纸质票据的打印、传递和存储成本，进一步缩短业务结算周期。

### ◆ 广州石化：优化物流加速产品出厂

本报7月25日讯，“现在不用早早来‘抢位’，大热天能在休息室舒舒服服等查验了。”7月18日一大早，前来提货的货车司机邝师傅在工作人员的指引下，将车有序停进指定车位。

“通过高效的前置服务，我们从根本上解决了厂区周边乱停乱放、拥堵滞留的问题。”广州石化计划经营部副经理曹敬松说。

广州石化地处珠江三角洲市场中心，炼油化工产品汽运出厂占比较高，年均进厂提货的各类车辆超7万辆次。以往，提货商需提前数小时将车停在附近道路，等待现场查验后再进厂，由于等候时间相对较长，易造成道路拥堵，一定程度上影响产品出厂效率。

为破解这一痛点，广州石化组织相关单位聚焦车辆有序停放、错峰调度等关键问题进行调研。综合考虑成本投入、项目周期、运营风险等因素后，于2024年10月建成启用物流服务中心，为提货商提供车辆安全查验、证件资质审核、司押人员休息等综合服务。

“提货车辆办理提货预约后，先在物流服务中心进行前置检查，查验合格后才能按照预约时间提货。如果查验存在问题，我们会协助整改，直到完成整改后才允许车辆离场。”该中心负责人介绍道。上半年，他们累计完成车辆查验37633辆次，提货车辆进厂效率整

体提升 53.84%。从“路边抢位”到“中心候检”，物流服务的优化不仅让厂区周边交通更畅通，而且让每一辆提货车都能高效完成出厂流程，为产品快速走向市场打通“最后一公里”。

#### ◆ 广州石化：成功试产低熔指无规共聚聚丙烯新品

本报 7 月 30 日讯，7 月 24 日，广州石化 1 号聚丙烯装置首批产出的 25 吨低熔指无规共聚聚丙烯新产品装车出厂，交付下游客户使用。

此次出厂的低熔指无规共聚聚丙烯是该公司开发试产的管板材系列新产品，具有抗冲击等优异性能，适用于各类管板管件制造及改性塑料制品生产。

今年以来，广州石化积极应对化工市场变化，加大市场走访力度，精准捕捉商机。收集到下游客户对产品性能的多样化需求后，深入梳理装置运行工况，按照“一企一策”“一品一策”策略制定开发试产方案并反复推演完善，结合装置实际运行情况优化排产，落实全流程管控措施，为试产工作奠定基础。

开发试产期间，技术管理人员全程驻守生产现场，严把关键细节，指导操作人员精细调控关键参数，严格执行“一步一签一确认”。同时，加强产品质量检查，对照指标要求反复核对原料及成品分析数据，确保了新产品成功产出。

#### ◆ 青岛炼化：稳中求进提升生产经营质效

本报 7 月 28 日讯，今年以来，青岛炼化坚持以市场为导向、以效益为中心，立足企业实际，优化产品结构、强化产销衔接、加快转型升级，不断提升生产经营质效。上半年，成品油实现全产全销，炼油综合能耗同比下降 2.5%，效益居炼化企业前列，高质量实现“时间过半、任务过半”目标。

树牢安全第一理念，筑牢发展根基。坚持以 HSE 管理体系高效运行为抓手，创新构建“监管小偏差、促进大优化，管控小波动、实现大平稳，剖析小异常、消除大隐患”的“三小管理”模式，开发应用智能报警监视系统，实现装置异常预发现、预报警。强化装置关键指标监控和技术分析，开展全员、全天候、全覆盖隐患排查治理。

系统优化深度挖潜，紧贴市场拓市扩销。统筹全局算总账、算大账，紧盯市场变化勤算账、算细账，充分发挥生产装置大型化、集约化优势，强化上下游高效协同，灵活优化生产经营策略、加工方案等，全力增产增销高附加值产品。用好产销研用一体化机制，紧盯区域市场需求，靶向开展技术攻关，不断优化工艺参数、加快产品迭代，进一步提升医疗器械、食品包装等行业大客户认可度。

强化精益管理，持续降本增效。坚持降成本就是增效益，深化内部挖潜和精益管理，细化提质增效方案，以“金点子”“攻坚创效”等群众性活动为载体，抓实全员、全区域、

全要素挖潜增效。抓实费用管控，单位完全费用、吨油利润、人均利润等关键指标在炼化企业中持续保持领先地位。

加快转型升级，探路绿色发展。积极响应市场需求，建设有机原料延伸利用等化工项目，开展可降解塑料领域差异化攻关，推进产品向无塑化剂方向转型，不断拓宽产品链、做强产业链。持续提升能源利用效率、绿色能源供给能力，构建多能互补新格局。海河路加氢站通过权威机构评价获得“碳中和”证书，成为我国首座“碳中和”加氢站，建成国内首个工厂化全海水环境的漂浮式光伏电站。

### ◆ 青岛炼化：燃料电池氢出厂量突破 1000 吨

本报 7 月 24 日讯，7 月 22 日，中国石化青岛炼化公司累计向社会供应燃料电池氢正式突破 1000 吨！这一数字不仅标志着青岛氢能产业化应用迈入新阶段，更成为“东方氢岛”战略从蓝图走向现实的生动实践。

2021 年 1 月，青岛市在西海岸新区率先开通氢能公交示范线，但当时的青岛和国内其他很多地区一样，没有燃料电池氢生产企业，区域内及周边缺少支撑氢能产业发展所必需的燃料电池氢气资源，所需氢气需自 300 公里以外的其他城市长途运输至青岛。运距长、稳定性差，对氢能产业高质量健康发展形成严重制约。

青岛炼化公司急市场之所急，第一时间将压力转化为动力，为解决“用氢荒”难题，公司科研人员首创了化学精制法燃料电池氢生产技术，于 2021 年 8 月产出青岛市第一车、中国石化在山东省第一车燃料电池氢，实现了“青岛的车用上青岛的氢”，改写了青岛市不能生产燃料电池氢的历史，实现了青岛市氢能供应链由“0”到“1”的历史性跨越。当年出厂氢气 22 吨，解决了氢能公交车、氢能港口和氢能产业起步阶段无氢可用的难题。

2022 年出厂氢气 190 吨、2023 年出厂 307 吨，为青岛港氢能项目、氢能公交等提供了稳定支撑。即便在 2024 年受加氢站手续问题影响，出厂量暂时回落至 235 吨，青岛炼化也积极抢建公用加氢站，解决了氢能车辆加氢难题。2025 年 1 月至 7 月，出厂量已达 246 吨，超过 2024 年全年，且是 2023 年同期的 1.6 倍，展现出氢能产业强劲的复苏态势。

目前，青岛炼化公司日出厂燃料电池氢约 1500 公斤，是青岛市唯一能够生产燃料电池氢的区域，是胶东半岛地区氢能供应第一公司，也是全国首个独立建设和经营公用加氢站的石化企业，毗邻青岛炼化公司生产装置旁，记者看到该公司 7 月 1 日刚刚建成投用的全国首座实现工厂化运营的海水漂浮式光伏电站，也是中国石化最大水面光伏电站，青岛炼化发展规划高级专家、正高级工程师 梁峰介绍，现有水面光伏绿电装机功率达 13 兆瓦，年发绿电 1700 万千瓦时，相当于多植树 75 万棵。另外，新建 23 兆瓦水面光伏项目已完成立项，2026 年全面建成后，水面光伏合计装机将达 36 兆瓦，年发绿电 5000 万千瓦时，可节能 1.5 万吨标煤，减少二氧化碳排放 4 万吨，相当于多植树 220 万棵。

走进青岛炼化公司氢能“产研加”示范园内的全国首座“碳中和”加氢站，记者看到，青岛西海岸新区氢能公交车正在加注氢气。据梁峰介绍，之所以叫““碳中和”加氢站，是因为我们设计的加氢站采用虚拟储氢技术，比其他的加氢站降低能耗 50%以上，加氢站所用电来自海水漂浮式光伏电站产生的零碳绿电，碳排放为零，现在用的是产生的 30%多的零碳绿电，以后可能是 10%，90%电还要送出去，整个加氢站甚至是负碳排放。

据了解，青岛炼化将依托全国首个工厂化海水制氢科研成果，建设工业规模海水制氢示范项目，实现“光伏发绿电、海水制绿氢”，并把现有加氢站升级为全国首座海水制氢加氢站。

#### ◆ 天津石化：创建职工创新工作室“云上联盟”

本报 7 月 31 日讯，为打破职工创新工作室“单兵作战”的壁垒，实现资源共享、协同创新，近日，天津石化以数智化破题，上线职工创新工作室云平台，通过 VR 展馆、云端课堂、成果转化专区等功能，构建跨单位、跨专业创新生态圈。

近年来，天津石化工会大力推进职工创新工作室建设，累计创建各级各类职工创新工作室 40 个，带动 500 余名成员集智攻关，解决生产难题。他们依托云平台，围绕节能降耗、创新创效等课题，将职工创新工作室组成“云上联盟”开展联合攻关。今年 6 月，炼油部设备人员通过云平台发现装备研究院刘洋创新工作室的“转动设备状态监测新技术”可解决 2 号催化烟气轮机设备异常振动问题，双方迅速组建联合攻关组，成功找到问题症结，彻底解决该问题。

“云平台是工会服务企业中心工作的新抓手，让创新从‘单兵作战’转向‘集团军作战’。下一步，我们将深化平台与培训体系、科研项目的对接，持续孵化高价值成果，为企业高质量发展注入创新动能。”天津石化常务工会副主席、群众工作部部长李茂祥表示。

#### ◆ 中科炼化：紧贴市场增产新专产品

本报 7 月 25 日讯，“改良后的产品物理性能优异，加工性好，非常符合我们的生产要求。”7 月 20 日，中科炼化下游客户经理吴先生反馈新产品试用情况。今年上半年，中科炼化以市场为导向，在保障聚烯烃装置满负荷运行的同时，精准优化排产与产品性能，推动树脂新专产品产销量同比增长 61.56%，高附加值产品成为效益增长新动力。

面对市场低迷的现状，中科炼化实施差异化竞争策略，灵活调整 4 套聚烯烃装置排产计划，动态优化产品结构，重点提升高端产品产量，增强产品竞争力。上半年，成功开发 5 个新产品，实现 9 个合成树脂产品工业化量产，超进度完成年度计划任务。

打破“等客上门”的传统模式，组建“技术+销售+服务”联合走访团，主动深入生产一线，为客户提供专业的产品技术服务。“我们随身携带‘痛点记录本’，详细记录客户对新专产品的性能优化诉求、工艺适配难题、定制化需求及问题闭环落实情况。”中科炼化研发中心人员李悦说。上半年，该公司累计开展市场调研13次，收集并落实客户反馈近70条，完善“售前一售中一售后”全流程服务机制，客户满意度持续提升，为新专产品打开更广阔的市场空间。

针对客户提出的低温抗冲性能提升、指标动态优化等建议，研发中心迅速立项攻关、改进配方，及时将新配方样品送至客户生产线进行测试。销售、研发、生产部门构建“铁三角”市场快速响应机制，实时监控产品流向，动态调整生产方案。上半年，大中空聚乙烯、无规聚丙烯专用料等高附加值新专产品产销量分别同比增长54.8%、56.6%，成为企业新的效益增长点。

#### ◆ 南化公司：湿法制酸项目开车

本报8月1日讯，7月29日，南化公司硫化氢环保处理装置技术改造项目——湿法制酸装置顺利完成全流程调试，正式投入运行。项目可将含硫废气“变废为宝”，通过资源化利用达成环保与经济双重收益。

该项目是南化公司针对煤化工部废气处理难题实施的环保工程，新建一套独立湿法制酸装置，与原有系统形成互为备用的处理体系，从根本上提升废气处置的安全性与稳定性。项目采用先进的湿法制酸工艺，将含硫化氢废气通过焚烧生成含二氧化硫的高温炉气，经余热回收、催化转化、冷凝等工序生成硫酸。同时，副产物中压蒸汽并入公司蒸汽管网，年可回收蒸汽量逾3万吨，有效提高能源利用效率，实现环境效益与经济效益的双赢。

#### ◆ 南化公司：对综合污水开展自主检测

本报8月1日讯，近日，南化公司通过“精准小投入”采购全自动多参数水质分析仪，对综合污水开展自主检测，实现全部中控水质项目自主分析，每年可节省外包费用近100万元。此举大幅缩短水样分析周期，减少人为操作误差，在提升检测效率的同时，显著提高数据准确性与稳定性。图为7月23日，检测人员使用全自动多参数水质分析仪开展检测工作。

#### ◆ 海南炼化：优化燃料结构实现降本

本报7月31日讯，海南炼化优化燃料结构，大幅提高性价比更高的外购海气（海上天然气田开采的天然气）使用比例，并将富余液化气资源转化为乙烯装置原料，实现全流程降本增效。上半年，外购海气用量同比提升约25%，实现大幅降本。

今年6月，海南炼化经市场分析发现，外购海气价格低于同等热值的液化气。该公司生产技术部迅速响应，组织芳烃部、炼油二部及储运部协同行动，将海气用作燃料的同时，把富余液化气输送至乙烯装置作为原料，减少了高价外购丙烷的用量，助力全流程挖潜增

效。同时，该公司将海气增量指标细化分解至装置、班组，设立即时激励政策，调动了一线员工增用海气的积极性。

#### ◆ 化销华东：超高熔指汽车专用料销量大增

本报7月31日讯，今年以来，化销华东深入调研新能源汽车行业发展趋势，精准捕捉下游客户需求，超高熔融指数聚丙烯汽车专用料上半年销量同比增长200%，创历史新高。

超高熔融指数聚丙烯是指熔融指数在100克/10分钟至150克/10分钟的产品，其制品成型周期短，能够满足大件制品和高速注塑成型需求，被广泛应用于汽车复杂结构件和内外饰件的生产。

为持续推广该专用料，化销华东通过高频次走访交流，为客户提供技术支持。营销团队深入分析华东区域客户结构及特性，制定针对性营销策略，增强了客户黏性。主动对接汽车内外饰龙头公司。经过多次技术论证、指标优化和产品试用，该公司将该专用料纳入核心生产配方，并指定其合作的供应商优先采用此款专用料。目前，营销团队已开发3家新客户，均已开展采购合作。

#### ◆ 化销华东：完成首批镇海二期项目丙烯腈销售

本报8月1日讯，近日，化销华东经过前期多轮沟通对接，克服夏季高温及危险化学品运输出厂等困难，成功将146吨镇海炼化二期项目生产的丙烯腈产品送至客户所在的杭州湾工厂，标志着镇海炼化二期项目完成首批丙烯腈产品销售工作。

自镇海炼化二期项目投资建设以来，化销华东在销售渠道规划、资源流向优化、行业趋势研判及液体深加工等领域系统布局。通过与镇海炼化深度协同，制定包含产品销售、质量标准、计价结算、物流运输等方面的丙烯腈产能销售预案和资源流向优化方案，为项目顺利投产及产品快速入市提供全方位保障。

为确保产品精准匹配市场需求，化销华东丙烯腈销售团队深入调研产业链下游各行业供需情况。在与某重点客户对接过程中，全面掌握客户对产品纯度、杂质含量及物理性能等核心指标的要求，通过建立高效的产销衔接机制，及时将客户需求反馈至镇海炼化生产端，确保产品质量完全符合客户标准，既保障了生产装置稳定运行，又畅通了产品后路，为后续规模化销售奠定坚实基础。

#### ◆ 化销华中：优化产销研用提升服务质效

本报7月28日讯，今年以来，化销华中深化产销研用一体化统筹，大力拓市扩销，打好资源、渠道、效益攻坚组合拳。上半年，高附加值产品占比同比提升11.3%，经营总量同比增长7.2%。

紧抓市场机遇，深化“一企一制”服务，加强资源协同，优化产品结构，助力企业增

产创效。深耕渠道建设，统筹推进市场调研，建立联合走访机制，精细“一户一案”管理，加强客户现场技术服务，提升服务质效，上半年对战略客户的销量占比超 40%。推进细分行业市场攻坚，加大拳头产品推广力度，深化产品定制化服务，推进“卡脖子”产品国产替代。持续探索绿色营销，拓展生物基产品市场渠道，有关产品成功打入日本、欧洲等市场，绿色化工产品销量同比增长 11.6%。图为该公司技术团队在合成树脂膜料客户工厂提供技术支持。

#### ◆ 化销华北：定制服务畅通销售渠道

本报 7 月 28 日讯，今年以来，化销华北坚持以化工板块整体效益最大化为原则，紧贴市场需求，加强资源统筹和渠道优化，不断提升市场化运作水平和精细化营销能力，持续推动挖潜增效向全方位延伸，有效提升企业价值创造力。上半年，实现经营量超时间进度，助力企业创效增效。

持续提升市场牵引力。以市场研究与经营决策体系为抓手，强化对政策信息及市场信息的采集、分析和运用，推动商情研究、行业研究与经营运作有机融合，有效提升阶段性市场需求和产品效益测算精准度，为科学制定经营策略提供有力支撑。进一步发挥好市场“雷达”作用，高效反馈市场和客户需求，联合区域内 12 家生产企业制定实施 42 个针对性生产经营优化项目，引导企业科学优化装置分工和产品结构，加快生产适销对路产品，充分挖掘现有产能最大价值。

持续提升经营运作能力。科学排布产品库存，精心开展库存运作，助力企业跨月库存经营创效。聚焦芳烃、聚酯等产业链协同，深入推进上下游渠道开发与合作，与外部企业创新构建“船运+汽运”双轨运输、“合约+现货”灵活交易的复合合作模式，实现自营量同比增长 21.3%，创历史新高。

持续提升精细化营销能力。统筹推进客户开发工作，及时筛选发现用量稳定、附加值高、行业发展前景好的潜力客户，逐渐优化培育核心渠道。以价值为导向，紧跟市场变化，灵活调整营销策略，合理平衡长约、重点和非合约客户预算份额，促进优质资源向高价值、高性价比客户倾斜，实现战略客户创品牌、重点客户稳渠道、非合约客户增活力。上半年，对战略客户的销量占比 27.44%，同比增长 2.5%。

持续培育新的效益增长极。加大新兴材料领域市场调研力度，协同生产企业、科研院所，紧扣市场需求和客户痛点，加快开发高附加值新产品，有效提升产业链核心竞争力。与下游行业龙头、隐形冠军企业深化战略合作，为客户提供“差异化”增值服务和“一站式、一揽子、全过程”解决方案，推动定制化产销进程全面提速。上半年，完成定制化产品开发 27 个，聚丙烯医用料、高压电缆料等高附加值产品销量占比同比提高 10.6%。

持续用好“两个市场”“两种资源”。牢固树立产业链、贸易链整体经营思维，携手化销国贸加强国际化经营战略和全球大宗产品贸易链研究，全面提升原料保障、资源获取、

市场开拓和贸易能力。上半年，芳烃条线出口业务实现量效双增，甲苯、苯乙烯、间苯二甲酸等产品出口量效指标均创历史新高。

#### ◆ 润滑油公司：做强市场链培育增长极

本报7月28日讯，今年以来，润滑油公司聚焦战略性新兴产业、未来产业发展需求，以全品类布局、客户化施策、借势发展为引擎，数智赋能开发客户、狠抓项目，推动拓市扩销增效，上半年，油脂销量、高档及高端产品销量均创历史新高。

深化全品类经营，不断扩展推广领域。开展“百千万跃升”行动，优化全品类评价模型，推动有效品类和百吨品类数量规模双提升。广泛摸排终端客户，深入煤矿、渔业等多个行业，以客户需求为出发点，提供全面配套润滑方案，不断提升终端客户购买的商品种类和数量。深耕市场，抢抓超长换油期汽油机油换代升级和服务“三农”“三夏”等市场机遇，协同销售企业及经销商组织举办系列订货会。上半年，战略性新兴产业领域超进度完成高端产品技术认证39项，相关产品销量同比增长56%，多个专项产品销量实现两位数增长。

深化客户开发，不断扩大市场规模。以高端客户开发为重点，召开高质量营销推进会，明确产品结构优化、渠道协同等重点任务，坚持问题导向，统筹目标任务。围绕产品端、行业端、客户端、渠道端，提出新的工作要求和标准。加强重点客户拜访，科学制订客户开发计划，落实责任到人。聚焦CK-4、燃气机油等对标国外竞品的高端车用油，优化营销模式，把握国外品牌替代的战略机遇期，锁定高端领域国产化替代，清单式推进系列重点项目，不断实现突破、提升销量。构建客户360度画像和智能服务中心，依托CRM2.0（中国石化电子商务及客户服务系统）平台实现全生命周期管理，为每个目标客户建立详细档案，并建立潜在客户数据系统，制订潜在客户开发计划，细化分解任务，上半年实现客户规模与质量双增长。

深化与销售企业的合作，不断强化战略协同。优化建立五项合作机制，实施专项推进，推动各项重点任务落实落地。与河北石油等企业创新推出“市集营销”等新型模式，挖掘消费潜力，激发市场活力。推出“易”系列3档5款定制油品，借助加能站广告屏等，强化品牌宣传与爆款商品打造，开展油非互促等多种营销活动，助力拓展“车服务”与“车用品”业务，加速融入车生态布局。主动靠前服务，加强重点商品铺货，联手开发新市场。上半年销售企业渠道销量同比增长16%，高端产品占比持续提升。

#### ◆ 炼油销售公司：研判市场助九江石化负极焦扩销

本报8月1日讯，面对今年以来负极材料行业的市场波动，炼油销售公司精准研判市场动态，把握负极材料企业阶段性补库窗口期，协同九江石化主动拓市扩销。6月至7月，九江石化负极焦单月销量连续突破1.5万吨，实现逆势增长。

该公司以市场需求为导向，联合九江石化深入调研终端用户，全面掌握客户对硫含量、

挥发分、黏结指数等关键指标的差异化需求，并将信息精准反馈至生产端。抓住装置大修契机，助力九江石化优化焦化工艺，提升产品品质，为拓展高端市场、实现销量突破筑牢根基。

通过“巩固存量+开拓增量”双轮驱动提升市场份额。深化与现有客户合作，建立与客户的常态化沟通机制，及时响应客户对物流优化、定制生产、质量保障等方面的需求，提升客户满意度与忠诚度。同时，持续开拓新市场，趁检修期间走访新客户，5月中旬复产即第一时间寄送样品，协调新客户对样品开展评测，为持续做大销量备足新客户资源，实现快速上产。

#### ◆ 炼油销售公司：一体协同拓市助企业增收创效

本报7月28日讯，今年以来，炼油销售公司充分发挥一体化、专业化优势，持续强化市场研判能力，多措并举拓市扩销创效，大力提升市场影响力和原料保障力。上半年，经营总量超计划完成，高端定制化产品销量同比增长96%，实现时间过半、任务过半。

深化产销协同机制，优化调整产品结构。受外部环境影响，全面摸排国内各区域民用液化气市场容量，协调生产企业增产民用液化气保供国内市场，4月以来，月均增产民用液化气超4万吨。发挥商情信息专业化优势，帮助生产企业做好成本核算和效益分析，助力企业增效。敏锐捕捉硫磺产品市场动态，抓住市场变化趋势，携手企业推进生产优化，助力企业在差异化方面增收创效。

深化产销研用模式，提升产品附加值。紧抓负极材料、碳素等行业发展契机，不断巩固拓展负极专用焦、预焙阳极专用焦、针状焦等高端碳材料市场，持续提升产品价值。紧密协同生产企业，深入市场一线，开展客户调研，广泛了解终端用户对产品关键指标的差异化需求，并将信息高效反馈至生产端，为优化生产提供精准导向，助力企业利用装置检修期间对焦化工艺实施针对性改造优化，实现高端碳材料量效齐升。上半年，高端碳材料销量同比增长167%，有效助力企业增收创效。发挥东海牌沥青资源核心优势，在西南、华中、华东、华南精准布局7个改性沥青委托加工点，不仅满足不同区域对改性沥青规格、品质的差异化需求，而且通过优化工艺流程提高产品附加值，形成新的效益增长点。

#### ◆ 中国石油——大庆石化：化工MTBE产量创新高

中国石油网7月29日消息，今年上半年，大庆石化公司通过强化产销协同、优化生产流程、实施精细管理，化工MTBE累计增产0.44万吨，创历史最高水平。

面对市场需求变化和增产目标，大庆石化坚持市场导向和效益原则，精准研判市场供需形势，动态跟踪产品及原料价格，科学制定生产计划，确保化工MTBE生产所需原料稳定供应。牢固树立“大平稳出大效益”理念，深化“一装置一策”实施方案，强化生产组织与过程管控，聚焦流程优化与操作精细化，保障装置长周期平稳运行。

作为化工 MTBE 的生产单位，乙烯二部紧盯关键工艺环节，实施一系列精细化、动态化管理措施，深挖装置创效潜力，提高操作质量标准。精准控制碳四联合装置区第一、第二反应器入口温度，并降低催化蒸馏塔操作压力，在保证醚化催化剂反应活性的同时有效降低能耗。

针对转化率下降的问题，M2 装置区适时调整工艺参数，逐步提升反应器预热温度、外循环温度，强化床层反应效率，密切监控装置运行状态，使异丁烯转化率稳定在 99%以上。当反应区预反应能力衰减至 75%时，及时更换催化剂并切换反应器。与此同时，技术人员将未经醚化反应的抽余碳四馏分和甲醇进料切换流程由串联改为并联，使物料分流后第一反应器的反应强度明显下降，有效延长了催化剂运行周期，充分提升装置效能，保障了化工 MTBE 产品的高效稳定生产。

#### ◆ 大庆石化：多维创效、全员全链优化增动能

中国石油网 7 月 28 日消息，今年年初以来，大庆石化锚定高质量发展目标，扎实推进精细管理、提质增效和业务优化等工作。上半年，7 项主要产品产量好于去年同期，5 项物耗指标创历史新低，16 项能耗指标达历史最优，上市与未上市业务首次实现双赢。

生产优化拓增量，炼化一体稳运行。大庆石化坚持“大平稳出大效益”，强化装置精细管控与动态调整。从炼化产业链整体需求出发，科学调整原油进厂及装置负荷，平衡成品油生产调和，优化两套催化裂化装置操作，降低柴油凝点，增产负 35 号低凝柴油。截至 7 月 26 日，出厂量超计划进度。精准平衡上下游物料，全力保障乙烯装置高负荷运行，完成乙烯 6 月份生产 11 万吨的目标。同时，紧抓国际成品油添加剂市场需求，通过优化生产流程、强化产销协同，上半年化工 MTBE 产量突破历史峰值，MTBE 累计出口量同比增加超 3 万吨。

系统降本挖潜力，节能降耗增效益。在“一切成本皆可降”理念的引领下，大庆石化坚持深化全员、全流程成本管控，从严从细抓好“三剂”使用，切实压减“三剂”全链条成本。上半年成功试用 31 种新型生产助剂，其中长链支化茂金属聚乙烯的复合助剂中的氟弹性体实现国产化替代。优化用电策略，提升蒸汽管网运行，回收低温热源，持续降低水、电、风、气的损耗。上半年实施流程及伴热系统优化改造，有效回收余热，减少蒸汽损失，累计节省蒸汽 29 万吨；通过实施“避峰就谷”用电策略，优化设备启停、更换高效电机，累计节电 703 万千瓦时。

业务优化调结构，多元创效强动能。面对市场竞争新态势，大庆石化以市场为导向，优化未上市业务结构，集中资源发展优势产业，持续拓展外部市场空间。化建公司坚持以项目利润最大化为目标，全力保障长庆油田上古 269 项目建设以及锦西石化、抚顺石化等企业的大检修项目。检测技术开发公司积极推广脉冲涡流检测、水冷器测流速等新技术应用，创效能力稳步提升，进一步提升企业核心竞争力。上半年，公司经营型企业累计签署外部市场合同 58 份，业务范围覆盖多个领域，为企业发展注入新活力。

### ◆ 吉林石化：转产高端膜料拓市场

中国石油网 7 月 30 日消息，7 月 18 日，吉林石化传来喜讯，该公司 30 万吨/年高密度聚乙烯装置首次转产高端膜料新产品获得成功。该款膜料具有优异的硬度、韧性、抗冲击强度和加工性能，可广泛用于购物袋、手袋、包装膜等领域，市场前景广阔。

此前，该公司高密度聚乙烯装置长期生产 PE100 级管材料，这类产品主要用于水管和波纹管等领域，客户群体相对单一。为积极提升产品差异化竞争优势与企业市场竞争力，吉林石化始终紧盯市场动态，通过实时优化、动态调整生产策略，加大新牌号产品开发力度，高密度聚乙烯膜料应运而生。

截至目前，首批产品已实现成功“吹膜”，样品外观达标，拉伸韧性良好，经分析检验各项参数均为优级品；已有 540 吨产品发往客户厂家，专业技术人员随行前往，详细记录客户反馈意见。

“这次成功转产高密度聚乙烯膜料，为公司提供了新的效益增长点，也为我们后续研发生产其他高端膜料产品打下了良好基础。”高密度聚乙烯装置负责人王刚说。



### ◆ 吉石化：转型升级项目两装置投产

8 月 4 日讯，7 月 29 日 18 时 40 分，吉林石化乙烯厂转型升级项目 40 万吨/年高密度聚乙烯(HDPE)装置顺利打通全流程，挤压造粒机组产出聚乙烯颗粒，实现一次开车成功，装置投产后将有效填补国内 PE100+管材料等高端聚烯烃产品的需求缺口。

此前的 7 月 21 日，吉林石化乙烯厂转型升级项目新建 100 万吨/年裂解汽油加氢装置引裂解汽油产出合格加氢汽油，实现一次开车成功，成为乙烯厂转型升级项目 4 套装置中首套投产的装置。

40 万吨/年高密度聚乙烯装置引进德国利安德巴塞尔公司先进低压淤浆工艺技术，可生产注塑、吹塑、管材等 29 种高性能牌号产品。装置采用智能化控制系统，在工艺效率、能耗及质量控制上达到行业领先水平。

100 万吨/年裂解汽油加氢装置是吉林石化转型升级项目新建化工装置的核心配套装置之一，采用中国石化工程建设有限公司(SEI)裂解汽油加氢工艺技术，具有技术先进成熟、安全可靠、物耗能耗低、产品质量高等优势。

吉林石化炼油化工转型升级项目是“十四五”以来国家批准的首个大型石化项目，同时也是吉林省投资最大的单体工业项目，将推进吉林石化由“燃料型”向“化工产品及

有机材料型”转变。该项目总投资 339 亿元。

#### ◆ 辽阳石化：降本增效驶入“快车道”

中国石油网 7 月 23 日消息，“辽阳石化通过调整产品销售布局，优化公路、铁路、管道运输等管控体系，实现产品运输成本刚性下降，今年上半年，优化物流运输增效 1139 万元。”7 月 17 日，辽阳石化营销调运部主管梁润红说。

辽阳石化以“高效调运、安全运输、物流优化”为支点，在撬动物流成本刚性下降的同时，显著提升产品的市场竞争力，在提质增效专项行动中开辟出一条“快车道”。

坚持内部挖潜。辽阳石化将精细化管理贯穿运输组织全链条，全力优化产品出厂各环节衔接，优先保障铁路局车辆的取送作业，确保装卸完毕的车辆迅速编组成“龙组”发出，实现直达运行，铁路运输车辆平均停留时间同比降低 10%。

保障信息贯通。辽阳石化强化与铁路、港口等关键伙伴的深度协同，可实时追踪车辆运行轨迹，并安排专人与港口卸车团队保持高频联系，精准掌握港口罐存、卸车进度、空车返回时间及数量等动态信息，确保车辆跟踪环环相扣、无缝衔接。

聚焦营销驱动。辽阳石化坚持每日制作调运分解表，密切监控偏差，与销售企业保持紧密联动，动态平衡汽运、铁路直运及下海运量，盯住体量大、收入占比高、创效能力强的“三苯”产品，开辟汽海联运渠道。今年上半年，“三苯”销量同比增长 7.7%，有力推动企业扩销增效。

#### ◆ 辽阳石化：推进业务结构调整和转型升级

中国石油网 7 月 29 日消息，7 月 28 日，辽阳石化组织专题研讨，深入贯彻集团公司 2025 年年中工作会议部署，以深化改革为关键一招，以科技创新为核心引擎，奋力在培育新质生产力上实现新突破，在持续学深悟透会议精神中进一步转变观念、解放思想，积极应对时代之变、赢得战略主动，为加快推进业务结构调整和转型升级注入强劲动能。

辽阳石化第一时间召开领导班子扩大会议，深入学习贯彻落实集团公司 2025 年年中工作会议精神，统一思想、锚定方向、谋划全局，坚持问题导向，聚焦发展所需完善改革方案，奋力扛起国有企业“种子队”的使命担当。面对发展新质生产力的时代要求，辽阳石化以高度的紧迫感系统学习领会会议精神，深刻把握新一轮科技革命与产业变革趋势，围绕建设“行业一流、创新领先、治理卓越的特色炼化企业”目标，加强顶层设计，科学谋划发展新质生产力的实践路径，确保方向精准、举措有力，勇闯改革“深水区”，勇攀创新“制高点”，树牢“分子炼油”理念，围绕“炼化生精材”重点领域，积极推动炼油向化工、化工向材料、材料向高端“三个转化”，全面增强核心功能、提升核心竞争力，开拓发展新质生产力的广阔天地，为集团公司加快建设世界一流企业贡献力量。

打好制度创新“组合拳”。辽阳石化坚持问题导向推进制度集成创新，紧盯新一轮科技革命与产业变革需求，破除不适应发展的制度藩篱，坚持“破立并举、先立后破”，精准修补制度漏洞，强化系统思维，统筹推进三项制度改革等重点工作，推动改革举措与制度体系深度耦合、良性互动，充分释放治理新效能。

点燃科技攻坚“主引擎”。辽阳石化坚持创新驱动核心战略，以市场“无形之手”引领原始创新，全力打通科研成果转化的“最后一公里”，聚焦“高精尖缺”，深耕锂电池隔膜料、超高分子量聚乙烯、特色尼龙等拳头产品，聚力关键核心技术攻关，促进科技创新与生产经营深度融合，以技术“含新量”“含绿量”推动企业驶入发展蓝海。

### ◆ 锦州石化：精准管控、筑牢降耗“基本盘”

中国石油网7月30日消息，“通过对运转泵的出口阀开度、控制阀阀位及变频器转速进行配套调节，目前7台机泵实现高效运行，每日可节约电费1200余元。”7月29日，锦州石化炼油一部主任赵德龙向记者介绍节能降耗成果时说。

精准管控核心能源，筑牢降耗“基本盘”。针对蒸汽、新鲜水两大关键消耗，锦州石化打出“靶向治理+系统优化”组合拳。在蒸汽系统管控中，通过管网伴热排查、计量仪表完善、装置参数优化减少损耗，推动产生蒸汽装置提效、重点装置改造，形成管控闭环；新鲜水系统管控则构建“节流+回用”双重模式，动态调控循环水补水量、提高中水回用，并通过煤电厂水处理装置严格控制除盐水制水率，减少制水过程中的新鲜水损耗，同步提升凝结水回用，双路径降低消耗。

装置改造与流程优化，成为增效“主力军”。锦州石化160万吨/年延迟焦化装置改造后，每小时可节约蒸汽约8吨，预计年增效112万元；化工一部二套气分脱丙烷塔重沸器新增高温凝结水热源，通过流程优化降低1兆帕蒸汽消耗，月均降本超50万元；炼油三部油浆加氢原料油反冲洗系统投用后，实现反冲洗油循环利用，每月稳定增效超160万元，技术改造的“效益杠杆”持续发力。

精细操作挖潜增效，激活单元“微动力”。锦州石化炼油一部优化催化装置操作，上半年节约循环水82万余吨、低压蒸汽4300余吨，增效110万元；炼油四部二套重整装置聚焦能耗，上半年节约瓦斯增效120万元。各单元以“小操作”积累“大效益”，形成全员节能氛围，构建全流程节能体系。

### ◆ 锦州石化：稀土顺丁橡胶量产助力

新能源汽车轮胎升级

中国石油网7月23日消息，7月17日，锦州石化公司稀土顺丁橡胶发往华东地区，这是该公司本月向第二家下游用户发送产品。6月底，锦州石化自主研发的第三代稀土顺丁

橡胶，经 2 家国内轮胎头部企业评测，通过半钢子午线轮胎和全钢载重子午线轮胎原料胶性能测试，正式步入量产应用阶段。

在新能源汽车产量快速增长的浪潮下，轮胎行业迎来“低滚阻、高耐磨、高速度、低噪声”的性能革命，同时，对轮胎原料胶的质量也提出了更高要求。稀土顺丁橡胶作为性能最好的顺丁橡胶胶种，可满足高性能轮胎在低滚阻、低生热、高耐磨等方面的新需求。

2024 年，在充分剖析当前国内稀土顺丁橡胶市场需求的基础上，锦州石化对标国际、国内市场认可度高的同类产品，进一步优化产品分子结构控制，并进行稀土顺丁橡胶的工业化生产。本次生产过程中，锦州石化采用自主研发的催化剂配制技术，实现对稀土顺丁橡胶产品分子结构的精确控制，产品滞后损失、生热、滚阻等性能得到显著提升。锦州石化自主研发的催化剂不但活性提高，而且让成本降低了 15%。

面向“十五五”，锦州石化将向市场持续稳定供应高质量稀土顺丁橡胶产品，提高产品竞争力，推动公司稀土橡胶特色产品实现高质量发展。

#### ◆ 东北化工销售：产销协同、力保后路畅通

中国石油网 7 月 30 日消息，7 月 25 日，记者在东北化工销售公司看到一面写着“鼎力相助保后路畅通，服务高效展化销担当”的锦旗，见证了东北化工销售在应急保供工作中处理突发事件的响应能力和高效执行力。

近日，辽阳石化因聚丙烯装置紧急停车，丙烯库存逼近警戒罐位，急需紧急出厂 3000 吨丙烯。东北化工销售接到电话后，主要领导第一时间坐镇指挥，召开专题会议部署应急方案，把保障辽阳石化裂解装置平稳运行当作当务之急，平衡各生产企业库存之间的关系，争分夺秒保后路畅通。

部门协同联动，构建高效响应“快车道”。东北化工销售烯烃产品线迅速成立专项工作组，与辽阳石化实时对接库存数据，联动下游用户，畅通销售流程。从接到电话到确认产品流向、下达订单，再到协调 25 台危化品运输车辆赶赴现场，不到 2 个小时，所有出厂准备工作全部就绪。

聚焦实战实效，彰显服务保障“真担当”。面对突发情况紧急、市场需求不足、车辆协调困难的挑战，东北化工销售始终以保障生产稳定为核心目标，将“用户需求”放在首位，累计公路发运丙烯 189 车、4646 吨，确保了辽阳石化生产装置“安稳长满优”运行。此次应急保供，展现了产销协同作战的强大合力，也为同类应急处置工作提供了可复制、可推广的营销经验。

#### ◆ 延长石油——炼化公司：打造集团财务改革示范样本

【本网洛川 8 月 1 日讯】近日，在省国资委与集团公司建设一流财务管理体系战略引领下，炼化公司以交口区域为改革先锋，稳步推进财务整合试点工作，成功探索出特色财

务改革之路，为集团打造出可复制、易推广的示范样本。

改革启动，炼化公司明确核心目标：彰显改革成效，推动财务职能转变，压减管理层级，夯实管理职责，简化审批流程，实现减员增效。2024年11月5日，公司召开财务整合工作推进会，凝聚各方共识，指明改革方向。

2025年5月6日，交口区域财务整合（试行）方案讨论会召开，成立以公司总经理为组长、总会计师为副组长的财务整合领导小组，财务资产部负责人任办公室主任。财务资产部联合多部门及交口区域单位总会计师，聚焦关键环节深入研讨，确立以“共享财务、业务财务、战略财务”为职能定位，以“五个统一”（统一集中核算、统一资金管理、统一风险防控、统一人才培养、统一管理服务）为路径，构建“一体两翼”财务管控体系的改革框架。

5月8日，炼化公司会计核算中心正式运营，以“五统一、五提升”为核心的财务集约化改革进入实质性实施阶段，成效逐步显现。

职能重塑上，构建“共享财务 + 业务财务 + 战略财务”全新架构。“共享财务”集中处理基础业务，优化资源配置；“业务财务”嵌入生产经营环节，提供精准财务支持；“战略财务”聚焦决策支撑，提供前瞻性财务洞察。此架构调整使核算人员占比下降30%，人员配置更科学，财务团队加速向“价值创造型”转型。

管理模式上，管理层级从两级压减为一级，实现扁平化管理，决策效率大幅提升。“五统一”理念落地，审批环节压缩50%，资金周转效率提高，风险防控能力增强，财务工作与管理效能迈上新台阶。

减员增效成果显著。交口区域试点人员编制从47人精简至34人，减员比例达28%。“在岗在编”34名经业财融合培训的复合型人才迅速上岗，实现“减员不减效、瘦身更健体”。炼化公司财务负责人表示，改革通过机制创新释放乘数效应，推动财务工作从“后端记录”向“前端赋能”转变。

炼化公司财务改革是管理模式革新与发展理念升级。通过财务整合，公司探索国企“价值管理”新范式，为集团公司高质量发展、打造世界一流企业提供支撑，为传统能源企业现代化治理转型贡献“炼化智慧”。

据悉，经过三个月正式运行，转型后的财务资产部工作运行平稳有序，成效显著。未来，炼化公司将继续优化管理链条，提升精细化管理水平，深化业财融合，以财务改革为突破口，释放改革红利，为集团财务改革提供更多实践经验。

#### ◆ 榆炼 28 米高空炉管更换作业顺利推进

【本网洛川 8 月 1 日讯】7 月 31 日下午 15 时 08 分，炼化公司所属榆林炼油厂 100 万吨/年连续重整装置四合一加热炉集合段的第 10 根加热炉管成功抽出，并被安全移放在专用抽芯工具中心。据施工人员介绍，该抽芯工具每次可以运送 6 根炉管至地面，总共需要起重机进行 11 次升降操作，以完成全部 64 根需更换炉管的拆除及运输工作。

据了解，在上一周期运行中，第三方检测发现榆炼四合一加热炉集合段的加热炉金相数据不合格，因此需要对这部分炉管进行全面更换。集合段距离地面约 28 米，单根炉管长达 24.54 米。由于行业内尚无专门用于高空抽芯作业的机械设备，经过现场实地勘察和多方施工推演后，决定提前制作专用抽芯工具，辅助在 28 米高空抽出约 25 米长的炉管，并将其安全放置和移送。

本次四合一加热炉管更换作业面临诸多挑战：施工现场狭小、技术精度要求高、高处作业与吊装作业交叉进行。此外，加热炉南侧烟囱阻挡了炉管的直接抽出路径，炉管只能从北侧抽出。北侧地面是厂区物资运输的主要干道之一，空间有限，抽出的炉管需要在空中随专用工具一并完成转向才能安全落地。回装阶段则要求炉管 100%热处理，炉管组对内壁齐平，严格控制错边量，杜绝强力组对及残余焊接应力，对施工人员的焊接技术提出了极高要求。

截至目前，连续重整四合一炉管更换作业已经完成了前期专用工具的制作，炉壁拆除、护栏拆除以及北侧集管拆除等难点作业。目前，64 根炉管的拆除任务已过半，整体检修工作正按计划稳步推进。

#### ◆ 榆炼铁路专用线改扩建工程顺利通车

【本网榆林 7 月 29 日讯】7 月 26 日，榆林炼油厂铁路专用线改扩建工程顺利通车。这一具有里程碑意义的工程竣工，为企业运输体系注入一剂强心针，将全方位提升专用线区间与到发线的作业效能，显著改善运输条件，有效降低货物损耗，大幅削减运输成本，精准对接企业日益增长的运输需求，为企业提升市场竞争力筑牢坚实根基。

据悉，该工程与物流集装专用线的杨桥畔集运站紧密接轨，主要承担进口油、成品油等货物的运输任务，是服务于榆林炼油厂的一条核心货运铁路专用线。工程投资总概算约 6628.63 万元，自 2025 年 2 月 10 日获批开工建设以来，便紧锣密鼓地推进。4 月 5 日，施工队伍正式进场，迅速掀起建设热潮；6 月 20 日，工程顺利建成中交，标志着主体工程基本完成；6 月 23 日，又成功通过西安铁路局的竣工验收，为通车运营铺平了道路。

项目负责人介绍：“自项目立项起，我们便严格遵循‘短、平、快’的建设要求，精心规划、科学施工。在确保既有生产线路设备正常运行不受影响的前提下，高效新增到发线及内燃整备线，同时对智能检测系统及配套设施进行全面升级，实现了工程建设与生产运营的两不误、两促进。”

此次榆炼铁路专用线改扩建工程的圆满建成并顺利通车，为企业运输装上了“超级引擎”，赋予企业大运力、低成本、安全可靠且全天候的铁路运输服务能力。这一转变不仅有助于缓解公路运输的巨大压力，优化区域交通运输结构，更在助力打赢“蓝天保卫战”、守护绿水青山方面发挥着关键作用，彰显了企业的社会责任与担当。

#### ◆ 榆能化公司：“志愿红”赋能检修跑出“加速度”

【本网靖边 7 月 29 日讯】在榆能化公司大检修（技改）关键阶段，该公司 DCC 装置检修现场来了一支青年志愿者服务队，以“一盘棋”的理念，专业化配置，跨区域支援这场“时间最紧、覆盖面最广、实施难度最高”的检修攻坚战。

据了解，榆能化公司 DCC 装置作为延长石油集团煤油气综合利用项目的核心装置之一，此次检修技改工作中承担裂解气压缩机、丙烯制冷压缩机汽轮机大修等 428 个检修重点项目，每天涉及受限空间、动火等特殊作业 100 余项，现场监护力量薄弱，给检修安全管理、高效推进带来了严峻的挑战。

就在检修最吃紧阶段，该公司聚烯烃中心 6 名经验丰富的优秀青年主动请缨，经属地安全管理人员“上岗”培训、安全交底后迅速进入角色，主动对接监护区域、明确职责分工，在受限空间作业前监测气体数据、在动火点旁核验防火措施，以“零死角”监护确保检修作业许可规范、安全措施落地。

“党有号召，团有行动。我们将用专业素养提供优质服务，以高度的责任心筑牢检修安全防线，以实干实绩实为延长石油创立 120 周年献礼！”本次志愿服务队队长徐锦权说道。

## ■ 安全环保

#### ◆ 上半年我国生态环境质量总体持续改善

7 月 30 日讯，生态环境部 28 日举行例行新闻发布会。会上通报：今年上半年，我国环境空气质量和地表水环境质量总体持续改善。

在环境空气质量方面，上半年，339 个地级及以上城市平均空气质量优良天数比例为 83.8%，同比上升 1.0 个百分点；平均重度及以上污染天数比例为 1.5%，同比持平。全国 PM<sub>2.5</sub> 平均浓度为 32.1 微克/立方米，同比下降 2.4%；PM<sub>10</sub> 平均浓度同比持平，为 55 微克/立方米。

从重点区域来看，京津冀及周边地区“2+36”城市PM<sub>2.5</sub>平均浓度为40.8微克/立方米，同比下降15.4%；平均优良天数比例为67.6%，同比上升9.9个百分点；平均重度及以上污染天数比例为1.2%，同比下降1.8个百分点。

长三角地区31个城市PM<sub>2.5</sub>平均浓度为37.4微克/立方米，同比下降4.3%；平均优良天数比例为76.9%，同比上升1.6个百分点；平均重度及以上污染天数比例为0.3%，同比下降0.5个百分点。

汾渭平原13个城市PM<sub>2.5</sub>平均浓度为38.3微克/立方米，同比下降13.7%；平均优良天数比例为68.4%，同比上升7.1个百分点；平均重度及以上污染天数比例为2.9%，同比上升1.2个百分点。

在地表水环境质量方面，上半年3641个国家地表水考核断面中，水质优良（I—III类）断面比例为89.0%，同比上升0.2个百分点；劣V类断面比例为1.0%，同比上升0.2个百分点。其中，长江、黄河、珠江、松花江、淮河、海河、辽河等七大流域及西北诸河、西南诸河和浙闽片河流水质优良（I—III类）断面比例为90.4%，同比上升0.1个百分点；劣V类断面比例为0.8%，同比上升0.3个百分点。

监测的209个重点湖（库）中，水质优良（I—III类）湖库个数占比78.0%，同比下降1.5个百分点；劣V类水质湖库个数占比3.8%，同比下降0.5个百分点。

#### ◆ 严格实施生物多样性保护重大工程

7月29日讯，生态环境部28日召开7月例行新闻发布会。会上，生态环境部自然生态保护司司长张玉军表示，今年2月份，生态环境部联合财政部、国家林草局等9部门印发《生物多样性保护重大工程实施方案（2025—2030年）》。接下来将有序推进任务落地实施，立足统一监管职能，系统构建监督性监管体系。统筹推进生物多样性保护、可持续利用和惠益分享三大目标。聚焦关键技术问题，保护国家遗传资源及其相关传统知识。

“目前，我们基于生物多样性保护、生物物种资源保护等职责定位，围绕生物多样性保护和管理存在关键问题，正在制定重大工程的细化实施方案，谋划实施生物多样性保护监管与预警、生物多样性可持续利用工程等项目。”张玉军透露。

张玉军介绍，通过建立生物多样性监督性调查、观测与评估体系，搭建监督性调查观测网，多尺度、多层次常态化采集生态系统、物种、遗传资源等数据，开展重要生态空间生物多样性基线调查与动态观测。编制生物多样性状况和成效评估指标规范，开展全国、重点区域、重点物种生物多样性状况评估以及保护恢复成效评估，开展重大基础设施项目、生态保护修复工程、外来入侵物种及转基因生物等对生物多样性影响专项评估。建

立生物多样性保护成效评价和重大生态破坏事件日常监管机制，推动将评价结果纳入政绩考核。

“针对生物多样性优先区、重点生态功能区、生态脆弱区等不同区域，明确差异化保护目标和任务，强化栖息地修复、物种保护等重点领域项目布局。”张玉军说，“同时，以利用促保护，推进可持续利用试点示范。实施特色生物资源可持续利用产业推动工程，总结野生生物资源等生态产品产业开发和转化模式以及识别、采集、选育、加工、消费再利用等环节的关键影响因素，搭建评价结果应用场景，科学规范开发和认证生物资源，打造‘保护—开发—共享’一体化示范区。”

张玉军表示，将构建高效智能化的遗传资源保护体系，研究制定生物遗传资源及其相关传统知识重点监管名录，规范其获取、利用、惠益分享活动。通过摸底调查、资源追踪识别、传统知识保护、侵权追索以及AI技术赋能等多维度措施，开发国家遗传资源及其传统知识防外流模型，确保我国遗传资源及其传统知识的合法利用、安全保护和可持续发展。推动建立遗传资源惠益分享制度，打造传统知识保护示范典型。

#### ◆ 中国石化开展国内上游企业安全督查人员能力提升培训

来源：中国石化报

7月24日讯，7月14日，集团公司国内上游企业安全督查人员能力提升培训班在河南油田正式开班。此次培训旨在进一步提高安全督查人员综合能力，增强安全监督责任意识，提升安全督查技能和督查效能，为企业安全生产防线筑牢根基。

本次培训为期5天，创新采用“专家讲授+现场督查实践+经验分享+结构化研讨”的多元模式，确保培训实效。课程围绕集团公司安全生产形势与监督管理要求、风险分级管控和隐患排查治理、高风险作业安全与隐患排查、承包商与施工作业安全管理等核心内容展开，既有理论深度，又紧密贴合现场实际。来自25家单位的57名学员参加培训。

通过系统培训，学员们进一步夯实了安全督查工作的专业知识和技能。大家表示，后续将把所学应用到实际工作中，为企业高质量发展保驾护航。

#### ◆ “七下八上”防汛关键期万不能心里“七上八下”

来源：中国石化报 谭伟春

8月1日讯，当前正值“七下八上”防汛关键期，台风等极端天气给石化企业安全生产带来严峻挑战。集团公司年中工作会议强调，要全面压实政治责任，加强监测预警、巡查

排险、应急处突，确保安全度汛。防汛关键期，要把集团公司党组要求落到实处，牢固树立安全第一理念，强化责任担当、措施落实，完善应急预案，做到“未雨绸缪”、确保“万无一失”。把工作做扎实了，心里才不会“七上八下”。

加强预防管理。在严之又严抓好日常安全工作的基础上，要深入研判防汛救灾工作形势，结合实际持续完善企业应急预案，确保其科学性、实用性和可操作性。要做好实训演练，健全应急指挥体系，备足防汛物资，不断提升快速响应、控制事态、降低损失的能力，确保关键时刻做到有备无患、处变不惊、处置得当。

紧盯关键环节。石油石化行业点多、线长、面广，极端天气给安全生产带来不小压力。要紧盯关键环节，广泛开展防灾减灾培训，压紧责任链条，排查风险隐患，科学合理安排生产、调运、检维修等工作。强化联合会商研判和预警响应联动，落实临灾预警“叫应”和跟踪反馈机制，切实提升全员防范应对自然灾害的意识与能力。

### ◆ 扬子石化：“一人一罐”织密安全防护网

来源：中国石化报

7月25日讯，7月正午，烈日炙烤着大地。在扬子石化芳烃厂罐区，基础网格长韩建民正手持VOCs（挥发性有机化合物）红外检测仪，全神贯注地检查着储罐的运行状态，后背早已被汗水浸透。

“这个罐今年归我管，我必须把它照顾得妥妥当当的。”韩建民一边认真记录检测数据一边说道。

近年来，扬子石化推行基层安全网格化管理，将装置划分为车间、区域、基础三级网格，而公用工程车间更进一步，将59台储罐全部分配到人，从车间主任到一线员工，每人认领一台储罐，当起了“罐长”，把安全责任压实到最小单元。

“储罐‘照顾’得好，自己也有自豪感。”干了近30年储运的何永宁说。为让管理更精细，车间给每台储罐建了“健康档案”，每月一张检查表，“罐长”逐项确认签字，设备参数、介质特性、检查标准一目了然。“就像病历本，比对历史记录能及时发现‘亚健康’状态。”韩建民翻开自己负责的储罐的档案，上面密密麻麻记着近半年的检查痕迹。

车间还开展网格评比。近日一早，安全展板前围满了人：韩建民负责的19号网格因月度表现全优，被评为“绿色先锋”网格，大大的嘉奖令张贴在展板最醒目的位置。“韩师傅，快传授下经验！”同事纷纷围上来打趣道。

“哪有秘诀？就是巡检时眼观六路、耳听八方，鼻子还得闻着有没有异味。”他挠着

头笑，手里却攥着张磨得发亮的卡片——这是车间为“罐长”定制的标准作业程序卡：正面印着油品危害与防护，背面画着关键阀门位置，图文并茂，异常时能快速切换物料流向。

傍晚的霞光给储罐镀上金边，韩建民完成当天的巡检。从晨光熹微到暮色四合，“罐长”用“一人一罐”的坚守，让每台设备都有了专属守护者。这张由脚步丈量、汗水浸润的安全网，正守护着罐区的每一个角落。

#### ◆ 河南炼化：抽丝剥茧消除设备隐患

中国石化报 8 月 1 日报道，“今天对给水泵辅助油泵的冷油器进行了首次反冲洗，轴承降温效果明显。”近日，河南炼化热电部工程师张旭在工作群里分享成果。这个小小的改动，源于一场对设备“高温谜题”的抽丝剥茧。

给水泵是锅炉“供血”的关键设备，对保障装置平稳运行至关重要。入夏以来，给水泵轴承温度持续攀升，远超往年同期，引起了技术人员的警觉。

他们从设备本体入手，通过监测给水泵振动数据，排除了轴承异常造成设备温度升高的可能性。

“是不是冷却水系统有问题，造成设备降温效果不佳呢？”经过讨论，他们又进行了新一轮排查，却未发现异常。

“设备本体和冷却水系统都排查过了，那问题很可能出在串联设备上。”他们再次将目光锁定在给水泵辅助油泵上。经过仔细检查，他们发现辅助油泵冷油器的进出口温差偏小。顺着线索，他们打开排空管一看，发现冷却水水量少得不正常，判断可能是滤网被杂质堵塞，导致冷却水循环量减少、润滑油升温，进而造成轴承温度升高。

确定问题源头后，他们快速协调，清洗冷油器滤网。很快，给水泵温度恢复正常。但团队并未止步：“有没有更便捷的方法？”看着恢复运行的给水泵，他们又开始了新一轮的“思想碰撞”。经过讨论验证，他们在冷油器上加装反冲洗阀，实现不用切换给水泵就可以定期对滤网进行冲洗，从源头消除了安全隐患。

#### ◆ 天津石化：消防支队员工 30 秒内勇救溺水儿童

来源：中国石化报

7 月 24 日讯，近日，天津石化消防支队收到一面来自河南新乡的锦旗，“溺水时刻伸援手 危险时刻显身手”14 个金色大字，饱含着一对夫妻对该队队员路飞勇救其溺水女儿的深深感激。

事情发生在7月7日下午5时许，天津石化消防支队南港二大队烯烃部消防站站长路飞正携家人在河南新乡休假。在入住酒店的游泳池边休息时，他发现一名七八岁的小女孩正独自抱着浮板嬉水。突然，浮板意外翻扣，小女孩瞬间落水挣扎起来。危急时刻，路飞毫不犹豫纵身跃入池中，仅用30秒就奋力将女孩成功拖抱上岸。

女孩家长赶到后，见孩子平安无虞，当即拿出2000元现金致谢，被路飞婉言谢绝。他未留下姓名和工作单位便悄然离开，休假结束回队后，也未向其他人提及此事。

获救女孩的父母始终牵挂着这位无名英雄，他们根据现场零碎信息多方打听，得知救人者是来自天津的消防员，几经辗转最终确认了路飞的身份，遂将锦旗邮寄至天津石化消防支队。

“作为央企专职消防队员，群众遇险时挺身而出是本分。”面对大家的称赞，路飞朴实的话语道出了心声。

#### ◆ 北海石油：紧急驰援化解台风险情

来源：中国石化报 韦颖芳 谭坚

7月30日讯，7月21日，受今年第6号台风“韦帕”带来的强降雨影响，广西北海市合浦县乌家镇一民营加油站因雨水倒灌油罐区底部，加之油罐存油量不足难以形成有效压重，油罐如“浮艇”般被积水托离基座，连接油罐的输油管线被强力拉扯发生严重移位，现场形势危急。

险情就是命令。7月22日凌晨，广西北海石油合浦县公司接到当地的紧急求助后，立即启动应急响应机制，并向市公司上报情况。他们连夜部署，统筹调度油罐车、专业施工队伍和监护力量赶赴现场。

8时，救援队伍抵达现场后，立即拉起安全警戒带，投入紧张的排险作业。工作人员有条不紊地开展油品转移、抽排积水等作业，各环节严格遵循安全规范，确保作业过程万无一失。经过5个多小时的连续奋战，成功将油罐中约27吨油品安全转移，现场检测显示无油品泄漏，圆满完成排险任务，避免了安全环保事故发生。

“太感谢中国石化了，真是帮了我们大忙！”民营加油站业主李先生看着安全转移的油品，激动地说道。

#### ◆ 西北油田：精准防洪筑牢油气生产“安全堤”

来源：中国石化报

本报记者：王福全 通讯员：朱春江 马锐

7月31日讯，7月中旬以来，新疆阿克苏地区克孜尔水库迎来季节性排沙泄洪，这是近10年来最大规模的排沙泄洪。面对严峻考验，西北油田采油二厂通过补齐防洪短板、升级监测网络、强化多方联动，全力守护油气生产安全平稳、保护生态环境。截至目前，克孜尔水库已经完成第二轮排沙泄洪，该厂涉洪区域82座井站、231条管线运行平稳。

### 一、20项治理工程：提前筑牢防洪“硬屏障”

7月10日，克孜尔水库首轮排沙泄洪启动，洪水携沙以150立方米/秒的速度奔涌而出，顺着西北油田新加固的29.7公里长泄洪渠汇入巴依孜湖。

采油二厂区块处于克孜尔水库排沙泄洪区域，每年夏季都需应对排沙泄洪挑战。根据研判，此次水库排沙量达4500万立方米，同比增加50%；排沙泄洪分4个轮次。早在3月，该厂便成立防洪防汛领导小组和项目组，启动全年防洪部署。

由厂生产指挥中心牵头，多部门复盘历年防洪经验，对全厂区块、站点防洪能力逐项评估，最终梳理形成覆盖井站、道路、管线等领域的20项重点治理工程清单。清单明确了责任主体、完成时限、验收标准等，通过6次专题会议攻坚关键问题，确保所有项目按期达标。

针对涉水域管线这一薄弱环节，技术人员创新提出“双防护”治理方案：采用内穿插技术增加内层新管，外部加装密闭防护套，两端同步安装固定锚。“我们已完成36条总长85公里管线‘双防护’治理，目前涉水管线运行无异常。”该厂生产指挥中心高级主管雷庆红说。

### 二、“人巡+技巡”：织密水情监测响应网

7月26日，该厂采油管理二区中控室内，值班员紧盯屏幕上大木桥等点位的实时水位监测画面，这些数据为防洪决策提供了关键依据。

为精准掌握水情，该厂自3月起多次踏勘现场，结合往年洪水流向、流量规律，在薄弱区安装29路太阳能摄像头，将多个点位的水位计数据实时传输至中控室，经系统分析形成油区洪水态势图。同时组建9个专线巡检小组，配备无人机，让巡检效率提升两倍以上，发现的28处溢流风险点已全部封堵加固。

该厂实行“人员+机械”24小时轮班值守。“虽然河道已加宽加深，但洪水仍高位运行，我们一边观察报告水位，一边用挖掘机清理涵洞口杂物，保障洪水畅通下泄。”值守人员

说。

此外，该厂在生产指挥系统中新增涉水井站管理模块，为生产井设定回压、产液温度等参数报警值，厂区两级管理人员可实时掌握汛情与生产动态，及时调整流程确保平稳生产。

### 三、多方联动：凝聚防洪攻坚向心力

7月26日，在西北油田 TH12502 井防洪现场，雷庆红与西北油田工程服务中心地面工程管理部经理贺新平协调指挥 3 台挖掘机铺设涵管，对风险区域实施洪水分流。

防洪攻坚中的协同联动是重要战斗力。3月起，该厂邀请库车市水利专家到现场指导，共同细化防洪方案与应急措施；地方水利部门每日两次通报排沙泄洪计划调整、流量变化等信息，实现水情共享“无缝衔接”。

西北油田生产运行管理部、工程服务中心等单位打破传统沟通模式，派出管理人员进驻采油管理二区靠前指挥、联合办公，使跨部门协调时效提升 25%以上。

“我们组建了 30 余人的应急抢险队伍，配备了 20 多台大中型装备，开展了 2 次应急演练，还将应急物资库房从厂部前移至涉水区域一线，确保险情发生时物资即到、人员即战。”西北油田副总工程师、采油二厂厂长何世伟介绍，多方高效联动筑牢了安全防线，目前全厂油气生产保持稳定。

据悉，此次克孜尔水库季节性排沙泄洪计划到 8 月 23 日完成 4 轮。该厂将持续加强油地合作，保障各项防洪举措稳步落实，做好员工高温天气下野外作业安全防护工作，全力保障安全生产。

## ◆ 电力全国“大循环”带来绿电业务新机遇

7月30日消息，近日，记者从国家发展改革委网站获悉，国家发展改革委、国家能源局原则同意《跨电网经营区常态化电力交易机制方案》（简称《方案》），要求充分发挥跨电网经营区常态化交易机制作用，促进电力市场互联互通，提升网间通道利用效率，强化各层次市场的衔接协同。这标志着全国统一电力市场体系建设迈出重要一步。

近年来，中国石油上游企业按照“清洁替代、战略接替、绿色转型”三步走总体部署，大力推动“风、光、气、储、氢”融合发展，新能源业务呈量效齐增态势。“单一区域电网难以独立完成长距离、大容量输送，电力跨区域‘大循环’体系逐步成型将有效提升绿电就地消纳与外送能力。”新疆油田新能源事业部唐满红说。

《方案》将推动西北绿电送南方、内蒙古西绿电送南方、云贵绿电送长三角。电

力用户可以自主选择参与跨电网电力交易，实现“一地注册、全国共享”，提升了经营主体参与电力市场的便利程度，降低了交易成本。根据《方案》规划，今年将实现跨电网经营区交易常态化开市，并探索达成多年期绿电交易签约。

#### ◆ 吉林油田：全面打响废弃线路“安全清零战”

中国石油网 7 月 31 日消息，7 月 28 日，记者从吉林油田生产运行部获悉，为全面消除安全隐患，保障生产顺畅高效运行，自 6 月 20 日开始，油田全面开展废弃线路专项整治行动。截至目前，已累计排查废弃线路 101 处、总长度超 84 公里。

“针对排查出的问题，我们启动了分级整改机制。”生产运行部电讯科副科长许博文表示，公司上下对所有隐患问题不迁就、不姑息，精细建立隐患治理台账，明确整改责任部门与完成时限，“一处一策、闭环销号”，确保 8 月底前全部隐患实现动态清零，为绿色低碳转型发展扫清障碍。

目前，油田采用“无人机巡检+人工复核”的排查方式，共发现线路穿越民房公路、线路未拆除、线路需要保留等三大类隐患，分门别类研判风险、制定整改措施，确保快速处置到位。其中，对于暂时需要保留的 65 处线路，实施定责任人、定台账、定巡检周期、定检查内容、定应急预案“五定”管理办法，确保线路安全、杆基可靠、生产平稳。

下一步，吉林油田将推动深化隐患治理与各单位年度业绩考核挂钩，持续以常态化自查推动安全管理水平再上新台阶。

#### ◆ 冀东油田：“四到位”筑牢海上油气生产防线

中国石油网 7 月 29 日消息，（特约记者 温雪婷）7 月 25 日，冀东油田南堡作业区三号人工岛巡检员工王常林，手持红外线气体遥测仪对海上石油管道进行巡检，此项任务已纳入日常工作清单。

盛夏时节，冀东油田针对夏季涉海油气生产特点，以“四到位”筑牢安全防线，确保井区安全平稳生产。

风险识别到位。该油田涉海单位梳理并细化岗位责任制和操作规程 7 类，制定作业活动、设备设施、环境因素等风险辨识、评估及控制清单，涵盖 6 大项 188 小项防控措施 600 余条，通过操作步骤中“五个明确”，促使员工养成各项操作前确认风险控制措施的良好习惯。

管理措施到位。面对夏季海岛雷雨多、湿度大、气温高等情况，根据员工岗位性质，明确责任人，有针对性制定夏季“十防”工作内容和 105 项工作措施，明确检查频次、标准、要求，让每名员工都清楚本岗位的工作职责要求，有效开展“定向巡检”。

应急管理到位。将汛期安全生产摆在突出位置，不断加强重点时段、恶劣天气预警，加强应急防范。及时发布汛期安全生产预报预警信息，明确重点防范区域和单位，制定有效防范应对方案。加强应急抢险队伍和人员的防汛培训与演练，特别是在人工岛等单位交叉作业的场所，组织联合演练，有效提升员工的安全生产意识和自我保护能力。

监督检查到位。在日常巡检中使用“放大镜”，让隐患无处藏身；应急处置中使用“望远镜”，做到有远见、有预判，各个环节协同发力。开展海洋石油夏季防台风防风暴潮专项检查，以重点设备设施、区域，施工改造场站为重点，开展隐患排查治理工作，为安全生产夯实基础。

## ◆ 西南油气田：智慧燃气护航世运

### 绿色动能“点亮”蓉城

中国石油网7月25日消息，在成都世界运动会开幕之际，7月23日，西南油气田公司创新打造的“世运会智慧燃气综合保障平台”全面投入运行，141个AI智能监控点、420个“管网哨兵”、无人机、机器人组成立体防护网，为这场国际体育盛会构筑起一条横贯西南、绵延7万公里的天然气“大动脉”。

作为中国第二大气田，西南油气田公司以占全国1/5的天然气产量、川渝地区75%的供气占比，再次扛起国际赛事能源保供重任，用数字化技术与全产业链优势，书写“绿色世运会”的能源答卷。

### 一、科技赋能

#### 一张三维地图背后的智慧保供体系

在西南油气田公司调度中心，轻点鼠标，三维地图上瞬间亮起密密麻麻的监测点——这是“世运会智慧燃气综合保障平台”的“神经末梢”。压力、流量、甲烷浓度等数据每秒更新，14条输气管道、118个涉赛场所的实时状态尽收眼底。

“平台整合了GIS地理信息系统、物联网和AI算法，相当于为7万公里管网装上‘透视眼’。”公司生产运行部负责人介绍。赛事期间，45个需要天然气的场馆将享受“三重保险”：上游气源由安岳等主力气田24小时稳定供应；中游11条干线管网通过35次清管作业“清瘀活血”；末端秦皇湖火炬塔配备“双回路+应急LNG”气源，确保圣火长明。

在世运会开幕式举办点，搭载多模态传感器（甲烷气体探测器、温湿度传感器、视频摄像头等）的四足机器人正沿着设定路线自主开展管线巡检。空中，搭载激光甲烷检测仪的无人机每日对燃气保障区域巡航100公里；地下，207个传感器实时“嗅探”甲烷浓

度，数据直达调度中心。“过去，人工巡检需 2 天的任务，现在 2 个小时就能完成，泄漏检测准确率达 99%。”现场工程师谢国勇说。

## 二、底气十足

### 1.4 亿方日产量背后的资源根基

世运会能源保供的底气，源自西南油气田深厚的资源“家底”。当前，公司日产气量稳定在 1.4 亿立方米，可完全覆盖赛事新增需求。

“川渝地区天然气储备充足，供需平衡绝非偶然。”公司气田开发管理部负责人指着地图上的“四横两纵三环”管网解释道。这张覆盖川渝滇黔三省一市的能源大网，串联起 13 座关键站场和 5 座储气库，通过“削峰填谷”动态调配，即使在用气高峰时段，也能游刃有余。

资源保障的背后是勘探开发的持续突破。近年来，西南油气田在页岩气领域实现“跨越式发展”——泸州区块年产量突破 100 亿立方米，长宁-威远国家级示范区刷新国内页岩气开发纪录。致密气、煤层气等非常规资源的高效开发，进一步夯实了“多气源”保供格局。“我们生产的每一方气，都经过‘井口—净化厂—管网’的全链条体检。”公司质量健康安全环保部负责人强调。

## 三、绿色使命

### 一方天然气背后的经济与民生担当

能源保供的终极目标，是服务区域高质量发展。从成都平原的玻璃工厂到长江沿岸的化肥企业，从千家万户的灶台到世运会的火炬塔，清洁能源的“绿色基因”已融入西南经济血脉。

在保障赛事的同时，民生用气始终是“头等大事”。公司创新“民生用气优先调度”机制，通过储气库调峰、管网互联互通，确保居民“灶火不熄”。此外，公司投入上亿元用于乡村全面振兴、捐资助学，践行“开发一个气田，造福一方百姓”的承诺。

世运会进入倒计时，成都已准备好向世界呈现一场“绿色、智慧、活力”的盛会。而在地下深处、云端之上，那条无声的“能源大动脉”正澎湃涌动，以中国能源企业的创新与担当，为世运会圣火注入不竭动能。

## ◆ 浙江销售：独创水上加油站“六步法”

中国石油网 7 月 29 日消息，（记者 陈娟红）7 月 25 日清晨，当第一缕阳光洒在水

面，浙江销售嘉兴分公司平湖花园加油站经理徐妹莲一如往常地穿上救生衣，沿着码头开始一圈细致的安全巡检。

水上作业环境复杂，安全管理有别于陆上加油站，徐妹莲总结出了一套自己的方法。除了对提枪走字等设备进行检查之外，水位观察是重中之重，要通过精准判断水位情况，确定适合靠泊的船只吨位以及停靠的最佳位置，为顺利加油做好准备。不放过任何油花的踪迹，一旦发现油花，立即启动排查流程，测量油罐油水总高，判断是否存在油品泄漏。当有船只靠岸时，提醒船员将缆绳收紧，避免其来回晃动导致船舶移位，影响加油作业安全。同时，提醒船员要加固缆绳，防止其因承受不住拉力而断裂，避免造成人员伤亡。在加油过程中，紧盯油管状态，时刻观察油管是否被卡住，防止因油管爆裂引发冒油事故。

作为水上作业场景的“安全守护者”，徐妹莲将这些经验总结成“安全六步工作法”，并编制了一段朗朗上口的顺口溜：救生衣穿，巡检在前；提枪走字，设备细检；水位油花，细查莫闲；缆绳收紧，船稳如坚；加固远避，隐患靠边；油管通畅，安全万年。将水上站安全管理关键要素转化为方便记忆的操作口诀。

浙江销售嘉兴分公司始终筑牢安全管理防线，将员工管理智慧融入日常工作，用标准化动作应对复杂风险，形成全面、细致且严格的日常安全巡检制度。从设备设施检查到作业过程监控，从码头环境观察到应急设备维护，每一个环节紧密相连、每一项检查扎实落地，既保障了过往船舶油品供应服务质量，又守护了人员生命和水域环境安全，为水上加油站安全运营构筑起牢固防线。

#### ◆ 管道局：“科技+人力”护航海底管道建设

中国石油网7月29日消息，（记者 徐义泽 通讯员 许慧颖）“海上作业遇到恶劣大风天气，要第一时间启动应急预案，按照应急流程有条不紊地开展船舶抛锚避风、人员撤离上岸、设备加固检查等一系列工作。”7月26日，管道局上海LNG站线扩建项目海底输气管道工程（简称上海LNG海管项目）召开海上台风应对专题会，近期台风“竹节草”将二次登陆，直逼江浙沪地区，9号台风罗莎以及即将形成的10号台风在未来数日都将对项目造成直接影响。

针对海洋施工的特殊性，该项目采用“科技+人力”双监管模式。船载摄像头24小时联网总部监控中心，专职安全员与业主、监理组成联合巡查组，确保施工安全无死角。项目实行“四级技术交底”制度，从总工程师到施工班组层层传递安全要点；98名特种作业人员需通过“理论+实操”双考核，严把人员资质关，为施工安全筑牢根基；船舶吊装作业时，司索指挥与警戒区设置需同步到位，确保操作规范、安全无虞。

针对台风频发的情况，项目部建立“气象—船舶—岸基”三级联动机制。台风来临前，应急小组迅速响应海事、预定锚地；台风期间，通过专设避风管理群每小时报送动态信息；台风过后，及时对船舶和设备设施进行全面检查、维护，以最快速度恢复正常施

工。

开工至今，上海 LNG 海管项目已累计实现安全生产 351 天。在最近一次应急演练中，全员集结仅用时 2 分 40 秒。“海洋工程安全没有侥幸，只有把预案变成肌肉记忆，才能让防线真正‘立’起来。”项目经理杨仲说。随着项目进入冲刺阶段，这套融合责任网络、技术预控和动态响应的安全管理体系，正为更多海上工程提供宝贵经验。

#### ◆ 西部钻探：新员工实景课上“悟”安全

中国石油网 7 月 30 日消息，（通讯员 汤红琳）7 月 17 日晚，西部钻探员工实训中心井场气氛紧张。黄色警戒线将场地清晰划分为安全区与风险区。线外，249 名新入职高校毕业生凝神屏息，目光聚焦于百米外的钻台。

“轰！”一声巨响划破寂静，高压流体裹挟着泥浆冲破井口，20 余米高的泥浆柱冲天而起，声势惊人。

这是员工实训中心为新员工精心准备的“模拟井喷实景教学”。气井失控时释放出的巨大能量，极端工况下各种复杂且危险的情况，都被逼真地呈现在新员工眼前。这和他们在书本上看到的那些文字、图片天差地别。脚下土地实实在在的震颤，让他们仿佛瞬间置身于真实的井喷灾难现场。

“我们现在模拟的是现场人员没有及时关井造成井喷的情形。大家注意看，这种情况下井喷的发展速度和规模……”当泥浆柱还在肆意喷发，现场一片混乱的时候，培训教师沉稳而清晰的声音通过扩音系统传来。他一边目不转睛地盯着井口动态，一边为学员们详细讲解及时关井的重要性，以及在不同井喷阶段应该采取的应对措施。

这次实景教学，是西部钻探为新员工入厂教育设置的重要环节。实训中心打破了传统课堂的局限，把教学现场搬到了最贴近生产风险的演习一线。通过这种身临其境的教学方式，在新员工的心底种下了安全生产的种子，培养他们对井控风险的敬畏之心。

下一步，员工实训中心将不断更新教学设备和技术，引入更先进的模拟系统，让模拟场景更加逼真、复杂。同时，加强师资队伍建设，邀请更多经验丰富的一线专家参与教学，为新员工传授最实用、最前沿的井控知识和技能。中心还将建立完善教学评估和反馈机制，根据新员工的实际表现和需求，动态调整教学内容和方法，确保每位新员工学有所获，筑牢新员工职业生涯的安全根基。

石油锐评：心有敬畏 行有戒尺

西部钻探将课堂搬到“风险”现场，用最直观、最震撼的画面，为新员工上了职业生涯中至关重要的“敬畏一课”。脚下土地的震动、眼前失控的泥浆柱，远比千言万语

更能唤醒员工对操作规程的绝对遵从和对潜在风险的深刻警觉。这种“体验式”教学，是将安全理念从“入耳”推向“入心”的关键一步。

实景教学的价值，不只是“震撼一瞬”，更是培养“长久的能力”：邀请一线专家参与教学，能让新员工学到最实用的应急技巧和抢险经验；建立动态评估机制，能精准捕捉新员工的认知盲区，针对性地调整教学内容。员工只有将这些认知融入日常，形成操作本能，才会有日后工作中的步步合规。

安全生产的根基，不是一次模拟就能筑牢的，它需要日积月累，逐渐变成肌肉记忆。这也是安全培训的初衷：不只是“吓住人”，更是“教会人”，最终“护住人”。（王冷）

### ◆ 浙江油田：“小油田”绘就“大作为”

中国石油网7月23日消息，7月的浙江油田，骄阳似火。在苏北的原野上，一辆辆捞油车开足马力连轴运转。千里之外的川渝腹地，一座座钻井平台高高矗立，天然气上产攻坚战正酣。

这里，记录着追逐梦想的峥嵘岁月；这里，激荡着始终不变的奋斗足音。20年前，浙江油田在战略重组下破茧而出；今天，浙江油田迈出高质量发展的铿锵脚步，生产经营业绩取得长足进步，规模实力实现跨越式增长，为保障国家能源安全、服务地方经济发展注入了澎湃动能。

在中国的能源版图上，浙江油田正以敢闯敢拼的锐气、苦干实干的韧劲，在新征程上谱写更加绚丽的华章。

#### 一、创业之路：小油田唱响能源壮歌

钟灵毓秀的吴越大地，深藏着半个多世纪的能源追寻足迹。1970年，浙江省第五地质大队打响了浙江油气勘探“第一枪”，为我国南方油气勘探事业点亮星星之火。

时光荏苒，2005年7月20日，一个崭新的坐标——浙江油田以原浙江石油勘探处、浙江勘探分公司为基础重组成立，由此开启专业化、规模化发展的新纪元。

创业伊始，举步维艰。彼时的浙江油田，资源家底薄、手中矿权少、技术力量弱，但困难没有打倒浙江油田人。他们高擎“没有条件创造条件也要上”的精神火炬，走出了一条自强不息、油气报国的创业之路。

扎根苏北，“无中生油”砺精兵——

苏北油区，是浙江油田的发家之地。从 2005 年年产 242 吨蹒跚起步，到 2009 年首破万吨大关，再到 2010 年跨越 5 万吨并实现连续 5 年硬稳产，浙江油田在江苏深耕复杂小断块油藏，解决了苏北油区贫油、低渗、高凝等复杂问题，建立了白驹油田、海安油田等主力产区，实现了从无到有的跨越式发展。

挥师西南，志做页岩气先锋——

挺进西南地区，打好页岩气勘探开发攻坚战，是浙江油田由小做大的必然选择。“苏北油区面积小、资源少、先天条件差，不足以支撑浙江油田长久发展。在这样的情况下，我们必须开辟新的战场。”浙江油田勘探开发研究院副经理芮昀表示。

于云雾缭绕的崇山峻岭之间，浙江油田人勇闯勘查“禁区”，不断创新突破，向非常规油气效益开发世界级难题发起挑战。功夫不负有心人，浙江油田建成昭通页岩气示范区，推动埋深 1500 米至 3500 米的中层页岩气进入规模化生产新阶段，并形成经济有效的浅层页岩气地质工程一体化技术，实现了国内首个连续分布、规模整装的大型浅层页岩气田效益开发。

廿载耕耘，硕果累累。先后建成苏北、筠连、黄金坝、太阳-大寨等六大主力产区，并拓展湖北荆门探区、安徽无为探区等潜力巨大的资源接替区，累计生产原油超 55 万吨、天然气超 132 亿立方米，其中有 90% 以上来自页岩气……

从“无中生油”到油气并举，浙江油田一步一个脚印，绘就油气产量连年上扬的曲线，以“小油田”的体量创造了“大作为”的奇迹。

## 二、转型之路：向绿向智打造增长极

今年 4 月，浙江油田鸿合新能源 4.3 兆瓦分布式光伏项目成功并网发电，标志着浙江油田正式叩开浙江省内清洁能源产业大门，实现零的突破。“我们利用鸿合新能源科技有限公司的厂房屋顶及停车场空间，搭建起高效的分布式光伏发电系统，以‘自发自用、余电上网’为运作模式，为其提供源源不断的清洁电力。”浙江油田新能源事业部生产运行与工程建设部主管陈西元说。

这是浙江油田积极推动绿色低碳转型的生动缩影。自 2022 年浙江油田新能源事业部应运而生以来，浙江油田秉持“海陆并进、集散并举、风光并重”的方针，统筹做好对内清洁替代和对外清洁供能工作，以长三角为核心，辐射川、鲁、豫、冀等地，在新能源领域强势“开疆拓土”。

相继投用苏北采油厂综合能源利用项目、河南安阳热能供暖项目、河北邯郸大名县污水余热地热供暖项目等；加快推进南通新材料配套滩涂光伏项目、通州湾示范区光

伏项目等工程建设；成功储备超千万千瓦风光资源，累计收获 113 万千瓦并网指标……在浙江油田人的共同努力下，一幅壮丽的绿色发展新图景正徐徐铺开。

数字化、智能化也是浙江油田转型的重要方向。目前，浙江油田已构建“全面感知”的物联网系统，物联网数据自动采集覆盖率达 100%，85%以上管理业务实现线上运行。同时，建设智慧气井系统，实现气井智能化调控，平均处置有效率突破 90%，大幅提升了作业效率，推动少人高效的生产组织模式逐渐形成。

“我们的作业区地形复杂、山路崎岖。过去调节气井，往返一趟就得两三个小时。”浙江油田西南采气厂紫金坝/黄金坝作业区党支部书记王强深有感触，“现在安装智能控制阀后，不到 1 分钟就能完成调节。”

能源转型浪潮奔涌，以绿色为底、以数智为翼，浙江油田正积极打造新的业务增长极，在转型之路上闯出一片广阔的新天地。

### 三、未来之路：战略引领擘画新蓝图

时代在变，使命不变。站在 20 周年的新起点上眺望，浙江油田的未来之路，清晰而宏伟。

近年来，浙江油田新一届领导班子认真落实集团公司党组对浙江油田提出的“油气新能源先建成一个 500 万吨”的指示要求，结合自身区位优势和发展现状，锚定世界一流，提出奋进“55611”发展目标，推动浙江油田在高质量发展赛道上提速换挡、行稳致远。


战略引领方向，梦想凝聚力量。浙江油田提出实施“老气田硬稳产工程，大安、宜昌和其他新区块常非并举立体勘探开发与效益规模建产工程，浅层煤层气稳增产和深层煤层气探索工程，苏北老油田高凝油稳增产和页岩油规模上产、效益突破工程，新能源快速增长工程”五大工程，推动公司类别达到集团公司一级一类标准，基本建成世界一流企业。“这些部署让我们明确了方向，面向未来的底气更足、信心也更坚定。”浙江油田发展计划部资深高级主管苏少群说。

这份底气与信心来源于多能并举的硬核实力。从夯实资源粮仓，到强化老油气田稳产和新区效益建产，再到开拓新能源市场，浙江油田推动传统能源与新能源多能互补、深度融合，向着 2030 年实现年产 500 万吨的目标不断前进。

这份底气与信心来源于创新引擎的强劲动能。坚持科技立企、人才强企，浙江油田聚焦页岩气高效勘探开发等领域，加强关键核心技术攻关，深化产学研用协同创新，同时以“揭榜挂帅”等制度激活人才“一池春水”，打造创新型专业技术队伍，让科技创新成果加速转化为现实生产力。

这份底气与信心来源于治理效能的不断提升。找准“油公司”体制机制改革主攻方向，浙江油田持续构建精干高效的员工队伍，不断提升精细化、科学化管理水平，大力推进提质增效，以“小而精”“小而强”的模式为高质量发展再添活力。

“‘55611’发展目标是新时代的宣言书，更是新征程的路线图。在发展蓝图的引领下，浙江油田将紧密结合企业自身实际，精心谋划未来发展思路目标和重点举措，全力推进高质量发展，加快建设世界一流企业，在新一轮能源革命中彰显担当、贡献力量。”浙江油田主要领导表示。

成就，是过往的辉煌；明天，是全新的起点。展望未来，浙江油田将筑牢“稳”的基本盘，激发“进”的新动力，为集团公司建设基业长青的世界一流综合性国际能源公司提供有力支撑，为加快建设能源强国再立新功、再创佳绩！

#### ◆ 破解风险防控密码 筑牢水上“安全护盾”

7月29日讯，编者按：7月，进入夏季高温期和汛期，雷电大风、短时强降雨等极端天气增多，水上作业风险交织叠加，安全防范压力增大，对水上生产经营提出更大挑战。为此，本期《安全生产》邀请专家提供安全管理建议，并选取代表企业提供可借鉴经验。敬请关注。

专家观点》》》

针对水上生产特点、构建安全作业生态

□安全环保技术研究院一级工程师：王成良

石油行业水上生产作业具有环境恶劣、系统复杂、高事故后果、生态敏感及应急困难等特点，呈现出与陆地作业截然不同的复杂性和特殊性。HSE风险的管控需结合水工技术、生态保护、应急响应及跨领域协作，通过风险预控、技术创新（如智能化监测、无人化作业）和全流程管控，重点要立足于构建和完善“智能监测—精准预测—高效训练—科学调度—可靠装备”的水上安全生产作业生态，在管理过程中加强智能化应用，促进石油行业水上生产作业HSE管理质效有效提升。

#### 一、推广应用智能监测技术

实时获取水上设施状态

构建多层次感知网络，优化网络数据传输。在钻井平台、输油管道、生产船舶等关键设备上，部署振动传感器、压力传感器、腐蚀监测电极；针对水下设备，采用无人遥

控潜水器搭载多参数声呐传感器，实现设备运行参数与环境参数的高频采集。采用卫星通信与 5G 专网混合组网来部署基站，实现高带宽数据传输，结合边缘计算节点在现场完成数据降噪与特征提取，从而有效减少无效数据传输。

推进数字孪生驱动的实时分析技术应用。构建设备数字孪生体，导入 CAD 模型与有限元分析数据，结合实时传感器数据驱动孪生体动态仿真。例如，对平台桩腿结构进行实时应力仿真，当波浪载荷超过阈值时，孪生系统自动标记结构薄弱点并生成预警。采用神经网络构建设备异常识别模型，训练数据包含历史故障案例，如泵体气蚀、阀门泄漏等的振动频谱特征，提升对轴承磨损、管道腐蚀等早期故障的识别准确率。

## 二、构建水上生产作业模型

### 提升设施风险预测能力

应用融合多源数据的故障预测模型，构建“设备运行数据+环境载荷+维护记录”三维数据库，利用图神经网络建模，使设备部件间建立耦合关系。例如，将钻井泵的振动数据与井口压力、水域浪高进行数据关联分析，识别因波浪冲击导致的泵体异常振动模式。将流体力学方程作为约束条件嵌入深度学习模型，提升极端天气下设备故障预测的物理可解释性，大幅降低汛期设备故障预测误差。

建立水上设施风险知识图谱，整合标准、历史事故报告与专家经验，构建故障传播网络。当监测到某设备部件异常时，图谱自动推演故障可能影响的上下游系统，生成三级预警及相应的隔离方案。通过部署无人机巡检，搭载红外热像仪与超声检测仪，对平台外体结构、管道进行周期性立体巡检，通过计算机视觉算法识别涂层剥落、焊缝裂纹等可视缺陷，结合水上生产、作业设施结构安全评估，及时发现设施主结构可能存在的损伤、腐蚀、裂纹等，采取相应的维修、加固或更换措施，确保设施在服役过程中安全运行。

构建包含浪谱、台风路径、流场的三维气象预测网格和调度优化模型，便于查询气象预测数据、设备状态、作业进度、作业启停、船舶航线调整等内容，综合考虑作业效率与风险成本，实现调度方案动态优化，持续降低恶劣气象导致的作业延误率。集成水域气象条件预警、设备设施状态、生产运行需求等数据，当预测恶劣气象条件即将出现时，自动触发非关键作业延后，优先保障井控等核心作业，调度运输船舶改道至背风航线或回港避风，提升响应能力，实现科学、准确、安全的目标。

## 三、强化风险应急能力建设

### 持续完善长效考核机制

开发应急训练系统，模拟生产设备起火、管道泄漏等典型事故场景。例如，在生

产设备起火模拟中，系统实时计算火焰蔓延速度，自动模拟不同操作产生的效果，操作失误时触发爆炸体感反馈。引入生理指标监测技术，通过心率传感器、眼动仪，采集员工训练时的应激反应数据，当心率过高或视线持续偏离关键仪表时，系统自动降低场景难度，自适应调节训练强度。

构建“陆地控制中心+水上平台孪生体+船舶模拟器”的分布式演练系统，实现跨平台协同演练，员工在不同物理空间通过网络协同完成应急处置。例如，水上设施岗位员工负责现场关断设备，陆地指挥中心依据数字孪生系统下达指令，船员及船上作业员工模拟救援，实现三方数据实时交互，演练过程全程录播用于事后复盘。

落实水上生产设施及水上作业水陆双包保责任制，明确水上负责人承担监督检查、安全培训、隐患整改、应急演练等职责。强化陆地负责人责任，负责宣传教育、组织检查、反馈问题等职责，为水上设施安全作业提供支持和保障，避免水上生产作业设施成为安全生产的“孤岛”。

推行关键绩效指标与能力素质指标双维度考核体系，设置应急响应时间、操作合规率等量化指标，通过训练系统自动采集数据生成考核报告；推广智能分析系统应用，提升考核精准度，并自动推送有针对性的训练课程，直至考核通过。

水上石油安全风险管控不是单纯的“合规要求”，而是企业生存的“生命线”与行业发展的“核心竞争力”。唯有构建“预防为主、技术赋能、全员参与、全链条管控”的现代化安全管理体系，才能实现水上作业生产全程安全可控。

安全“小贴士”》》》

#### 四、汛期对水上安全的影响

##### 01、船碰桥风险高

受通航水域桥梁多、船舶密度大、吨位大等因素影响，汛期水位升高、流速增大，容易引发船舶触碰桥梁事故。

##### 02、船舶操纵受限

内河航道受汛期影响流速明显加快，水流流态紊乱，弯曲狭窄水域多，重载船舶逆流航行动力不足或顺流航行航速过快极易发生失控。同时汛期雨雾天气能见度不良情况较为频繁，船舶操纵性能受影响。

##### 03、影响航道通航环境

洪水可能带来大量漂流物，水位上升后沿岸参照物可能发生改变，航标等助航设施易发生移位，影响船舶正常航行。

#### 04、导致船舶走锚

汛期可能出现短时雷雨大风天气，同时因水流流速变快，容易造成锚泊船舶走锚。

### 五、安全度汛注意事项

#### 01、航行安全

- 船舶经过水流流速与航道夹角较大的弯曲狭窄航段时，应提前控制航速。
- 顺流行驶船舶要防止航速过快偏离航道，逆流行驶船舶动力不足时应避免冒险航行。
- 洪水期水流流速变快，上行船舶应根据航经水域情况和本船动力情况合理配载，严禁超载运输。
- 船舶应根据自身情况选择合适的航线，通过桥梁时留足富余高度，严禁冒险通过。

#### 02、锚泊安全

- 应选择底质较好、环境清爽的安全水域锚泊，不得妨碍其他船舶正常航行。
- 加强锚泊期间船员值班管理，密切关注锚位动态，并及时提醒周边船舶加强防范。
- 关注周边动态，发现有船舶走锚、失控等情况危及自身安全时，要迅速采取避让措施。

#### 03、作业安全

- 靠泊作业选择合适的缆桩和必要的缆绳，防止船舶断缆移位。
- 船员应及时调整缆绳和舷梯位置，防止船舶受水流影响挤压码头。

●注意上落船舶安全，舷外作业时穿戴救生衣和工作鞋，防范落水。

(来源：中华人民共和国海事局)

## ■ 石化工程

### ◆ 中国石化——十建公司：“师带徒”带出技术骨干

来源：中国石化报

7月24日报道，为发挥“师带徒”培养模式的优势，十建公司天津南港乙烯ABS（丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物）装置工程项目部在作业一线开展施工质量检查业务竞赛、工程量数据统计比武等活动，先后评选出16名“优秀青年技术骨干”和8名“先进师傅”，实现了“师带徒”培育技术骨干的目标。图为近日，该项目部施工技术能手朱修瑞（中）带领两名青年技术骨干进行工程量数据统计。

### ◆ 中原油建：承建天然气管道工程投产

本报7月30日讯，近日，由石工建中原油建公司承建的南陵—繁昌天然气管道工程（繁昌段）顺利实现投产试运行。

该工程位于安徽省芜湖市繁昌区境内，线路全长31.14公里，沿线有阀室、末站各一座。建成投产后，对于推进该区域的产业结构和能源结构优化调整具有重要作用。

施工期间，中原油建积极克服山区陡坡地形复杂、进场道路不畅、高温酷暑、梅雨天气等不利因素影响，优化资源配置，强化生产组织协调，倒排工期，挂图作战，面对落差大、坡度大等施工难题，应用搭载测绘相机、数字化信息处理模块的专用无人机，精准获取施工所需的关键2D/3D数字化信息，有效辅助工程施工规划和费用控制，加快工程进度，确保施工质量及安全管理成效。（刘慧萍 刘亚萌）

### ◆ 胜利油建：“单机组承包制”激发一线动能

来源：中国石化报 王明月 杨占娣

7月31日讯，7月28日，石油工程建设公司胜利油建公司川二西项目施工现场，一场突如其来的大雨让焊接机组的施工被迫按下暂停键。当机组长张宗军准备安排车辆送大家回驻地时，全体员工却坚持要留在作业车上等雨停。两个小时后雨势渐弱，机组立刻恢复

施工，当天任务按时完成。

这份“不等不靠”的干劲从何而来？答案藏在胜利油建推行的精益化管理模式里。近年来，公司聚焦长输管道建设核心领域，创新探索“单机组承包制”，通过重构绩效考核体系、优化奖惩机制，彻底扭转了过去现场工效偏低的被动局面，让一线机组真正成为“会算账、能创效”的战斗单元。

胜利油建将改革重点锁定在长输管道焊接班组、站库等核心环节，全面推行单机组承包考核——将项目自有机组纳入绩效考核体系，针对焊接、防腐、保障等不同类型机组制定差异化承包方案，让“干多干少不一样、干好干坏有区别”真正落地。

这一改革在东营海管项目率先开花结果。该项目安全质量要求高，工期仅 532 天。面对双重挑战，项目部量身定制铺管船单机组精细化考核方案，将员工收入与施工效率直接挂钩。在气象条件恶劣的情况下，海底管道铺设效率从 24 道口/天提升至 54 道口/天，不仅提前 30 天完成工期，单公里利润也大幅增加，实现员工收入与项目利润的“双向奔赴”。

作为 2025 年公司重点工程，川二西项目的效益直接关系到全年任务完成，更关乎后续项目承揽。项目团队从前期策划阶段便将“机组承包”作为关键抓手，通过“五定（定机组、定人员、定设备、定标准、定责任）、二挂（考核指标与绩效挂钩、成本节余与奖励挂钩）、四考核（进度、质量、安全、成本综合考核）”管理模式，构建起覆盖全流程的激励体系。

改革初期并非一帆风顺。部分机组因担心“多干多错”持观望态度，但随着 3 月份首笔考核奖金兑现——承包机组个人绩效远超其他班组，观望者纷纷转变观念。4 月起，所有机组主动签订承包协议。山区段全氩单机组平均工效从 1.46 道/天提升至 3.5 道/天，组合焊机组提升至 2.1 道/天，“比学赶超”的竞争氛围在工地蔚然成风。

“机组承包制不是终点，而是起点。”川二西项目执行经理李佳坦言，目前制度仍有优化空间，项目团队正结合运行情况动态调整，力争超额完成年度目标任务。

## ■ 油品销售

### ◆ 中国石化——江苏石油：创新营销促爱跑 98 汽油销量增长

本报 7 月 25 日讯，“没想到加 98 号汽油，还能中‘苏超’球赛门票，这活动真是太给力了！”近日，“苏超”球迷、车主李先生在苏州石油纬一路加能站加油时说。近期，江苏石油精准捕捉热点，创新推出“加爱跑 98、抽‘苏超’门票”等营销活动，在部分加能站设置球迷服务台，为球迷提供路线指引、景点介绍等增值服务，激发车主消费热情。

今年以来，江苏石油坚持以客户为中心、以市场为导向，构建“油品+服务+场景”三维联动模式，推动爱跑 98 汽油上半年销量同比增长 15.7%。

该公司大力发展网络，以南京石油中和路、湖西街及苏州石油海光等加能站为样板，统筹资源在全省打造 30 座爱跑 98 旗舰店，扩大爱跑 98 汽油站点覆盖面。同时，围绕“零售做高端”定位进行服务升级，开设爱跑 98 专属车道，推出“爱跑 98 自驾游”“爱跑体验日”等活动，为爱跑 98 会员提供消费直降、免费加注玻璃水等专属好礼、专属权益、专属服务，全方位满足高端客户需求，推动爱跑 98 客户群规模持续扩大。

“加油、洗车、咖啡，这是我在中国石化加能站的日常三件套！”近日，车主范先生在等待轿车加油时，用加注 98 号汽油满额获赠的咖啡券兑换了一杯咖啡。江苏石油创新消费场景，打造“啡常爱跑”等特色 IP，联动汽车品牌参展 2025 南京（建邺）金鹰世界汽车焕新节，聚焦提速、经济、环保三大特性推广产品，同步推介养车权益套餐，实现“加油+消费+体验”场景融合。从加油赠礼到权益升级，从赛事联动到品牌跨界，多元化创新举措让爱跑 98 成为高端汽油市场的亮眼名片。

#### ◆ 常州石油：“一书两卡”系统助力卸油作业升级

本报 7 月 25 日讯，近日，江苏常州石油创新研发“一书两卡”卸油作业自动化系统。该系统结合作业指导书、风险识别卡和安全观察卡，实现了从卸前确认、油品接卸到损益核算的全流程数字化管理。

“系统上线后最大的变化是‘三个看不见’——看不见纸质单据流转、看不见人员往返奔波、看不见事后补录数据。”常嘉加能站经理李加玉表示。作业人员运用手持 POS 设备，可在作业区进行卸前确认、油品接卸步骤确认及卸油口电子标签智能感应等操作，全面取代传统纸质作业票，确保接卸过程严格遵循安全规范，大幅减轻员工工作强度，有效降低人为失误的风险。据统计，该系统使卸油准备时间由 55 分钟缩短至 20 分钟，日均减少非必要工时 2.5 小时，作业全程可追溯率达 100%。

此外，该系统具备自动化数据采集与后台实时监控功能，精准捕捉作业动态，全过程透明可控。一旦出现异常情况，系统会立即向站经理发送预警信息，确保快速响应与高效处理。系统运行以来，75 座核心站点已通过该系统成功处理 3000 余次卸油作业，在安全环保、数质量风险管控及作业合规性等方面成效显著，为加能站智能化运营提供有力支持。

#### ◆ 福建石油：智能化油品配送系统上线

本报 7 月 25 日讯，近日，销售企业首家智能化油品配送实时监控系统在福建石油正式上线并投入应用。该系统通过深度融合物联网与大数据技术，实现油品配送效率提升、作业时间缩短，以及应急保供能力的全面强化。

依托高精度 GPS 定位、高准度载重传感器及北斗导航系统，该平台构建起覆盖全省的数字化配送网络。目前，已有 230 余辆油罐车接入系统，日均生成运输轨迹数据 1.1 万条，数据采集频率高达 15 秒一次，为精准监控提供坚实数据支撑。以福州石油试点为例，配送准时率从 83% 跃升至 98.6%，平均卸油等待时间缩短 42 分钟，加能站日均等待时间从 2.5 小时压缩至 0.5 小时，油罐车闲置率下降 37%。据测算，全省公司全年预计可节约运营成本近 100 万元。

此外，系统还为加能站配备实时监控功能，工作人员通过移动终端扫描二维码，可实时查看油品规格、运输车辆等数据。该功能日均访问量突破 1000 次，峰值用户达 800 人，有效提升了应急响应效率。

#### ◆ 江南石油：LNG 销量大幅增长

本报 7 月 30 日讯，今年以来，重庆江南石油以拓市增量为目标，以客户需求为导向，精准研判市场，加强客户开发，优化服务模式，推动 LNG 销量同比增长 68%。

该公司围绕 LNG 客户消费习惯、车辆运行路线、市场情况等多个方面，先后组织开展各类市场调研 8 次，通过现场服务、客户走访等方式，为客户量身定制服务方案。设立区域营销快速反应小组，动态调整加能站营销策略，保障市场份额不丢失。结合物流运输特点，在国道省道车流量密集路段、交通枢纽及物流园区等重点区域，合理布局 LNG 加注网点，打造集加油、加气、便民服务于一体的综合能源服务站，满足客户多样化能源需求。

#### ◆ 泉州石油：多措并举深耕直分销市场

本报 8 月 1 日讯，今年以来，福建泉州石油以“双服务”专项行动为抓手，深耕直分销市场，大力推动数字化转型，加强精细化客户管理，优化团队激励方案，截至目前，直分销计划完成率 110%，排名省公司第一。

该公司积极推动直分销业务数字化转型，依托“我要买油”平台完善线上营销与服务功能，实现客户下单、支付、开票全流程电子化，持续提升客户体验。加大终端客户开发力度，开展网格化客户走访，组建骨干团队对重点区域、重点行业客户进行摸排，针对物流、制造业等不同客户需求，定制“一户一策”供油方案，完善梯度销售策略。此外，修订客户经理考核方案，提升客户开发与主动配送考核权重，将业务增量与绩效奖励直接挂钩，激发团队活力，实现业务量稳步增长。

#### ◆ 安徽石油：精准拓市实现量效双增

本报 7 月 28 日讯，今年以来，面对复杂多变的市场环境，安徽石油以“双服务”专项行动为总抓手，锚定年度目标精准发力，全力拓市扩销增效。上半年，该公司油气经营总量、零售量均实现同比增长，实现“时间过半、任务过半”目标，各项业务指标呈现良好发展态势，为完成全年目标任务奠定坚实基础。

精准统筹，筑牢市场根基。强化市场研判，敏锐捕捉供需与竞争态势变化，动态优化营销策略。在高效调度资源保障市场供应的同时，成立工作专班，协助地方政府高压推进“打非治违”，清理整顿非法站点，净化市场经营环境，为合法合规经营创造有利条件。

零售逆势增长，服务品牌升级。零售板块精准施策，在汽油业务方面，深耕会员营销，精心打造“周三狂欢日”消费热点，大力推广高附加值爱跑98品牌汽油，销量同比增长36.7%。在柴油业务方面，着力构建竞争力强的零售网络，全面实施“一站一策”定向用户优惠策略，零售量同比增长5.1%。在天然气业务方面，积极把握能源转型机遇，有效承接柴油替代需求，LNG销量同比增长106%。以“心服务”品牌为核心，深入开展“六进”与“千园万区”开发活动，创新推行5S管理，打造主题特色站，实施清洁提升计划，持续优化升级消费环境，提升客户服务体验。

直分销稳市拓客，增量效果显著。充分发挥市场“稳定器”作用，大力开发大客户，深化与行业龙头企业战略合作，积极推广“B端+C端”融合营销模式，精准锁定目标客户群体。开展深度市场调研，梳理客户需求，不断完善行业服务清单，丰富“2+6+X”差异化服务内容，有效拓展新客户增量。上半年，新增开单客户600余个，实现增量超4万吨。实施客户分级精细化管理，严格落实“一户一策”策略，强化区域协同联动，大力推动市场开拓，保障市场健康运行。

易捷质效双升，生态布局加速。积极探索新业态、新模式，在合肥石油率先试点即时零售，推动易捷咖啡项目成功落地；加速构建覆盖车辆全生命周期的车生态服务体系，新增自营洗车点10座，严格按照“六统一”标准建成综合汽服站5座，养车卡及汽车用品销量增长显著。与安徽省文旅厅达成战略合作，线上线下联动营销，有效助力自驾游市场发展；企业购线上业务积极拓展团购新渠道，展现出强劲增长潜力。

充电业务突破，绿色动能彰显。持续加强充电运营管理，细化“一站一策”营销方案，成功打造逢“8”充电会员日营销IP，大力推广充电卡销售，积极建设充电私域社群。严格落实“现场+远程”双线巡检机制，推动充电业务实现快速突破。上半年，日均充电量达79万千瓦时。

#### ◆ 广西石油：加快转型升级推进拓市扩销

本报7月28日讯，今年以来，广西石油积极应对外部复杂环境，以“更高质量发展年”为牵引，实施“一基两新三驱动”发展战略，抢抓机遇，谋划发展，实现多项业务增长。上半年，该公司全口径销售完成总部下达任务的101.3%，机出零售完成率100.3%，同比优于区内平均水平，天然气销量同比增长35.6%，自营充电量同比增长370%，易捷服务基础品类营业额实现同比增长。

想方设法巩固拓展市场，强化精准营销，精准稳客，全力稳住油气基本盘，巩固拓展

“第一增长曲线”。在春节、清明、五一等节假日，常态化组织机关帮扶基层行动，提前开展设施保养维护、优化排班。运用视频监控巡查重点线路网点车流和现场服务，直插一线督促优化人员配置、及时疏导堵点，提升车辆通过率。上半年，开展机关帮扶基层超 1.2 万人次，高速公路服务区汽油销量同比增长 1.2%。

聚焦发展新能源、易捷服务两大新支柱业务，着重提升创效能力和核心竞争力，奋力开辟“第二增长曲线”。新能源方面，开展充电专项行动，锚定充电重卡及县域市场新蓝海，组织开展优质网点摸排，带动业务快速发展，上半年县域充电量同比增长 544%。打通西部陆海新通道“氢走廊”，牵头完成广西氢能联合会筹建，牵头编制广西首个氢能地方标准，为广西氢能产业发展提供重要支撑。易捷服务方面，瞄准即时零售风口，开拓先路，创新打造多个易捷速购“首店”，不断更新迭代升级，持续完善选址选品、成本管控等工作，形成可复制性、可推广性更强的易捷速购 3.0 模式。上半年，该公司易捷速购门店开业 13 家，其中 2 家为特大型前置仓店、11 家为主力型店仓一体店，订单总量 14.89 万单。

以新产业模式、新价值生态、新品牌形象为引擎，激活高质量发展新动能。探索新产业模式，深化发展自有品牌“研产销”、中石安环等多元化商业模式，衍生打造具有广西石油特色的产业链和价值链，大力开拓新的生存发展空间。今年以来，成功开发明玺酱酒、易姐姐益生菌等 12 个自有品牌单品。

搭建新价值生态，多维拓展战略客户网络，与广西文旅厅、南方锰业、新星集团、人保财险、人保寿险、东风柳汽等政府机构及企业签订战略合作协议，截至 6 月底，区级战略合作伙伴数量达 35 家，进一步巩固文旅、保险、服务等多种业态与油气氢电服互利互促的合作关系。

打造新品牌形象，深度融入城市更新浪潮，打造南宁新阳油库文旅综合体、钦州石化公园、桂林九华油罐主题乐园等，匠心锻造历史与现代交融、自然与时尚碰撞的“石化里·美好生活街区”商业综合体矩阵，推动“工业锈带”向“生活秀带”精彩蝶变，在盘活闲置资产资源的同时，以沉浸式场景革新持续吸引消费人群，焕发澎湃商业活力。

#### ◆ 湖南石油：投运 30 座易捷养车门店

本报 8 月 1 日讯，日前，湖南石油首批 30 座易捷养车综合汽服门店在岳阳、长沙、株洲等地的 13 个加能站投运，提供洗车、美容、汽车保养、轮胎更换等专业服务，为车主带来全新的养车选择和周到的服务体验。

易捷养车是中国石化易捷打造的汽车服务品牌。此次 30 座易捷养车综合汽服门店投运，标志着湖南石油在加快向油气氢电服综合能源服务商转型、打造“加油+购物+洗车+养车+保险”一条龙服务链的道路上迈出坚实一步。下一步，湖南石油将继续深耕“车生态”业务领域，拓展和培育新业态，进一步满足车主多元化需求。

### ◆ 新疆石油：精准营销推动成品油销量增长

本报8月1日讯，今年以来，新疆石油以客户开发为生产经营重要抓手，锚定客户需求精准营销。截至7月29日，成品油销售总量同比增长11%，市场拓展与经营业绩实现双跃升。

夏收时节，农户艾尔肯因收割机缺油陷入困境，新疆石油“夏收保供队”凭借网格化摸排的客户需求台账，当天就将柴油送到地头。“你们来得比及时雨还及时！”艾尔肯的认可，是该公司以客户需求为导向、打通服务“最后一公里”的生动注脚。针对夏粮收割、物流运输等季节性用油高峰，新疆石油提前部署资源调度，通过“点对点”保供增强客户黏性，将零散需求转化为稳定销量，带动农用柴油销量同比增长12%。

在客户开发中，新疆石油既抓“田间地头”的民生需求，也盯“核心领域”的批量市场。针对工矿业等重点客户，组建专业团队深度对接，通过定制化供油方案实现合作共赢。创新服务场景，将传统加能站升级为具备免费配送、洗车、瓜果供应、安全培训等“7+X”功能的综合服务驿站，让“以客户为中心”从理念落地为口碑，客户满意度与回头率显著提升，带动终端销量稳步增长。

数智化则为客户开发与经营增效装上“加速器”。新疆石油搭建运营分析平台，整合油品销售、客户行为等数据，通过“电子围栏”技术精准触达目标客户，让营销决策更贴合市场。数据赋能下，业务流程不断优化，运营效率显著提升，为成品油销量增长提供了坚实的客户基础。

### ◆ 福州石油：把培训“菜单”送到一线

本报7月31日讯，今年以来，福建福州石油聚焦队伍能力建设与基层减负需求，以“按需配送”理念推进系统化教育培训，将精心定制的培训“菜单”送到基层一线，在提升员工综合素质的同时，切实为基层松绑减负，为企业高质量发展注入强劲动力。

#### 一、精准画像定“菜单”

“过去培训常出现‘上面安排啥就学啥’的情况，现在培训‘菜单’是照着我们的需求制作的。”平潭岚岛加能站站经理黄生道出了一线的真切感受。

据悉，该公司通过问卷调研与基层走访，深入摸排一线员工的培训痛点与实际需求。针对基层反映的“培训内容与岗位脱节”“集中培训影响经营”等问题，科学制定涵盖49个项目的培训“菜单”，分层分类覆盖各序列人才，让员工按需“点单”。截至目前，围绕业务提升与安全生产核心需求，已配送设备管理、心肺复苏等专项培训上门26期，共参训3415人次，考核通过率100%。

#### 二、打造培训“前沿阵地”

“站长站就建在片区里，走路 10 分钟就能到，培训完直接回站里干活儿，一点不耽误事。”提及“站长站”的便利，基层员工们纷纷点赞。

福州石油深化“站长站”建设，将其打造成贴近一线的培训“前沿阵地”，有效缩短培训半径。目前，全区 6 座“站长站”累计开展培训 76 期，覆盖 2372 人次，实现管理培训、技能实操在“家门口”完成，既减少基层人员离岗时间，又通过就近培训提升管理水平。

### 三、数字赋能优化资源

“线上微课随时学，实操视频反复看，不用专门抽时间集中培训，太方便了！”在新员工岗前培训采访中，员工林多多开心地说。

为进一步减轻基层参训负担，福州石油着力建强师资队伍与数字资源库，通过“周周有微课”“优师半月谈”等线上活动，让优质师资“云端授课”成为常态。结合新员工培训方案及安全实操标准制作的 19 项实操规范视频，逐步在全省推广，员工可利用碎片时间自主学习，降低基层重复培训成本，真正实现减负不减质、赋能更高效。

## ◆ 中国石油——东北销售：迎战台风“竹节草”

中国石油网 8 月 1 日消息，面对今年第 8 号台风“竹节草”的冲击，东北销售公司迅速响应，第一时间启动防台保供应急预案，科学组织资源调配。7 月 23 日至 30 日，台风影响期间，公司已累计向浙江地区精准调运油品 3 万吨，为当地医院、交通枢纽的运转提供了坚实的能源保障。

台风“竹节草”路径复杂，破坏力强，首次于 7 月 30 日下午在浙江舟山登陆，最大风力 9 级；目前正以每小时 10 至 15 公里的速度向北偏东方向移动，将给江苏、上海、浙江等地带来持续暴雨或特大暴雨，对浙江东部沿海地区能源基础设施和物流运输构成严重威胁。

东北销售迅速启动应急响应机制，启动“一省一策”应急保供方案，组织所属分公司加强与气象部门、交通部门的信息互通，实时追踪台风路径及预警信息升级情况。中控调度岗位实施“一小时一报”高频信息通报机制，滚动更新地付作业进度、库区安全状态、码头现场实况等关键信息；充分利用视频监控系统对库区全域进行 24 小时不间断的远程巡查，确保风险隐患早发现、早预警、早处置。

依托资源一体化统筹优势，做好整体运行组织工作。按照应对极端天气调运方案，与浙江销售及昆仑物流浙江分公司保持高频次、点对点的沟通，根据各地区、各终端用户的需求紧急程度，优化发运计划与车辆调度，优先保障医院、应急指挥中心、交通枢纽、

公共交通等涉及民生保障和救灾关键领域的油品供应。在台风“竹节草”二次登陆的关键窗口期，成功抢运油品 1200 吨。

同时，组建抗台小组深入地付作业现场，加密视频巡库频次和现场安全员巡检密度，组织专业技术人员对油库关键设备、管线阀门的防风、防雨、防雷装置进行拉网式排查和加固处理，及时消除潜在隐患。

### ◆ 东北销售：三江口油库上半年中转量创新高

中国石油网 7 月 30 日消息，7 月 22 日，混装着 1.7 万吨汽柴油的“昆仑油 202”在东北销售三江口油库顺利完成卸载，优配优载“班轮制”助力作业效率持续攀升。今年上半年，三江口油库中转量同比增加 33.73 万吨，创下建库以来的历史最高纪录。

今年年初以来，东北销售将提升资产型油库中转量作为建设一流油库的重要抓手。三江口油库坚持计划先行，把中转上量目标层层分解到班组、岗位，确保全员发力、协同增效；根据作业动态和库存情况，实现 2.8 万吨级海船“昆仑油 2”系列班轮优化配载；通过优化运行机制，对码头泊位使用效率进行测时写实并建立优化模型；创新实施海船班轮制与优配优载模式，提高作业效率，以一流业绩提升一流油库建设核心竞争力。

同时，东北销售以三江口油库为试点推进自动计量，组建技术攻关团队，通过制定并动态优化实施方案、进行超 1200 组数据比对、更新设备接口、升级系统等一系列举措，于 3 月成功打通油品自动计量全流程，并在 6 月实现稳定单轨运行，自动计量让每航次计量时间压缩近 50%。

### ◆ 西北销售：精准施策架好“产销金桥”

中国石油网 7 月 29 日消息，面对能源转型加速与市场竞争加剧的双重挑战，今年上半年，西北销售主动作为、精准施策，保障了西部地区产业链平稳运行，实现资源配置量同比增长 13.8%、氢气销量增加 202.9%，多项业务指标实现提升。

今年年初以来，在复杂的市场形势下，西北销售充分发挥“产销金桥”作用，将炼化企业资源优势、加工优势高效转化为销售企业市场优势、效益优势，全力保障西部地区产业链高效运行，推动服务能力和经营业绩再上新台阶。

优化运营策略，化解矛盾促增长。西北销售践行“大资源、大市场、大物流、大服务”理念，强化上下游协同联动，优化运营组织，提升价值创造能力。通过细化“一厂一策”“一省一案”运行策略，扎实实施市场营销攻坚工程，一体协同推进产运销企业优结构、拓渠道、扩配置、增效益，有效化解了因炼厂检修、装置波动、季节转换和节庆假期导致的区域性阶段性产销矛盾，助力西部地区原油加工规模稳步增长。上半年，公司资源配置量突破 3000 万吨，创同期最高水平，有力推动了产业链高质量运行。

深挖运输潜能，优化物流降本增效。西北销售深化应用运输优化工具（DPO），提升运输计划的科学性，合理安排发运节奏，实现 DPO 资源流向兑现率稳定在 90%以上，配置计划 100%完成。打破行政区域壁垒，统筹推进一次、二次物流优化，大力实施跨区域配送，成功打通长庆石化、郑州油库资源跨区域供应山西的流程，上半年跨区配送油品超 11 万吨，节约整体运费超 1000 万元。

精准攻坚航煤市场，全力推动扩销增量。西北销售分区域、分机场精准把握需求与库存动态，实施差异化营销，构建高效供应体系。针对西部航煤的季节性特点，推行“淡储旺销、互联互通”策略，上半年实现航煤资源前移 17.9 万吨，增强了资源储备与供应链韧性。发挥沟通机制作用，主动走访客户对接需求，积极回应关切，推动四川石化航煤铁路装车效率提升 3 倍。在宁夏、广西、云南、新疆等地与航煤用户增强互信，通过深化合作，实现扩销增量。

拓展新业务领域，培育多元发展动能。西北销售持续巩固“能源+金融”业务模式，加强操作团队能力建设，完善运行决策机制，稳健扩大套期保值规模，有效对冲库存跌价风险。加速拓展氢能业务，上半年，公司新开发燃料电池氢及工业用氢客户 5 家，客户总数突破 20 家，销售氢气超 470 吨，同比大幅增加，为公司业务多元化发展注入了强劲新动能。

#### ◆ 山东销售：“一站一策” 分秒必争

中国石油网 7 月 29 日消息，7 月 23 日，山东局部地区迎来新一轮强降雨。面对极端天气的挑战，山东销售公司迅速启动应急响应机制，全面筑牢安全生产防线，力保能源供应安全平稳有序。

山东销售公司提前督导各分公司制定极端天气专项预案，建立“省一市一站”三级联动机制。针对低洼站和重点站开展拉网式排查，及时进行隐患整改，确保设备设施经受住暴雨考验。暴雨期间，全省各加油站开辟绿色通道，优先为救灾车辆、民生运输车辆提供 24 小时不间断服务。暴雨过后，山东销售公司立即启动雨后恢复工作，及时清理加油站的积水，保障进出站口正常运营。同时，加油站员工进一步对设备设施进行“体检”，重点检查罩棚稳固性、电气线路安全性及排水系统通畅性，全面消除安全隐患。

截至 7 月 28 日，山东销售公司已完成各分公司防汛专项部署。各分公司建立“一站一策”应急方案，全体员工坚定“雨不停、人不撤”的决心，通过疏通排水管道、设置安全警示区等措施，为应对下一轮强降雨做好充分准备，用实际行动践行“能源不断供、服务不打烊”的承诺。

#### ◆ 四川销售：充电量突破 1 亿千瓦时

中国石油网 7 月 31 日消息，7 月 20 日，记者从四川销售公司新能源事业部获悉，四川销售今年整体充电量已突破 1 亿千瓦时，单日充电量创下 80 万千瓦时的历史新高。

目前，四川销售 350 余座充电站遍布川内各城市、乡镇。今年年初以来，四川销售坚持站外、站内开发“两条腿”走路，优先选择大型公共停车场、商圈、高铁站、机场停车场等区域建设充电站，积极提升充电市场份额。上半年，新投运的天府重卡充电站，可同时为 50 辆电动重卡充电，日均充电 2 万余千瓦时；成都双流国际机场航站楼充电项目投运，覆盖 T1、T2 航站楼充电车位，可供 136 辆车同时充电，满足了广大网约车、私家车的充电需求。

在充电效率上，四川销售优先选择大功率直流充电桩和液冷超级充电桩，以适配不同新能源车型的充电需求。为优化用户体验，四川销售强化数智化协同，通过昆仑网电平台精准分析充电高峰时段、用户偏好等数据，动态调整运营策略。公司还引入 AI 智能调度系统，实时监控充电桩状态，减少排队等待时间，单枪日均充电效率提升 15%。此外，与“新电途”“小桔充电”“货拉拉”等 6 家主流平台合作，实现互联互通，线上引流客户超 1600 人次/日。

#### ◆ 浙江销售：独创水上加油站“六步法”

中国石油网 7 月 29 日消息，7 月 25 日清晨，当第一缕阳光洒在水面，浙江销售嘉兴分公司平湖花园加油站经理徐妹莲一如往常地穿上救生衣，沿着码头开始一圈细致的安全巡检。

水上作业环境复杂，安全管理有别于陆上加油站，徐妹莲总结出了一套自己的方法。除了对提枪走字等设备进行检查之外，水位观察是重中之重，要通过精准判断水位情况，确定适合靠泊的船只吨位以及停靠的最佳位置，为顺利加油做好准备。不放过任何油花的踪迹，一旦发现油花，立即启动排查流程，测量油罐油水总高，判断是否存在油品泄漏。当有船只靠岸时，提醒船员将缆绳收紧，避免其来回晃动导致船舶移位，影响加油作业安全。同时，提醒船员要加固缆绳，防止其因承受不住拉力而断裂，避免造成人员伤亡。在加油过程中，紧盯油管状态，时刻观察油管是否被卡住，防止因油管爆裂引发冒油事故。

作为水上作业场景的“安全守护者”，徐妹莲将这些经验总结成“安全六步工作法”，并编制了一段朗朗上口的顺口溜：救生衣穿，巡检在前；提枪走字，设备细检；水位油花，细查莫闲；缆绳收紧，船稳如坚；加固远避，隐患靠边；油管通畅，安全万年。将水上站安全管理关键要素转化为方便记忆的操作口诀。

浙江销售嘉兴分公司始终筑牢安全管理防线，将员工管理智慧融入日常工作，用标准化动作应对复杂风险，形成全面、细致且严格的日常安全巡检制度。从设备设施检查到作业过程监控，从码头环境观察到应急设备维护，每一个环节紧密相连、每一项检查扎实落地，既保障了过往船舶油品供应服务质量，又守护了人员生命和水域环境安全，为水上加油站安全运营构筑起牢固防线。

## ◆ 广西销售：攻坚“五大战役”

实现全级次企业盈利

中国石油网7月31日消息，今年上半年，广西销售公司锚定“先提创”工作目标和“112555+N”工作部署，以市场营销攻坚工程为统领，全力攻坚“销量300万吨、零售创效、非油利润、互供支撑、绿色低碳”五大战役，能源销售当量刷新公司成立以来最高纪录，成品油销量、自营销量、主油毛利、非油利润同比分别增长11%、6.4%、34%、17%，超进度完成净利润指标，实现全级次企业盈利，量效齐增。

营销攻坚，拓展市场。广西销售公司全面部署51项市场营销攻坚举措，组织全员开展“五进”活动，挽回流失客户销量超万吨。推动汽油销量增长与份额、客户开发与线上业务、加油站运营与服务质量“三大任务”齐抓共管，自营销量增幅、直批增幅等指标跻身销售企业前列。公司以“油好运”系列营销活动做大会员规模，昆仑e享卡发行量超额完成。推广导入片区阿米巴2.0模式，上线阿米巴经营看板，向56个片区阿米巴授权赋能，激发全员拓展零售市场。

特色非油，创新增效。广西销售公司紧扣店销、线上、大客户“三大赛道”，全面落实非油“4321+N”规划，“年货盛宴”“踏青出行”等营销活动拉动包装饮料毛利增长。实施门店分类管理、销售竞赛、专区陈列等举措，“百店百面”特色布局成效显著。创新推出“润滑油+复合剂+玻璃水+更换机油服务”一站式车享礼包，成功打造多个百万元级车辅大单品。依托广西资源优势，公司成功培育茉莉花茶等“桂字号”特色商品矩阵，创新“跨省+溯源”鲜果销售模式，为壮乡桂品铺就“云上丝路”。

绿色转型，激活蓝海。广西销售紧跟地方能源战略规划，全力推进LNG和充换电等新业务覆盖全区“一张网”建设，充电业务实施“一城一景一站一策”开发策略，130个光伏项目“应建尽建”，基本实现光伏绿色产业布局。公司充电站运营突破100座，实现“百站千桩”阶段战略目标，充电总量、单枪充电量等指标居集团公司销售系统前列。LNG项目开发提速，上半年开发、投运项目分别超进度。充电机器人、V2G、虚拟电网等一批创新项目成功立项，加速落实加氢应用场景，为公司绿色低碳发展注入新动能。

## ◆ 内蒙古销售：“全员应战”风雨无阻

中国石油网7月29日消息，7月23日至26日，内蒙古多地遭遇历史罕见强降雨袭击，中西部地区雨势迅猛，部分区域降雨量突破极值。面对突如其来的汛情，内蒙古销售公司上下联动、“全员应战”，以严密部署、硬核举措筑牢防汛保供防线，交出了一份“油品不断供、安全无事故”的硬核答卷。

内蒙古销售公司紧急召开汛情应对视频调度会，各单位实时汇报降雨受灾情况及防控举措，切实织密防汛“指挥网”。QHSE部、市场营销部、发展计划部、非油品经营部

立足职能，围绕应急响应、重点防控、隐患排查等作出具体部署。受灾库站经理实行 24 小时在岗值守制度，一旦发现重大险情，需在 10 分钟内电话上报、30 分钟内提交书面报告至公司本部。加强对易受山洪、泥石流影响库站的逃生路线规划，并在降雨期间加密巡检频次，根据实际需求增配抽水泵等应急物资。灾后，相关库站必须经过严格的安全评估方可恢复营业。

截至 7 月 26 日，全区各加油站已全部恢复正常运行。强降雨期间，各站设施完好、作业有序，全体员工坚守岗位，确保油品供应“不断档”，为社会车辆出行提供坚实保障。




### ◆ 天然气销售：逆势突围量效创近年新高

中国石油网 7 月 31 日消息，7 月 28 日从天然气销售上海分公司获悉，公司圆满完成年度天然气购销合同签订任务。天然气销售业务逆势攻坚，超额完成年中销量任务目标，天然气销量与经营效益双双创下近年新高。

今年年初以来，上海分公司聚焦天然气销售公司市场营销攻坚工作要求，主动上门了解用户在经营中遇到的实际困难，面对不同客户需求，尽最大可能优化合同方案设计。特别是针对地方城燃企业，公司主要领导带队，双方就年度合同条款逐条打磨，经过 10 多轮方案调整，提前完成年度购销合同的签订，在坚守统一价格政策的基础上，合同量同比增长 12%，实现天然气量效齐增。同时，公司启动与主要城燃用户的中长期协议谈判，目前已取得阶段性进展。

上海分公司秉承“以客户为中心”服务理念，面对客户需求快速响应、高效执行。4 月以来，由于管网运行原因，地方城燃企业多次提出在不低于最小日量的情况下减少用气的建议。上海分公司全力与用户协商方案，在确保下游管网安全运行的前提下，提升合同履行率，为产业链稳定运行提供保障。上半年，公司批发业务整体合同履行率近 100%。

目前，上海正值迎峰度夏关键期，刚投产的重型燃气轮机试验电站工程顶峰发力，如何保证气量充足供应成为上海市政府主管部门和城燃企业最为重视的问题。针对这种情况，上海分公司认真梳理线上交易的类型、操作流程、近期竞拍形势等，编制成指导手册发给用户，积极推动用户线上交易。在上海石油天然气交易中心 7 月第二场合同转让交易中，城燃用户成功交易，成为迎峰度夏保供“及时雨”。 

### ◆ 东北化工销售：首次实现绿氨销售

中国石油网 7 月 28 日消息，7 月 26 日，2 辆满载 50 吨绿氨的罐车向黑龙江大庆驶去。这是东北化工销售公司首次实现绿氨销售，标志着公司在绿色低碳转型上迈出了坚实的一步。

今年年初以来，东北化工销售深耕绿色化工产品市场，赋能新能源产业发展，以

“打通产业链、激活供应链”为目标，加快推进市场营销攻坚工程。组建专项工作小组，深入一线开展市场调研，精准研判市场动态，详细掌握客户对绿氨纯度、供应规模及应用场景的具体要求。同时，专项工作小组将收集的市场需求信息实时反馈给生产企业，共同优化产品供给方案。根据客户的订单数量、交付周期等要求，该公司协调生产企业合理安排生产计划，确保产品质量、供应节奏与市场需求相匹配。在客户自提环节，业务人员提前与客户沟通核验自提车辆的相关信息，与生产企业商定装车时间和地点，安排专人在现场协调，保障装车流程高效顺畅，构建起全链条闭环式服务体系，为绿氨顺利进入市场筑牢基础。

东北化工销售成功将绿氨推向市场，不仅丰富了公司的产品矩阵，而且打通了公司从生产端到应用端的销售链路，走出一条化工与生态双赢的绿色发展之路。

## ◆ 四川销售：奋力走好“二次创业”

### 长征路工作纪实

中国石油网7月24日消息，今年以来，四川销售坚定履行“保产业链顺畅运行、保整体价值提升”职责使命，以“同比不降、跑赢大势、跑赢同行”为攻坚目标，奋力踏上“二次创业”长征路，持续构建完善“丰”字型业务发展新格局，坚定不移推进“四大攻坚工程”，油气、充电等指标位居销售企业第一。公司上半年油气销量超过550万吨，同比增长1.2%，取得了同比不降、主要指标实现“时间过半、任务过半”的好成绩。新能源发展势头强劲有力，充电量突破1亿千瓦时大关，单月充电量创下80万千瓦时的历史新高。

在“二次创业”的新征程中，四川销售坚持“两个一以贯之”，将党的全面领导贯穿改革发展各方面全过程，深度实践“融合党建工程”，出台《融合党建指引》，推进思想铸魂、体系强基、党建和业务融合等重点工作，实现党建工作与业务相嵌相融、互促共进；扎实开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育，一体推进“学、查、改”，细化制定25条减负措施，两级机关作风更加扎实有力；全方位开展“转观念、勇创新、强管理、创一流”主题教育活动，抓好宣讲阐释，做实调查研究，公司上下自觉把转变观念作为企业奋进高质量发展的动力引擎。

四川销售坚持把市场营销攻坚作为“一号工程”，出台涵盖7个方面26项举措的营销攻坚方案，牢牢抓住LNG发展黄金窗口期，大力实施“气”贯天府提升行动，确保用户“换能不换企”，实现油气业务规模稳定增长。

油品销售实现新突破。直批业务是“保销量、提份额”的“压舱石”，四川销售根据不同地区的市场需求特点，将22家分公司划分为“拓增量、稳份额、保效益、强转型”4个区域，差异化制定营销策略，实现自营直批销量同比增长16%，上半年销售总量相对市

场份额提高 0.2 个百分点；积极推行直批业务垂直管理，减少审批环节，创新建立由客户经理、交付经理、大区服务经理组成的专业服务团队，形成高效协同的“铁三角”服务模式，新开发客户 2050 户，带动油品消费同比增长 11%。零售业务是“提质量、增效益”的定盘星，四川销售充分利用中油好客 e 站平台开展形式多样的促销活动，总会员人数突破 820 万人。在批零一体化运作上，公司创新推出的“中油速配”平台，通过加油站就近配送、灵活供应等方式服务周边客户，带动零售增量 6.5 万吨。同时，公司优化营销成本管控，引入异业资源 4.6 亿元，营销支出同比下降 27%。这一系列举措不仅提升了经营质效，也为消费者带来更优质的用油体验。

LNG 业务实现量效双增。今年以来，四川销售大力实施“气”贯天府行动，紧密结合四川省现代流通战略支点城市和国家物流枢纽建设规划，坚持“全省一盘棋”与区域协调发展相结合，沿着 7 条出川大动脉布局 LNG 站点，LNG 加气站数量已经突破 100 座；强化资源组织，引入 LNG 供应商 25 家、承运商 1 家，开辟出一条市场化资源采购、统采统配的新路径，解决了部分地区资源购进成本偏高、运输半径较远等问题；坚持做好精细营销，组建专业化天然气销售团队，开发运用智能化客户信息分析管理平台，建立“战略客户清单”，针对物流企业、矿山重卡等用气大户推出“一客一议”定制化服务，通过阶梯气价专属权益锁定长期合作项目。上半年，公司 LNG 销量同比增长 32%，天然气毛利同比增长 72%。持续拓展全方位服务，为解决好长途货车司机“吃饭难、休息难、洗澡难”等问题，四川销售在高速公路服务区、国省干道建成 8 座省级“司机之家”，为货车司机提供停车休息、热水供应、饭菜加热、淋浴、洗衣等免费的基本服务，让货车司机放心停车、安心休息。今年 6 月底，川陕甘交界处的广元公司拐枣、江南加气站新增 2 座多功能“司机之家”，为奔波在蜀道上的司机朋友们提供 10 余项便民服务，受到广泛好评。

## 一、增强资源整合力

### 走好新能源业务拓展之路

在“双碳”目标引领下，四川销售将绿色转型作为“二次创业”的主战场，积极推进“电”亮未来行动，充换电量突破 1 亿千瓦时、年充电能力达 3 亿千瓦时。

网络建设全面提速。今年以来，四川销售牢牢把握新能源发展趋势，因地制宜采取存量增设、合资租赁、设备托管等轻资产模式快速布点，自建自营快充枪数、充电量均步入全省前三位；在网点选址布局上，优先选择站外优质区域建设充电站。上半年，成都双流国际机场充电站成功投运，覆盖 T1、T2 航站楼充电车位，可供 136 辆车同时充电。紧跟电动重卡推广应用的 市场需求，公司成功投运首座站外重卡充电站——天府智谷速充港，日均充电量高达 2 万千瓦时，成为区域重卡充电市场的一面旗帜。除此之外，四川销售还积极与头部充电企业开展合作，通过租赁运营的方式，填补 10 余个空白充电市场。四川销售充电网点遍布全省 21 个地市，从城市到乡村、从高速服务区到国省道沿线，在迅速铺开的充电网络中，都能看到四川销售融入地方发展、服务人民美好生活所展现的央企担当。

服务更加快捷多元。从过去的“充电一小时”到现在的“一秒一公里”极速充电，在充电桩的布局上，四川销售优先选择超充、快充充电桩，以适配不同类型新能源汽车的充电需求。超过 98% 的充电枪成功接入昆仑网电平台，充电枪的运营状态、故障风险通过平台得到实时反馈。客户则通过平台快速锁定空闲充电站，减少排队充电的情况。四川地区昆仑网电注册用户已超过 58 万人。成都公司涌泉综合能源站是四川销售首座集加油、充电、洗车、养车为一体的综合站，充电场能容纳 112 辆汽车同时充电，日均充电量最高突破 3 万千瓦时，为广大电车客户全力打造“充电 3 分钟，续航 200 公里”的极致体验。涌泉综合能源站内还设置了功能齐全的客户休息室，配套空调、饮水机、自动售货机、应急药箱等设施物品，成为客户在路途中歇脚的温暖港湾。岷江公司天府重卡充电站、泸州公司龙马城北充电站、攀枝花公司炳三区综合能源站等 3 座站点，纷纷推出轻简餐服务，客户在充电之余就能享用价廉物美的快餐，充电车辆还可享受 2 小时免费停车服务，让广大消费者切实感受到中国石油充电环境温馨舒适、服务周到贴心。

## 二、增强价值创造力

### 走好非能源业务创新之路

今年以来，四川销售非能源业务“从规模高点向质量高点”转型发展，非油利润指标实现“时间过半、任务过半”。

优化便利店运营。今年以来，四川销售聚焦便利店经营，精选 225 款畅销商品纳入全省必售品矩阵，深度整合采购、仓储与配送环节，必售品平均采购成本下降 7%。结合当下新茶饮市场不断扩大现状，公司携手地方龙头企业开发自有品牌商品——“好客蜀韵·炽小茶”。这款具有茉莉花风味的藏茶原叶茶饮，实现了藏茶的开盖即饮，广受消费者欢迎，目前已在公司 1600 多座便利店和昆仑好客天猫商城上架销售。今年 6 月，“好客蜀韵·炽小茶”亮相 2025 年中国石油昆仑好客购物季展销会，将“老藏茶”以更年轻、更时尚的姿态展现给全国消费者。与此同时，四川销售创新组织“明星单品领衔+场景化补给”超值礼包，积极拓展车辅商品、家庭食品等商品应用场景，营销支出同比降幅超 70%，各项营销活动带动收入超过 1 亿元；进一步打造温馨舒适的便利店卖场氛围，通过消费数据、客户画像等核心要素，科学调改便利店整体陈列布局，促进成都地区 20 座便利店毛利增幅 20%。绵阳公司按照“四品一平”的便利店定位，以“物美价廉”为标签，打造 6 座站外“美廉超市”，销售额突破 125 万元。

拓展生态圈版图。上半年，四川销售组织非能源团购业务销售团队深入政企、高校、社区开展 74 场商品推介会，构建“客户经理定期拜访+现场产品体验+专属解决方案定制+满意度追踪回访”服务闭环，实现团购收入同比增长 72%；紧扣“人的生活、车的服务”，发挥旅游大省优势，有效运营 47 个神州租车点，完成取还车订单 9800 多单，带动油品增长近 200 吨。公司聚焦车辆全生命周期服务，开设“咔咔—京东”双品牌养车门店 4 座，

为客户提供加油、充电、洗车、养车一条龙服务，上半年养护车辆超 4000 辆；发挥好供应链优势，积极开展助力乡村全面振兴产品的帮销工作，深挖若尔盖、马边、雷波等区域资源优势，精选牛羊肉等 20 款商品纳入“昆仑好客优选+”自有品牌开发序列，提报 364 款商品入选集团公司消费帮扶目录，完成帮销 2600 多万元。

### 三、增强技术应用力

#### 走好数智化赋能之路

四川销售坚定践行集团公司“数智石油”战略举措，紧紧围绕“业务发展、管理变革、技术赋能”三大主线，推进“数智川销”建设，奋进高质量发展。

高质量应用好集团统建系统。上半年，四川销售坚持把信息化补强工程作为“一把手工程”来抓，全面推动物流、资金流、信息流、价值流“四流合一”；成立信息化补强工程工作专班，充分发挥集中办公的高效工作机制，逐个攻破系统运行中的“堵点卡点”，实现了信息化补强工程如期切换上线，月结效率成功刷新公司历史最快纪录；推动加管系统 3.0 应用再精进，用好用活系统数据，开发应用“阿米巴四联动态分析系统”，实时监测“量效费率薪”五个维度指标，精确传导市场压力和劳效指标，引导巴长在经营中学会算账、主动算账，在市场竞争中及时决策、快速反应；开发即时薪酬工具“我的米酬”，实现员工薪酬收入细化到每一次提枪加油、每一笔开口营销，营造浓厚的干事创业氛围。公司将数智工具拓展至手机端，开发“阿米巴看板”，方便巴长和巴员随时随地查询，提升了各层级加管系统 3.0 的应用水平；持续推动应用“中油直批 APP”，实现直批业务全线上营销，截至 6 月末，线上认证客户数量累计近 3 万户，位居销售系统首位。

高水平自主研发数智化管理模型。具有“川销”特色的“1+2+N”财务数智化应用模型经过一年实践应用，实现了毛利、价格到位率等指标的“掌上”监测，将以前的“找基层要数据”转变为“数字员工”在系统中取数据，工作效率大幅提升。在数智赋能财务稽查工作上，公司运用大数据、RPA 等前沿技术解决财会监督难题；自主创建的“加油卡违规充值稽核和资金对账监控模型”“加油站发票稽查预警模型”分别荣获集团公司首届数智财会监督大赛一等奖、三等奖。这两个模型不仅纠错能力强，还将人工 3 个小时的工作量缩短至机器 30 分钟内完成，为行业提供了可借鉴的实践案例。公司持续赋能批零一体化营销管理工作，已经运行 2 年的“中油速配”成功迭代升级，为 2000 户批零一体化客户全方位提供及时可靠的油品配送服务，线上订单数超过 8800 笔。为提升营销决策分析的准确性，四川销售依托昆仑大模型 AI 中台，开发了“智策营销引擎助手”。该助手以量效基准轴为核心，解决数据孤岛难题，能够精准识别高价值活动、定位低效策略，推动企业决策模式从传统经验驱动向数据驱动转型升级。目前，“智策营销引擎助手”已在全公司完成落地，覆盖 21 个二级单位，深度应用于超千项营销活动，累计优化 300 余项策略。数据显示，经系统优化后，活动效能提升 40%，策略执行效率较人工提升 63%。

在能源行业深度变革的时代背景下，四川销售以“丰”字型业务发展新格局为战略支点，书写了传统能源、新能源、非能源业务协同并进、数智赋能高质量发展的创新篇章。下一步，四川销售将持续在保障国家能源安全中当好“顶梁柱”，在服务地方经济发展上当好“主力军”，绘就更富活力、更具韧性的高质量发展新图景，为集团公司建设世界一流综合性国际能源公司贡献更多川销智慧和力量。

