

确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

精准销售推动量效双升

1~11月，化销华北化工产品经营总量完成年度计划的98.8%，利润实现年度目标的101.1%

□熊文晋 王宇

今年以来，面对日趋激烈的市场竞争形势，化销华北坚持以战略化合作推动化工业务迈向中高端，以一体化机制保障销售业务高效合规开展，以定制化服务提升客户忠诚度。1~11月，该公司化工产品经营总量完成年度计划的98.8%，利润实现年度目标的101.1%，量效均超历史最好水平。

战略化合作，
联合开发高附加值产品

“与客户深度开展战略合作，一方面，能为产品提供稳定、高质量的销售渠道；另一方面，客户提出的个性化、定制化需求，也为我们不断提升产品质量、开发高附加值产品、助力化工业务迈向中高端指明了方向。”该公司计划信息部负责人说。

今年以来，该公司加大战略客户开发力度，对客户进行清单化管理，从客户需求出发，梳理细分行业特点，采用“两维四象限”客户评价体系等，细分行业、细分客户，有针对性拓展与战略客户合作范围，不断提升盈利水平，共梳理下游应用领域47个细分行业影响力靠前的客户157家。目前，已与东方雨虹、威高集团、青岛海尔等客户签署战略合作协议。

该公司始终把新产品开发、顶替进口及高附加值产品开发作为补链、强链的关键点，针对不同类别战略客户的差异化需求，对标进口产品找准

研发攻关的突破口，并选取潜在匹配性较高的客户进行试料，推动快出成果、多出成果。同时，他们抢抓市场机遇，引导紧俏资源向高附加值区域投放，持续增强市场竞争力。今年以来，他们联合生产单位先后开发稀土顺丁橡胶、低熔点切片等产品，累计销售新产品、专用料及高附加值产品近300万吨。

一体化机制，
保障销售业务高效合规开展

从客户入厂审批到产品送达客户手中，涉及客户资质审查、商务谈判、合同订立、产品发运、发票结算等多个环节，需要计划信息、产品业务、法律风控、财务、物流等多部门共同配合完成。

“今年建立的业财融合、业物融合机制，一体化整合业务、财务、物流等部门及一线网点资源，是提升销售业务效率的大功臣。”该公司合成树脂产品部经理杨龙对“业务+财务”“业务+物流”的有效探索赞不绝口。

财务部门通过业财融合机制及财务联络员制度，加强与业务部门、经营网点之间的协同联动，及时评估营销政策和交易条件，提供财务政策咨询，帮助业务部门在盈亏平衡、资金运作、风险管控、费用控制等方面算好账，有效规避业务风险，实现自营业务单位利润逐月提升。同时，他们持续优化线上流程和结算方式，加快票据对外流转，精准高效管控资金。

发运是销售业务的关键一环。



图为产品经理王春在走访调研薄壁注塑客户时，了解客户原料使用及加工工艺。 王宇 摄

为此，物流部对辖区内水路、铁路、公路等运输线路进行全面梳理摸排，清晰掌握交通运输网络。他们联合业务部门通过持续优化发运方式、严控发运成本，完善发运管理，实现发运效率比去年提高5%，赢得客户一致认可。同时，他们充分发挥“业物”联络员作用，协助业务部门持续挖掘物流优化项目，着力推进800公里以上“公转铁”运输方式优化，大力推广共享托盘、散装罐运输、新能源汽车运输等绿色物流新技术应用。

与此同时，该公司法律风控部门坚持从业务源头入手，加强对客户资

信、合同、价格、资金等经营风险点的监督管控，为销售业务合规开展保驾护航。

定制化服务，
提升客户忠诚度

“每天都有很多人到我这儿推销原料，像你们这样，能带着生产企业和研发机构一起来，还真是头一次。”1月，天津静海一家大型餐盒生产企业负责人对化销华北前来推广薄壁注塑新产品专用料PPH-M70的一行五人说。

随着天津石化新聚丙烯装置投产在即，化销华北提前布局，全力畅通新产品销路。在了解到天津静海有一个规模在20万吨/年以上的薄壁注塑生产基地后，他们立即与该基地取得联系，与天津石化烯烃部和研究院共同走访该客户。产销研三方向客户详细介绍了原料生产过程、质量控制、技术特点、加工优势等，以专业和诚意赢得了客户认可。在达成合作意向后，化销华北实时跟踪装置生产情况，认真对接新产品物料编码、质检单、入库量、提货方式等环节，细致了解客户需求，快速高效打通销售流程。随着合作的深入，客户提出了产品在冬季低温环境下韧性不足的问题，化销华北又携手天津石化有针对性地开展技术攻关，并先后多次组织相关方为客户提供现场技术服务，最终产品技术参数达到了客户要求。

“你们这种定制化的服务，让我们省心又舒心。只要你们供货稳定，我们就考虑不再更换原料了。”经过几个月的合作，该企业负责人爽快地说。

该公司始终坚持“以客户为中心”，针对不同客户的个性化需求，以“一户一案”“一品一策”为抓手，持续为客户提供优质产品和定制化服务，客户满意度逐年提升，打造了化销华北高质量服务名片。

商道纵横
petrochemical Weekly

化销江苏
开拓新疆BDO市场

本报讯 今年以来，化销江苏积极推进产业兴疆，大力开拓新疆市场，率先在可降解材料领域打开合作局面。截至10月底，化销江苏在打通新疆BDO（1,4丁二醇）产品全流程配送渠道的基础上，成功采购配送BDO产品800吨，有效保障生产企业原料供应，推动地方经济高质量发展。

为明确合作路径，化销江苏领导带队前往新疆，向自治区国资委有关负责人汇报公司业务发展规划、可降解材料布局等工作，认真听取与地方国资监管企业合作的意见建议，积极争取政府部门政策支持，找准产业链合作方向。

他们主动与新疆中泰化学、新疆新业集团等当地国资监管企业沟通对接，围绕可降解产业链规划布局、市场前景展望、深化合作领域等方面进行深入交流。化销江苏努力发挥市场前沿的“雷达”作用，积极为地方企业提供优质的市场信息服务和客户渠道服务，制定个性化营销方案，获得企业充分认可，为双方合作奠定了坚实基础。

新疆作为资源型地区，在可降解材料方面已形成一定规模。但由于地域因素，产品出疆距离远、时间长、成本高，如何把疆内优质产品快捷、高效地输送至内地企业，成为企业发展必须攻克的难题。化销江苏统筹考虑多方因素，积极寻求优质物流承运商，采取多种方式为客户提供配送服务，提高运输效率，优化物流成本，得到客户肯定。

(徐寅)

金陵石化
连续重整装置复产供氢

本报讯 近日，金陵石化1号连续重整装置开始进料，标志着该装置复产成功。

10月下旬，国内柴油市场需求旺盛，作为华东地区油品供应主力生产单位，金陵石化闻令而动，迅速扛起能源保供重任，组织人员加班加点增开前期停工让能的1号连续重整装置，仅用3天时间就顺利开工，为下游柴油生产装置平稳生产提供了坚实的氢气保障。

装置所在的化工二部时刻紧盯市场变化，未雨绸缪，提前筹划做好随时开工准备，认真开展清单式开工前检查，排查隐患，确保设备正常投用。接到开工指令后，该部立刻投入战斗状态，组织人员加强流程、工艺条件确认及安全交底，确保开工程序安全可控。开工期间，他们重点排查反应器高温法兰等部位，密切关注机泵运行状况，确保机泵冷却效果，保证运行设备安全可控。

与此同时，他们加大HSE风险防控力度，加强施工过程管理，严格把控关键风险点，紧盯质量和进度不放松。在保证安全质量的前提下，管理人员加班加点，及时解决疑难问题，准确完成工艺、设备联锁调试；班组员工主动放弃休息时间加入开工队伍，确保气密责任分区，确保问题处理不过夜，严把装置开工安全关。

(陈伟伟 王恒)

上海石化
提升有光膜用聚酯切片优品率

本报讯 近日，上海石化采取调整装置工艺、优化操作、跟踪追溯等措施，有光膜用聚酯切片产品质量取得阶段性成效。10月，该产品优等品率达到99.65%。

据悉，产品色泽波动的问题困扰有光膜用聚酯切片产品已久，为解决此问题，生产装置员工成立质量攻关小组，对以往工艺调整经验进行总结，制定了优化操作、稳定工况的调整思路。在此基础上，装置人员对工艺操作方法进行优化，加强系统定期作业，稳定生产条件，并对工艺流程的负荷分配进行调整，为进一步进行工艺调整提供空间。

针对不同原料供应商，装置还安排了质量专员全面跟踪原辅料质量，及时与原料供应商沟通原料品质信息，建立原辅料档案，实现原辅料的跟踪追溯，从源头上保证切片质量。当上游原料品质发生变化时，提前对生产工艺进行调控，确保产品品质稳定。经过实施一系列解决方案，实现了产品持续稳定生产。

(刘梦雨)

沧州炼化
聚丙烯以销定产

本报讯 今年以来，针对客户反映聚丙烯产品牌号不能满足个性化需求的实际，沧州炼化采用“以销定产”的生产模式，合理安排装置产能，持续发力做好聚丙烯供、产、销各环节工作。1~10月，聚丙烯产品产量3.8万吨，目标产品率由97.5%提高到98.92%，为公司提质增效奠定坚实基础。

该公司炼油四部开展“我为群众办实事”实践活动，员工普遍反映，以往由于目标牌号生产滞后，部分客户反映下订单后不能及时获取所需生产牌号的聚丙烯产品。对此，该部积极与计划经营部协调沟通，争取在第一时间拿到客户的需求订单，提前调整聚丙烯装置生产，稳定产品牌号，努力实现计划排产最优。针对氢气加入量控制等难点问题，他们成立专题攻关小组，由运行部经理担任组长，采取多种措施，尽最大努力生产满足客户需求的聚丙烯产品。他们利用今年装置大检修时机，实施DCS操作系统升级，为每一台聚合釜设置单独加氢操作。同时，他们引入六西格玛先进管理手段，运用统计工具进行分析，每天根据统计分析数据及时制定优化调整排产方案，实现了产品由“以产定销”向“以销定产”的转变。

(张婷 王宝珊)

江汉盐化工
增产氯碱产品拓市扩销

受国家能耗“双控”政策影响，近期氯碱产品价格持续上涨。江汉油田盐化工紧盯市场动向，及时掌握市场行情及客户采购需求，不断优化调整生产方案，适时调整氯碱产品价格，最大限度增加氯碱产品产量，努力实现拓市扩销。图为氯碱运行部员工在记录电解槽水温、油压等数据。 李东勇 段林薇 摄影报道

长城润滑油杯
新闻摄影竞赛

洛阳石化坚持效益导向冲刺全年目标

本报讯 进入四季度以来，洛阳石化锚定年度目标任务，抓好冬季安全环保和装置优化运行，力争做到用有限资源创出最大的效益，跑好“最后一公里”。1~10月，汽油交库量169.37万吨，同比增长1.95%；丙烯产量18.63万吨，同比增长24.77%。

该公司紧盯市场，充分利用炼

油、化工产品转暖时机，合理调整生

产方案，增产汽油、液化气等高附加值产品，加强产销一体化协调，实现产销平衡。

在保证两套催化装置完成月度生产任务的基础上，坚持向技术要效益、向操作要效益，根据气压机负荷和吸收稳定运行工况，从细

节入手，适时调整操作，确保加工负

荷最大化。

他们秉承系统优化原则，提高炼

油装置掺烧比，最大限度将异戊烷、

轻汽油、催化柴油等产品转化为汽

油、液化气、精制柴油等高附加值产

品，做到资源最大限度增值利用。

该公司加强产销衔接，掌握市场

最新信息，研判市场形势，制定措

施，优化出厂环节，确保后路畅通。

10月，配置产品出厂48.5万吨，超计划7.2万吨，创3年来新高。

下一步，该公司将锚定年度生产目标，加大经营风险管控力度，优化原油采购和运输管理，提高运营质量和盈利水平，全力完成年度各项任务。

(饶艳)

天津石化
对二甲苯日产千吨

本报讯 近日，天津石化对二甲苯日产量突破1000吨、苯日产量415吨，均打破装置20余年运行纪录，创历史新高。

该公司在生产运行上下功夫，持续推进装置安稳运行。他们加强工艺参数平稳率、留出合格率、仪表自控率“三率”管理，并积极开展泄漏专项治理行动。该公司芳烃车间领导、专业骨干带头深入现场进行多层次、全方位排查，并将排查的问题列入清单，限期整改。

他们在技术攻关上狠下功夫，对生产链条各环节精细调整、持续推进。芳烃车间成立攻关小组，根据市场行情调整产品结构，不断优化生产工艺，强化过程管控，开展高负荷运行攻关，将吸附负荷由105%提高到109.9%。他们还针对装置高负荷运行情况，制定应急处理预案，同时加大高负荷运转下对机泵设备的巡回检查力度，确保对二甲苯产量最大化。

(张训棣 刘平)

扬子石化物采中心推行框架协议招标采购，为项目如期建成提供安全、及时、经济物资保障

高效优质保供大炼油项目建设

□陶炎 梁敏

今年以来，扬子石化物采中心紧盯该公司炼油结构调整项目（以下简称“炼油项目”）需求，全力抓好物资采购工作，确保做好优质保供。截至11月底，该中心共采购物资12.88亿元，占采购总量50%，为该项目如期建成中提供了坚实的物资保障。

扬子石化炼油结构调整项目是中国石化和南京市的重点工程项目，包括新建260万吨/年渣油加氢、280万吨/年催化裂化等8个重点项目，以转型升级、提质增效为目标，以增产化工原料为主要方向，最大化发挥炼化一体化优势。项目建设工期约为20个月，预计2023年初建成。

该项目总投资51.7亿元，项目建

成后，将实现在不改变原油一次加工能力、不增加污染物排放量的基础上，增产高品质清洁油品，满足最新最高安全环保标准，助力区域转型升级，为南京市加快创新、绿色、转型和高质量发展发挥积极作用。

2020年12月，该项目通过环评，今年5月28日，正式开工建设。按照惯例，建设这样的大型项目需要两年半至三年时间。然而，此次改造从设计、制造、安装、计划仅不到两年时间，且对物资的需求量巨大，加上受疫情影响，物资采购工作面临较大困难。自项目启动以来，扬子石化物采中心就全力以赴，投入项目保供工作，科学部署保供方案，精密组织实施保供措施，有序推进采购招标工作。

为做好炼油项目物资保供工作，

物采中心制定物资采购中心疫情防控要求及应急措施，以及人力资源和供应链应急管理措施，同时通过视频会议等手段，充分收集信息、了解情况，从而制定方案，有序推进采购招标任务落实，将对项目保供的不利影响降至最低。

为提高炼油项目的物资供应效率，物采中心大力推进框架协议招标采购。该中心将采购频次高、标准化程度高的物资推行框架协议，进行招标采购。他们锁定货源，与优质供应商形成良好合作关系。截至11月底，此次炼油项目已完成32项框架协议招标。

物采中心还通过规范招标采购，进一步提高工作效率，缩短供货周期。该中心业务人员加大与项目单位技术交流力度，完善技术询价书内

容，合理设置资格审查条款与最高限价，进一步提升招标委托单的合理性，同时要求询价书到物采中心后，必须在5个工作日内完成网上招标委托工作。该中心主要负责人每周参加炼油项目物资工作例会，汇报工作进度，项目进展、遇到的问题，找出工作中的差距与努力方向，并有针对性地加以整改。

物采中心还与相关部门密切配合、通力协作，加强采购过程控制，协调供应商提前备料，抓好长周期设备采购，做好催交催运，关注关键设备质量跟踪和监造工作，以安全、及时、经济的供应理念，做好炼油项目的保供工作。截至11月底，炼油项目采购金额达200万元的物资，公开招标完成率达100%。

化销华南

有机化工产品利润创新高

本报讯 1~11月，化销华南有机化工自营产品吨利润同比增加45%，创历史新高。化销华南一方面紧抓市场机遇，通过合理库存运作，主动增加二甲苯、苯乙烯、异壬醇产品库存；另一方面挖掘现有渠道需求，签订三甲苯采购长协，长期为海南炼化供应生产原料。他们还优化物流创效，通过流向优化操作，累计节约物流费用1739万元。同时，该公司严控风险开展高质量经营，通过每月对供应商和客户资质进行监控，规范日常业务操作流程，规避自营业务风险。

(李茹 舒晓君)