

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

3月以来,上海石化在封闭管理的情况下,保持合成树脂产品的稳产高产态势,保障下游市场货源及时供应

# 紧盯市场效益优先优化产品结构

□胡拥军 朱燕

3月以来,疫情侵袭上海,上海石化在实行厂区疫情防控封闭管理的情况下,大力开发、增产合成树脂新产品,日均发货量与疫情前保持同一水平,确保了下游市场货源的及时供应。

## 锚定目标任务 开发增产高附加值产品

3月中旬,合成树脂部聚乙烯联合装置成功试产新产品高熔指聚乙烯纺丝专用料FS2200,主要应用于生产各种工业用纺织品,特别是滤材、篷布及网带等产品。由于该专用料具有强度高、密度低、绝缘性佳等优点,一经推出,便受到市场欢迎。

上海石化年初明确,今年合成树脂专用料计划产量为63.45万吨、新产品确保产量为6.67万吨。

为实现既定目标,今年以来,该部优化产品结构,增产高附加值产品,优化排产计划,降低生产运行成本。他们实施“双优化”措施,通过精细化管理、精心操作,取得生产经营开门红。前两个月,共有10个新产品在6套装置上精准对接,做到了什么产品适应什么生产线,并把生产计划精细到每个牌号的小时负荷、生产天数,以动态形

式实时跟踪生产进程。截至5月23日,11个新产品牌号的产量4.64万吨,完成全年计划量的69.6%,超计划进度,特别是在拳头产品聚乙烯低密度线型膜料系列、发泡聚丙烯专用料系列市场需求旺盛的有利时机下,保持了稳产高产的运行态势。

## 优化产品结构 生产适销对路产品

合成树脂部共有3套聚丙烯和3套聚乙烯装置。其中,1号聚丙烯装置的代表产品“发泡料”、4号聚乙烯装置的代表产品“低密度线型膜料”,在国内独树一帜,受到用户青睐。

聚丙烯发泡料是一种环保抗冲新材料,可以循环再利用,且具有重量轻、无毒无害的特点。2018年,该部通过连续攻关,首次实现新型环保聚丙烯发泡料系列产品的工业化生产。2021年,装置对高压闪蒸罐至丙烯回收洗涤塔的管线进行优化改造,提高增产能力,并采用先进的APC控制器保证生产全过程的产品质量。目前,该产品国内市场二分天下,一半是上海石化产品,另一半则是进口产品。

4号聚乙烯装置采用的是北欧双峰工艺,建成投产之初,主要生产普通膜料,后改产高密度聚乙烯黑色管



图为合成树脂部密切关注生产,保障疫情期间产品稳产高产。李英豪摄

道料(简称“黑料”),是目前国内唯一能够生产“黑料”的装置。2021年,受包装膜料减薄的降本措施推动,国内市场对重膜的需求量猛增,该部重启了膜料生产,并经过两次研发试生产,解决了制约膜料产品质量的“痛点”这一关键问题。今年以来,线型膜料ML2202、MM2002大幅增产,膜料总产量超过去年总量,成为效益的主要增长点。

合成树脂部以保障国内疫情防控物资需求为己任。之前,生产核磁采样管所需的超高熔指聚乙烯LF5600专用料,完全依赖进口。进入3月,受国内疫情影响,原料需求猛增,市场紧缺。在此情况下,合成树脂部聚乙烯联合装置马上组织攻关团队进行研发转产。由于该专用料对生产工艺条件十分苛刻,攻关团队从原料配方到工艺参数再到生产操作,

一步一个脚印推进,特别是针对造粒过程短板进行查缺补漏。最终,产品一问世,就达到国外同类产品质量标准,受到国内用户的欢迎。

## 实施优化排产 降低成本效益递增

合成树脂部高度重视高附加值产品的排产量,通过月度新产品例会、经济活动分析会等专题会议,以及利用排产模型,分析各牌号产品的盈利能力,实施“效益递增排产法”,把效益好的产品排在首位,很好地贯彻了“效益优先”原则。今年以来,该部在增产聚乙烯低密度线型膜料系列、发泡聚丙烯专用料系列产品的同时,相应减产抗冲牌号等产品。

为有效降低生产运行成本,该部“两条腿”走路,一方面最大程度增产效益产品,减产非效益产品,以减少品种翻改,从而减少物料浪费;另一方面在品种翻改时,在同一生产线上,尽量在品种相近的产品进行切换,由于指数稳定,其间的过渡料也能成为一种中间原料供下游用户使用,从而减少了非目的性产品的产生。

## 商道纵横

petrochemical Weekly

## 半年努力收获“忠粉”

□方旭

“冯经理,真没想到你们中国石化的效率这么高,服务这么周到,这么短的时间就把货送到了,了解了我们的燃眉之急,非常感谢!”近日,河南长垣地区一客户在收到化销华中紧急供应的聚丙烯纤维后,打来致谢电话。

该客户来自拥有“中国卫生材料生产基地”和“中国医疗耗材之都”称号的河南新乡长垣,实力在河南医疗器械领域名列前茅,每月聚丙烯纤维需求量大600吨,是名副其实的产品消费大户。

2021年9月底,化销华中合成树脂部客户经理冯超勇在中国(长垣)国际医疗器械博览会上了解到该客户正在新建无纺布生产线,便寻求与其合作的机会。在随后半年多的时间里,冯超勇密切关注该客户生产线建设进度及调试情况,一次次登门拜访,一遍遍推介品牌。针对生产线调试存在的问题,冯超勇积极向该客户推荐有关专家,给予技术支持。真诚的服务态度,锲而不舍的精神,渐渐赢得了客户的信任。客户对冯超勇的称呼也从最初的“冯经理”到“老冯”“冯哥”。在众多竞争对手中,客户最终同意试用中国石化的原料。

在该客户试料期间,冯超勇从原料质量、包装、运距、稳定性等方面,将洛阳石化聚丙烯纤维Y35X与竞争对手原料进行对比分析,让客户充分了解中国石化产品的质量特性、物流服务及营销政策,进一步增强了客户的采购意愿。

功夫不负有心人。4月中旬,该客户生产线调试完毕,决定迅速采购一批原料进行生产,便向冯超勇询价。

“客户第一时间向我们询价,是这半年来不间断沟通的成果,我们必须抓住这个机会,充分展示产品质量和服务质量。”面对客户的紧急采购需求,冯超勇与公司产品线、相关职能部门密切协作,分头推进客户注册、计划申报、合同签订、客户打款、资源上架等各环节工作,于客户来电当天顺利开出66吨销售订单,并及时送达客户工厂。

首次业务合作给客户留下了良好印象,客户随后追加了采购计划,截至4月底,客户共开单采购297吨,占该客户当月纤维采购量七成以上,后续有望进一步增加采购量。

半年时间不懈努力,终于赢得客户的心,使客户成为中国石化的“忠粉”。



## 中安联合加快产品出库支援企业复工复产

随着周边省市复工复产工作全面展开,5月以来,中安联合在坚持常态化疫情防控工作的同时,全力保障煤化工装置安全稳定生产,加大马力生产聚乙烯、聚丙烯产品,支援下游企业复工复产。

赵天奇 摄

长城润滑油杯 新闻摄影竞赛

□丁芳 熊文晋 惠耀楠

今年以来,化工销售华北分公司积极应对京津地区疫情反复、春节长假、北京冬奥会等因素叠加影响,聚焦“专精特新”市场、产品结构优化、产品销售发运3个方面,推动经营质量稳步提升。前4个月,该公司经营效益超时间进度11.4%。

## 精准服务4865家“专精特新”企业

该公司瞄准战略必争领域,紧盯行业前三客户,全面启动“专精特新”专题调研工作,对国家3批合计4865家“专精特新”企业进行全覆盖摸排,针对发掘出相关领域的580余家客户,开展一对一专题调研,调研覆盖率达76%,已成功开发27家“小巨人”企业,为进一步深化与绿色低碳、技术创新、高端材料等重点领域客户的战略合作打好前站。

他们充分发挥网点市场“雷达”作用和专业化销售“野战部队”作用,打好拓市扩销“主动仗”;深化市场调研系统应用,在做好疫情防控的前提下,加大下游客户走访频次和力度,深度摸排辖区内市场潜力和客户需求;密切跟踪中沙石化聚碳酸酯装置开车进展,深入走访汽车改性、建筑材料等领域客户,提前布局新产品下游销售渠道。一季度,他们成功开发新客户46家,成交量达2.7万吨,16家生产型客户的直销率达到79%。同时,他们持续拓展新产品销售空

## 化销华北聚焦“专精特新”市场、产品结构优化、产品销售发运3个方面,推动经营质量稳步提升

# 瞄准高端拓市场 产品后路有保障



图为化销华北销售人员走访新专高端产品包装膜生产企业。孙宇晗摄

间,保障新装置投产后产品迅速进入市场,并实时掌握重点客户原料库存和生产情况,灵活调整销售策略,科学制定“一户一案”,优先保障战略客户原料供应,一季度共为30余家重点客户定制生产产品4.4万吨。

## 58个MPRC小组攻关新专高端产品

该公司充分发挥产销研用一体化优势,构建从价格日报到市场周报、从

月度产销对接到联合经营分析会的多层次交流机制。对区内11家生产企业的产品开发、结构优化需求开展针对性调研,系统摸排市场宏观环境、资源配置、渠道变化、产业链上下游供需情况等前沿信息,持续深化“一企一制”工作。今年以来,携手生产企业优化生产方案和排产计划20余次,特别是3月以来,助力生产企业做好“限产保价”期间的产业链优化,进一步稳价推价。

他们紧扣新产品推广重点难点,科学制定营销企划方案,对在售的200余种新产品归类成立58个MPRC(产销研用)小组,并对新能源、医卫、包装领域高端新材料等18个重点项目开展“揭榜挂帅”,联合产业链上下游构建从研发到生产再到应用的新产品开发推广联盟。他们携手北化院、青岛炼化及区域内战略客户,成功打造可回收8微米双向拉伸聚丙烯(BOPP)薄膜,填补了国内同类产品轻量化发展的空白。一季度,实现新产品销量超81万吨,其中光伏EVA、PERT管材料、无塑化剂纤维料、稀土顺丁橡胶等顶替进口产品销量18万余吨。

## 高效助力10余家生产企业稳产纾困

为积极应对疫情多点散发及特殊时期运输管控给企业产品销售和出厂发运带来的影响,他们充分发挥渠道优势和专业优势,畅通供需渠道,千方百计为企业稳产纾困。

为降低疫情对化工产品市场的冲击,该公司紧盯市场需求变化,灵活运用现货、合约、竞拍等多元化销售模式,实施“立体化营销”。同时,他们针对不同消费层次和不同区域的客户群体需求,精准实施“一户一案”,积极发挥渠道优势,开销路、通运路、导出路,全力维护产业链供应链稳定,一季度,销售化工产品逾300万吨,保障了产业链供应链稳定。

针对疫情及特殊时期道路管控升级、运力不足、提货司机核酸检测难等问题,该公司联合当地政府防疫、交通运输部门建立特殊时期沟通联络机制,通过加强产销衔接、为承运车辆协调申请绿色通道、在发货现场协调建立临时核酸检测点等措施,千方百计协助企业降库稳产。同时,为深入落实北京冬奥会期间环保要求,他们先后打通燕山石化乙二醇集装车出厂、石家庄炼化二甲苯铁路槽罐出厂及MTBE保供燕山石化铁路槽罐进厂等运输流程,“公转铁”绿色物流再添新路径。一季度,该公司助力10余家生产企业发运产品超120万吨,为客户原料稳定供应和企业生产后路畅通提供了坚强保障。

商海人生 petrochemical Weekly

## 化销华东助力扬子石化 研发新产品顶替进口料

本报讯 化销华东助力扬子石化成功开发三元CPP(共聚聚丙烯流延膜料)新产品,填补了华东区域的生产空白,成功实现顶替进口。截至目前,完成销售近2000吨。

三元CPP具有良好的透明性和低温性,广泛应用于食品等包装薄膜的热封层。化销华东在“扫市场”过程中了解到,国内三元CPP需求旺盛,但国内原料供应不足,严重依赖进口,尤其是华东地区,尚无三元CPP生产商。受疫情影响常态化影响,进口原料供应不稳定。

为保障客户疫情下的生产,化销华东发挥产销研用一体化优势,协同扬子石化研究确定产品方向,制定试产方案,在短短3个月内协调安排两次试产,最终产出优质产品,并协调各方开辟“绿色通道”发运产品,于第二天联合扬子石化研究院和扬子石化塑料厂前往客户工厂进行现场试料。客户表示,产品质量可媲美韩国进口料和国产王牌料,各项性能指标完全满足需求。(刘克周 恩格 魏笑)

## 化销华南聚焦高端 新专产品超计划销售

本报讯 1~4月,化工销售华南分公司深入推进MPRC(产销研用)项目,销售合成材料新产品和专用料超84万吨,完成率超计划,为中国石化化工材料迈向中高端再立新功。

近期,国际原油和大宗商品市场剧烈波动,叠加疫情影响,化工产业链盈利空间大幅收窄,生产企业纷纷减产降负。面对化工板块经营效益压力,化销华南聚焦“基础+高端”产品策略,重点在新专产品创效上下功夫。

他们确定年度新专产品销量和利润目标,为区内6家生产企业量身打造34个牌号的开发推广方案,设立MPRC项目组,将目标分解至各个经营网点,明确考核细则,层层细化落实,并将9个重点项目纳入“揭榜挂帅”活动,选聘项目经理,重点推进跟踪。

在产品开发和销售方面,他们将产品“人无我有,人有我精”的特点发挥到极致,不断打造产品巨人,与事业部、北化院及生产企业联手将12个牌号打入顶替进口产品项目,特别是医用滴管专用料、汽车油箱料、茂金属透气膜等新产品,顺利进入高端市场,产品创新创效能力大幅提升。前4个月,新产品创效在各区域分公司排名第一。

为了服务好客户,他们以客户需求为导向,一季度收集各类客户需求384条,为客户量身打造“一户一案”服务方案,需求解决率100%。同时,他们还为客户提供产品认证、物流运输、包装优化、金融财会等一条龙服务,持续打造中国石化优质服务品牌。他们重点为医疗器械公司持续保供注射器专用料,为防护服生产企业提供透气膜专用料、为口罩生产企业提供熔喷料等各类高端医疗材料,全力履行社会责任。(王楚桥)

## 江汉盐化工携手中远海运集运 确保漂粉精出运通畅远销海外

本报讯 在全国疫情多点散发、物流严重受阻的情况下,江汉盐化工出口主要口岸武汉、上海相继暂停,漂粉精出口运输受阻。对此,该公司携手产品主要出口承运商——中远海运集装箱运输有限公司(中远海运集运)积极想办法,多渠道解决运输问题,保障产品出运通畅。

江汉盐化工是全球最大的消毒剂生产基地,钠法漂粉精产品年生产能力达7.2万吨,产品90%以上发往海外市场,远销80多个国家和地区。

据悉,武汉港危险品资质于4月15日到期,武汉码头无漂粉精货物的资质及海事许可,武汉江海联运模式完全停止。而上海通道模式又受上海疫情静态管理影响,司机无法送货,仓库无法解决装箱进港问题,导致上海出运通道也基本停滞。因此,江汉盐化工通过中远海运集运出运量接近900个集装箱,与去年同期基本持平,保持了出货量持续稳定。

为打通漂粉精运输渠道,江汉盐化工多次和中远海运集运沟通协调,针对不同问题逐一寻求解决方式。他们和中远海运集运武汉分部积极探索汽海联运的新模式,并配合做好试运,首批货物于4月22日顺利从深圳蛇口港装船;通过中远海运集运总部寻求华南分部关于舱位、危险品拖车、码头堆位等方面的支持,想方设法克服当地危险品堆位紧张、粤港拖车持续受限等困难,尝试打通驳船服务等,全力做好江汉盐化工出口防疫物资的保供工作。截至4月底,江汉盐化工通过中远海运集运出运量接近900个集装箱,与去年同期基本持平,保持了出货量持续稳定。

下一步,双方将强强联手,深化合作,进一步拓展运输通道。目前,江汉盐化工正会同中远海运集运稳步推进宁波汽海通道、水改汽海通道的打通,以及武汉码头和岳阳码头的恢复接运工作,共同助力全球抗疫,彰显央企责任担当。(黄红霞 鞠华)