

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

# 打造拳头产品 向中高端迈进

**编者按:**面对行业产能快速增长带来的市场冲击,化工销售各区域公司联合科研机构、高校及生产单位,推动新产品开发,打造拳头产品,积极拓市扩销,维持主要化工产品市场份额,持续巩固提升中国石化的市场影响力和产业带动力。今日,本报推出专题,展示化工销售各区域公司主销的拳头产品,以及各产品拓市扩销的具体实践,敬请关注。

化销华东第一艘树脂散货船发运。邱佳摄

## 化销华北

### 三大“绿色”产品引领低碳发展

□熊文晋 孙宇晗 秦晖永

化销华北密切跟踪“新能源、新材料、新基建”等高端高新产业发展趋势,充分发挥销售公司桥梁纽带作用,积极协同产业链上下游科研单位、生产企业、客户及政府部门,从光伏材料、可回收材料、低碳环保材料等领域着手,持续打造特色产品,引领行业绿色低碳发展,以实际行动助力碳达峰碳中和目标实现。

#### 太阳能发电组件:光伏胶膜用EVA

EVA作为生产光伏电池封装胶膜的核心原材料,被广泛应用于太阳能发电领域。近年来,在碳中和背景下EVA需求持续高增长,但受装置产能和工艺技术等限制,其进口依赖度高达70%,出现了供不应求的局面。化销华北以市场为导向、以高端为引领,充分发挥产销研用一体化优势,联合燕山石化开发出VA含量达28%的高端EVA产品,用其制作的光伏电池封装胶膜透光率高达90%,可全面替代国外先进企业生产的同类产品,为推动国家清洁能源转型作出了积极贡献。

#### 为土壤“清肺通络”:可回收耐候地膜专用料

近年来,为减少残留农地膜对土壤及农作物的危害,新疆维吾尔自治区全面禁用超薄农地膜,客户及当地农民迫切希望开发出耐候性

强、回收率高的绿色农地膜专用料。针对当地对农地膜厚度、耐候性、抗拉伸强度等关键指标要求,化销华北充分发挥产销研用一体化机制优势,联合北京化工研究院、中天合创,从基料选择、配方调整、老化试验、性能检测等多个环节入手开展技术攻关,经过半年攻关,成功开发出具有突出防老耐候性和稳定加工性的聚丙烯树脂专用料。用该专用料生产的地膜可满足当地政府要求的抗老化能力超过180天,使用后可卷起回收的农膜标准,可从源头上治理农田“白色污染”,为土壤“清肺通络”的同时,可提高农作物产量,社会效益、经济效益显著。

#### 告别毒气:茂金属防水卷材

传统的沥青基防水卷材在制作过程中添加了有毒溶剂,在铺设过程中高温火烤等环节产生的有害烟雾对环境危害极大。为替代沥青基防水卷材,化销华北先后联合齐鲁石化研究院、齐鲁石化塑料厂及客户开展研究合作。经过半年多的反复试验和参数调整改进,于2021年5月在齐鲁石化批量生产出茂金属高密度聚丙烯防水卷材新产品E332H,一举打破国外垄断。该产品一经面市就以性能优异、定价合理等优势受到防水行业客户青睐。目前,作为国内唯一的茂金属防水卷材料,该产品已逐渐实现顶替进口,以每月近2000吨的销量稳定供应国内防水行业龙头企业,为国家基础设施建设低碳环保绿色发展提供了有力支撑。

## 化销华南

### 提升聚丙烯高端板材料市场占有率

□谭善元 许京龙

2021年以来,为着力增强高端化工材料的竞争优势,化销华南分公司积极履行服务好生产企业的主体责任,抓住半导体清洗设备迅猛发展的机遇,瞄准工程塑料行业龙头企业的实际需求,助力生产企业成功开发出聚丙烯高端板材料H1201,助推化工材料向中高端迈进。

#### 深耕市场,瞄准前端需求“痛点”

化销华南充分发挥“销售”雷达作用,利用市场调研APP平台功能,深入开展“扫市场”工作,积极寻找填补高端化工产品市场空白的商机。该公司在走访工程塑料行业某龙头企业的过程中获悉,客户因为进口货源无法稳定到货导致生产装置时常处于停工状态。为帮助客户尽快扭转被动局面,化销华南结合区域内生产企业的装置工艺情况,联合生产企业研发人员及时加强与客户沟通交流,达成了共同开发聚丙烯高端板材料的战略合作意向。

#### 凝聚合力,攻克中端研发“难点”

化销华南充分发挥产销研用一体化优势,

联手广州石化、北京化工研究院及下游客户,组织成立MPRC(产销研用)板材开发小组,围绕产品性能、指标参数、配方工艺等各方面进行了多次深入研讨,坚持对标国际知名品牌,不断细化完善产品研发方案。历经半年的全心投入和各方努力,首批聚丙烯板材产品终于在广州石化顺利生产落地。

#### 强化保障,打通后端投用“堵点”

化销华南聚焦客户关心、关切的问题,深化“一户一案”策略,不断为客户提供增值服务,对企业排产、产品入库、质检信息、物流配送等各个环节进行全流程跟踪,第一时间收集客户试用生产过程中反馈的意见和建议,及时协调广州石化调整各类关键参数,持续推进产品品质升级,产品各项重要指标实现有效控制,成功通过了某企业德国总部的产品检测认证,为该产品开拓海外市场打下基础。“化销华南为我们带来了‘源头活水’,解决了进口原料‘卡脖子’难题,以后我们再也不用担心装置停工了。”该企业采购经理说。

目前,化销华南与该企业就聚丙烯高端板材料牌号签订了年度框架协议,该产品也同时成功进入国内另外两家高端板材客户的采购目录。

## 专家观点



针对目前化工产品的盈利情况,以及如何提升产品市场占有率的相关问题,本报记者于莹专门采访了化工销售计划信息部经理董智勇。

问:目前,创效明显的拳头产品有哪些?

董智勇: EVA(乙烯-醋酸乙烯共聚物)、LDPE(低密度聚乙烯)、ABS(丙烯腈-丁二烯-苯乙烯塑料)、醋酸乙烯、合成橡胶等产品都深受市场欢迎。

相对其他固体产品而言,聚烯烃是覆盖下游行业较广、产品差别化程度较高、价格优势较大的产品,2021年化工销售经营量的国内市场占有率为23%,其中新产品专用料占比达68%,为板块增收显著,新产品专用料基本囊括了市场主流工艺和主流应用领域,在行业内树立了较高的品牌声誉,形成了强大的品牌影响力和品牌溢价,其余为通用产品。

问:化工销售公司是如何做好产品销售的?经验亮点是什么?

董智勇: 目前,我们主要在6个方面发力。一是做好疫情防控和疫情散发应对工作,协调公安、交通、街道、海关,千方百计克服物流运输、产品装卸、客户走访等实际困难,稳定供应链,确保企业后路畅通。二是以客户为中心,聚焦高质量发展。面对激烈的市场竞争,树牢“以客户为中心”的经营理念,坚持质量第一、效益优先。三是深化“一企一制”,提升服务能力。成立专项工作小组,协同解决产销问题52项,确保中科、中韩、古雷、镇海新扩建装置开车原料和产品顺利入市。四是开展系统优化,实现经营增收创效。从产销优化、物流优化、资金优化、市场运行团队创效、互供保降本等8个方面制定提质增效方案,2021年实现优化创效9.05亿元,完成年度计划指标341%。五是锁定“基础+高端”战略,推进顶替进口和新产品研发推广。成立164个MPRC工作小组,累计销售新产品专用料1000万吨,实现2021年度销售目标117%,为化工板块实现显著增收。六是开拓RCEP(区域全面经济伙伴关系协定)市场。组织香港公司先后对越南、泰国、印尼、日本和韩国等国家开展市场调研,加大产品出口力度,完成2021年度出口任务的285%。

问:未来打算在哪些产品销售方面发力?如何提升它们的市场占有率?

董智勇: 未来,我们打算加大对BOPE、透明抗冲聚丙烯等专有技术生产的产品、顶替高性能高附加值进口产品、超高压电缆料、高纯聚丙烯低膜量防水卷材用聚丙烯等下游高端制品领域上的销售力度,不断开拓盈利能力产品市场。

下一步,我们将强化与科研院所、高校、生产企业合作,形成更加整体联动、迅捷高效的运行机制,在这些产品的开发、认证和市场推广上加快推进;提前做好PBAT(丁二醇酯)等可降解新材料市场拓展,为后续PGA(聚乙醇酸)、PBAT装置的投产做好渠道布局;深化战略客户合作,推动产品定制化创新,积极介入聚烯烃改性、橡塑制品、轮胎等重点领域,有针对性地引导高端产品开发和生产,共同培育市场,创造需求;加快国际化市场布局,提高市场化经营运作能力。

## 化销华东

### 合成材料顶替进口、扩大出口

□凌巧 邱佳 武小荣 王朝冉

面对油价大幅波动、市场需求变化大等不利因素,化销华东以市场为导向、以效益为中心、以三大合成材料为抓手,及时调整产品结构,打好拓市扩销“组合拳”。

#### 37个MPRC小组开发新专产品

为加大新专产品推广及开发力度,化销华东坚持问题导向,紧扣新专产品销售推广重点难点,成立37个MPRC(产销研用)三大合成材料工作小组,持续强化高端产品开发工作,破冰新行业,最大限度顶替进口。树脂条线开发镀锌膜新产品,获得下游厂家认可,成功顶替进口;合纤条线成功助力仪征化纤新产品采血管聚酯专用料进入医卫市场;合成橡胶条线通过定制化服务,实现燕山石化高端新产品在行业龙头韩泰轮胎对进口原料的全面替代。

#### 11个“揭榜挂帅”项目拓市扩销

2021年8月,化销华东合成树脂部率先启动新专产品“揭榜挂帅”专项活动,旨在推进合成树脂产品进一步拓市扩销和提质增效。“揭榜挂帅”专项活动以附加值高、推广难度大、需要市

场破冰的产品为攻关目标,成立8个拓市扩销项目组和3个市场破冰项目组。自活动开展以来,11个项目组不断深入市场一线,全力攻坚创效,做精做强合成树脂新专产品,截至2月底,已销售27.1万吨,实现基础目标的47%,开发新用户16家,为新专产品的开发推广打开新局面。

#### 出口25个国家和地区

2020年以来,全球疫情持续蔓延,而中国疫情防控有力,化销华东大力推进产品和服务“走出去”参与国际竞争,出口工作全面开花。

2021年,化销华东合成树脂条线开发镀锌膜新产品,获得下游厂家认可,成功顶替进口;合纤条线成功助力仪征化纤新产品采血管聚酯专用料进入医卫市场;合成橡胶条线通过定制化服务,实现燕山石化高端新产品在行业龙头韩泰轮胎对进口原料的全面替代。

合成纤维条线膜级母料专用聚酯切片的船舶首次顺利到达印度尼西亚雅加达港,标志着中国石化高附加值、差别化切片产品在海外高端领域客户中受到肯定,实现了出口切片产品应用领域的又一突破。化销华东助力仪征化纤水刺短纤产品成功打入海外高端服装市场,开拓了水刺产品新的应用领域。

## 化销华中

### PVA新专产品畅销国内外

□龙唐中 王丹丽

今年一季度,化销华中聚焦PVA(聚乙稀醇)新产品、专用料,统筹优化内外贸销售,实现量效齐升。一季度,PVA新专产品销量12736吨,同比增长66%,对比标杆牌号,增效显著。

2016年,中国石化PVA产品统销权限集中划转到化销华中分公司。近年来,作为化工销售唯一销售PVA的区域分公司,化销华中不断开拓国内和国外市场,稳固中国石化PVA产品内外贸市场份额,保障了产品供应和价值创造。

#### 对内:“合约+现货”提供个性化服务

长期以来,因PVA属精细化工品,以现货销售模式为主,在市场大幅波动时不利于稳定销售。为稳定销售渠道,化销华中聚乙稀醇销售团队在客户中重点推广月度合约计价销售模式,并于1月与某PVA大型直供客户签订月度合约计价协议,2月该客户计划量较2021年月均量提高85%,合约销售成功破冰。

今年一季度,化销华中成功向多家客户推行“合约+现货”销售模式,并通过制定个性化的合约销售方案,在资源供应、物流服

务、结算方式、定价模式等多方面提供定制化服务,提升客户满意度,宁夏能化PVA-18I产品一季度销量2624吨,完成年度任务的44%。

该团队紧盯市场,通过滚动需求、产销会、商情、函件等方式持续向企业传递商情信息,引导企业优化产品结构,积极多产多销高附加值产品。

#### 对外:提高效率实现规模化出口

在PVA“新专”外贸业务方面,化销华中紧盯海外下游行业需求变化,抓住电子、薄膜应用领域需求增加带来的“扩量期”,推动川维化工扩增PVA-18I生产线,一季度PVA-18I出口销量同比翻番;充分利用“渝新欧”专列运输成本和速度优势,积极协调工厂有序备货,提升集装箱装货、报关效率,3月增加欧洲专列发运频次至每月两列,实现“明星产品”更具规模化出口。

同时,他们抓住美国疫情形势下对食品控温用纸板黏合剂需求增加契机,引导川维化工开发60目微粉新品种,帮其选定新型材质包装解决微粉包装易渗透、外观不平整等问题,推动产品包装升级,首次报关出口该新产品48吨,及时满足交付需求,并赢得客户4月份出口新订单。

#### 雨后春笋,紧扣“绿电”需求拓市场

“双碳”目标确立以来,市场对清洁能源旺盛的需求带动了光伏产业的快速发展。作为光伏面板材料之一,EVA树脂需求陡增,全国各地新增产能如雨后春笋般迅速扩张,生产EVA必不可少的原料醋酸乙烯迎来了爆发式需求。化销江苏建立了醋酸乙烯销售团队、生产企业技术人员与长春化工技术人员直接交流的三方沟通机制,及时协调解决原料试用期间客户反馈的各类问题。最终,高品质醋酸乙烯和高水平客户服务均获得认可,化销江苏与长春化工签订了稳定的长约。目前,化销江苏已成为长春化工最大的醋酸乙烯供应商。

## 化销江苏 开发醋酸乙烯新客户创新高

□王晗 钱星驰

化销江苏聚焦价值创造,统筹国内外资源,扎实推进与醋酸乙烯传统下游及新增应用领域的合作。2021年,醋酸乙烯团队新开发工厂型客户8家,创该公司单一品种工厂型新客户开发数量之最。今年一季度,化销江苏醋酸乙烯产品销利润和自营利润同比均创新高,市场覆盖率提升近10个百分点。

#### 未雨绸缪,积极寻求外盘资源

面对国内日益增长的下游客户需求和国内