

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

创新服务力拓国际市场

编者按:近两年,受新冠疫情、地缘政治、贸易保护和刺激政策退出等多重因素影响,全球贸易环境复杂多变,竞争压力日趋加大,如何统筹好国内外两个市场、提升石化产品在国际市场的占有率为拓展创效空间,是化工销售公司一直以来面临的大考。

为此,该公司统筹平衡“两个市场、两种资源”,充分发挥一体化合力,在拓展国外市场、提升服务外国企业水平、创新物流形式及规避经营风险等方面不断探索实践,持续增强中国石化在国际市场的竞争力。今日,本报推出专题,展示化工销售各区域公司为应对国际竞争创新服务的生动实践和下一步的工作目标,敬请关注。

本文版图由翟羽佳 丛邵龙 李飞飞 孙晓邱 佳 沈燕宁 丁长顺 王洪旭 樊萌 孙强 刘莉 提供



化销华中将出口PVA装船海运驶往欧洲港口。

【打价差】

化销华南: 抢抓窗口期紧急出口3船货物

2021年,广西地区新一家大型甲醇工厂建成投产,区内新增产量大幅增加。这导致区域市场竞争加剧,打破原来的供求均衡状态,市场价格随即从广西市场开始下跌,形成了以广西地区为主的价格洼地,除去物流费

用,与国外正常价格之间形成了货物出口的“窗口期”。化销华南迅速行动,对内落实资源,解决出口等环节遇到的棘手问题,对外商定价格与船期,成功抓住了出口窗口期,完成了3船货物的出口。

化销华北: 开启套利窗口拿下7000吨树脂大单

2021年初,美国寒潮天气导致美湾化工生产基地大面积停产,叠加疫情影响,美国产品出口市场的供应接近中断,价格大幅上扬,同期国内外价差拉大,套利窗口开启。化销华北立即联系最大的北非客户,了解他们的生产需求状况,进行出口价格测算。经过反复的询盘、报价

磋商,他们连续拿下共7000吨树脂出口大单,历时3个月完成催证、装运及结算。经过持续开发,他们陆续将聚乙烯、聚丙烯专用料及EVA等产品打入国际市场,新专等高附加值树脂出口量占比超过70%,增强了出口产品在目标市场的竞争力。

【拓渠道】

化销华北: 以国内外两种资源提升供应链价值创造力

2021伊始,PVC(聚氯乙烯)行情一路上扬,企业PVC装置3月检修计划一再推迟,满负荷开工导致二氯乙烷原料库存告急。化销华北抓紧与韩国供应商沟通,将其出口泰国货物临时调整过来,并紧急更换船舶,调整卸港顺序,仅用18天,货到企业,解了燃眉之急。同时,他们打通其他资源,成功进行进口和内贸船货组合采购共12船,以两种资源提升原料综合保障能力,有效对冲东北亚资源紧张及价格上涨趋势,降低采购

成本,助力企业提高装置产能利用率,抓住市场持续向好时机,提高PVC产量近5万吨,为化工板块增效作出积极贡献,“一企一制”服务成效得到企业高度认可。同时,他们聚焦客户需求,优化工成树脂产品进口流向,助力“一带一路”沿线市场开发,引导资源向高效益区域投放,以海运进口为基础,通过稳东线、扩西线、开新线,先后打通新疆、西安、临沂和沈阳等停靠点,优化线路,实现资源投放优化增效。

化销香港:出口目的地不断延伸

化销香港持续加强出口渠道建设,抓住一季度甲苯价格低于混二甲苯的机会,连续两个月出口甲苯共1万吨,部分替代了日韩二甲苯资源。1~4月实现甲苯出口4.1万吨,同比增长94%,客户数量由3家增至13家,出口目的地扩展到越南、韩国、东南亚、印度地区。

该公司持续发挥海外分支机构贴近市场优势,坚持不懈做好客户开发,1~4月实现己烯-1出口0.35万吨,同比增长144%,客户覆盖韩国、日本、东南亚、中亚、俄罗斯等地。硫酸铵团队积极协调统销资源,抓住市场变化机会,深挖终端客户潜在需求,出口直销率提高21个百分点。

【强物流】



化销华东树脂散货船发运现场。

化销华东: 散货船运输打响国际海运保卫战

受新冠疫情和苏伊士运河堵塞影响,全球集装箱出现历史性的极端短缺局面,海运价格居高不下,缺箱少柜成为出口企业痛点,海运费一再突破历史纪录,严重阻碍出口业务运输环节。化销华东打响国际海运保卫战,开创性地使用散货船运输方式,解决发运难题,探索出口业务新模式。

2021年8月,化销华东组织了第一次散货船运输,承运了5386吨树脂产品。通过散货船的成功运作,海外客户对这一低成本的创新物

流服务非常满意,几乎将工厂需求全部转向中国石化采购,中国石化产品有效抢占了韩国、印度等国家的国际份额,成功顶替海外高端产品。2021年12月和今年2月,化销华东分别运作了第二艘承载10501吨和第三艘承载9000吨的合成树脂散货船。为解决高效率和低成本两大关键问题,化销华东充分总结散货船出口经验,不断优化流程,走访多个码头实地考察,并于装运过程中多次前往码头监装,最终顺利完成了发运。

化销香港: “物流+”实现多产品多港口出口

化销香港创新“物流+”业务模式,通过包租散货船,以自租船的形式“拼船出海”,完成多产品、多港口出口化工品任务,创化工销售系统单次出口量和出口金额最大、集中出口产品最多、首次包租超大散货船等多项纪录。1~4月,化销香港出口业务自租船率提高20%,创历史新高。

土耳其市场是西亚最大的PTA进口市场,也是中国PTA出口的第二大市场。2021年底,该公

司与土耳其最大的聚酯工厂达成3万吨PTA出口业务,与此同时,他们紧抓客户对PET、PP、PVC的需求,签下3.63万吨拼装出口业务订单。今年一季度,化销香港充分发挥中东办事处的前沿优势,通过寻找并包租了运费有竞争力的散货船,以自租船的形式“拼船出海”,多产品集运送达土耳其,实现海外客户多产品需求的“一站式”服务,创造良好效益的同时,也带动PET、PP、PVC等产品的拼装混搭出口,大大提升了该公司的物流能力和渠道控制力。



专家观点

面对强大的国际经营压力,化工销售在稳增长、调结构、防风险方面努力实践。关于目前的工作成果和下一步的工作打算,本报记者于莹采访了化工销售公司国际贸易部(化工原料部)经理周菁。

记者:为应对激烈的国际化竞争,化工销售公司在外贸业务中都做了哪些努力?

周菁:一是创新物流模式。为了及时完成外贸业务的收交货,在外贸物流形式上,一不再拘泥于传统的树脂、聚酯产品标准集装箱式运输,努力尝试带包装袋进入船舶的散装货运输。香港公司尝试几个品种叠加包租一船的方式完成装运货物。二不再简单依靠传统的海运模式,努力尝试海运+国际铁运相结合的多式联运解决部分地区存在的交货困难。

二是畅通产品出口流程。紧盯国际市场出现的国内外“价差窗口”,实现了一些产品跟随价格变动、“进口、出口、转口”三种模式轮番操作的自由,克服某些产品出口监管多、办手续时间长的困难,短时间内迅速完成集港具备出口交付条件。同时,我们也积极利用境外市场短缺产品的契机,加快国外客户对合成材料产品的质量认定工作。

三是提供“无时差”服务。针对集团某些战略合作伙伴短时间内出现的困难,构建境内外人员一体的团队,实现“无时差”服务,迅速高效地帮助其解决国内市场的分销问题,获得客户的好评。

四是做好金融风险管理。联合财务、风控等部门一起研究国际地区信用、国际汇率、利率变动等可能带来的风险和挑战,提早研究出对策,做好各业务条线预警,以及远期结售汇、人民币结算等一揽子国际业务金融工具的搭配应用方案,控制和规避经营风险。

记者:目前在国际经营中最大的困难是什么?

周菁:目前外贸业务遇到的最大困难是如何及时收交货及不断上涨的国际运费问题。境内疫情反反复复造成的港口拥堵,国际船只紧张滞港增多、标准集装箱(罐)的世界性周转,以及地缘政治紧张,都对外贸业务的准时收交货造成很大困难和被动。某些产品的国际运费成本最高比例占了售价的一半多,这给外贸业务带来诸多不便和潜在风险。

记者:下一步,化工销售如何更好地开拓海外市场,增强中国石化产品在国际市场的竞争力?

周菁:下一步,我们将继续按照集团以及化工销售中长期国际化战略目标,在化工事业部和各生产企业共同支持下,坚定从瞄准的“目标市场”着手“选好产品”,搭配价优高效的“外贸物流”手段,紧跟国际产业链转移的脚步,努力培育、开拓和耕耘高附加值产品市场,争取用高质量的产品和销售服务让国际客户满意,以提高中国石化在相关化工下游行业内的国际知名度,从而增强市场的竞争力。

【优服务】

化销江苏: 定制化服务排名世界8强轮胎公司

多年来,化销江苏基于东南亚市场精耕细作,不断延伸海外业务链条,已将中国石化的橡胶防老剂销往几十个国家和地区,与世界前十轮胎公司中的8家建立了良好的合作关系。2021年,该公司着力开发另一家排名世界前十的某知名轮胎企业。该企业对产品品质和服务要求很高,在双方合作前,其分散在世界各地的工厂对中国石化橡胶防老剂产品的质量、规格、包装、售后等进行了长时间的认证评估。针对客户各个工厂多样化的需求,公司定制“一户一案”,在品质、包装、物流、服务等方面与客户反复对接。

优质的产品售前方案,促使客户主动加快了产品批准程序,并获得了产品质量认证。在产品装箱时,攻关项目组成员到生产企业对打托、缠膜等操作进行现场监督,并录制视频发给客户,为该客户提供产品包装的定制化服务。

化销华中:

“一户一案”服务47家海外PVA客户

2021年,该公司克服全球供应链紊乱的困难,抓住下游市场变化机会,积极争取马来西亚专用料客户订单。根据客户紧急需求,按照“一户一案”特制定向保供方案,协调川维化工在两次检修前充分备货,以箱代储按计划交货,并采用铁海、汽运等复合运输方式及时将货物送达客户工厂,成功化解客户原料断供风险。2021年,出口马来西亚PVA专用料比上一年增长42%。今年以来,为解决跨国长途铁运货物易破包问题,他们与川维化工密切产销协作,采用箱内缠膜、集装箱加固、增加袋装容量等方式,实现专用大包装袋和集装箱单层打托,满足马来西亚客户定制化需求,客户黏性不断增强。

近年来,化销华中运用全球营销网络,积累储备47家海外PVA客户,其中“一带一路”沿线19个国家出口占比达31%。

【避风险】

化销华北: 加强单证管理审核避免经营损失

化销华北从提高风险识别能力、提升风险评估水平、健全应对预案入手,通过加强培训、过程监控、事前事后评估等手段,加强对法律、资金、廉洁风险等进行全方位识别和管理,切实增强外贸人员风控意识,做到既有防范风险的先手,又有化解风险的高招。同时,他们建立健全信用等级评价机制,选用第三方评价机构开展交易对手信用、银行信用评估核查,强化合同订立、信用证风险管理。他们规范业务办理流程,加强客户信用、银行信用风险动态管理,强

化合同订立与信用证条款匹配,加强UCP600运用,实现外贸单证管理和审核专业化,有效抓实抓牢风险防控。

在与埃及某客户合作过程中,因海运紧张导致买方租船持续延迟,为防止市场再度变化影响客户履约,化销华北牢牢守住装船前收证这一底线,外贸专员通过邮件、越洋电话等方式紧密联系客户,成功协调客户配合完成3次改证,历时5个月完成合同交货,应收尽收,有效避免了物流费损失和不符点交单风险。

化销华南: 利用金融工具防范汇率风险

人民币汇率一直是影响进出口业务的因素,在正常一个月的业务执行周期里,人民币兑换美元的汇率时常有2%左右的波幅,如果遇到突发事件,波动的幅度更大。2020年6月开始,人民币进入升值周期。对于货物贸易而言,在结算周期内利用银行远期结售汇这个金融工具,结合业务开展的实际情况,及时锁定汇率,

可以有效防范汇率波动的风险。以某产品出口为例,在签订国外销售合同及国内采购合同时的汇率为1:6.32,业务测算以1:6.31为汇率基准,收汇期为一个月。化销华南及时与银行签订远期结汇合约,约定在一个月后卖出美元,最终确保了原来核算的出口效益,同时增加了0.64%的盈利。



化销华北售出的合成树脂产品在天津港装船。