

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

化销华北聚焦经营创效、资金创效、物流创效三个重点领域发力,前5个月超时间进度完成利润指标

精准发力促全产业链创效增效

□熊文晋 冯俊泽 丁芳

今年以来,化销华北瞄准市场、资金、物流三个重点领域精准发力,持续提升经营创效水平。1~5月,该公司考核利润完成年度预算进度54.6%,超时间进度13个百分点。

聚焦主业,深耕“专精特新”市场

今年以来,我们已完成国家3批合计4865家“专精特新”企业的专题调研,发掘出580余家相关领域客户,成功开发了39家“巨人”企业。”该公司主题行动经营优化组对今年以来的战略客户开发工作进行总结。

该公司坚守“市场就是战场”理念,聚焦促进全产业链创效增效的主体责任,持续深耕“专精特新”市场,紧盯绿色低碳、技术创新、高端材料等领域行业前三战略客户,快速响应产品定制化和新产品研发需求,持续提升战略客户业务占比,巩固经营创效成果。

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,在做好疫情防控的基础上,加大下游客户走访力度,深度调研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;聚焦新能源、医卫、包装领域高端新材料,联合

产业链上下游构建从研发、生产到应用的新产品开发推广联盟。1~5月,成功开发新客户208家,成交量达3.04万吨,199家生产型客户的直销率达到99%。

同时,他们持续拓展新产品销售空间,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,今年为40余家重点客户定制生产原料6.5万吨。

聚焦业财融合,释放资金创效活力

今年经营形势严峻,不仅要先算账后干活儿,而且要边算账边干活儿,确保经营成果颗粒归仓。”该公司主题行动融合增效组紧扣目标任务,持续优化“业财”融合模式,着力构建业财一体化价值管理体系,有效释放资金创效活力。

该公司财务部门通过业财融合机制及财务联络员机制,加强与业务部门、经营网点之间的协同联动。财务人员从业务源头介入,及时评估营销政策和交易条件,为业务部门在盈亏平衡、资金运作、风险管控、费用控制等方面提供财务政策咨询,有效规避业务风险。他们探索建立全维度盈亏测算模型,动态跟踪反映市场变化及效益波动,对各环节影响利润的因素进行精细测算,全面评估每笔业



图为化销华北销售人员走访合成树脂下游客户,在工厂查看通信线缆成品。王开正 摄

务盈利能力,切实提升经营质量;动态剖析供应商及客户的自营业务利润状况,逐步优化自营采购渠道,提升自营业务单位利润水平,实现自营业务单位利润逐月提升。

该公司财务人员深入市场开展主流结算方式专题调研,持续优化线上流程和结算方式,加快票据对外流转,精准高效管控资金。4月,他们抢抓低息行情契机,积极开展票据贴现业务,盘活存量票据,有效降低资金成本;积极推进股份票据集约化上线工作,通过抢票、入池、出池等资金运作,获取更高票据奖励。同时,他们

依托产业链长和资金信用优势,积极探索产业链金融服务新场景,为上下游合作伙伴搭建融资桥梁,推动产业链多方共赢。5月,成功运用昆仑银行“化销贷”金融服务产品,协助3家客户获取昆仑银行授信贷款额度共计1314万元,助力客户解决融资难、资金需求大等难点痛点问题。

聚焦优化保障,深挖物流创效潜力

“发运是销售业务的关键一环,疫情期间,我们必须以最优的发运方

式和最低的时间成本,千方百计把产品送到客户手中。”该公司物流部负责人在部门月度经济活动分析会上反复提及。

该公司积极克服疫情常态化给产品发运工作带来的不利影响,对辖区内水路、铁路、公路等运输线路进行全面梳理,清晰掌握交通运输网络。他们坚持从客户需求出发,从运输方式、物流方案、资源流向、仓储布局等方面入手,统筹做好物流保障工作。今年以来,他们通过持续优化发运方式,严控发运成本、完善发运管理,推动发运效率持续提升,赢得客户一致认可。

他们以“业物”融合机制为抓手,组织业务部门和物流部门持续挖掘物流优化项目,推动合成树脂散装罐、共享托盘等的应用,加大氢能等新能源车辆投用力度,不断拓展“公转铁”运输线路、开辟铁路集装箱运输模式,打造多元化绿色物流新优势。1~5月,共流转共享托盘30.51万片,流转量同比增加60.5%;增加国6用油车辆163辆,投用氢能重卡3辆,运输各类化工产品3.1万吨,极大减少碳排放量;经铁路发运产品37.5万吨,同比增长30.1%。

他们以“业物”融合机制为抓手,组织业务部门和物流部门持续挖掘物流优化项目,推动合成树脂散装罐、共享托盘等的应用,加大氢能等新能源车辆投用力度,不断拓展“公转铁”运输线路、开辟铁路集装箱运输模式,打造多元化绿色物流新优势。1~5月,共流转共享托盘30.51万片,流转量同比增加60.5%;增加国6用油车辆163辆,投用氢能重卡3辆,运输各类化工产品3.1万吨,极大减少碳排放量;经铁路发运产品37.5万吨,同比增长30.1%。

他们以“业物”融合机制为抓手,组织业务部门和物流部门持续挖掘物流优化项目,推动合成树脂散装罐、共享托盘等的应用,加大氢能等新能源车辆投用力度,不断拓展“公转铁”运输线路、开辟铁路集装箱运输模式,打造多元化绿色物流新优势。1~5月,共流转共享托盘30.51万片,流转量同比增加60.5%;增加国6用油车辆163辆,投用氢能重卡3辆,运输各类化工产品3.1万吨,极大减少碳排放量;经铁路发运产品37.5万吨,同比增长30.1%。

商道纵横

petrochemical Weekly

中韩(武汉)石化
打通专用树脂出厂流程

本报讯 6月9日,满载4吨高密度聚乙烯管材专用树脂的专车驶出中韩(武汉)石化,开往国内北方某大型聚烯烃管材生产企业,标志着中韩(武汉)石化与化销华中分公司“产销研用”合作进一步深化。

该批专用树脂是PE100级管材定级认证用树脂,按照总部相关要求,要送往有资质的管材生产企业进行测试认证。而此次指定的管材生产企业不是化销华中的客户,且中韩(武汉)石化申请的科研项目试验用料无法打通化销华中的运输流程。为了不延误产品认证进程,化销华中积极协调,特事特办,在与北京化工研究院签订合作协议后,采购4吨树脂,打通专车运输流程,确保了试验用料准时送达管材加工企业。

高密度聚乙烯管材专用树脂是中韩(武汉)石化2号HDPE(高密度聚乙烯)装置主打产品,获得国家定级认证后,可进入国内高端管材生产企业原料采购目录,进一步增强市场竞争力。

(刘荣艳 邓起垚)

金陵石化
精准计量助力产品销售

本报讯 前不久,一艘满载3.5万吨的汽油船DORIS(陶利斯)从清江油库码头徐徐离岸,驶向马来西亚,这是金陵石化今年以来首次出口汽油。

计量是企业生产经营的“眼睛”,在产品贸易过程中起到重要的监督作用。3月,金陵石化在清江油库储油的两个汽油罐T301、T302已达使用周期,需要进行清罐倒罐及返油处理。为加强清罐倒罐及返油过程中的计量监督,保证汽油出口计量准确,公司专业计量人员与生产、销售部门先后5次往返清江油库,商定清罐、计量意见,共同对相关管线进行确认,确定年度首次出口汽油计量方案。

尽管清江油库码头与公司只有一江之隔,但受疫情影响,往返时间需耗费4个小时左右。为保证工作进度,计量人员加班加点,根据计划顺利完成码头盘库、测量管线、核对损耗、调试流量计等工作,确认装船流量计运行正常,具备出口装船计量条件。

精准计量在保证产品贸易公平公正的同时,降低了产品损耗,为该公司产品出口提供了保障。

(吴靖 祝昌盛)

南阳能化
公开竞拍废旧物资

本报讯 近日,南阳能化公司在处置一批废旧物资时,首次通过中国石化“易派客”电子商务平台进行公开竞拍,取得理想效果,成交平均价格高出预计价格的27%。

南阳能化的高熔、高纯特等蜡建设工程是在原来停用的聚丙烯装置原址上施工建设的。在原聚丙烯装置拆除前,南阳能化就与设计单位积极沟通交流,商定可以利旧的设备经专业检验合格后重新利用,不能再利用的物资要及时进行妥善处置。

为实现废旧资产处置效益最大化,南阳能化将过去“打包”招标的出售方式变为委托物资管理部门通过“易派客”电商平台进行公开竞拍。该公司还根据电商平台要求,对废旧物资进行分类。

据介绍,此次网上竞拍共有41个客户参与,所有类别物资的成交价均高出预计价格。下一步该公司将加大通过“易派客”电商平台公开竞拍方式处置废旧物资的力度。

(李家武)

长城润滑油杯
新闻摄影竞赛

青岛炼化增产4B石油焦创效

今年以来,青岛炼化坚持效益排产,根据市场分析产品成本和效益的关系,减少高硫焦的生产,增产高附加值的中硫焦产品,促进效益提升。5月,他们通过优化原油配比,生产4B石油焦1.3万吨,创月度新高。图为青岛炼化生产4B石油焦的焦化装置。

刘强 摄

广州石化聚乙烯塑料产品顺利出口

本报讯 日前,广州石化首批25吨线型低密度聚乙烯产品DFDA7042顺利出口,这是该产品首次出口。

该产品成膜膜具有优良的拉伸性和抗穿刺性能,主要用于制作农业地膜、日用膜、棚膜、塑料绳等。

前期,海外客户反映国外市场需求线型低密度聚乙烯产品。广州石化以

市场为导向,加强产品研判,全力拓展市场。他们积极通过现有出口渠道推荐产品,并达成了首单线型低密度聚乙烯产品DFDA7042出口销售订单。

接到订单指令后,广州石化成立专项工作小组,做好产品质量复核、标签测试比选、开通VIP预约等全方位准备。工作小组根据客户要求进行产

品指标检测,优选产品批次。收到提货客户具体信息后,他们立即协调开通VIP预约提货,保障产品及时出厂。

近日,广州石化又接到了第二批该产品的出口订单,继续按照出口标准,认真组织产品生产。目前,75吨产品已出厂,等待装船出口。

(黄敏清 黎锦燕)

化销华东助镇海炼化滚塑产品产销两旺

□刘宇程松

5月,化销华东滚塑产品销量创历史新高,单月销量高出2021年全年销量34%,单月产量同比增长587%,增效显著。

滚塑产品可制备成各类中空制品,如工具箱、赛艇、浮标、异形件等,具有抗腐蚀、耐老化、强度高的优点,多作为户外设施用品。近两年,经过开发和推广,镇海炼化的滚塑产品已广泛被下游认可,销量稳步提升。今年,由于滚塑产品的进口依存度仍然较高,线型产品团队将滚塑产品顶替进口作为结构升级的重点方向。

3月以来,受出口好转带动,滚塑工厂需求大幅增长,企业原计划产量已无法满足市场需要。化销华东及时向企业传递市场信息,推动企业打破

常规,优化产品结构,连续两个月排产滚塑产品。目前,镇海炼化以粒料供应为主,而下游客户加工前必须先经过磨粉处理,主要通过代理商或磨粉工厂对原料进行加工后再提供给终端用户。针对这一现状,化销华东架起产销衔接“桥梁”,以开发自带磨粉设备的滚塑制品客户为主,适应企业产品特性,进一步提高产品直销率,提升滚塑产品市场份额占有率。

浙江慈溪、温州地区是国内滚塑最大集中地,化销华东联合宁波经营部多次深入走访当地市场,了解客户需求,提出产品性能改进建议,不断推进产品性能提升。目前,他们开发了数家稳定直销工厂,有效提升了中国石化滚塑产品的市场占有率。同时,他们加强对目标市场研究,全面了解滚塑区域市场的分布,选择宁波、常

州、四川等主要消费地作为滚塑产品的目标市场。在资源优化方面,他们加大对目标市场的保供量,同时联合各销售网点加强产销研用技术服务,增强客户黏性,助力产品在目标市场筑牢根基。在产品顶替进口方面,他们抓住进口料减少的有利时机,加大目标市场开拓力度,通过良好的产品品质和专业的营销技术服务,持续巩固和扩大中国石化滚塑市场份额。

同时,他们积极布局开发海外市场,充分发挥化工销售在产业链终端、市场最前沿优势,多次参加并举办行业会议,不断拓展销售渠道,争取国内外“两条腿”走路,长期跟踪并瞄准海外市场客户需求,抓住今年外商需求增长的机会,锁定需求后,及时联系企业增加滚塑产品排产量,实现出口2000吨。

天津石化
2号聚丙烯装置全产新专产品

本报讯 天津石化紧贴市场需求,不断优化产品结构,5月,2号聚丙烯装置排产7个牌号新产品专用料,新专产品排产占比达100%,成为企业新的效益增长点。

自2021年2号聚丙烯装置投产以来,针对装置产品单一、结构不合理的问题,该公司不断加强技术攻关补短板,想法设法增加新产品专用料品种。通过自主研发,目前已形成10个牌号的新产品专用料系列,产品多样化、品牌系列化日渐显现。

4月,该装置气相法反应系统投用,打通全流程,首次实现PPB-M04抗冲共聚注塑产品工业化生产。5月,该装置优化排产,生产用于食品级包装容器和汽车改性领域的主力产品,高熔融指数注塑聚丙烯PPH-M70占当月加工量的47.2%,品牌规模效应逐步显现。5月4日,双向拉伸聚丙烯薄膜料PPH-FH03销往越南、巴西,产品国际市场影响力进一步增强。

(祁晓娇 蔡蕾蕾)



吴飞 摄