

确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

营销一线
petrochemical Weekly

叫得响的拳头产品赢得效益红利

前8个月,茂名石化新产品及专用料产量位居集团公司系统内第一

□张安可 周璐 叶联英 侯凤

“打造一批在国内甚至国际上叫得响的拳头产品,就要把准市场脉搏,做大高利厚新产品及专用料产量,抢占市场先机和份额。”茂名石化化工分部技术管理室副主任邓志浩在月度总结会上说。

市场摸得准,开发的产品才会有销路,才会有效益。今年前8个月,茂名石化新产品及专用料产量达84.09万吨,位居集团公司系统内第一,其中,高端系列聚丙烯产量达8.06万吨,新产品及专用料迎来了效益红利。

联合调研市场,生产利厚产品

7月下旬,邓志浩携手茂名石化研究院专家、化销华南科研骨干,带着低晶点聚丙烯膜料2420H新产品,走访珠三角某厂家,开展新产品技术调研工作。

“如果这段膜料里稍微有个晶眼,就算小到100-150微米,都会在芯片上面形成刻痕,芯片就会报废。目前只有进口牌号才能达到我们的标准。”该厂家负责人直言不讳地指出问题。

“因为这家企业是目前国内在高端高压膜料领域排名前三的大型企业,如果可以借助他们的数据和经验,提升产品质量,那一定能赶超进

口产品。”面对闭门羹,邓志浩没有放弃。

2420H是高端电子包装专用料,用于制作芯片的包装,属于价高利厚产品,但对产品质量要求非常高,且对抗静电性能要求极其苛刻。为此,开发团队主动联合厂家开展技术交流,对标进口产品,积极优化2420H指标。他们与该厂家携手调研,联合开发,经过一系列调整及生产优化,7月下旬成功试产出一批2420H新产品,并送到壳牌集团进行参数验证,指标已达到厂家要求。目前茂名石化2420H产品每月产量达1000吨。

今年以来,为开发适销对路的新产品,茂名石化化工分部、研究院、销售中心、化销华南按产品分类组建6个联合小组,完成了10多个新产品的市场调研,重点加强竞争牌号、市场容量、价格水平和后加工工艺等方面的现场交流,为新产品开发决策和指标优化提供了科学依据。

创新设备改造,开发王牌新品

7月12日,化工分部在全密度装置投用新型茂金属催化剂,30分钟后实现茂金属聚丙烯mPE F331F新产品试产一次开车成功。

据悉,茂金属产品具有耐穿刺、抗蠕变性能强、透明度高等特点,价格较传统聚丙烯产品高很多,市场前景十分广阔。但其生产难度大,反应



图为聚丙烯运行部主操在联合中控室监控新产品生产参数。侯凤 摄

易产生静电结块,且茂金属催化剂对杂质极为敏感,稍有不慎,就可能导致生产失败。

此次化工分部技术管理室工程师全程牵头聚丙烯运行部技术骨干,提前几个月着手准备,抓住4月装置停车检修机会,对反应相关系统进行彻底清理,避免原来使用的烷基铝和钛系催化剂对茂金属催化剂产生影响。他们严格对照开工方案,落实原料质量采样分析检查、反应器置换等步骤,确保施工质量,为一次开车成

功奠定基础。

为顺利完成试产任务,他们对全密度装置两台干粉催化剂加料器计量盘、反应器氢气注入管线等设备进行改造,大胆创新,将干粉催化剂加料器全部部件进行了国产化改造,彻底解决了加料不稳定的问题。

7月14日,茂金属聚丙烯新产品经质量检验站分析,粉料密度、指数达到优等品指标,各项关键指标优于去年同期,其中抗冲击强度优于进口产品,经厂家试用,具备较高的市场

认可度。

反复攻关优化,增强产品竞争力

“7月初,我们就已为下游厂家备好了1400吨高质量的中熔指超抗冲汽车专用料。”说起当前广受厂家欢迎的聚丙烯中熔指超抗冲汽车专用料PPB-MN09,聚丙烯运行部工艺员陈易敏底气十足。

今年初,PPB-MN09专用料可是陈易敏的烦心事。由于生产条件苛刻,该新产品质量指标非常难控,厂家选用范围窄,市场竞争力不强。为此,聚丙烯运行部组织生产技术骨干成立专项攻关小组,精心收集、分析PPB-MN09试产以来每次的生产数据,逐项消除制约产品抗冲强度的生产瓶颈,并细化生产步骤及优化操作参数。

通过反复对比优化,功夫不负有心人,下半年,攻关小组通过在各质量指标中寻找平衡点,解决了系统中的突出问题,成功将简支梁冲击强度指标提升至优等值,大幅增加PPB-MN09销量。截至8月底,茂名石化生产该专用料4400吨,生产需求量和效益翻倍增长。

商道纵横
petrochemical Weekly

商道纵横

petrochemical Weekly

本报讯 8月,化销江苏首批两个集装箱1,4-丁二醇(BDO)顺利出口。

BDO是一种重要的基本有机化工和精细化工原料,下游衍生物是具有高附加值的精细化工产品,广泛用于溶剂、医药、纤维、农药等领域。2020年以来,BDO作为可降解新材料PBAT的重要原料,成为市场的热点。

今年2月,化销江苏外贸攻关项目组了解到国外新客户购买BDO的需求后,立即协调样品寄出并持续为客户更新市场行情。4月,由于BDO产品价格断崖式下跌,客户迟迟未下单,项目组成员一方面做好商情跟踪,另一方面把市场变化及时反馈给客户,赢得了客户的信任。6月,在客户下达了首批订单后,BDO价格开始一路上涨,现货资源十分紧张。采购组发挥该公司自营资源渠道优势,密切跟踪供应商备货情况,销售组与客户对接送货细节和船期,物流部从距离、价格、运输衔接便捷度统筹考虑,制定最佳出库方案。终于,在多方配合下,化销江苏顺利完成了首批BDO的发运工作。 (江璐 丁长顺 陶希景)

化销华中
拓展煤制乙二醇保供渠道

本报讯 8月17日,化销华中收到仪征化纤感谢信,对化销华中多形式、多渠道争取优质优价资源的做法表示感谢。

8月,在国内煤制乙二醇开工率创新低的背景下,化销华中成功打通从湖北某新投产煤制乙二醇工厂保供仪征化纤的自营渠道,并达成长期稳定的合作意向。该资源渠道可帮助仪征化纤降低采购成本100元/吨以上,大幅增强该公司下游产品市场竞争力。

今年以来,煤制乙二醇成本端原料价格上涨迅速,装置不堪亏损纷纷停工。7-8月,行业内装置集中检修,开工率不足四成,煤制乙二醇资源紧张,保障企业生产遇到前所未有的困难。化销华中迎难而上,深耕细分资源渠道,打好市场攻坚战主动仗。他们事先介入,提前布局合作契机。早在2018年供应商乙二醇项目规划建设期间,该团队多次赴供应商工厂进行洽谈,实时掌握装置建设及投产进度,双方达成初步合作意向。同时,他们通过大量数据分析和测算,充分运用营销政策降低成本,为保供单位争取更好的价格条款。 (段昊星)

化销华北
出口业务高效平稳推进

本报讯 今年以来,化销华北积极发挥外贸业务优势,抢抓海外市场,与北非客户签订7000吨聚丙烯出口订单。为严格控制关键节点风险,他们积极运用业物、业财融合机制,保障出口业务高效平稳运行。

今年以来,受国内外疫情防控等因素影响,船期延误。化销华北开展业物及业财融合,积极调动货源代理资源,实时掌握船期及港口情况,督促客户落实改证、承付事宜,并对单据内容、交单时间等严格把关,有效确保交单安全。

在执行最后一批货物发运时,恰逢周日,因船期推迟导致信用证需临时修改。化销华北紧急协调客户联系开证行改证,实时跟踪港口班轮靠泊动态,最终在上船前一小时通过单证中心确认收到改证,使高效发运驶上快车道。

目前,该笔出口订单已全部交单并收回货款,在满足客户需求的同时,进一步稳固了北非市场销售。 (丛绍龙 金雪)

化销华北
经营量效再创新高

本报讯 8月,化销华北通过深入市场拓销路,提升服务保运行、加强合作降成本等多项措施,实现产品销售122.9万吨,同比增长52%,创历史新高。

他们大力开展“扫市场”活动,精准开发战略客户30家,完成年度计划的88.2%。该公司加强与客户沟通交流,积极反馈客户需求,协助企业提升产品质量和客户满意度,收集需求1172条,解决率100%。他们积极做好古雷石化保供与销售工作,统筹协调解决古雷石化产供销等问题86项,有力保障了古雷石化装置正常运行。同时,他们与海南炼化积极合作,利用自营资源开展物流优化运作,加大外采资源与系统内海南炼化的互供计划换货力度,提高经营质量,为企业降低二甲苯外采保供成本。 (王楚捷)

解决。他们还通过多种方式,提前做好客户宣传工作,争取客户的大力支持。

3月22日,巴陵石化自销产品顺利上线“石化e贸”,当日进驻客户240家,客户进驻率43%,交易量415吨,成交金额688万元。

目前,该公司实现所有自销化工产品全部上线,带动客户积极进驻,已实现448家客户进驻,进驻率91%,产品线上销售量稳步提升,大大提高了销售采购效率和客户服务满意度。

(彭展)

巴陵石化上线“石化e贸”自销化工产品

本报讯 自3月下旬巴陵石化成功上线“石化e贸”以来,该公司自销化工产品在“石化e贸”平台上线率100%,线上交易量超过90%,在该平台的“巴陵石化旗舰店”线上交易量14万吨,交易额近13.5亿元,其中8月线上交易3万多吨,交易额逾2.8亿元。

根据集团公司大力推进电商平台,推动传统营销向数字化、网络化和智能化电商营销转型的部署,巴陵石化在总部化工事业部、化工销售公司和石化盈科的支持和指导下,上线

“石化e贸”工作,扎实推进自销化工产品交易。

他们根据自身已有业务流程,结合“石化e贸”的特点,精准搭建新的业务流程,确保后续工作顺利开展;结合各风险控制点,对各业务流程的边界条件进行梳理,分别对合约交易、现货交易和竞价交易及其他相关流程设置正常的和非正常的条件进行全方位测试,对测试结果进行评定,解决系统问题、完善系统流程;组织每日例会,对所有问题进行回顾,力争当日问题当日闭环

解决。他们还通过多种方式,提前做好客户宣传工作,争取客户的大力支持。

3月22日,巴陵石化自销产品顺利上线“石化e贸”,当日进驻客户240家,客户进驻率43%,交易量415吨,成交金额688万元。

目前,该公司实现所有自销化工产品全部上线,带动客户积极进驻,已实现448家客户进驻,进驻率91%,产品线上销售量稳步提升,大大提高了销售采购效率和客户服务满意度。

(彭展)

化工销售联手行业龙头开展仓储业务

本报讯 9月1日,中国石化化工销售公司与恒阳控股有限公司、中信港口三方代表,参加江阴恒阳化工储运有限公司合资合作签约仪式,就开展化工品仓储业务合作签署协议。

江阴恒阳化工储运有限公司专业从事港口码头、液体罐区的建设与经营,在江苏江阴、靖江,湖北武汉、湖南岳阳、重庆长寿分别建有液体化工品仓储基地,同时控股一家危化品陆路运输公司,罐区规划库容140万立方米,已

投运库容84.6万立方米,规划建设运营长江沿线泊位20个,已投运13个,拥有宝贵的岸线资源,综合实力在同行业中名列前茅,整体布局契合中国石化产业发展,将有助于缓解中国石化液体化工产品仓储能力不足的矛盾,增强化工产品市场竞争力。

股东之一恒阳控股有限公司是新加坡上市公司恒阳石化物流有限公司的全资子公司;另一股东中信港口是中信集团下属单位,专业从事港口物流投资和

运营,拥有资本与港口运作优势。

开展化工品仓储业务合作,三方将积极发挥各自优势,通过战略协同,助力合资公司创新发展、转型升级,在电子仓单多元化、通存通兑新业务、供应链+金融等领域开展探索创新,加大安全投入力度,推动合资公司成为规范经营、绿色发展、优质服务与创新发展的行业标杆,为打造石化e贸电商平台高质量发展提供支撑。

(李方伟)



图为张国平(右)和李建国正在对成品油进行硫元素分析。罗慧 摄



图为张国平(右)和李建国正在对成品油进行硫元素分析。罗慧 摄