

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

化销华东纯苯团队科学研判市场,全力拓市扩销,着力提高资金使用效率,积极响应战略客户需求

纯苯经营逆市而上 多项指标再创新高

□于文 张婧文

今年以来,面对国际原油价格高企、新冠疫情多点散发、化工产品终端需求萎靡等严峻形势,化销华东纯苯团队科学研判市场,全力拓市扩销,着力提高资金使用效率,积极响应战略客户需求,多项运营业绩指标创历史最好水平。

巧抓市场机遇, 布局国内外市场

“目前原油价格坚挺,外盘高位支撑,纯苯产品价格持续走高,但国内纯苯阶段性紧缺的状况难以改变,请大家注意销售节奏的优化,进一步加大销售力度。”化销华东纯苯团队负责人近日在团队例会上说。

今年以来,该团队在预判原油总体高位运行的基础上,通过结合全球、亚洲、国内三个层面纯苯资源平衡情况,大力争取下游工厂订单,并通过外采优质资源,提高产品市场占有率。他们积极把握市场机遇,合理开展经营运作,分批次开展优化运作数万吨,同比增加700%,经营量创历史新高。

面对国内纯苯市场不断变化的阶段性供需矛盾和上下游行情,该团队未雨绸缪,提前布局国内外两个市场。在稳定国内纯苯产业链平稳运行的同时,择机捕捉进出口套利窗口,充分利用化工销售平台优势,开展国际化经营。1~2月,国内受下游新装置

投产带动,纯苯需求强劲,同时国外正处消费淡季,纯苯消费量不足,国内进口套利窗口打开,团队抓住市场机遇,累计进口纯苯1.2万吨。自3月起,国内纯苯市场需求不足,且国内价格明显低于国外离岸价,出口套利期出现,团队调整营销策略,积极开拓海外市场,不仅解决了因疫情企业产品出厂受阻的问题,而且实现了资源利用、效益最大化。

深入市场一线, 持续拓市扩销

在上海地区严格疫情防控的态势下,团队克服疫情影响,通过“云走访”的方式,紧急联系上游工厂和下游客户,积极做到疫情当下“不见面”、走访交流“不下线”。他们实时了解产业链上下游装置开工情况,第一时间掌握市场动态和客户需求,在保证客户年度长约需求量的同时,最大程度满足客户临时需求。

“现在纯苯价格起伏实在太大,能否麻烦你们多供应些国内资源?”在“云走访”过程中,化销华东收到了客户这样的请求。今年以来,国内纯苯资源存在价格优势,部分客户取消进口资源,希望由化销华东提供相应帮助,弥补缺口。在接到请求后,化销华东多方考虑,积极调配现有资源,疫情严重时同步给予物流协调,筹备安排,按时送货,稳定了国内纯苯产业链的平稳运行。同时,该团队通过区域协作,将华东纯苯资源跨区调拨至



图为化销华东将6000吨纯苯装船销往我国台湾地区。

于文 撰

华南地区,做大经营总量的同时,进一步增强化销华东纯苯产品的市场占有率。1~5月,化销华东纯苯自营总量87.7万吨,同比增长47%,其中跨区调拨2.97万吨,累计总量和跨区调拨资源量均创历史新高。

聚焦战略客户, 提供“3+”服务

他们推动纯苯产业链上下游共赢,以票据支付带动资金运转,推动“票据池+”;以信用搭建桥梁,实现

“授信+”;以化销华东平台为基础,促进战略客户“合作保障+”,采取多种措施巩固战略合作伙伴关系。

“纯苯本月的票据支付需求约在3亿元,辛苦您看下有没有合适的票据。”该团队与财务部门协同合作,深化业财融合,积极开展资金挖潜,大力推进票据支付,提高资金使用效率。他们积极与上游供应商沟通谈判,加大票据支付力度。1~5月,成功与4家供应商达成票据支付合作,全面实现降本增效。通过强化专业管理和优化测算,算好采购效益账,

为业务决策提供有力支撑,以最优投入达到效益最大化,减少资金占用成本,实现精细管理。

化销华东与某战略客户长期相互授信,深入合作。今年,该客户在以往合作规模基础上进一步加大纯苯采购量,1~5月采购量同比增加25%。化销华东综合考虑各方面因素,对其授信额度增加50%。

为进一步提升化销华东纯苯业务的市场竞争力和抵抗市场风险能力,团队持续加强与国内纯苯产业链龙头企业全方位合作,做实“一户一案”。某国内己内酰胺行业龙头每年纯苯需求量约40万吨,由于身处杭州萧山,船运无法直接送到,纯苯进厂全部通过公路运输,保供压力巨大。为走出供应困境,化销华东纯苯团队为其量身定制保供方案,调动上海石化、九江石化、扬子—巴斯夫、中金石化、商业库区等多方纯苯资源,统一调配安排,最大程度降低供应风险,有效保证该客户纯苯的平稳供应。

今年由于国内纯苯资源相对紧张,化销华东统筹现有资源,跨区域实现资源稳定流动,同步优化物流节约资金成本,满足客户实际需求。1~5月,销售战略客户纯苯18.6万吨,同比增长11.4倍,创历史新高。

商道纵横



全流程管控让产品合格又好用

□何俊 郑宏涛

1~5月,中韩(武汉)石化推行精准管控生产各环节操作,稳定产品质量,合成树脂产品质量控制关键指标保持集团公司前列。

自2021年下半年以来,随着国内乙烯产能持续释放,以及终端市场需求减弱,过去不愁卖的树脂产品价格一降再降,客户也变得挑剔起来。

“有客户反映我们的抗冲聚丙烯K8003力学性能指标有下降趋势。”2021年11月,该公司市场经营部主任李凌华接到客户反馈后说,“但我们的产品都是检测合格才出厂的。”

客户的反馈,引起了中韩(武汉)石化的高度重视。经与客户沟通,该公司了解到,客户提出这样的需求,是希望企业将产品质量参数尽可能控制在中心值附近,这样可以省去根据不同批号的产品调整生产参数的麻烦。

客户的需求,就是企业的追求,“产品既要合格,还要好用”。为满足客户需求,企业大幅收窄了质量内控范围。

目标定了,如何实现?正当中韩(武汉)石化员工为实现收窄后的质量参数管控目标想办法时,他们迎来了一个改变的契机。

2021年12月,中韩(武汉)石化的合资方韩国SK集团派出专家团队来中国,指导中韩(武汉)石化生产其专利HCPP(高结晶聚丙烯)系列高端产品,对催化剂配置、各种助剂添加、采样分析,以及产品分析等每一个生产、检验环节,进行精准把控。最终,在合资方专家指导下,生产的不同牌号和批次的HCPP产品,质控点始终稳定在中心值附近。

“合资方专家认真细致的工作态度及科学精准的管控方法,给我们提供了很好的借鉴。”化工生产管理部副部长张闯说。今年以来,他们重新全面梳理树脂产品各生产环节的质量控制点,科学精准实施优化,去除低效或无效的管控环节,并加强对重点环节的跟踪管控。

为了加强产品质量管理,过去,中韩(武汉)石化对已有产品实行“一牌号一方案”和“一牌号一卡片”等管理,但原则性过多,实操性不强。今年以来,他们对其进行细化,明确各步骤操作时点和要达到的标准,指导员工标准化操作,消除因个性化和差异化操作造成的产品质量波动。

在试产新产品方面,他们打破以往等产品生产完后对产品进行分析改进的做法,实行过程控制,未雨绸缪,在试产过程中预判改进。3月,在首次生产高熔高刚注塑料M30RH时,树脂中心专家提前将自产的产品与目标产品一起测试,并从二者间的差异中分析判断需要优化的参数,指导装置及时调整,该产品一次生产成功。

中韩(武汉)石化还对新产品试产实行“一牌号一小结”,持续优化操作和参数,直到新产品稳定在中心值附近,再将各操作细节和参数固化下来。今年生产的热水管材料PPR-P00,相较2021年减少过渡料100吨。“我们是24小时连续生产,切换牌号时,早一点产出目标产品,就能少产一点非目标产品,减少效益流失。”聚丙烯二部工程师姜章林说。

下一步,中韩(武汉)石化将积极构建产品质量优化模型,实现新产品参数实时控制与目标产品质量的精准匹配,生产更加优质的产品。

古雷石化打通我国台湾乙烯销售全流程

本报讯 今年以来,福建古雷石化正式打通我国台湾乙烯销售全流程,目前正源源不断将该产品销售往宝岛。截至5月底,古雷石化乙烯单体对台湾销量已突破5万吨。

古雷炼化一体化项目是海峡两岸合资合作最大的石化产业项目,古雷石化抓住有利时机,加快推进乙烯裂解装置建设,于2021年8月底成功投料试车,又在两个多月的时间内实现首船4000多吨乙烯单体销往我国台湾。

此前,古雷石化未雨绸缪全面开展市场调研,克服国内乙烯销售受船运力紧张的不利因素,在市场化原则下完成对台湾销售合约签订,精准打通“古雷—高雄”石化产品通道,有力地提高了公司的盈利能力,对实现两岸互通、产业交流、优势互补,逐步建立完善上中下游

完整的两岸重大石化产业合作体系、推动海峡两岸石化产业融合和探索两岸融合发展新路具有重要意义。

当前,福建漳州本地疫情反复,为保证我国台湾企业原料供应,古雷石化积极与地方政府部门协调产品对台湾销售,赢得多方支持。在古雷口岸尚未完全开放的前提下,古雷石化密切与海关、边检、海事、口岸办、商务局等部门沟通协调,在保证安全、高效、合规的前提下,主动靠前服务,采用“无接触”查验方式,对企业前期危险化学品危险源控制、危险化学品分类鉴定、产品取样送检等业务提前介入,保证在一船一议文件批复时,所有通关手续办妥,为古雷石化首批乙烯单体顺利销往台湾提供了有力保障。

(吴伟东 薛敬灵)



荆门石化特油产品实现量价齐升

5月以来,荆门石化紧跟市场节奏,充分发挥炼油和销售一体化优势,动态调整特油产品生产负荷、产品结构,特油产品实现量价齐升,多种型号白油产销量创历史新高。图为员工检查55万吨/年润滑油高压加氢装置硫化剂泵的振动情况。

蒲红霞 刘丽花 摄影报道



化销华北助力天津石化新装置结构优化

□边欣

“我们的新装置运行一年多来,新专产品排产占比达到100%,高附加值产品创效明显,感谢化销华北的大力支持!”近日,在二季度产销研重点工作推进会上,天津石化对化销华北在优化新装置产品结构中作出的积极努力表示感谢。

天津石化20万吨/年聚丙烯装置于2021年4月投产,为助力新产品顺利入市,推进装置结构持续优化,化销华北克服疫情影响,通过提前布局销售网络,大力推动高附加值产品开发等措施,全方位、多层次、系统性拓展销售渠道,持续推进装置产品结构优化,助力企业创效增效。

提前布局,推动市场调研成果落到实处

为尽快打开新产品销售渠道,化销华北以“扫市场”工作为抓手,充分发挥网点前哨作用和自身专业优势,在装置投产前,提前展开对天津周边聚丙烯市场分行业、分领域、分区域的

精准化调研,统筹布局销售网络。为充分挖掘装置创效潜能,他们在深入分析新装置工艺特点和周边市场形势的基础上,建议企业以均价远高于通用料的薄壁注塑产品作为该装置的主流牌号。他们充分发挥产销研协同优势,联合企业开展技术攻关、客户走访,在装置稳定运行后立即排产薄壁注塑产品。自投产以来,天津2号聚丙烯装置累计排产薄壁注塑产品6万吨。

创新引领,促进高附加值产品顶替进口

化销华北结合聚丙烯新装置工艺及产能特点,以透明聚丙烯应用于包装瓶的市场需求为导向,积极研发可替代进口的国产原料。他们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槛开展针对性攻关,推动产品在新装置上实现规模化生产。同时,他们精心挑选目标客户积极推进新产品试料、参数改进等工作,成功开发出产品透明度高、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,并突破性打入食品热灌装领域。

抢抓机遇,紧扣海外需求优化产品结构

2021年以来,海外市场供应紧张,聚丙烯迎来出口盈利窗口期。化销华北密切关注国际市场行情变化,精心梳理海外客户渠道,以海外市场需求为导向,引导企业精准优化新装置排产计划。针对改性、包装等行业海外客户需求,他们引导企业有序排产低熔纤维料、BOPP(双向拉伸聚丙烯薄膜)专用膜料、热成型专用料等新专产品,着力推动装置结构优化和新装置竞争力增强。截至目前,新装置已有2个产品牌号达成3134吨的出口协议,创效可达90万元以上。

一年来,化销华北推动天津石化2号聚丙烯装置实现新专产品排产占比达100%,形成了以薄壁注塑产品为主体、吸塑包装和BOPP膜相配合的产品结构,均价较通用料高出500元/吨,大力拓展了企业增效空间。

化销企业

跨区域协作出口PTA

本报讯 近期,受地缘政治及新冠疫情影响,聚酯终端效益持续压缩,天津石化希望将富余原料给化工销售。为此,化工销售抓住契机,开展PTA(精对苯二甲酸)跨区域出口合作,为企业减亏创效的同时,做大产品出口量。

化销原合纤部收到企业需求后,秉承为企业服务的宗旨,立即研究为企业减亏创效的产品处理方案。通过分析当前PTA市场形势,他们考虑到出口窗口初步打开,认为可以开展PTA产品跨境合作。

PTA合作团队来自化销本部、化销香港、化销华北等8个单位,他们在疫情等多重压力下,精准研判PTA市场形势,抢抓出口盈利窗口期,协同合作,成功拿下1.17万吨PTA出口合同订单。面对存货地点分散、散货船及码头作业场地紧张等多重困难,他们充分发挥“业物融合”团队合作优势,制定详细完善的集港运输方案,紧盯出库、运输、码头堆存等各个环节,及时落实外轮船期、短倒运输、集港装运、报关报检等多项工作,保障了产品及时发运,最终取得了企业、境内外公司多方合作共赢的出色成果。

(郭珊 孙婧 周维)

化销华中

“品质+服务”引来外企

本报讯 近日,随着首批66吨洛阳石化聚丙烯纤维Y35X产品顺利卸货,化销华中与(财富)500强美国某集团下属中国工厂开展合成树脂产品合作。

该客户在中国多地设立工厂,主要生产高阻隔性、高舒适度及高遮蔽性的无纺布及隔膜产品,广泛应用于医疗材料、卫生材料等领域。该集团对原材料的质量、包装、付款方式及物流运输等有着严苛的要求,之前主要使用进口合成树脂材料。

化销华中合成树脂销售团队通过“扫市场”了解到该集团国内工厂的采购需求,但由于之前未采购过中国石化的产品,对产品质量及服务心存疑虑。为打消客户疑虑,化销华中针对该客户专门组织成立了由合成树脂产品经理、销售经理、客户经理、洛阳石化产品专家组成的销售服务小组,多次上门与客户沟通,解决实际问题。

在洛阳石化的协助下,化销华中在最短时间与该客户签订了质量技术协议,顺利通过了该客户总部对中国石化产品的采购认证。5月13日,化销华中对该客户开出首张66吨Y35X产品的销售订单,并克服疫情影响,于5月17日顺利将产品送至客户。

经生产试用,该客户认为洛阳石化Y35X产品各项性能指标充分满足生产需求,能够顶替进口树脂产品,并决定从7月起加大对中国石化树脂产品的采购力度。

(左星)

广州石化

产品获行业龙头免检资质

本报讯 近日,广州石化线型低密度聚乙烯产品DFDA7042通过某防水材料行业龙头企业免检入厂资质,标志着广州石化与化销华南战略客户合作进入“快车道”。

4月中旬,广州石化在走访客户时了解到某知名防水材料企业正在实施原料免检入厂制度,主动向化销华南推荐参与相关审核。通过不断沟通及历史数据筛查,产品DFDA7042被纳入第一批免检审核的名单。为确保产品通过免检审核,广州石化加强与该战略客户的深度合作,积极协调组织安排人员参加客户线上培训与考试,最终顺利通过多轮考核,取得免检认证。

产品DFDA7042为线型低密度聚乙烯产品,主要应用于制作农业地膜、日用膜、棚膜、塑料绳等,成品膜具有优良的拉伸性能和抗穿刺性能。近年来,该产品因其出色的性能,深受用户青睐。

(黄敬清 林春风)

润滑油公司

线上“带货”推广PAO产品

本报讯 近日,在润滑油公司的精心准备和兄弟单位支持下,中国石化PAO(聚α烯烃基础油)产品直播带货在观贸平台开播,时长约一小时,1100余人在线观看,该平台直播观看量之最。

3月以来,全国疫情多点散发,国内PAO主要消费市场华东地区目标客户均居家办公。为落实集团公司“加快中国石化PAO合成油市场开发,努力实现PAO量产达标”的要求,润滑油公司开展跨界借势营销,利用线上直播方式推广中国石化PAO产品。

为保障此次直播推广取得良好效果,润滑油公司会同茂名石化、石科院等单位共同确定直播主题并策划直播推广内容,凸显中国石化PAO的技术先进性、供应稳定性和服务专业性。此次直播以互联网模式有效提升了中国石化PAO产品的知名度,为市场招揽打下基础。

(于宏涛)