

# 中国石化报

CHINA PETROCHEMICAL NEWS



2026年5月19日

星期二 第7966期(今日8版)

中国石油化工集团有限公司主管主办

互联网地址: www.sinopecnews.com.cn

官方微博: www.weibo.com/shxww

微信公众号: SinopecNews\_Official

国内统一连续出版物号: CN 11-0141 邮发代号: 1-136



## 前4个月规模以上工业增加值同比增长5.6%

本报讯5月18日,国家统计局公布数据显示,前4个月,规模以上工业增加值同比增长5.6%,保持平稳较快的增长态势。4月,规模以上工业增加值同比增长4.1%,环比增长0.05%。

分三大门类看,1月至4月,采矿业增加值同比增长5.5%,制造业同比增长5.8%,电力、热力、燃气及水生产和供应业同比增长4.5%。装备制造业增加值同比增长8.7%,高技术制造业增加值同比增长12.6%。

分经济类型看,1月至4月,国有控股企业增加值同比增长4.4%;股份制企业增长6%,外商及港澳台投资企业增长3.9%;私营企业增长5.2%。

分行业看,4月,41个大类行业中有29个行业增加值保持同比增长。其中,石油和天然气开采业同比增长4.6%,煤炭开采和洗选业同比增长3.8%,化学原料和化学制品制造业同比增长5.3%,汽车制造业同比增长9.2%。

分产品看,4月,规模以上工业626种产品中有321种产品产量同比增长。其中,原油加工量5465万吨,乙烯产量315万吨,发电量7440亿千瓦时,钢材产量12263万吨,水泥产量14571万吨,十种有色金属产量694万吨。汽车产量256.4万辆,其中新能源汽车129.6万辆,同比增长3.8%。

(据国家统计局网站)

## 以二次创业推进高质量发展

打好精准营销“组合拳”,加快布局电生态、车生态,前4个月直分销经营量、LNG零售量、充电量、易捷服务销售额均同比增长

## 浙江石油加快转型拓市释放发展活力

本报记者 舒志国  
通讯员 徐婕 邱莉莉 翁丹倪 王佳昆

“过去只卖油,现在油、电、汽车服务样样都干。”浙江绍兴石油直分销客户经理谢雅琴不久前成功签下一家大型运输公司的充电合作订单。从“卖油人”到“综合客户经理”,谢雅琴的成长正是浙江石油转型发展的一线缩影。

今年以来,浙江石油锚定以二次创业推进高质量发展,大力实施六大战略,打好六大攻坚战,聚焦市场营销、新兴市场拓展等重点,全力稳销量、拓市场、育动能,推动企业高质量发展迈上新台阶。前4个月直分销经营量、LNG零售量、充电量、易捷服务销售额均同比增长。

紧盯市场不放松,浙江石油坚持以市场为导向、以客户为中心,打好精准营销

“组合拳”,切实提升市场竞争力。

在零售终端,汽油业务推行“一站一策”,做强核心站点,持续完善增值服务体系,不断提升客户体验,前4个月汽油市场占有率实现同比增长;柴油业务通过开展配套送餐等服务,稳固客户群体,前4个月柴油零售量同比增长幅度居区内销售企业第一。台州石油三门葛岙加能站绘制车流分流地图,制定差异化营销策略,优化服务动线,成功引流锁客。台州石油在全域推广这一做法,有力带动汽油市场占有率提升。

在直分销领域,浙江石油创新开展“麻雀解剖”专项行动,经营管理团队下沉一线,构建三级联动走访机制,精准绘制重点行业客户画像与用油场景地图,以数据支撑精准服务。

天然气业务方面,该公司紧扣“做大

车用市场”,扩大天然气分公司等单位直供资源规模,配套司机之家服务,增强客户黏性。深化联合合作,科学把控购销节奏,通过高效库存运作实现超额创效,前4个月LNG零售量同比增长101.4%。

面对新能源替代加速趋势,浙江石油积极布局电生态、车生态新兴赛道,加快培育新动能,全力拓展“第二曲线”。

电生态方面,该公司构建“资产+资源+市场”协同机制,整区整县推进充电业务布局。以轻资产模式扩大网络,提早谋划重卡充电站建设,在港口、物流中心等建设基地型充电站,在加能站布局补能型站点,打通电动重卡干线。“之前需要绕道充电,现在有了货运专用充电站就方便多了,节约了很多送货时间。”在浙中模具城充电站充电的货车司机陈师傅说。

同时,该公司积极参与集团公司“源网荷储”攻关项目,以新成立的易电科技公司为平台,提供充电、储能、智能调控、监管维护一站式服务。前4个月充电量同比增长113%,全口径平台充电服务收入居销售系统第一,实现量效齐增。其中,湖州鞍山重卡充电站日最高充电量达9.5万千瓦时,居销售企业首位。

浙江石油加快车生态网络布局,前4个月,建成综合汽服网点28个,在杭州、台州实现片区维保业务全覆盖,在温州建成特色洗车工场,在舟山升级商用轮胎服务站。在服务模式上,推行“班班有专岗”融合用工机制,配备专业化技师,设置专岗管理人员。聚焦“快修快保”定位,主推核心轮胎、长城换油等专属套餐,前4个月综合汽服营收同比增长564%。

## 中国石化企业信息技术交流大会在京举办

本报讯 记者季佳敬报道:5月13日至15日,2026年中国石化企业信息技术交流大会暨油气产业数字化发展高峰论坛在京举办。本届大会以“数实融合、智胜未来:石化企业高质量发展新范式”为主题,深入贯彻国家“人工智能+”行动部署,聚焦油气产业数字化转型核心需求,汇聚全球行业智慧,共商高质量发展路径。

大会由中国石油学会、中国石化、中国海油、国家

管网等单位共同主办,是我国石化企业信息技术领域高层次、高水平的科技大会。

会议指出,数字经济正以前所未有的深度和广度深刻重塑生产、管理、科研范式。把握人工智能时代的重大战略机遇,加速推动产业智能化、绿色化、融合化,应坚持战略引领、完善顶层设计,筑牢数据底座,促进算法创新,聚焦核心场景,深化“人工智能+”行动,推动形成全行业协同、全产业链联动的数字化发展新格局。

## 河南石油全力服务“三夏”农业生产

本报讯 记者梁汇涛 通讯员刘亚迪 李鑫报道:当前,河南夏收陆续开始。河南石油全面开展“石化惠农保‘三夏’”农机助农保丰收”专项活动,构建保供服务体系,全力服务“三夏”农业生产。

河南石油提前做好资源衔接,实现农情、机具、作业进度、油品供应等信息实时共享。在企业微信公众号开设“三夏”服务专栏,提供农机专用加油网点及专项政策查询等服务。油库严格执

行24小时收发作业制度,376台油品配送车整装待发,1600余座加能站开辟绿色通道,建立农机用油资源保供应急机制,确保油品资源充足、高效供应。易捷便利店设立“三夏”商品专柜,推出“石化联心”定制复合化肥。县区公司组建160支“三夏”保供先锋队,配备配送车辆,打通油品配送“最后一公里”。在具备条件的站点设立惠农服务点,为农户提供饮用水、车辆加水等服务。

## 中科炼化加氢裂化装置综合能耗创集团公司同类装置最优

本报讯 记者吴金梅 通讯员于传瑞 罗文婷报道:今年以来,中科炼化加氢裂化装置通过技术攻关、精细操作,实现产能提升、能耗领跑、产品创效。截至4月底,该装置综合能耗8.26克标油/吨,创集团公司同类装置能耗水平最优。

该公司深挖装置加工潜能,优化生产与运行管控,提高直馏柴油、催化柴油占比,装置平均加工负荷达99.46%。优化产

品结构,做大尾油产量,为乙烯裂解提供优质原料。同时,充分发挥装置灵活性增产航煤,实现原料保供与产品创效双突破。此外,该公司优化升级换热网络,提高换热系统能源利用效率。精细化调整分馏炉运行参数,有效减少燃料气消耗。优化反应炉、分馏炉操作,大幅提高加热炉效率,装置全周期精细管控能耗指标创效明显。



5月18日零时21分,广西柳州市柳南区发生5.2级地震,致房屋倒塌、人员伤亡。广西石油迅速启动应急预案,对震区油库、加能站关键设施进行拉网式隐患排查,开通抗震抢险绿色通道,调配应急保供油车辆,组织党员志愿者下沉一线,优先保障应急、消防、公安等救援车辆及民生车辆用油。截至目前,震区及周边各站库运营正常、油品供应稳定有序。图为柳州石油洛满加能站员工为应急救援车加油。

石洪波 摄 韦玮 文

### 导读

#### “黑金”涅槃 煤化万物

——煤化工迈向高端化、绿色化、智能化新赛道

(详见5、8版)

#### 石化北斗:保障能源安全的坚实“时空底座”

(详见6版)

#### 智能经济催生加能站深度变革

(详见7版)



### 茂名石化升级改造项目 3号裂解装置裂解炉主体封顶

5月12日,茂名石化升级改造项目“龙头”装置——100万吨/年3号裂解装置8台裂解炉主体实现全部封顶,标志着装置建设取得阶段性突破。施工过程中,茂名石化联合项目管理公司,组织工程建设公司、十建公司、起运公司等单位,历时340天,累计吊装炉体结构3200吨、设备147台共9800吨。面对场地狭小、紧邻在运装置等不利条件,项目团队采用“工厂预制+模块化安装”模式,有效突破作业瓶颈,最终顺利实现封顶目标。图为3号裂解装置建设现场。

郑伟鹏 摄  
张安可 金奕彤 文

## “以塑代钢”助力汽车轻量化转型

张冬元 郝涛 陈磊

在“中国汽车第一城”重庆,一场“材料革命”正在上演。智能化生产线上,中韩石化K9系列高熔高抗冲聚丙烯经过精混炼与高温塑化,蜕变为高强度改性树脂粒子,进一步化身新能源汽车保险杠与门板骨架的支撑脊梁。这正是“以塑代钢”转型的生动实践——以高性能合成材料替代金属,不仅实现车身减重10%,而且提升新能源汽车续航里程,为绿色出行注入强劲动能。

在汽车产业加速向新能源、轻量化、高端化转型的背景下,面对车用塑料关键技术和高端材料长期依赖进口的情况,化销华中敏锐捕捉市场动向,与生产企业深度联动,组建“用研产销”专项攻坚小组,启动了K9系列产品的孵化与突围。

“产品刚性、流动性与韧性的平衡是技术难点。”中韩石化研发人员李建回忆道,他们经过反复攻关,对原料配比、聚合工艺进行了上百次优化试验,K9系列产品关键性能指标达到国际领先水平,既能完美适配汽车复杂结构件的精密成型需求,又能兼顾经济性与安全性。

产品好不好,一线客户最有发言

### 贯彻落实集团公司工作会议精神 一线行动

权。国内某知名塑料改性企业是K9系列产品的稳定客户,该公司采购负责人坦言:“我们试用过许多国产同类高熔高抗冲聚丙烯产品,K9系列产品展现出了极佳的刚韧平衡性,综合性能不输进口产品。”

凭借过硬的性能,K9系列产品快速获得了市场的广泛认可。前4个月,该系列产品销量同比增长40%,成为行业细分领域的佼佼者。

亮眼成绩的背后,离不开“用研产销”同频发力。“我们搭建产销对接的桥梁,精准捕捉客户需求并反馈给研发生产端,实现供需同频共振。”化销华中合成树脂销售部负责人唐悦宁说。销售团队常年深耕一线,联合生产企业为客户量身定制解决方案,用专业服务赢得客户信任。

随着汽车节能减排、电动化、轻量化需求的持续释放,“以塑代钢”的发展潜力巨大。目前,研发团队正聚焦开发更高熔指、低气味的迭代产品,更精准适配新能源汽车核心部件的需求。

本报记者 郑瑞 赵丽丽 通讯员 舒萍 王思铭

近日,南化公司物装中心仓库内,3400余顶颜色斑驳、边角磨损的报废安全帽整齐堆放,它们到了使用年限,即将报废。不同于以往打孔去功能化后交由第三方机构处置的方式,这批安全帽借助循科公司的专业渠道,踏上了变废为宝的“绿色重生”之路。

“以前处理报废安全帽,费钱又费力。”南化公司物装中心综合管理高级主管李宏伟介绍。过去每批报废安全帽都要安排员工逐个打孔防误用,还要向第三方机构支付处置费用,“相当于花钱扔东西,长期看是一笔不小的开支”。

这个问题在循科公司工作人员上门对接后迎刃而解。作为集团公司布局废旧合成材料循环利用的平台,循科公司自2025年10月成立以来,一直致力于打通集团公司内部废旧合成材料资源化利用通道。今年以来,他们认真贯彻落实集团公司工作会议精神,加强与生产企业合作,加快构建

## 报废安全帽变身绿色文具

“回收—加工—高值化利用”的闭环。报废安全帽作为高品质热塑性塑料制品,正是重点回收对象。

“这些报废安全帽只要经过专业处理,就能变成高价值再生原料。”循科公司华东事业部经理余春香首次上门便带来合作意向方案。经过沟通对接,南化公司、循科公司与合作企业三方协同的合作方案正式落地。南化公司负责整理清点符合回收标准的报废安全帽;循科公司依托再生资源运营优势,搭建回收转运渠道;合作企业发挥再生材料加工技术优势,对安全帽进行专业处理,加工制成绿色文具。

今年3月,报废安全帽回收工作正式启动。南化公司物装中心逐个检查安全帽使用年限,剔除破损严重、无法回收的部分。合格的部分被送到合作企业加工车间,经过精细加工,变身成笔筒、尺子、文件夹等文具。这些绿色文具将通过易派客平台,进入集团公司采购体系,实现“从企业中来,到企业中去”的完整闭环。

“这次协作,既解决了南化公司报废安全帽的处置难题,又为我们探索工业废塑料高值化利用积累了经验。”余春香说,报废安全帽的循环再生,生动诠释了循环经济的重要价值。