公司代码:603637　　公司简称:镇海股份

镇海石化工程股份有限公司 2025 年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站:www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经公司第六届董事会第五次会议审议通过,公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利 1.0 元(含税)。截至 2026 年 4 月 15 日,以公司总股本 238,685,877 股为基数计算,合计拟派发现金红利 23,868,587.70 元(含税),占当年合并报表中归属于上市公司股东的净利润比例为 36.10%。

如在董事会审议通过利润分配预案之日起至实施权益分派股权登记日期间公司总股本发生变动,公司拟维持每股分配比例不变,相应调整利润分配总额,并将另行公告具体调整情况。

上述预案需提交公司 2025 年年度股东会审议。

截至报告期末,母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	镇海股份	603637	–

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	石丹	王德录
联系地址	宁波市高新区星海南路 36 号	宁波市高新区星海南路 36 号
电话	0574–87917820	0574–87917820
传真	0574–87917800	0574–87917800
电子信箱	zpec@izpec.com	zpec@izpec.com

2、报告期公司主要业务简介

(一)公司所处的行业

按照《国民经济行业分类》,公司主营业务属于专业技术服务业(M74)中的“工程技术与设计服务”子行业。按照中国住房和城乡建设部的《工程勘察设计行业分类表》,该行业涵盖勘察、煤炭、化工石化医药、石油天然气、电力、建筑、水利等 21 类,本公司拥有化工石化医药行业甲级和石油天然气(海洋石油)行业(油气库)专业甲级工程设计资质,是专注于石油化工领域的工程建设技术服务企业。公司经营业绩与石油化工行业的景气度及资本开支计划呈现显著的正相关性,并可能随之发生周期性波动。

(二)行业的发展阶段以及周期性特点

公司主要服务于石化行业,为客户提供涵盖规划咨询、设计、采购、施工管理、监理、开车试运行、结算审核直至运营服务的全过程工程解决方案。下游客户主要包括中国石化、中国石油、中国海油、中国中化、福海创、荣盛石化、恒逸石化等大型央企、地方国有企业和民营石化企业。公司业务发展直接受到石化产业固定资产投资规模、技术升级集成及国家政策导向的影响。

一方面,国民经济持续增长、产业结构优化升级为石化行业提供了发展基础。然而,2025 年行业面临基础有机原料市场竞争加剧、部分大宗产品产能结构性过剩等挑战,导致固定资产投资增速回落,行业景气度呈现分化态势。另一方面,工程技术与设计服务作为智力与技术密集型行业,其发展受到新技术应用、产业政策、智力资源等多方面影响。当前,在“高端化、绿色化、数字化、安全化”转型目标驱动下,行业对技术创新与智能化改造的需求日益迫切。与此同时,石化行业专业技术服务具有深度定制化和高频率现场服务的特征,存在一定的区域与专业壁垒。总体而言,工程技术与设计服务行业的周期性波动本质上是固定资产投资、技术迭代、政策约束与市场需求等多维动态平衡的结果。

(1)石化行业高质量增长

石化产业是关系国计民生的支柱性、战略性产业,是国民经济的“压舱石”。2025 年,尽管行业整体营业收入和利润总额同比有所下降,但作为全球最大的石化化工产品生产国和消费国,我国石化产业凭借其巨大的经济总量、完整的产业链条以及高度的产业关联性,对稳定工业经济增长、保障能源安全、培育新质生产力依然发挥着关键作用。当前,行业运行在多重因素影响下呈现新的特征,同时也面临结构性矛盾。成本与供给端,国际原油价格震荡下行,2025 年布伦特原油现货均价同比下跌 14.4%,行业加速向“减油增化”、炼化一体化深度转型,产能扩张趋于理性;需求与市场端,基础有机原料市场竞争加剧,部分大宗产品面临产能结构性过剩与国内需求增速放缓的双重挑战。与此同时,新能源、电子信息、低空经济、人形机器人等新兴领域的需求正成为行业重要的增长点。当前制约行业发展的主要矛盾表现为“高端精细化学品供给不足”与“低端大宗产品竞争加剧”并存。这导致行业固定资产投资增速回落,景气度呈现分化。

当前,新一轮科技革命和产业变革的加速演进正在重构石化化工产业结构。产业升级的核心在于创新驱动、智慧化转型、绿色升级和国际拓展,旨在有效应对基础有机原料市场竞争加剧、高端精细化学品供给不足、国内需求增速放缓及外部不确定性增加等多重挑战,从而推动产业向高质量发展迈进。

就炼油板块而言,成品油产销和出口面临一定压力。国内市场投资行为正经历深刻的结构性转变,旨在平衡资本开支与盈利能力。随着政策明确“严控新增炼油产能”及淘汰落后装置的推进,产业集中度进一步提高。炼油板块投资更趋理性,投资重点转向现有装置的智慧化改造以及通过“减油增化”实现效益提升。

就化工板块而言,国内市场投资额更高、增速更快,市场潜力更大。2025 年,基础化工板块的市场表现显著优于石油石化板块,反映了市场对其转型前景的积极预期。受益于新兴产业需求的快速增长,以及电子化学品、高端聚烯烃、生物基材料等领域的技术突破与政策支持,化工行业正加速从大宗品向精细化、高端化转型。该板块呈现出技术专用性强、定制化要求高、迭代速度快、投资主体多元化等特征。公司现阶段正聚焦于该领域的市场开发、能力建设及创新研发动能的打造。

1)石化产业投资方面

石油和化工行业克服“供强需弱”等不利影响,经济运行在结构调整中稳步推进。根据中国石油和化学工业联合会发布的数据,2025 年全行业工业增加值同比增长 6.9%,高于全国工业增速 1 个百分点。从“十四五”收官整体表现看,全行业营业收入比 2020 年(“十三五”收官年)增加 41.4%,利润增加 36.2%。但就年度而言,受产品价格持续下跌等因素影响,2025 年主要石化产品营业收入、利润和进出口总额同比有所下滑。行业增长动能正在从过去“拼规模、拼投资”的模式,向“创新 + 内需”驱动转换。投资结构持续优化升级,大规模设备更新等政策直接形成有效投资。根据国家统计局 2025 年数据,化学原料和化学制品制造业固定资产投资累计同比增长 11.2%。

2)石化产品需求方面

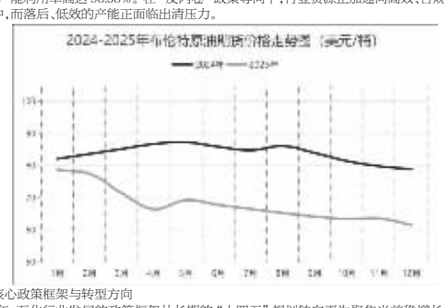
石化产品需求结构性分化特征更加显著,“油降化升”的转型趋势愈发凸显。根据中国石油集团经济技术研究院报告,成品油需求自 2024 年起持续下滑,2025 年表观消费量同比下降 3%,其中汽油、柴油消费量分别下降 2.4%和 4.4%。这主要受新能源汽车销量强劲增长(全年超 1600 万辆,渗透率近 50%)及 LNG 重卡替代等因素影响。相比之下,化工原料用油需求成为石油消费增长的新引擎,2025 年同比增长 8.8%。下游终端行业中,房地产相关化工品需求持续承压,而汽车(特别是新能源汽车)、家电等在政策刺激下内需改善,拉动了工程塑料、改性塑料等需求;纺织行业外需波动但内需复苏,支撑了 PTA–聚酯产业链的稳定。整体来看,石油消费的定位正逐步转向“交通用能保障 + 原料用能核心”。

3)石化产品供给方面

报告期内,国内油气与主要化学品供给能力稳步提升。根据中国石油和化学工业联合会发布的数据,原油产量同比增长 1.5%,达 2.16 亿吨,实现“七连增”;天然气产量同比增长 6.2%,达 2618.9 亿立方米。原油加工量和表观消费量均创历史新高,分别达 7.38 亿吨和 7.9 亿吨。主要化学品总产量同比增长 5.9%。“减油增化”的转型成效显著,2025 年国内化工轻油产量达 1.84 亿吨,同比增长 8.8%,化工轻油收率提升至 25%;同期成品油收率则下降 3.7 个百分点。随着裕龙石化、古雷炼化二期等一批大型炼化一体化项目在 2025 年进入建设或调试关键阶段,产业继续向沿海七大石化基地集聚。同时,行业自给率实现跃升,2025 年乙烯当量自给率升至 78.1%,PX 自给率维持在 79.4%,产业链韧性不断增强。

4)国际原油价格及国内炼油企业产能利用率方面

报告期内,国际原油市场主要由供需基本面主导,布伦特原油期货年均价为 68.19 美元 / 桶,同比下降 14.6%,创下近五年最低水平。地缘冲突仅对油价形成阶段性扰动,全年市场由供需紧平衡转向明显过剩。国内炼油企业产能利用率整体保持稳定但内部分化加剧,行业在政策调控与市场出清的双重作用下持续进行结构性调整。根据隆众资讯数据,2025 年国内炼厂常减压产能利用率为 71.06%,与上年基本持平。然而,不同类型炼厂的表现迥异:主营炼厂凭借规模与政策优势,产能利用率逆势上涨 1.24 个百分点至 79.22%,发挥了市场保供的稳定器作用;与之形成鲜明对比的是,独立炼厂因原料获取受政策制约,开工率显著承压,全年产能利用率仅为 59.21%,同比下跌 1.37 个百分点,其中山东地炼更是大幅下跌 4.85 个百分点至 48.8%。与此同时,以恒力石化、荣盛石化为代表的民营大炼化企业则延续了超高负荷运行,产能利用率高达 96.58%。在“反内卷”政策导向下,行业资源正加速向高效、合规的大型一体化炼厂集中,而落后、低效的产能正面临出清压力。



(2)核心政策框架与转型方向

2025 年,石化行业发展的政策框架从长期的“十四五”规划转向更为聚焦当前稳增长与优化升级的两年期行动方案。2025 年 9 月,工业和信息化部等七部门联合印发的《石化化工行业稳增长工作方案(2025 — 2026 年)》成为指导行业发展的核心纲领。该方案提出 2025 年至 2026 年行业增加值年均增长 5%以上的核心目标,并围绕“强创新、提效益、拓需求、优载体、促合作”部署了十项重点任务。

强化创新与高端供给方面:政策强调增强高端化供给能力,支持电子化学品、高端聚烯烃、高性能纤维等领域的关键产品攻关,并推动涂料、染料等具有比较优势的大宗产品向提供一体化解决方案转型。这要求企业持续加大研发投入,布局创新平台,加速科技成果转化。

科学投资与转型升级方面:政策更加强调“科学调控”和“有保有压”。明确严控新增炼油产能,科学调控乙烯、对二甲苯等新增产能投放节奏,防范煤制甲醇等行业产能过剩风险。同时,大力推动以老旧装置更新改造为核心的安全化、绿色化、数字化改造,并实施“人工智能 + 石化化工”行动。

拓展市场需求与载体培育方面:方案将拓展市场需求置于重要位置,一方面挖掘建筑、汽车等传统领域消费潜力,另一方面积极培育新能源、低空经济、人形机器人等新兴领域应用场景。同时,着力打造优质化工园区和产业集群,通过开展竞争力与智慧化水平分级评价,引导园区对标改造、提级进步。

安全与绿色法规深化方面:2025 年 12 月,《中华人民共和国危险化学品安全法》经全国人大常委会表决通过,将于 2026 年 5 月 1 日起施行。该法体现了“全链条”系统治理思维,强化了企业主体责任与政府监管责任,并大幅提高了违法处罚额度,标志着行业安全管理进入全新的法治化、严监管阶段。在绿色低碳方面,“十五五”时期将全面实施碳排放总量和强度双控制度,并在石化等重点行业深入实施节能降碳专项行动。

(3)石化行业投资供给、需求与趋势

2025 年,中国石油化工行业的投资逻辑在供给侧结构性改革深化与全球能源体系变革的双重驱动下,发生了根本性重塑。投资决策不再仅仅依赖于传统的规模扩张与成本竞争,而是日益深刻地受到国家战略导向、技术迭代速度、全球供需格局以及复杂需求结构的综合约束与牵引。行业正从“投资驱动增长”的旧范式,转向“创新与效率驱动价值”的新周期。

就供给端而言,行业投资正面临由政策、产业与技术共同构成的多重系统性约束,深刻驱动资本开支趋向理性化与高端化。首先,以“十五五”规划和《石化化工行业稳增长工作方案(2025 — 2026 年)》为代表的国家战略,为投资划出了清晰的边界:严控新增炼油产能、科学调控化工产能的“天花板”,叠加碳排放“双控”及欧盟 CBAM 机制带来的绿色“硬约束”,以及引导研发强度的创新“高线”,共同确立了“遏制盲目扩张、聚焦高端跃升”的顶层框架。在此政策导向下,企业的投资重心已从大规模新建转向对存量资产的精耕细作与系统效率提升。一方面,炼化一体化与基地化集群投资成为构筑成本优势和抗风险能力的基石;另一方面,通过“人工智能 + 石化化工”行动,对老旧装置实施安全化、绿色化与数字化协同改造,已成为资本支出的核心去向。更进一步,国际油价中长期中枢下移的预期,以及乙烯原料轻质化、生物基材料等低碳技术的快速迭代,持续重塑着项目可行性评估的底层逻辑。石化企业必须在成本竞争力与长期技术路线风险之间进行更审慎的权衡,从而将资本精准配置于未来更具韧性与价值的高端领域。

就需求端而言,市场结构性分化正日益深刻地重塑投资逻辑,驱动资本向精准化与全球化布局演进。国内消费呈现显著的“新旧动能转换”:传统房地产相关的大宗化工品需求持续承压,而新能源、电子信息、低空经济等新兴产业对高端聚烯烃、高性能工程塑料及电子化学品等高附加值材料的需求保持20%以上的高速增长,这直接引导投资重心从通用大宗品加速转向“量价齐升”的精细化学品领域,以抢占国产替代的广阔空间。与此同时,行业长期存在的“低端过剩、高端不足”结构性矛盾,要求投资必须具备穿越周期的差异化能力。一方面可凭借一体化优势与技术创新占据成本领先地位;另一方面需通过专有技术突破切入高壁垒的细分市场。在此背景下,投资视野已不再局限于国内,“国内国际双循环”战略推动企业将产能建设与全球产业链布局深度绑定:一方面,围绕氨基酸、聚氨酯等优势出口品类,针对“一带一路”及亚非拉新兴市场进行产能与渠道投资;另一方面,通过获取海外轻烃资源、建设生产基地或进行技术并购,系统构建全球化运营网络,以平抑国内周期波动并开拓可持续增长空间。

综上所述,石化化工领域的投资,是在强政策约束、弱总量增长预期下的结构性机遇挖掘。企业的投资决策日益成为一个评估“资源获取—工艺路线——一体化协同—市场定位—合规成本”全系统能力的复杂过程。行业投资正在告别粗放式的规模竞赛,进入一个以高质量发展为导向,比拼长远战略眼光与综合执行力的新阶段。

(三)公司主要业务

公司属于专业技术服务业,定位于石油化工行业,核心业务为石油化工工程的建设与技术服务。本公司主要向客户提供工程总承包(以 EPC 模式为主)以及工程咨询、工程设计、工程监理等专业服务,具备为业主提供从项目前期规划咨询、工程设计、采购、施工管理、监理、开车试运行、结算审核直至运营服务的全过程、一站式解决方案的综合服务能力。公司长期致力于在环境保护、油品质量升级、化工新材料、装置大型化改造、智能仓储系统及大型储运设施等关键领域进行持续的技术研发与创新,并已在大型硫磺回收、加氢技术、化工新材料、常减压蒸馏等细分工艺领域形成突出的技术优势。公司拥有化工石化医药行业甲级工程设计、石油天然气(海洋石油)行业(油气库)专业甲级工程设计、工程咨询单位甲级资信以及化工石油工程监理甲级等一系列业务资质,为业务开展奠定了坚实基础。公司为业主提供服务主要有以下几种形式:

1.工程总承包

工程总承包业务是公司营业收入的最主要来源。该业务模式是指公司接受业主委托,依据合同约定,对工程项目的勘察、设计、采购、施工、中间验收、开车试运行、竣工验收等全过程或特定阶段实施承包。作为总承包商,公司对合同工程项目的质量、安全、工期、造价、环保等向业主承担全面责任,并有权依法将部分工程发包给具备相应资质的专业分包单位,分包单位依据分包合同对公司负责。公司主要提供以设计、采购、施工(EPC)为核心的总承包服务,致力于为客户提供从项目规划、工艺包开发、设计、开车试运行到竣工验收的全流程服务。在项目执行中,公司将根据业主确定的投资规模,全面承担工程项目的建设与管理工作。

2.工程咨询、工程设计业务

工程咨询与工程设计业务在本公司业务中处于核心地位,业务范围涵盖项目前期工作阶段以及项目实施阶段的多种咨询与设计服务。具体而言,工程咨询与设计是指依据合同约定,对建设工程所需的技术、市场、竞争、资源、环境等多方面条件进行深入分析与综合论证,并据此编制建设工程设计文件。公司在此领域具备全面的专业技术实力,拥有包括化工石化医药行业甲级工程设计资质、石油天然气(海洋石油)行业(油气库)专业甲级工程设计资质、石化 / 化工 / 医药 / 天然气工程咨询单位甲级资信证书,以及市政行业(给水工程、排水工程)工程设计专业乙级资质和建筑行业(建筑工程)工程设计乙级资质在内的多项业务资质。

3.其他业务

(1)工程监理业务

工程监理业务是公司接受业主委托,依据国家建设主管部门规定,从专业视角出发,对建设工程的工程质量、费用、进度以及施工安全与环境保护等领域实施全面而深入的监督管理。公司具备化工石油工程、房屋建筑工程监理甲级资质,以及电力工程、市政公用工程监理乙级资质。

(2)工程造价咨询业务

工程造价咨询业务是公司接受业主委托,针对建设项目工程造价的确定与控制提供专业服务,并出具工程造价成果文件的业务。工程造价咨询服务的主要内容包括:建设项目可行性研究经济评价、投资估算、项目后评价报告的编制和审核;建设工程概、预、结算及竣工结(决)算报告的编制和审核;建设工程实施阶段工程招标标底、投标报价的编制和审核;工程量清单的编制和审核;施工合同价款的变更及索赔费用的计算;提供工程造价经济纠纷的鉴定服务;提供建设工程项目全过程的造价监控与服务;提供工程造价信息服务等。

(四)主要经营模式

报告期内,公司主要通过参与招标方式承接工程总承包、工程咨询、工程设计等业务。项目中标后,公司组织专业团队与客户对接,深入研究客户提供的资料与文件,并在此基础上开展项目评估,全面考量技术要求、项目周期及分包服务等关键因素。评估通过后,公司整合项目执行中心、设计院、财务部、工程部和 QHSE 部等内外部资源,组建专门的项目管理团队。该团队严格遵循客户要求及公司的规章制度与操作流程,为客户提供覆盖项目全周期的专业服务。不同项目的运营模式如下:

1.工程总承包

公司工程总承包业务采用矩阵式管理模式。在签署总承包合同后,依据《项目部组建管理规定》,从项目执行中心、设计院、财务部、工程部和 QHSE 部等职能部门抽调人员,组建专门的总承包项目部。项目部关键岗位的任命机制为:项目经理由公司正式任命;设计经理由设计院提名,报项目经理审批;采购经理与控制经理由项目执行中心提名,报项目经理审批;施工经理由工程部提名,报项目经理审批;质量经理与 HSE 经理则由 OHSE 部提名,报项目经理审批。项目部内的设计、采购、施工、财务、费用控制、质量及 HSE 等专业人员,将根据项目实际进展,由项目经理与各业务部门协商后动态调整。项目部组建完成后,由项目经理负责牵头编制项目实施规划、设计、采购、施工、财务、控制及质量等各职能经理共同参与制定。

总承包项目组织机构图

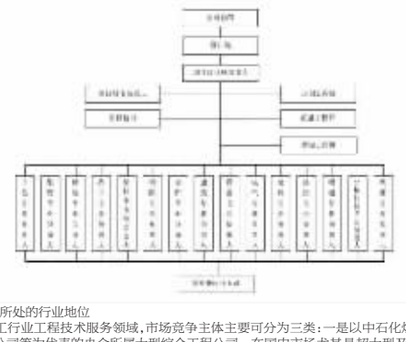
2.工程咨询、工程设计业务

在工程咨询与设计业务的执行流程中,市场经营部在成功签订项目合同或接受业主的正式设计委托后,负责将相关文件资料及时转交至设计院,并同步提交在合同谈判阶段由业主提供或形成的、涉及项目内容、质量、进度及费用的全部设计基础技术文件。

设计院在接收资料后,依据《工程设计项目的分类规定》对项目进行分类,并向对应的设计专业室下达咨询设计任务。各级设计人员的任命均严格遵循《各级设计人员资格及任命规定》。

设计项目负责人与设计经理共同负责协调设计项目的内外部接口,并对设计质量与进度实施有效管控。设计经理将与各专业负责人基于初步设计计划共同确定详细的设计任务。随着咨询与设计工作的逐步深入,相关任务将根据实际情况进行动态修订,从而实现对项目设计质量、进度及人力资源的合理控制。

咨询、设计项目组织机构图



(五)公司所处的行业地位

在石油化工行业工程技术服务领域,市场竞争主体主要可分为三类:一是以中石化炼化工程、中国寰球工程有限公司等为代表的央企所属大型综合工程公司,在国内市场尤其是超大型及国家级战略项目中占据主导地位;二是由原化工部直属设计院发展而来的专业技术工程公司,具备深厚的设计与研发底蕴;三是由原央企下属单位改制形成的市场化工程公司,在专业细分领域开展特色业务。本公司由原央企镇海炼化分公司下属单位镇海炼化工程公司成功改制而来,依托改制后的灵活机制与五十余年的行业积淀,聚焦于产业结构升级、绿色低碳转型与高端新材料三大方向,在硫磺回收、加氢技术、化工新材料、常减压蒸馏、大型油气储运、智能仓储及装置大型化改造等专业细分市场深耕。凭借深厚的技术积累与项目经验,公司已形成显著的技术专长与品牌优势,能够为客户提供从设计到工程总承包的定制化解决方案,从而构筑起自身独有的市场竞争护城河,并在上述细分领域展现出较强的专业实力与差异化竞争力。

(六)竞争优势与劣势

公司历经五十余年的行业深耕与技术积淀,已在石油化工工程技术服务领域树立了良好的品牌形象。其核心优势体现在:技术专长突出,在硫磺回收、加氢技术、化工新材料、常减压蒸馏、大型油气储运、智能仓储及装置大型化改造等细分领域形成了显著的技术优势,积累了丰富的工程经验;资质体系完备,拥有化工石化医药行业甲级工程设计、石油天然气(油气库)专业甲级及工程咨询甲级多项高级别资质;区位优势显著,公司位于长三角石化产业核心区宁波,贴近市场与客户,能够提供高效、定制化的现场服务;客户关系稳固,已与中石化、中石油、中海油、中国中化等大型央企以及浙江石化、恒逸石化、盛虹石化等头部民营石化企业建立了长期稳定的合作关系。然而,相较于国内第一梯队的大型工程公司,公司在市场拓展能力、人力资源规模、持续技术创新、工程技术能力及投资融资能力等方面仍存在一定差距。

(七)主要的业绩驱动因素

公司主营业务为向石油化工及相关行业提供涵盖工程总承包、工程设计、咨询、管理及监理等全链条专业服务。其本质上是利用公司积累的工程专业知识、丰富的项目经验以及高效的执行能力来满足客户的特定需求。鉴于此,公司的业绩受到多个关键因素的共同影响和制约。

1.市场需求与行业景气周期

石油化工工程服务行业的市场需求与行业景气度紧密关联,其本质是石化企业资本开支意愿与投资方向的直接体现。当前,我国石化产业正处于从“规模扩张”向“质量跃升”的关键转型升级阶段,这深刻重塑了行业景气周期的逻辑与特征,呈现出结构性分化、转型驱动的鲜明特点,而非简单的总量扩张或收缩。

2025 年被定位为产业实现历史性突围和结构性跃迁的“战略窗口期”。行业景气度的核心驱动力已从传统的原油价格和油品需求,更多地转向与国家“减油增化”、炼化一体化、数字化转型、绿色低碳等战略深度绑定的产业升级进程。

从投资结构看,石化行业资本开支呈现“总量趋稳、结构优化”的特点。投资重点显著向绿色转型、智能创新、海外拓展及高端材料领域倾斜,同时更加注重资本效率与可持续发展。近年来,石油和天然气开采业投资同比下降,而化学原料及化学制品制造业投资同比增长,资本开支明显向下游化工及高端化领域集中。

(1)行业景气周期的结构性分化

市场需求的结构性分化是 2025 年最显著的特征,就炼油板块而言,受国内成品油消费增长放缓、新能源替代及部分成品油出口关税政策调整影响,主营炼厂平均开工率同比趋稳,盈利空间持续挤压。叠加产能结构性过剩,导致针对炼油板块的新增工程投资审慎,市场竞争异常激烈。就化工及新材料板块而言,受益于新能源、电子化学品、生物基材料等领域的技术突破及国产化率提升,投资规模及增速显著高于炼油板块。产业正从大宗品向精细化、高端化转型,以对接高端制造业需求,释放出持续的服务需求。

这种结构性分化对公司 2025 年的经营业绩产生了直接影响。报告期内,公司营业收入有所下滑,主要由于传统炼油与基础化工领域投资整体趋缓,相关工程建设服务需求相应减弱。同时,在存量市场中,来自央企、专业工程公司及民营企业等多方参与者的竞争加剧,业务同质化与价格竞争持续激化,导致合同收益空间收窄、利润承压,对公司整体盈利能力产生进一步影响。

(2)产业升级驱动新兴市场需求

尽管传统领域正面临挑战,但产业转型升级浪潮为公司带来了明显的增量市场与长期机遇:一是“减油增化”与炼化一体化。石化企业持续优化产品结构、提升化工品收率的战略方向明确,催生了对现有装置进行大型化改造、流程优化以及新建化工新材料装置的大量工程服务需求;二是绿色低碳与节能环保,“双碳”目标及相关环保法规日趋严格,倒逼企业进行节能降耗、清洁生产改造。公司在硫磺回收、加氢技术等环保装置领域的技术积累,使其能够持续受益于该领域的投资需求;三是数字化转型与智能化升级。《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》等政策,推动针对老旧装置的更新改造。结合物联网、大数据与数字孪生技术实现能效提升和智能化优化,成为新的技术服务增长点;四是高端材料国产化替代。在芳烃产业链、高端新材料等细分领域,通过关键共性技术突破实现国产化覆盖率提升,将持续释放高附加值的工程设计、咨询与总承包服务需求。

展望未来,石化行业的市场需求核心已从规模扩张,转向高端化、绿色化、低碳化、智能化的升级改造。这将为公司带来传统业务升级(如环保节能改造、装置优化)与新兴业务拓展(如新材料、新能源相关工程)的双重机遇。能否精准把握结构性景气分化,将技术和服务能力聚焦于增长领域,是影响公司未来业绩的关键所在。

2.技术创新与服务差异化

面对行业从规模扩张向“质量跃升”转型的深刻变局,公司业绩的未来增长,已从依赖投资总量转向依靠技术创新驱动的服务差异化。这不仅是应对传统领域同质化低价竞争的关键,更是公司捕捉“高端化、绿色化、低碳化、智能化”增量市场的核心能力。

(1)以技术创新构筑差异化护城河

公司将技术创新视为保持市场竞争优势、实现服务差异化的根本手段,通过聚焦核心领域、深化技术融合,构建难以模仿的竞争壁垒。公司持续深耕优势领域,强化核心技术壁垒与竞争优势,持续迭代大型硫磺回收技术,开发满足更严环保标准的技术,形成显著的技术优势和品牌口碑;在拓展高附加值技术矩阵方面,公司紧密围绕行业“油转化、油转特、高端化、智能化、低碳化”趋势进行研发。在化工新材料领域,已掌握并推动异壬醛(醇、酸)合成技术(用于环保塑料、高端润滑油、高端化妆品)、生物基丁二醇技术(作为生物基可降解塑料核心单体)、高值硫化物技术(用于医药中间体、合成橡胶)以及高环保性的双氧水法水合肼技术(服务于电子半导体、医药合成领域)的工程化应用,直接对接客户产品升级与国产化替代需求。这些技术积累不仅提升了公司在行业景气上行期承接高端项目的能力,也增强了公司抵御周期波动的韧性。

(2)将技术能力转化为差异化服务价值

公司服务差异化以技术领先性为根基、客户需求精细化为导向、服务全链条覆盖为支撑,并依托数智化转型降本增效。通过系统化整合研发创新、定制服务、品牌溢价与智能工具,突破同质化竞争,抢占高端市场机遇。技术创新最终需要转化为客户可感知的服务差异和价值提升,公司正从“工程承包商”向“全生命周期服务伙伴”转型。

在服务链条延伸方面,公司积极发展全过程工程咨询模式,并推动服务向“投运—优化—运维”延伸,提供“工程 + 服务”一体化解决方案。这增强了客户黏性,将一次性项目合作转变为长期服务关系,提升了单个项目的综合价值与利润空间;在强化外部协作加速技术转化方面,公司与中科院宁波材料所、中海油天津化工研究院等顶尖科研机构建立战略合作,形成“产学研用”创新联合体。这种协同机制加速了关键共性技术的工程化转化和产业化应用,确保了公司技术储备的前沿性和可持续性。

(3)差异化竞争对未来业绩的驱动展望

在传统炼油领域需求收缩、行业竞争加剧的背景下,公司将以技术创新与服务差异化作为对冲周期波动、拓展未来增长空间的核心路径。短期来看,业绩支撑将主要来源于政策推动下的存量装置绿色低碳与安全更新改造市场。公司在硫磺回收、常减压蒸馏、节能降耗等方面的技术优势有望直接转化为业务机会。同时,内部数字化工具的应用有助于提升运营效率、保持成本优势,并进一步改善毛利率水平。中长期而言,公司增长动能将取决于能否利用在高端化学品、电子级化学品及智能工厂解决方案等领域的差异化能力,成功切入高附加值增量市场,推动收入结构持续优化,并逐步培育数字产品与服务等更具可持续性的收入来源。

公司正通过一套以核心技术深耕为基石、数字化与绿色化双轮驱动、服务价值链纵向延伸的组合策略,将技术创新扎实地转化为差异化的市场竞争力。这不仅是应对 2025 年因传统市场需求疲软及同质化竞争导致业绩下滑的破局之道,更是面向未来,在产业结构性分化中布局高价值增长赛道、实现可持续发展的核心战略依托。

3.内部管理与运营效率

面对外部市场的结构性分化与“技术引领发展”的战略转型要求,公司将提升内部管理与运营效率作为关键支撑,以推动技术优势向市场竞争力的有效转化,应对行业低价竞争,并为持续盈利能力提供保障。相关优化工作主要围绕数字化深度赋能、资源配置精益化以及组织与流程敏捷协同三大主轴展开。

(1)数字化重塑端到端运营流程

公司致力于将已取得的技术创新成果,通过数字化手段全面融入日常运营,构建数据驱动的决策与执行体系,以实现运营效率的本质提升。项目全周期数字化管控方面,在项目管理环节,公司广泛应用专业软件进行三级及以上进度计划的编制与管理。通过实时录入“实际开始、实际完成、尚需工期”等数据,实现动态进度监测与优化,显著提升了项目执行的可控性与精确度。在设计环节,SPPID 正向设计解决方案及集成设计平台的应用,有望实现专业间数据的自动关联与校验,有效减少了设计错误与变更;在集成化系统提升协调效率方面,公司通过构建工程数字化平台,打通设计采购和施工的全链条数据流,在采购和物资管理环节,统一物料采购编码,加强采购精细化管理水平,降低采购成本与库存压力;在数据驱动决策与资源优化方面,公司通过整合项目管理软件、数字化交付平台等工具,正在构建支撑决策数据中台,充分挖掘沉淀数据价值,利用数据分析工具进行动态资源配置,实现对项目风险的动态评估和过程质量的全过程追溯,加强以数据为核心的运营模式转型,旨在最终达成工程品质与资源使用效率的同步跃升,并支撑公司从传统工程建设向规划、设计、运维、循环利用的全生命周期服务转型。

(2)精益化成本控制与动态资源配置

在行业利润空间承压的背景下,公司将成本控制从阶段性举措升级为贯穿战略、组织与流程的系统性能力建设,提升全周期成本控制能力。管理成本方面,公司优化治理机制,推动流程、内控、合规与决策系统立体化融合,构建权责清晰的分级授权体系,降低决策内耗,同时培育优质分包商,提高总承包环节管理能力;人力成本方面,推行多通道职业发展路径与多维度人才激励政策,通过智能化设计、预制化制造、模块化施工,从源头优化人力资源结构;总承包材料与设备成本方面,通过启用数字化采购管理平台,实现全链条数字化,同时深化设计采购与施工全链条协同,实现资源动态优化;资金资源方面,公司聚焦主业进行投入,加强项目现金流动态管理,并实施“资源动态调配”机制,根据客户与项目分级优化配置。

(3)敏捷高效的项目组合管理与组织协同

为应对多区域、多类型项目并行开展所带来的资源统筹与管理复杂性问题,公司着力完善以项目为核心的现代化管理体系。通过建立涵盖时间、成本、质量、资源、客户五大维度的关键业绩指标体系,对项目管理全过程进行量化评估与动态优化,从而有效缩短项目周期、减少设计变更、控制项目成本、降低材料损耗、提升员工效率,并持续改善客户满意度。展望未来,公司将进一步推进基于数字化平台的流程再造,巩固以精益化为导向的成本优势,构建更具韧性与敏捷性的组织能力,以更好地应对市场波动、把握高端化发展机遇,实现可持续业绩增长目标。

4.外部合作与业务拓展

面对石化行业从“总量扩张”向“结构性优化”的深刻转型,以及资本开支日益聚焦绿色、高端、智能与海外市场的趋势,公司持续将主动、高效地对外合作与战略拓展作为驱动业绩增长与实现可持续发展的重要引擎。依托多年积累的技术能力与市场洞察,公司已构建起区别于传统项目分包模式的多层次、立体化的协同网络。

(1)深化产业协同创新,定制高附加值解决方案

为应对石油化工产业工艺流程高度复杂、安全环保标准持续趋严、绿色低碳转型及全球化布局的核心诉求,公司深化与行业领军企业及产业链上下游的协同创新机制。我们紧密围绕行业“高端化、国际化、反内卷”的主旋律,通过联合研发项目,深度参与客户生产运营全环节,系统梳理绿色生产、能效提升、产品升级及智能化改造等工艺技术痛点。我们不仅围绕本质安全与绿色低碳等关键维度开展技术攻关,更积极布局化工新材料等高附加值领域。通过构建覆盖投资咨询、工艺优化、设备选型、智能化升级与系统集成的高附加值定制化解决方案,我们助力客户在“减油增化”和低碳转型中重塑产业价值,培育发展新动能。

(2)构建战略伙伴关系,深化国内合作与培育国际化能力

在重大项目承接与国际化拓展方面,公司秉持合作共赢理念,积极构建多层次战略伙伴关系。在国内,我们与具备资源整合优势的大型工程集团深化合作,通过工程设计、工程管理、智能化升级等环节的深度融合,实现优势互补,突破单体项目执行能力边界,显著提升市场竞争力。在面向未来的国际化能力建设方面,公司致力于推动业务模式从“价格竞争”向“价值竞争”与“联合出海”转型。公司积极寻求与拥有先进专利技术的国际伙伴(T)及国内工程单位(EPC)紧密协作,形成“T+EPC”合力,共同应对国际项目在标准、认证与交付等方面的挑战,公司高度重视本地化融合,计划在条件成熟时于目标市场建立服务体系,并将“绿色竞争力”作为核心优势之一,为未来可能的高质量海外业务进行前期准备与能力构建。

(3)完善产学研用网络,加速技术成果产业化与智能化赋能

在技术成果转化与前沿布局维度,公司持续完善“产学研用”协同创新网络。我们与顶尖科研院所共建联合研发中心,着力破解新材料、新工艺从基础研究到工业应用的衔接难题,并积极关注“化工 + 生物”融合的创新路径。通过搭建工程放大试验平台,加速实验室成果的产业化进程。同时,我们深刻把握人工智能技术重塑行业的趋势,将“数智赋能”作为夯实发展新根基的关键。与领先的工业软件企业开展战略合作,共同推进智能技术在工程建设和流程工业的落地应用。打造覆盖“感知、互联、分析、决策”智能体系,助力客户实现从自动控制到智能决策、自主运行的跨越,为客户构建数据驱动、智慧决策的新型管理模式,全面提升安全、效率与效益。

3.公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	1,350,879,609.70	1,379,959,421.43	–2.11	1,414,991,138.58
归属于上市公司股东的净资产	1,045,728,465.31	1,027,346,041.06	1.79	961,138,359.73
营业收入	461,898,154.07	517,541,996.31	–10.75	585,439,268.87
利润总额	73,417,071.37	109,448,364.11	–32.92	112,853,046.25
归属于上市公司股东的净利润	66,119,599.65	97,236,845.34	–32.00	101,252,577.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	55,355,849.07	80,056,908.03	–