

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

# 化销企业全力打通产品链“大动脉”

**编者按:**有这么一支先锋队,他们在下游客户复工复产的过程中,密切产销衔接统筹资源调配,紧盯客户需求解决实际难题,打通运输堵点确保炼厂装置后路畅通。在这支队伍的加持下,多地企业复工复产跑出速度、力度。今日,本版集中展示化销部分区域公司助力企业复工复产的积极举措,敬请关注。

□熊文晋 杨龙 姚达

连日来,随着国内疫情形势得到初步控制,化工产业链上下游企业及客户有序推进复工复产。化销华北坚持以客户为中心,在北京地区因疫情控制到岗率、办公条件受限的情况下,克服企业装置减产、物流运输不畅等多重因素影响,通过密切产销衔接、统筹资源调配、畅通运输通道、创新服务模式,全力推动化工产业链上下游“链式复工”,以实际行动助力企业复工复产。

## 紧盯客户需求,发挥专业优势保供应

化销华北密切关注疫情走势及下游客户复工复产情况,通过实地走访、电话沟通等形式,深入摸排客户复工复产时间、备料需求等情况,主动作为,攻坚克难,提前统筹部署,全力保障下游客户复工复产所需化工原料供应。

一直使用进口原料的某行业知名客户因疫情影响面临断供停产风险,紧要关头联系化销华北寻找可替代原料。化销华北紧急联系区域内两家生产企业,根据客户需求匹配参数相近的原料,并协同企业技术人员跟踪试料工作进展,配合解决技术难题,最终成功为客户匹配了可替代原料。同时,他们在组织财务和风控部门进行专业前置评估的基础上,确定了以承兑汇票支付货款的方式进行结算,有效缓解了客户复工复产的资金压力。

在得知某医卫领域战略客户需要紧急开工后,化销华北及时响应客户提出的原料供应需求,召集产销三方通过线上会议形式第一时间协调企业调整排产,紧急联系燕山石化、青岛炼化等多家企业为客户增产聚丙烯医用料、纤维料等原料近300吨,有力保障了客户生产口罩、防护



图为化销江苏加紧助力仪征化纤瓶片装车出库。

姜军摄

## 化销江苏:快速重启仪征化纤产品出口通道

**本报讯** 近日,化销江苏成功将2700余吨出口瓶片从仪征化纤顺利运至上海仓库,标志着受疫情影响中断的仪征化纤产品上海出口通道成功恢复,为产品高效出口提供了有力保障。面对4月上海防疫局面,化销江苏根据客户需求,多方协调运力,将出口港平移至宁波、日照、连云港等港口,采用港口提箱、工厂装箱和工厂平板车集港装箱“双保险”出运模式,累计安排发运仪征化纤产品6300余吨。5月以来,上海疫情形势持续好转,化销江苏迅速反应,将宁波、连云港出口的仪征化纤瓶片订单转至上海外高桥港口。为确保6月多笔仪征化纤

瓶片订单顺利出口,化销江苏与仪征化纤工厂、物流服务商、扬州疫情防控指挥部多方沟通协调,按照仪征化纤码头疫情防控要求,安排物流服务商协助驳船船员在上海完成核酸检测,并在48小时核酸阴性证明有效期内抵达仪征码头;向扬州市政府快速申请工厂至仪征码头的短驳车辆通行证,紧盯工厂装箱、车队运输、码头装车集港装箱“双保险”出运模式,提前申报上海港务局,做好驳船接卸申请。通过多方紧密衔接,他们于15天内单船往返3趟将2700余吨仪征化纤瓶片运至上海仓库,在最短时间内重启仪征化纤产品上海出口通道。(濮凡)

## 化销华中:助力生产企业满负荷开工

**本报讯** 近日,受疫情影响,国内物流运输受阻,巴陵石化SBS库存接近警戒线高位,装置按计划进入停工检修。检修期间,化销华中发挥渠道优势,主动作为,保障企业后路畅通。化销华中一方面疏通物流,全力降库,千方百计缓解企业库存压力。他们每日督促客户按提货计划执行,统计次日提货安排及发货流向,确保产品按时按量发运;及时了解客户当

地防疫情况、车辆落实情况,确保发货环节高效畅通。另一方面,他们加强近警戒线高位,装置按计划进入停工检修。检修期间,化销华中发挥渠道优势,主动作为,保障企业后路畅通。化销华中一方面疏通物流,全力降库,千方百计缓解企业库存压力。他们每日督促客户按提货计划执行,统计次日提货安排及发货流向,确保产品按时按量发运;及时了解客户当

## 化销华北:让化工产业链“转起来”

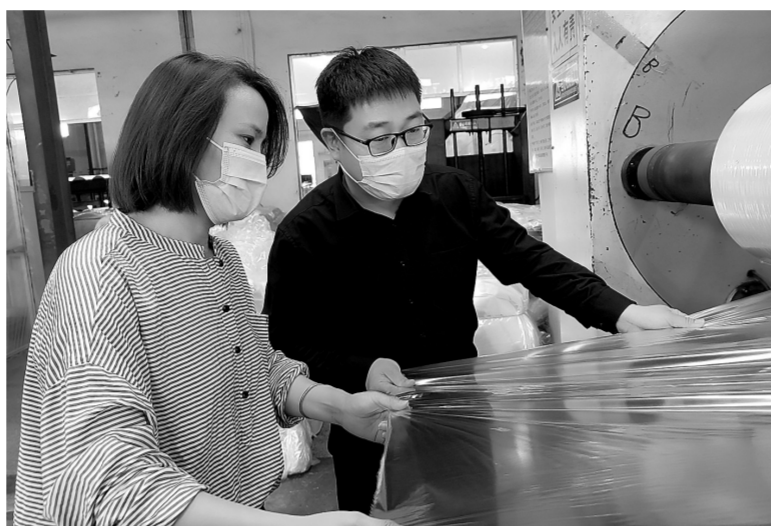
服和消毒产品等相关防疫物资的原料供应需求。

在某国际知名品牌轮胎企业海外工厂急需生产原料的紧要关头,化销华北提出由客户国内工厂现货采购后再自行出口的方案,相比于海外工厂先入厂、采购再出口发运,省去了入厂审批流程等环节,可大幅节省时间。同时,他们精心制定“一户一案”服务方案,与客户详细对接接单、自提方式等细节,全力满足客户在单车批次、提货卡、英文质检单、集港时间等方面的需求,为客户高效保供2000余吨生产原料,解了客户燃眉之急。

## 打通运输堵点,统筹运力资源稳后路

为及时高效地把原料发往客户,化销华北实时掌握疫情管控政策,加强与企业客户沟通,合理调配运输方式,汇总分析企业库存、中转库存、第三方仓储和运力资源情况,及时优化铁路出厂、统筹自备车资源。面对各地严格且差异化的交通管控措施,化销华北产品部与物流部建立常态化沟通反馈机制,通过倒排出厂时间、提前开具出厂证明、定制运输车辆等方式,高效打通产品运输“大动脉”。

5月上旬,为如期将生产超纤皮革的专用料交付中国石化战略合作客户,化销华北燕山驻厂办克服地处管控区域、公路运力严重下滑等因素影响,一方面加强与当地政府对接,紧急开具特别物资通行证,另一方面积极协调生产企业、产品部、客户、物流部四方力量,高效打通集装箱发货+水陆联运业务流程,在短短一周



图为化销华北销售人员(右)与客户交流,了解客户复工复产需求。赵正摄

内,480吨原料经天津港发运至上海港,再经公路运输至客户,保障客户生产原料充足供应的同时,有效缓解了企业库存压力。

5月中旬,化销华北燕山驻厂办陆续收到了广东、常州等地客户打来的求助电话。原来,5月初克服北京地区疫情影响,好不容易从铁路发运出去的1.5万吨EVA产品在到达卸货站后,因当地临时调整的疫情管控政策,客户无法正常接货,复工复产所需原料无法及时供应。紧急关头,化销华北先后两次紧急协调广东地区铁路部门增设两处卸货站,并联系江苏常州铁路部门开通常州站铁路专用线进站绿色通道,保障了EVA铁路运输的全线畅通。5月以来,该公司通过公路、铁路、水路发运

EVA产品近两万吨,全力保障了燕山石化产销平衡和下游客户原料供应。

5月20日,新疆代处客户经理接到新疆当地某管材客户因近期复工复产需要紧急追加齐鲁石化合成树脂产品32F的求助电话。在高效落实好原料资源后,化销华北第一时间与承运商对接产品发运时间,并持续跟踪物流动态,密切关注到货情况,确保该批货物以最快的速度交到客户手里,为客户满负荷复工复产创造了条件。

## 用好“云端”平台,创新服务助企业增效

“透明挤出吹塑瓶专用料第3次试料结果出来了,产品透明性、跌落

冲击强度等指标已超过进口料了。”在天津石化研究院、烯烃部聚丙烯车间多方参加的“云试料”反馈会上,化销华北项目负责人正在汇报前期工作进展。

面对日化消毒瓶领域龙头客户希望提升天津石化聚丙烯热成型专用料质量的需求,化销华北克服疫情影响,一方面通过视频、电话、现场走访等形式,详细了解消毒液包装瓶、食用油包装瓶等高端领域下游重点客户对原料参数的具体要求;另一方面,充分发挥产销研用一体化优势,积极搭建“云试料”平台。他们通过视频形式,对标进口包装瓶用透明聚丙烯原料,携手企业技术人员针对跌落冲击强度、透明度和加工性等关键技术门檻开展针对性攻关,精心挑选目标客户进行新产品试料、参数改进等工作,成功开发出产品透明性、跌落冲击强度等指标远优于进口产品的透明挤出吹塑瓶专用料。截至目前,该原料已在日化消毒瓶领域龙头客户实现批量使用,并突破性打入食品罐装领域,大力拓展了企业增效空间。

疫情发生以来,“云服务”已成为该公司服务产业链上下游客户的常态。5月27日,为协助某使用高熔粉料丙烯的战略客户做好复工复产原料准备,化销华北抢抓丙烯单体快速下跌、粉料加工出现边际效益的窗口期,及时联合该客户及淄博地区丙烯粉料供应商召开三方视频会议,精准对接客户用料需求、物流优化措施及质量提升方向等信息。针对客户需求缺口大但供应商排产时间不稳定的供需矛盾,化销华北积极提出优化排产建议及稳定保供方案,三方还就产品性能优化、共享托盘运输、连续批量采购等方面达成一致意见。截至6月5日,化销华北已陆续为客户供应丙烯粉料近3000吨,为客户满负荷复工及稳产增效提供了有力保障。

## 化销华南:协调排产解战略客户燃眉之急

**本报讯** “受疫情影响,运输困难,我们公司云南玉溪的生产基地复工复产急需HDPE(高密度聚乙烯)小中空料,麻烦你们帮忙协调解决!”近日,化销华南销售经理接到某战略客户的紧急求助。

该战略客户是国内著名日化用品生产企业,也是消毒液等防疫物资供应的大型生产企业,在全国

有8个生产基地。为保障该客户顺利复工复产,助力防疫物资生产,化销华南积极协调中科炼化调整排产,将HDPE小中空料的排产时间提前,全力满足客户需求,同时快速推进物流线路询价及系统运费审批进程,第一时间打通发往云南玉溪的铁运线路,确保资源及时配送,为客户解防疫物资原料短缺的燃眉之急。

化销华南在关键时刻积极为客户解决难题,提供坚强保障,得到客户的高度赞许,赢得了更大的采购份额,预计该客户5月采购量同比增长100%。下一步,化销华南将秉持为客户提供优质服务理念,从资源保障、物流运输、一户一案等方面提高服务水平,不断深化与战略合作客户的合作。(石红专)

## 化销华东:推动下游复工复产走上快车道

□黄良宇 武小荣 张倩文

自5月以来,化销华东坚持以客户为中心,保供应、强服务、通运路,助力下游企业复工复产有序开展,全力保障客户生产原料需求。

## 强服务:全力满足多样需求,助力客户复工复产

复工复产,原料是关键。日前,行业内某非网客户面临断料风险向化销华东求助。面对非网有客户需求,化销华东担当作为,靠前服务,仅用3天时间就完成客户准入、计划洽谈、合同审批,克服运输难题为其发运原料,全力保障行业复产需求。化销华东还积极协调企业克服生产线排产困难,为山东某客户定制特殊规格产品120吨,在市场供应艰难时期全力满足用户的个性化需求。

眼下正值夏农备耕时节,化销华东某战略客户遇到了难题:由于疫情导致其资金回收慢,客户急需资金购买原料复产提产,其主要产品二乙醇胺是农药除草剂草甘膦的关键原料,属于农业用季节性产品。“一年就这一茬,人误地一时,地误人一年,你们能帮解决吗?”化销华东接到客户求助后,立即会同财务部展开调研,对其临时追加企业代理授信额度,有了授信后,客户每日采购量增加100吨,开足马力稳产提产,备战农业需求。目前,化销华东已为客户提供3.7亿元临时授信,为推进下游稳步复工复产引来金融活水。



图为化销华东协调上海石化环氧乙烷积极发货,助力下游客户复工复产。黄晓华摄

## 保供应:协调企业开足马力,保障下游原料稳定

化销华东密切关注战略客户、重点客户复工复产动态,及时向生产企业传递需求信息,保持合理库存,为企业科学安排生产做好参谋,实现效益最大化。5月初,江苏江阴地区突现疫情,当地物流受阻导致下游客户面临断货风险,客户补货需求增加。化销华东积极协调仪征化纤增产4条短纤生产线,供应增加6000吨/月,全力满足用户需求。针对腈纶市场资源短缺情况,他们发挥产销协调作用,引导安庆石化增产一条生产线,实现满负荷生产,腈纶产品产销齐增,环比增加5%,创近两年新高。同时,他们积极衔接上海石化腈纶工厂推迟原计划4月的年度检修,继续维持满负荷运行,确保腈纶合约客户生产稳定,保证核心产品不断供。

## 通运路:巧思妙想畅通物流,打通运输难点堵点

面对公路受阻局面,化销华东千方百计疏通运路,与仪征化纤联合第一时间启用特殊时期客户物流信息需求表,每日向企业反馈紧急客户需求,企业及时反馈生产情况,通过双向信息交流,协调客户发货及重点客户的保供工作。销售人员主动靠前,全力开展物流保畅通工作,针对外来司机全部无法进入部分客户厂区的状况,建议采取倒车入库的方式,实现车头厂外、车尾厂内分离,保证了送货司机不进厂、客户卸货人员不出厂,化解物流难题,此举被同行纷纷效仿。针对防疫政策比较严格的地区,他们采用货车接力和客户互助的方式解决供应难题,落实产品流向安排和物流通道,客户原料问题得到解决,顺利复工复产。

## 化销香港 打通多区域甲苯出口流程

**本报讯** 4月以来,随着地缘冲突、境内疫情频发,甲苯外盘(以卖出价成交的交易)价格较内盘(以买进价成交的交易)价格高不少,出口窗口扩大并持续打开。在化销本部的统筹协调和区域公司的紧密配合下,化销香港迅速打通化销华北、化销华东两区域公司甲苯出口流程,成功出口8000吨甲苯到印度市场。

疫情持续导致境内需求偏弱,加之部分地区封锁造成运输受限,甲苯销售压力加大,同时受原油价格支撑及燃油需求较好影响,境外甲苯市场活跃,这无疑给化销香港带来了良机。化工销售本部全面统筹各区域公司,保持实时沟通、密切配合。化销华北克服厂内罐容不足导致的未能满足出口封罐法检要求,化销华东克服码头及运输限制,积极寻找第三方利于出口的优势储罐,并多方沟通协调,满足海关异地法检相关要求,成功出口天津石化、金陵石化生产的共8000吨甲苯到印度市场,为下一步持续出口开了好头。

此举在既有化销华南甲苯常态化出口的基础上,形成了华北、华东、华南3家区域公司同时出口甲苯的良好局面,为落实集团及化工销售“统筹运作好境内、外两个市场”要求打下坚实基础。(黄金凤 申林 李建亮)

## 重要客户原料告急 南化公司紧急保供

□叶迎春 黄欣

5月16日深夜11时23分,南化公司销售业务员周前进收到国际知名品牌轮胎上海工厂采购业务员发来的一条告急微信:“我们知道物流很难,但我们的橡胶防老剂只能维持6天了。”

该轮胎公司是和南化公司合作了近20年的重要客户。3月中旬,该品牌上海工厂因为疫情停工,南化公司销售人员始终关注着对方的复工复产信息。进入5月中旬,上海工厂部分生产线恢复生产,南化公司立即联系物流公司做好供货准备。因为疫情防控,车辆进入上海需要办理通行证,司机从上海回来又要隔离,经过上海的车也下不了高速……一时间,车难找、人难找、成本高,物流公司积极性不高。

5月17日一早,周前进向领导汇报后,立即跑到物流公司做工作,耐心地说明特殊时期保供的重要性,再三争取,物流公司终于答应接下这一单。周前进盯着物流调度一个接一个电话找人,足足3个小时,终于落实车辆和司机。

午休时间,周前进又火速去街道开介绍信,去高速公路卡口接车、引导车辆走规定路线、完成消杀、进厂装货,做到全程闭环管理。与此同时,部门同事也积极做好协调工作,验证、开票、传资料……确保装车车辆一路绿灯进厂,一分钟也不耽误。

当天傍晚,15吨橡胶防老剂完成装车。周前进将车送上高速路口,这才向该轮胎公司上海采购人员发送了一条微信“货已发出,请放心”。

5月18日上午9时16分,该轮胎公司业务员发来信息:“货已收悉。没想到能送进来,还这么快,关键时刻还是中国石化给力!”

## 长岭炼化 丙烯收率创新高

**本报讯** 1~5月,长岭炼化1号催化等装置丙烯收率平均值超过6%,创历史新高,为该公司加快生产结构调整、推进实施“油转化”和“油转特”迈出了关键步伐。

今年以来,面对严峻的生产经营形势,长岭炼化将“控油增化”作为生产结构调整的主要运行策略,重点攻关实施增产丙烯课题,满足下游装置对丙烯原料的需求。技术团队第一时间启用特殊时期客户物流信息需求表,每日向企业反馈紧急客户需求,企业及时反馈生产情况,通过双向信息交流,协调客户发货及重点客户的保供工作。销售人员主动靠前,全力开展物流保畅通工作,针对外来司机全部无法进入部分客户厂区的状况,建议采取倒车入库的方式,实现车头厂外、车尾厂内分离,保证了送货司机不进厂、客户卸货人员不出厂,化解物流难题,此举被同行纷纷效仿。针对防疫政策比较严格的地区,他们采用货车接力和客户互助的方式解决供应难题,落实产品流向安排和物流通道,客户原料问题得到解决,顺利复工复产。

技术团队发挥各专业的优势,逐一消除装置瓶颈,解决装置设备、设施运行平稳率等问题,为调整优化配剂配方奠定基础。他们将原料处理量逐步加大,为多产丙烯提供运行条件。与此同时,他们组织班组开展多产丙烯劳动竞赛,集中班组智慧逐个解决装置局部运行难题,并动员班组围绕装置多产丙烯作业指导数据精细调节,尽可能降低重质产品产量,将小分子烃转化为丙烯,为企业多产高附加值产品创造持续效力。(张勇 王文倩)