

奋进新征程
建功新时代 | 牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎二十大

公路、铁路、水路定点直供,保障企业物料进出

“花式”物流让企业“健胃消食”不胀库

编者按:一段时间以来,国内疫情多点爆发、化工市场震荡起伏。面对挑战,化工销售各区域公司履行主责主业,时刻与区域内生产企业紧密对接,强化超前服务意识,精心组织互保互供,不断拓宽企业销路,保障生产装置高负荷运行下的产品后路畅通,在冬奥保障、抗击疫情、新装置上马等重要节点发挥了积极作用,实现销售产品产销率100%。本版推出专题,介绍各区域公司冲锋一线服务企业、助力企业后路畅通方面的实践和做法,敬请关注。

化销华北

服务冬奥,一周打通铁路出厂流程

□熊文晋 丁传勇 魏玮

今年以来,面对京津地区疫情反复、冬奥会举办及“两会”期间交通管控等多重因素叠加影响,化销华北以确保生产产品出厂安全为己任,先后通过铁路集装罐车及槽罐车运输的方式协助燕山石化、天津石化、石家庄炼化等京津冀地区生产企业出厂产品6000余吨,硬核护航生产企业后路畅通和装置平稳运行。

化销华北肩负着中国石化华北区域内化工产品销售的重任。今年以来,部分省市受疫情影响公路运输受阻,加之冬奥会期间环保管控升级造成公路运输资源受限,严重影响了华北区域内生产企业产品出厂,导致部分产品库存居高不下。为快速缓解企业库存压力,该公司在全力协调国6车辆资源的同时,充分利用企业铁

路自备车、铁路集装罐车等“公转铁”运输方式,高效做好相关产品出厂工作。

1月下旬,为帮助燕山石化解决因疫情运输受阻导致的乙二醇出厂难题,该公司持续关注企业生产情况,从企业库存、销售计划到出库方案等环节加强与企业的协调配合。他们积极联系承运商紧急调配集装罐,提前启动液体产品铁路集装罐发运工作。同时,他们安排燕山石化驻厂办紧锣密鼓协调企业落实集装罐进厂手续,加班加点组织产品装车发运。在各部门的高效配合下,仅用了短短一周就打通了铁路集装罐出厂流程,为紧急状态下企业产品出厂再添新渠道。

同时,为确保燕山石化产品及原料顺利进厂和装置安全,他们组织员工先后深入河北涿州检查站和北京琉璃河检查站完成6次80余辆进京危化品车辆的集中引领工作,硬核护航冬奥会期间首都安全。

化销华南

护航古雷,30天紧急供应5船乙烯

□许京龙 秦黎明

古雷炼化一体化项目是中国石化重点项目,预计年可拉动当地超千亿元下游产业,将为海峡两岸融合发展共赢作出积极贡献。在古雷石化开车关键时期,化销华南主动靠前,认真做好原料保供、产品销售、物流运输等各项工作,全力护航古雷石化顺利开车,确保新产品顺利投放市场。

2021年7月,古雷石化苯乙烯装置、EO/EG装置开车期间,急需乙烯原料,然而国内可供调配的乙烯船只只有4艘,需提前一个月预约,且预约后若无法按时卸货,将产生高额的滞期费用。化销华南提前谋划,积极协调多方力量,优化物流运输,在30天内紧急供应5船乙烯,保证了苯乙烯装置、EO/EG装置开车所需原料,为古雷石化顺利开车提供坚实保障。

在整个古雷石化各装置开车期间,化销华南针对码头开港时间晚、台风天气影响等

多种情况,制定多套物流方案,保障运输安全,保证原料供应,其间,共保供开车原料2.1万吨。

把区内新增装置产品推向市场、实现价值,是化销华南产销衔接工作的重中之重。化销华南利用中科炼化、茂名石化统销资源及自营资源优势,提前开展新产品预售工作,为古雷石化产品投放市场提前培育好销售渠道。他们深入开展“扫市场”工作,调研华南地区EPS、PS、ABS等(重点产品)大型下游工厂20余家,精准掌握市场需求信息,制定符合市场实际的产品销售策略,古雷石化产品一经投入市场,就得到了下游客户的认可。

截至2月底,化销华南协助古雷石化销售乙二醇、苯乙烯、聚丙烯、SBS等产品83.33万吨,有效拓宽了古雷石化产品的销售渠道。

目前,古雷石化各类产品水运、汽运物流全部打通,新产品顺利投放市场,并得到了下游客户的充分认可。

化销华东

疫情多发,办公室打地铺衔接产销

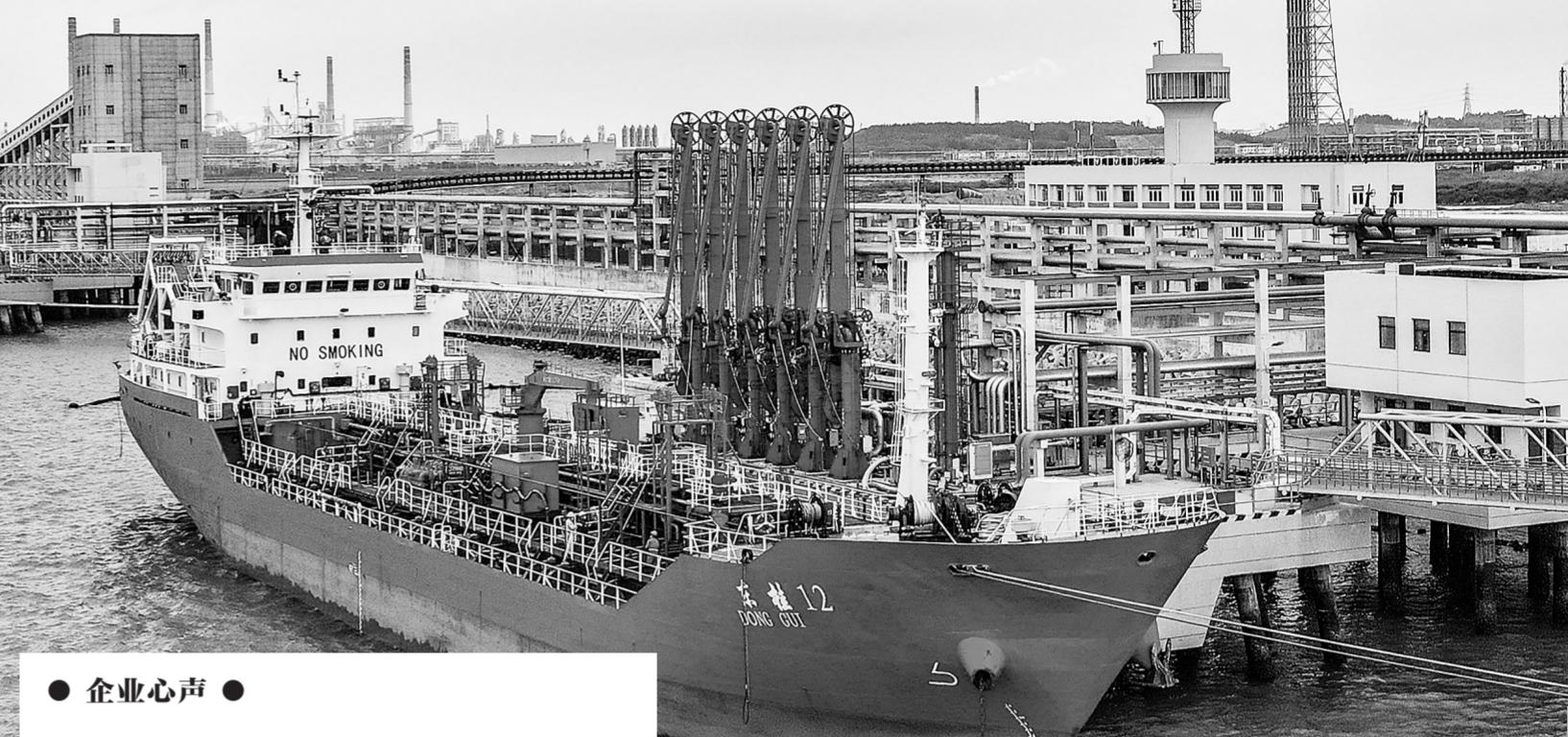
□张婧文 贾志文 傅丽娜 李君

化销华东勇担责任,针对区域内企业受疫情多点散发、新项目上马、极端天气等因素影响的实际,通过统筹布局、精心组织、优化物流等措施加强产销衔接,保障企业生产后路畅通。

2021年7月扬州地区突发疫情,区域内企业实施了严格的交通管控,仪征化纤面临产品发不出去的风险,下游客户由于收不到原料而影响生产。化销华东合理安排产品流向,针对公路运输找车困难,增加水路、铁路运力。他们协调生产企业加大与海事部门的沟通力度,对装好的船只及时放行,助力物流畅通,全力保证企业在安全库位运行。同时,仪征化纤驻厂办专门为自提车辆司机联系核酸检测绿色通道,缩短检测时间,提高了提货效率,确保了仪征化纤产品出厂节奏。

2021年12月上旬,宁波市启动疫情一级应急响应,镇海区实施封闭管理,镇海炼化及周边石化园区实行更为严格的隔离和管控措施。为确保产品出厂和防疫两不误,驻镇海炼化办事处4人全部在办公室打地铺,白天与产品部、物流部及各承运商和企业紧密联系,及时安排产品紧急出厂,晚上则在办公室收集汇总各种信息,商讨第二天的产品出厂计划。化销华东本部紧急成立党员突击队,充分协调物流资源,优化公路物流走向,动员水路客户提货,鼓励暂无严格限制的客户能发尽发,全力保障镇海炼化、中金石化等企业产品出厂畅通。

一直以来,化销华东持续深化服务理念、强化服务意识,在2021年下半年先后经历的镇海基地一期项目开车,以及抵御超强台风“烟花”的过程中,积极协调各方,在保障生产企业高负荷运行下产品后路畅通方面发挥重要作用,受到区内企业广泛好评。



● 企业心声 ●

紧急状态下产品出厂 需更多新渠道

燕山石化计划经营部科长 任锡宁

燕山石化是北京冬奥会绿色能源的直接提供者,在北京冬奥会期间,疫情形势依然严峻,公路运输严重受阻,产品出厂受到影响。面临持续增长的乙二醇库存,化销华北向企业提出了采用铁路集装罐车发运产品的建议,并积极联系承运商紧急调配集装罐,提前启动液体产品铁路集装罐发运工作。同时,他们紧锣密鼓协调我们落实集装罐进厂手续,加班加点组织产品装车发运。在各部门的高效配合下,仅用了短短一周就打通了乙二醇铁路集装罐出厂流程,避免了产品冒罐的风险。

建议紧急状态下产品出厂,物流领域能有更多新的渠道。

● 专家声音 ●

做好物流工作 关键要密切联系企业

化工销售安全总监兼安全环保部(物流管理部)经理 许高阳

服务企业、保障企业物料进出是化工销售职责所在。为保障新装置产品顺利出厂,化工销售依据装置产品结构与销售预测,物流部门与产品部门提前开展物流方案编制,落实物流资源,并就物流设施与装卸条件配套与企业保持密切沟通。

针对冬奥保障、抗击疫情、新装置上马等重要节点,以及突如其来的事情,化工销售建立应急指挥体系,建立一套自下而上的信息反馈机制,发挥驻生产企业办事处属地化、现场化管理优势,掌握生产与物流运动动态,抓住主要矛盾,重点掌握低库存原料、高库存产品、进出厂方式单一容易形成瓶颈的物料运输组织情况,并做好应对。同时,化销公司树立全地域思维模式,不仅要评估企业所在地的管控措施,而且要分析运输途经地、目的区域的管控政策,在全面分析物流每个运作环节、节点的基础上,做出物流方案调整,克服一切困难,将产品运出去。

近几年,物流领域面临的挑战主要集中于以下几个方面:一是疫情带来的化工品物流应对危机前所未有的,交通网络阻隔和切断,物流从业人员紧缺,运力和仓库物流资源短缺,具有系统性、全局性及周期长等特点;二是特殊时期出台的管控政策,对物流组织影响较大,尤其是危化品物流组织;三是部分生产企业产能增加,配套物流设施未能及时补强,存在一定的物流设施瓶颈。

2021年,化工销售经营量7289万吨,其中统销产品经营量5237万吨,服务34家生产企业原料进厂与产品出厂,保障了古雷石化、镇海炼化等新增装置物料进出,应对了南京、扬州、郑州、天津、石家庄等地疫情所带来的挑战。在化工销售本部统筹管理、各区域与产品条线协同联动下,系统内化工企业没有一家因销售及物流后路不畅而减产、停产。

下阶段,为了更好地服务企业,化工销售公司将在化工品物流设施完善、加强产品配送一体化运作与专业化管理、加快智慧化工品物流建设、推动化工品物流绿色发展等方面不懈努力。



化销华北首条打通危化品铁路槽罐车发运流程 张印 摄

化销华中

紧急出厂,远拓云南市场近挖潜在客户

□王丹丽

2022年,化销华中筑牢统销业务根基,压实“服务企业”责任,始终把保企业后路畅通、稳企业装置生产、充分释放企业产能作为首要职责,通过拓宽销售渠道、优化销售流向等举措,全力保障产品紧急情况下及时出厂,助力区内生产企业实现高负荷运行。

2021年6月以来,湖北及周边地区大量配套合成氨项目陆续建成投产,导致两湖地区合成氨市场供需矛盾进一步加剧,巴陵石化合成氨市场受到巨大冲击。拓展销售渠道、扩大销售半径,是确保企业后路畅通、稳定销售价格的重要举措。

化销华中通过深入的市场调研,了解到在华南及西南云贵区域有一定的市场容量,但运距较远,常规的公路运输具有较大的安全风险,且运费较高。

“云南地区部分客户具备铁路接卸条件,巴陵石化也有铁路出厂设施,虽然多年没用,但可以尝试一下。”拥有丰富合成氨销售经验的产品经理提议。

化销华中合成氨团队一方面与企业落实重新启用合成氨铁路出厂的可操作性,对装运设备设施进行冲洗;另一方面,与客户确认了铁路运输涉及的各个中间环节,分工合作推进合成

氨外铁运销售。3月2日,首批装载着240吨巴陵石化合成氨产品的火车开往昆明。此举不仅增强了合成氨远距离销售能力,而且为巴陵石化合成氨产品后路畅通提供了有力保障。

将工业用碳十粗芳烃(简称粗芳烃)打回装置再加工实现效益最大化,是洛阳石化一直以来解决粗芳烃出路问题的主要手段。今年以来,受市场影响,粗芳烃回炼产品效益持续低于其作为直销产品的市场效益。为实现效益最大化,企业推动工艺改造,将一直以来打回装置再加工的粗芳烃作为产品直销市场。此时粗芳烃面临胀库风险,急需打通流程,销售出厂。

然而,由于华中区内此前从未外销过粗芳烃,化销华中并无直接储备客户。为此,他们迅速成立粗芳烃销售突击队,第一时间摸排市场,了解该产品近期的市场行情和客户分布情况,找出一批潜在客户。该公司通过深入的电话沟通和走访洽谈,了解潜在客户的使用需求与合作意向,并联合企业为存在潜在需求的客户寄送粗芳烃样品,积极跟进客户试验,在一周期内成功敲定目标客户,开出销售订单。他们于3月4日完全打通流程,实现洛阳石化粗芳烃紧急出厂,解决了企业库存过高问题。

化销江苏

高效物流,两个月打通1800公里流程

□余韫韬 华阳

今年以来,化销江苏紧扣炼化板块资源优化需求,聚焦主责主业,全力发挥物流服务优势,在2021年打通中科炼化裂解汽油至镇海炼化的定点直供全流程,保障了中科炼化乙烯装置生产后路畅通。

通过中科炼化裂解汽油代理服务项目的尝试,化销江苏在服务生产企业的同时,有效提升了公司的物流管理能力,在运输管理、仓储管理、合同管理、数质量管理、服务水平等方面积累了宝贵经验,形成了一体化物流过程的高效运作,消除了制约物流整体运作的瓶颈。他们创新打造了“个性化定制、柔性化运作、资源高度共享”的供应链模式,为生产企业提供“托管式物流代理”服务,提升了全物流链条的价值创造水平。自2021年5月物流代理服务投入运作以来,获得了中科炼化、镇海炼化和上海石化的一致好评,该服务模式也作为先进经验得到了复制推广。

多年来,化销江苏锚定“贸易+物流”的发展定位,以“第三方物流”身份为生产企业提供全套定制化的物流代理服务,实现从“企业物流”向“物流企业”转变,助力中国石化化工品市场综合竞争力提升。