

牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎二十大

化销华中找准提质增效着力点，发挥产销研一体化融合优势，融入国家大局推动国际化经营，融入企业开发“新材料”增效益，2021年经营利润创历史最高水平

外贸经营有特色 顶替进口有亮点

□陆敏

1月，化销华中克服运输资源紧张、下游需求大幅减少的不利因素，完成经营总量65.5万吨，月计划完成率107%，经营利润完成月计划的106%，实现开门红。

近年来，化销华中坚持发挥产销研一体化融合优势，在压实围绕企业、服务企业的主体责任中提质增效，在融入国家大局中推动公司外贸工作高质量发展，2021年经营总量同比大幅增加，利润创历史新高水平。

拓展“一带一路”业务圈，国际化经营迈出新步伐

化销华中始终将服务国家发展大局作为公司工作的重要着力点，以“一带一路”沿线国家和地区为重点区域，加大化工产品出口和海外市场开拓力度，为当地提供优质化工原料。

面对海外疫情持续蔓延导致国际航线大幅减少，物流资源异常紧张、港口装卸不确定因素多的情况，化销华中加强与货运代理的联系，密切关注跟踪物流信息，做好各个环节的衔接，确保出现问题及时解决。

此外，化销华中在以江海联运为主要运输方式的基础上，打通了铁海联运、汽海联运及全程空运、汽运、铁运等个性化非常规运输方式，全力满足客户到货时间要求。2021年5月，通过批量空运的方式，及时满足了某粘胶剂行业全球领先企业PVA（聚乙



图为化销华中客户经理与客户进行技术交流。

薛佳 摄

烯醇）原料紧急采购需求，解了客户燃眉之急，得到客户的高度肯定。

化销华中发挥中国石化品牌优势和巴陵石化环氧树脂品质优势，深入挖掘俄罗斯市场需求，并通过为客户定制IBC吨桶、加垫纸板等特殊包装形式，满足了该区域客户差异化需求，2021年出口俄罗斯环氧树脂销量比2020年翻番。

“我们2021年出口到突尼斯、卡塔尔、安哥拉等9个新开拓的‘一带一路’沿线国家和地区市场化工产品2.5万吨，进一步拓展了‘一带一路’业务圈。”化销华中国际贸易部负责人在年度工作研讨会上自豪地说。

瞄准“卡脖子”技术，协助开发“新材料”顶替进口

化销华中积极落实集团公司构建“一基两翼三新”产业格局部署，以市场需求为导向，瞄准“卡脖子”技术，引导生产企业开发新专产品，积极发展“新材料”顶替进口。

聚丙烯电容器膜料长期依赖进口，关系到国家电网建设、供电安全、5G等国计民生，给国家电力通信等行业带来风险。

化销华中积极联合北化院和国内知名高校，经过多次试验摸索，最终协助企业定制开发出高温膜原料和粗化膜原料，满足客户需求，已实现批量销售，有效顶替进口。

“以前所需的电容器膜料长期依赖进口，国外供应商定价强势、供货也不稳定，现在终于可以用上国产货了！”化销华中所辖四川某客户在使用该膜料后感慨。

化销华中瞄准“卡脖子”技术，发挥中国石化产销研优势，重点围绕电容器膜料、锂电池隔膜料、防水卷材等材料市场的“新宠”，成立12个MPRC（产销研用）专业小组，对新专产品开发推广进行项目制和积分制管理，每季度根据积分情况即时奖励兑现，打造了中原石化奶茶杯专用料品牌，实现了中韩石化防水卷材和中原石化化工膜料的扩量销售，提高了洛阳石化有光短纤差别化率。

2021年，该公司新专产品销量111.7万吨，首次突破百万吨，比2020年增长22.9%。近3年，化销华中联合区内生产企业已开发出新产品近30个。

推动产销深度融合，助力企业挖潜增效

作为中国石油化工产品销量链

条上的桥梁纽带，化销华中主动作为，创新开展“助力企业挖潜增效”专项行动，依托区内生产企业优势、特点，发挥化工销售专业长项，聚焦产销重点、难点，与区内9家生产企业共同商定100余个重点项目，推动产销运作持续优化，助力企业产品升级，推动产销深度融合。

为了确保“助力企业挖潜增效”专项行动见到实效，化销华中成立了专项行动领导小组，领导班子成员分片包干、分头对口生产企业，建立了多层次产销衔接机制和高层联合走访市场机制。该公司领导带队与企业开展面对面项目对接26次，依托北化院等开展“产销研”联合走访服务重点市场和核心客户106次。

化销华中对专项行动实行“双周进展通报+月度案例分享+即时有效激励”的工作机制，开展双周通报16期，即时激励优秀案例14个，定期晒进度、赛成绩，有效激发了员工工作热情。

通过深入开展专项行动，2021年，化销华中克服中原石化四季度MTO装置停工、湖北化肥11月停产、宁夏能化检修开车推迟等因素导致供应计划大幅减少的困难，助力区内企业挖掘装置潜力，帮助企业挖潜降本增效数千万元，得到了企业的高度肯定。

商道纵横

petrochemical Weekly

中科炼化

特色产品乙醇胺量价双高

本报讯 自2020年12月中科炼化特色产品乙醇胺投产以来，累计销量超6.4万吨，初次投放市场即实现量价“双高”。

中科炼化5万吨/年乙醇胺装置是中国石化首套环氧乙烷产业链下游精细化工项目。自装置投产以来，该公司通过把握市场节奏，优化产品结构，持续提升产品品质，不断助推特色产品创效。他们制定“一品一策”营销策略，不断优化销售模式，形成竞价销售、现货销售、合约销售等多种模式，增加客户的选项，市场适应性更强；不断加大新客户开发力度，持续优化客户群体结构，并加强与下游贸易商合作，抢占终端市场，目前，华南地区已形成稳定销售群体，销售区域逐步辐射全国；以提供订单式服务为主线，与下游生产企业密切沟通，跟踪、收集、分析、反馈用户数据，从售前到售后环环相扣，不断提升客户满意度；以市场需求为导向，加强商情管理，了解产品的市场卖点，指导生产调整产品结构，根据乙醇胺产品市场价格及效益测算，协调装置灵活调整一乙醇胺、二乙醇胺生产比例，实现了以销定产的精准模式。

中科炼化持续完善特色产品乙醇胺产销机制，及时调整产品结构，巩固提升乙醇胺产品市场占有率为和增效创效能力，让特色产品成为该公司新的利润增长点。

(尹机敏)

化销华东

助安庆石化腈纶产销两旺

本报讯 今年，化销华东立足服务生产企业，与安庆石化深入开展产销衔接，研究产销配合新举措，前两个月安庆石化腈纶月均产量和销量同比增长12.5%，实现开门红。

化销华东创新思路，协同企业打破以前月度排产的模式，采用“季度排产”的新思路，一方面按季度需求生产小批量品种，减少转产频次；另一方面优先生产适销对路的产品，当月产品及时销售出库，避免跨月库存。同时，他们通过市场研判抓住1月腈纶原料价格低位运行的机会，增加装置负荷。

化销华东紧跟市场需求，在稳定已有扁平和高收缩等高附加值纤维销售的同时，引导企业开发绵羊绒、超柔棉等市场需求大的产品，提高企业高附加值产品比例，增加高端客户黏性。1—2月，企业高附加值产品占比37%，同比增加10个百分点。

安庆石化腈纶纤维品种较多，导致小批量产品生产成本高，交货周期较长，化销华东协同企业提升生产线柔性程度，通过跨月连续生产和置放合理库存的方法，积极缩短小批量品种的交货周期，满足不同客户的需求，提高产品销量。

(武小荣 张林伟)

中沙(天津)石化

聚丙烯高抗冲新品试产成功

本报讯 目前，中沙(天津)石化聚丙烯装置成功试生产高抗冲专用料新产品XI21046A。该产品具有低气味、低VOC(挥发性有机物)、高冲击强度、高刚性等特点，广泛应用于汽车改性材料、大型构建等领域，市场前景广阔。

近年来，高抗冲产品市场竞争日益激烈，用户对产品性能要求不断提高，中沙(天津)石化研发中心联合聚丙烯装置多次与经销商积极沟通市场信息，全力开展技术攻关，突破技术瓶颈，确定研发生产方案，实现了新产品成功试产，这也是国内首次使用氢调法成功生产高抗冲专用料，刚韧指标均实现了既定设计目标。

(边俊杰 杨梦婷)

安庆石化

严把产品水路出厂计量关

本报讯 今年，安庆石化全力增产适销对路的高价值产品，水路产品出厂频次增加。对此，他们坚持科学把控，加大计量监控力度，避免效益流失。

为确保水路出厂计量精度，近年来，他们逐步建立了水路出厂计量数据库，包括阀门开度、压力、流量、长江水位、船舶装载、装输天气等历史信息，加大计量岗位现场监控力度，同时对每艘出厂数据进行及时比对、科学分析。针对贸易双方的计量异议问题，他们建立出厂计量简单模型，查询该船装载历史，详细分析比对表、船、罐3组数据，将每个参数与该物料出厂正常时的历史数据进行逐一比对，综合分析异常原因，合理选用计量方式。

2月中旬，该公司及时发现、处理两次计量数据异常，成功避免了16.988吨乙烯料、6.765吨航煤的水路出厂损失。

(张恒敏 吴宜城)

□熊文晋 孙亚楠 王维超

近两年，随着新入职大学毕业生及成熟人才不断引进，化销华北分公司40岁以下员工占比达40%。该公司高度重视青年员工队伍建设，坚持以“导师带徒”工作为抓手，甄选中央企业劳模、首席客户经理等先进典型和业务骨干作为青年员工成长导师，集合资源优势，助力青工成长，为公司高质量发展提供了坚强的人才保障。

树典型学先进，在新员工心里播下干事奋斗的种子

在化销华北燕山经营部有个化工销售系统首个员工创新工作室——董树明劳模创新工作室。作为该工作室的带头人，中央企业劳动模范董树明肩负着定期为青年员工现场教学的重任。在该工作室里，他先后多次向青年员工讲述自己从事化工产品销售工作22年来的宝贵经验，从开发海尔集团8个月逐条款确认合同谈判，到历时5年持续跟踪重要客户需求、推动产品不断升级换代，再到“石头纸”专用料6年10余次试验历程，一个个真实鲜活的销售案例，在青年员工心里播下为企业不懈奋斗的种子。

“今年春节，我师父又是在天津石化发货大厅过的。在他身上，我看到了一名首席客户经理‘严细实’的

工作作风和优秀党员迎难而上的担当。”2020年入职该公司的员工魏书东在说起他的师父李新彬时，言语间满是钦佩和自豪。

1月上旬，天津突发新冠肺炎疫情，为应对交通运输受限给企业产品出厂带来的严峻挑战，师徒二人在年前就紧锣密鼓安排好了春节期间近万吨丙烯产品的出厂方案，但大年初一大早，师徒二人还是不约而同来到天津驻厂办发运大厅了解产品发货情况。在带教孙森的过程中，吕坤以塑编行业市场调研为切入点，帮他制订专业知识学习计划和客户走访计划，指导他提前了解行业现状、客户分布情况，为开展实地调研做好充分铺垫。在与客户面对面商谈过程中，吕坤还亲自教授沟通技巧、传授营销经验，帮助他打牢各项销售基本功。经由吕坤3个多月的悉心指导，孙森顺利实现了独立顶岗的目标，在走访客户的过程中，他不仅能胸有成竹地回答客户提出的问题，介绍产品近期价格、公司采购模式等信息，而且能在实地查看客户生产线的过程中，精准

“手把手”传帮带，助力青年员工挑大梁

“2021年，我刚上班不久，正好赶上公司筹备了很久的一个产业链合作项目。项目前期最重要的工作是市场调研，我特别焦虑，但好在有个既耐心又贴心的师父。”该公司齐鲁

经营部员工孙森回想起自己第一次随导师开展塑编行业市场调研时的情形，记忆犹新。

孙森的导师是该公司首席客户经理吕坤，他在带徒弟方面颇有心得：“将心比心，刚参加工作的时候，我们都经历过无从下手的阶段。导师一定要抓住‘知识架构’这个关键，帮助徒弟尽快完成从学生到员工的角色转变，实现从手把手‘扶着走’到独当一面‘挑大梁’。”

在带教孙森的过程中，吕坤以塑编行业市场调研为切入点，帮他制订专业知识学习计划和客户走访计划，指导他提前了解行业现状、客户分布情况，为开展实地调研做好充分铺垫。在与客户面对面商谈过程中，吕坤还亲自教授沟通技巧、传授营销经验，帮助他打牢各项销售基本功。

2021年，该公司年度杰出客户经理孙亮与徒弟王维超主攻PERT II型管材MPRC项目销售。在孙亮的指导下，王维超一方面对现有客户和潜在客户的采购需求进行全面调研和持续跟踪，另一方面与企业对接协调排产，推进客户试生产和产品各项性

对接客户需求、搜集意见建议、挖掘客户潜力，以专业的服务赢得了客户信赖。截至目前，孙森独立开发的客户已累计提货近2000吨。

该公司通过每月一考核、季度一总结、半年一鉴定等机制，加强对师傅的双向考核，推动各网点新员工陆续顺利顶岗，成长为能独当一面的“行家”。

“传帮带”解难题，在攻坚克难中激发创效活力

该公司坚持在专用料开发、新产品推广等重难点项目中锻炼队伍，鼓励青年在各类重大项目中“揭榜挂帅”，持续激发青年员工攻坚克难斗志和创新创效活力。2021年，该公司年度杰出客户经理孙亮与徒弟王维超主攻PERT II型管材MPRC项目销售。在孙亮的指导下，王维超一方面对现有客户和潜在客户的采购需求进行全面调研和持续跟踪，另一方面与企业对接协调排产，推进客户试生产和产品各项性

能测试，同时，以行业龙头为重点推广对象，持续加强战略合作、做好行业示范。面对生产初期不同批次产品出现色差、管件静液压试验效果不好、管件表观欠佳等一系列问题，师傅俩及时携手企业技术人员赴实地推动问题解决，细致周到的服务得到了客户的认可。该产品自2021年8月面市以来，市场认可度持续提升，成为2021年该公司推广最成功的MPRC新产品之一。

2021年，董树明带领姚达、高阳两名徒弟，围绕EVA、医用料、高光泽聚丙烯等市场热门和客户急需的“隐形冠军”产品开展重点攻关，充分发挥产销研用一体化优势，对标进口产品找准研发攻关的突破口，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。他们先后开发出30余个覆盖预涂膜、光伏、热熔胶、电缆等国内应用领域的EVA产品，推动耐辐照聚丙烯专用料K2945R实现量产，燕山石化大输液软包装用聚丙烯B4902得到扩大应用、汽车改性料逐步替代进口，累计增收11亿元。

今年，在导师们的指导帮助下，多名青年员工积极参与该公司合成树脂车间汽车改性、新能源、医疗、包装领域高端新材料研发等18个重点MPRC项目“揭榜挂帅”项目竞聘，9名青年员工成功“揭榜”，与公司签订责任状，带领团队加快关键核心技术攻关，助力公司在高端产品开发上取得更大新突破。

2月中旬，该公司及时发现、处理两次计量数据异常，成功避免了16.988吨乙烯料、6.765吨航煤的水路出厂损失。

(张恒敏 吴宜城)



化销华南打通合成树脂产品直航散货船运新通道

长城润滑油杯
新闻摄影竞赛

炼化周刊

• 营销竞合 •

2022年3月8日

7

商海人生
petrochemical Weekly