

筑牢安全根基 方能行稳致远

徐婕

新年启幕,各项工作迈入开新局、启新篇的关键阶段。对中国而言,安全生产是始终不可逾越的生命线,更是企业行稳致远的发展底线。要构筑持久稳固的安全屏障,既要依靠制度刚性约束,又要在文化层面深耕厚植,推动全员实现从“我要安全”到“我要安全”的转变。

思想破冰,方能行动突围。“我要安全”的主动意识,源于对安全价值的深刻认同。安全教育不能止于会议、文件和标语,必须直抵人心、引发共鸣。要用好行业内外的典型事故案例进行警示教育,让员工明白安全关乎个人安康、家庭幸福与企业存续。

氛围浸润,催生行为自觉。浓厚的“我要安全”氛围,能让合规操作成为行为习惯。领导干部当率先垂范,以实际行动坚定“安全优先”的立场。要畅通隐患上报、安全建议的绿色通道,健全激励机制,鼓励发现问题、直言隐患的行为,让全员牢固树立守护安全光荣的价值导向。

机制护航,筑牢发展保障。从思想自觉到行为习惯,需要完善的机制护航。要让安全作业更顺畅。持续优化作业规程,确保内容清晰简明、流程规范可行;加大安全投入,提升设备本质安全与防护设施可靠水平;善用信息化、智能化手段,升级风险预警与管控效能。要让安全价值更凸显。建立健全安全激励约束机制,有效调动全员抓安全的积极性。同时,持续改善作业环境,提升本质安全水平。

安全生产绝非一日之功,而是滴水穿石、久久为功的系统工程。只要我们持之以恒,在深化认识上用心、在营造氛围上用情、在夯实举措上用力,必能让“安全第一”的价值理念深植员工心中,转化为全员自觉行动。

经济走笔

海南炼化新建 低硫船燃出厂管线投用

本报讯 近日,海南炼化低硫船用燃料油通过管线输送至当地中石化(香港)洋浦成品油保税库,结束了低硫重质船燃通过船运出厂的历史,标志着新建低硫船燃出厂管线成功投用。

随着海南炼化低硫船燃产能不断提升,针对原有低硫船燃装船转运方式效率低、成本高的痛点,该公司新增管线、优化运输,消除低硫船燃出口业务发展瓶颈。

该管线投用后可缩短油品运输时间、减少运输损耗,提升低硫船燃的出口竞争力。与之前的船运方式相比,预计年可降低物流成本近300万元。

(李晓倩 万方明 邱元广)

山西石油 航煤供应量创新高

本报讯 近年来,山西石油通过优化资源配置、构建高效协同物流保障体系,有力保障了运城关公机场航煤供应。2025年,山西石油航煤供应量创近年来最高纪录,为区域航空枢纽发展注入强劲动能。

随着机场航班量稳步攀升,航煤需求同步大幅增长,山西石油聚焦“稳供应、保安全”目标,动态优化资源调度机制,打通炼厂、库站、机场全链条衔接堵点,建立应急储备与快速响应体系。2025年,该公司累计保障15家航空公司1.26万余架次航班安全平稳起降,实现“零断供、零事故”。(秦晓耕)

浙江宁波石油 充电量突破1亿千瓦时

本报讯 2025年,浙江宁波石油以充电业务为突破口,持续完善网络布局、创新服务模式,累计充电量突破1亿千瓦时。

该公司通过自建、合作、收购等多种途径加速布局充电网络,累计建成充电站121座、充电桩超3000个,并根据港口城市特点布局重卡充换电站。针对谷电时段充电站车辆集中的情况,常态化开展党员帮扶,引导车辆有序充电。在有条件的站点,配套建成司机之家、爱心驿站、易捷养车等,为客户提供“充电+休息+购物”一站式服务。该公司还在浙江宁波石油官方微博公众号上线“一键充电”功能,实现导航、充电、支付全流程线上操作,进一步提升充电服务便捷性。

(严桢 张立火)

聚焦 着力点

推进新材料“产销研用”一体化攻关

编者按:新材料产业是战略性、基础性产业,也是高技术竞争的关键领域。“十五五”规划建议提出,培育壮大新兴产业和未来产业,加快新能源、新材料、航空航天、低空经济等战略性新兴产业集群发展。中国石化持续加大对新材料领域的创新投入,不断完善“产销研用”一体化攻关机制,加快形成一批具有市场竞争力的特色技术和拳头产品。本版分享几家企业在推进新材料“产销研用”一体化攻关中的实践,敬请关注。

北化院加速锻造新材料研发新优势

本报讯 2025年以来,北化院全力推进中国石化化工新材料原创技术策源地建设,聚力攻坚重大重点技术、加速成熟技术产业化落地,强化基础前沿布局与创新平台建设,为新材料领域创新突破与产业升级筑牢技术支撑。

深化改革激活创新动能。北化院持续推进科研“放管服”改革,赋予项目负责人关键权限,强化科研项目门径管理与质量把控,为科研人员减负松绑。以“大兵团”作战破解国家重大需求“卡脖子”难题,推行“揭榜挂帅”与“赛马”机制突破关键技术瓶颈。实施成果转化奖励等中长期激励,实现“有为者有位、有功者受益”。

中试基地打通转化堵点。北化院前瞻布局建成投用天津科

学试验基地,完善化工新材料从小试到工业化放大的链条。该基地深化与生产企业的合作,聚焦重点产品、关键催化剂开展中试研究,破解工程放大难题、降低产业化风险,截至目前已完成43项中试任务,保障茂金属催化剂等关键材料供应。

2025年,该基地入围工业和信息化部首批重点培育中试平台,正加速打造新产品、新催化剂开发与工业化转化核心枢纽。

AI赋能革新研发模式。北化院积极探索AI赋能科研新范式,集全院内模拟计算、人工智能与材料交叉科研力量,联合清华大学、中国科学院等科研院校,主导多项中国石化人工智能高价值场景开发。他们自主研发分子语言模型,

构建分子结构与宏观性能的准确映射关系,进而开发出新材料预测与生成模型,数小时可完成200多万人分子结构生成与预测,材料发现效率和预测准确率均大幅提升,相关成果入选国务院国资委首批中央企业人工智能高价值项目。

(潘亚男)

“AI是高效研发工具,更是科研范式变革的推手。未来我们将把AI辅助聚酰亚胺材料设计的研发模式拓展至其他新材料领域,推动人工智能与传统工深度融合,为国家产业链安全与高质量发展提供支撑。”

——北化院基础研究所副所长

金立



中天合创持续优化新材料性能

中天合创聚焦煤化工新材料开发,围绕产品指标、催化剂选型、添加剂配比等开展攻关,持续优化新材料性能。其中,使用中天合创抗冲共聚丙烯K8003生产的悬浮式拼装地板,具有优异的抗冲击性能,被广泛用于室内外运动球场。图为中天合创烯烃部员工巡查聚丙烯设备运行状况。

姚宁 摄

化销公司深耕行业市场推广新材料

本报讯 2025年以来,针对国内外需求低迷、竞争加剧的市场形势,化工销售公司贯彻落实中国石化化工新材料高质量发展实施方案,以板块整体效益最大化为原则,创新营销模式,整合产销研力量,组建一体化专家型营销服务团队,推动新材料产业链高质量协同发展。

深耕行业客户,加大开发力度。化工销售公司为加快新材料推广应用,梳理编制下游行业客户目录,构建“行业客户、客户经理、销售经理、产品经理、生产企业”立体化行业客户开发架构,通过业务培训强化销售队伍专业能力,实现从“产品营销”到“行业营销”的转变。

提供技术服务,快速响应需

求。化工销售公司打造技术服务平台,实现客户需求全程线上管理,确保信息即时共享、需求快速响应;引入“门径管理”模式,在新材料开发前先进行专家评估,有效提升新产品立项质量与管控效率,避免研发资源浪费,确保“产销研用”环节更好衔接。

强化小组协同,推动价值创造。化工销售公司以MPRC(产销研用)项目小组为抓手,整合内外部资源,聚焦包装、交通运输、医疗健康、绿色可可持续等行业,推动产品向高端化、高性能化升级。凝聚销售、生产、科研及下游客户力量,在超高压电缆料、POE(聚烯烃弹性体)光伏膜料等领域实现突破,推广EVA电缆屏蔽料等高端新材料,提升产品竞争力与附加值。

——国内某包装行业龙头客户

协同成效显著,发展动能强劲。2025年,化工销售公司协同客户完成90余个定制化产品牌号开发;形成50余篇行业调研报告,推广高性能新材料140万吨,比上年增长30%。

(刘健 刘春阳 黄和志)

“针对我们包装线对材料韧性、透明度及加工稳定性的严苛要求,中国石化组建专项小组与我们进行多轮技术对接,从实验室配方调整到工业化试生产,最终确定的专属产品牌号和解决方案,满足了我们对产品性能与成本的预期,有效提升了产品市场竞争力。我们期待未来能继续携手,共创更大价值。”

——国内某包装行业龙头客户

三家驻苏企业获评江苏省绿色工厂

本报讯 记者陶炎报道:近日,江苏省工信厅公布2025年度江苏省绿色工厂名单,扬子石化、金陵石化、中石化南京催化剂有限公司三家驻苏企业成功入围。

2025年,中国石化驻苏企业秉承“国企为国、在苏兴苏”理念,积极践行绿色发展理念,扛牢长江大保护政治责任,深化标本兼治,切实提升环保工作水平。三家企业深入打好污染防治攻坚战,持续挖掘节能减排潜力,有力管控挥发性有机物,加快推进节能减排措施,扎实开展碳达峰行动,协同推进降碳、减污、扩绿、增长,高质量建成投用一批节能减排项目。

高,不同系统的装置数据接口不统一。为解决这些问题,安工院组建技术攻关团队,历经5年研发成功推出自主可控的安全控制系统。

为确保该系统顺利落地,安工院技术团队结合各油库工艺特点,制定专项施工方案,确保改造期间油库正常运行。

长期以来,我国石化行业多依赖

国外安全控制系统,采购与维护成本

改造完成后,团队对涉及的51座

储罐、102个液位开关、114个切断阀及44台油泵等关键设备开展全面测试,所有指标均符合设计要求。此外,团队还围绕紧急停复位操作、应急处置流程等内容对操作人员进行培训,有效提升了他们的技能水平与应急处置能力,为油库安全稳定运行提供了可靠技术保障。

(谷成林 李娜 王昊)

安工院自主研发安全控制系统实现规模化应用



上海院开展新型光电材料研发攻关

上海院依托中国石化光电材料联合研发中心,积极开展新型光电材料研发攻关,实现多款具有自主知识产权的新型光电材料的性能优化与工艺定型,为高端化学品产业链升级提供了有力技术支撑。图为上海院科研人员开展OLED器件基板的成型检验。

周梦瑾 摄 崔晶文

炼销公司聚焦高附加值产品拓市创效

本报讯 2025年,炼油销售公司紧盯市场需求,动态优化产品结构,全力推动传统副产品向高附加值产品转型升级,高端定制化产品销量比上年同期增长22倍。其中,负极专用焦突破百万吨大关,市场占有率达到29%,稳居国内首位。改性沥青销量比上年同期增长202%,经营创效能力大幅增强。

深化生产协同,规模供应格局持续巩固。该公司充分发挥“产销研用”一体化协同效能,精准评估各生产装置潜力。2025年新增北海炼化、石家庄炼化等6家企业生产负极焦;新增荆门石化、九江石化等5家企业规模化生产预焙阳极用石油焦。同时,该公司持续加大市场开拓力度,在巩固原有头部客户的基础上,拓展11家负极焦客户,规模供应格局持续巩固。

深化生产协同,规模供应格局持续巩固。该公司主动与生产企业、科研单位分享市场信息,协助扬子石化、镇海炼化成功开发预焙阳极用石油焦和低硫石油焦,实现产品的稳定生产与质量提升;构建覆盖全国主要市场的改性沥青加工基地,深化与国家重

大交通工程的战略合作,通过助力南京新生圩长江大桥等重点工程建设,持续推进特种沥青研发与服务体系升级,树立东海牌沥青在国家重点工程领域的专业口碑。

精准研判市场,提升产业链协同效率。依托市场研判和客户网络,该公司精准把控销售节奏,敏锐应对短期供需变化、抢抓政策窗口推动价格理性回归,持续巩固市场引领地位。同时,充分发挥资源统筹、技术服务和质量管控优势,提升产业链协同效率,进一步增强高附加值产品创效能力。

下一步,炼油销售公司将围绕高附加值炼油新产品拓市创效,拓展高端特种蜡等新产品领域,推动更多炼油副产品向创效产品转型,为炼油业务高质量发展打造更多新增长极。

(李竹君 王伟)

“南京新生圩长江大桥用上东海牌改性沥青后,路面耐久性、行车舒适度大幅提升,为工程质量筑牢坚实根基。”

——南京新生圩长江大桥项目负责人

茂名石化高端新材料产量屡创新高

本报讯 2025年,茂名石化大力推动科技创新,加大新材料研发投入和技术攻关力度,培育专精特新“小巨人”产品。全年合成润滑油基础油、高密度汽车油箱专用料等高端新材料产量屡创新高,化工新产品专用料产量占合成树脂产品产量比例持续提升。

聚力攻坚推进新材料研发。茂名石化加强全链条协同攻关,推动科研成果快速转化为拳头产品。携手科研单位合力攻坚新材料,聚焦低空经济、汽车轻量化等前沿领域,抢占高端新材料产业高地。在土工膜专用料领域,针对高端防渗需求开展技术攻关,精准制定营销策略,推动产品效益持续增长。积极推进汽车油箱料产品的客户试用和评价,产品成功进入跨国油箱加工企业。

抓实新产品开发和质量提升。茂名石化紧盯市场优化生产,增产高压电缆料等适销对路产品,推动产品迈向高端化。强化过程质量管理,为市场提供优质产品。该公司与汽车改性材料、家用电器等客户合作,明确产品

功能要求,实现特色抗冲聚丙烯低VOCs(挥发性有机物)含量和低气味的性能优化,满足了客户需求。

强化产销研深度融合。茂名石化依托“产销研”劳模(工匠)创新工作室联盟,联合化销华南、炼油销售等兄弟企业走访重点客户,2025年累计走访129家重点客户,以优质的产品和服务赢得客户信赖。

派专业人员到多家化销公司驻点担任服务经理,通过“技术营销+需求反哺”的双向赋能模式推动新材料拓市增量。驻点专业人员第一时间将客户需求与使用痛点反馈给公司,为优化调整工艺、完善多梯度产品牌号体系提供依据。

(张亚培 杨峰 许玲智)

茂名石化提供的HXB4505N汽车油箱料在我公司上机测试中表现优异,吹塑成型率、质量稳定性均超出预期,能和进口料相媲美。感谢茂名石化的专家全过程为我们提供周到服务!”

——天津某汽车油箱供应公司负责人

小卡片筑起安全防线

赵海燕 田睿

“邵14站停电,请立即处置!”前不久的一天晚上,江苏油田联邵巡检班员工孙凯佩戴的对讲机中传出指令,他迅速步入生产区,启动应急处置流程。结束后,孙凯从胸前口袋里取出一张扑克牌大小的硬质卡片,对照卡片上的步骤进行逐项确认,确保应急处置操作万无一失。

这是联邵巡检班推广的应急处置卡,体积虽小,却能在关键时刻派上大用场。

厂直管班组改革后,对员工安全技能的要求越来越高。为此,联邵巡检班创新制作应急处置卡,内容涵盖生产9大类69项的安全检查内容,将日常巡查责任条目化、标准化。

在实际运用中,他们还围绕停电、三相分离器运行异常、冬季部分油井回压过高可能发生的突发状况,提炼关键处置步骤写在应急处置卡上,做到“一险一策、一岗一卡”。

为确保应急处置卡用得好、真管用,联邵巡检班要求员工随身携带、随时对照,并将卡片知识掌握情况纳入考核,在日常岗位、应急演练中随时抽查,倒逼员工熟练掌握岗位操作要领和安全技能。

“以前工作中遇到突发情况,心里难免‘咯噔’一下。现在手上有卡,底气也足了。”孙凯对此感触颇深。

走近一线