

编者按

受全球经济形势、地缘政治等多重因素影响,全球贸易环境复杂多变,竞争压力日趋加大。对此,化工销售公司统筹“两个市场、两种资源”,充分发挥一体化合力,稳内贸、拓出口,主动拓市扩销,不断提高市场占有率。本版推出专题,展示化工销售企业今年上半年经营情况和下半年工作目标,敬请关注。

本文图除署名外由 熊文晋 许京龙 李德誉 秦黎明 张一驰 杨骏辉 贾安琪 提供

化工销售统筹“两个市场”拓展创效空间

扬子石化醋酸产品成功实现出口 李维 摄

化销华北

今年上半年实现经营量超年度进度1.52%,芳烃条线出口业务量利双增,甲苯、苯乙烯、间苯二甲酸等产品出口量利指标均创历史新高。

今年以来,化销华北坚持以客户为中心,以化工板块效益最大化为原则,以稳量增效为重点,以市场研究与经营决策体系及新产品开发与应用体系为主要抓手,充分发掘资源、客户等渠道优势,创新优化营销策略,加快提升市场牵引力,持续拓展创效空间。

内销方面,该公司与国内12家生产企业联合实施42个“一企一制”生产经营优化项目,充分挖掘现有产能最大价值。同时,分产品条线精准测算阶段性市场需求和产品效益,协同生产企业优化排产创效;持续完善新产品开发与应用体系,合成材料高附加值产品占比提高8.6个百分点。

外贸方面,该公司携手化销国贸加强国际化经营战略和全球大宗产品贸易链研究,原料保障、资源获取、市场开拓和贸易能力得到全面提升。

化销华东

今年上半年战略客户销量超过442万吨;出口产品40.4万吨,其中聚酯切片出口量4.4万吨,同比增长3倍。

今年以来,化销华东坚持稳中求进工作总基调,着力优化资源配置、深化精准营销、强化客户服务,积极抢抓机、化危机。

内销方面,通过细化“一企一制”方案,创新委托加工模式,完善市场研判工作机制,捕捉时机打出“营销时空差”,助力生产企业优化装置分工、提升装置负荷,深化提质降本增效。践行“以客户为中心”经营理念,联合生产、研发、金融、物流为客户提供一站式、一揽子服务,满足客户多样化、个性化需求,有效增加了客户黏性。绿色化、定制化产品销售均超时间进度完成。

外贸方面,与化销国贸加强协作,立足华东区位优势,聚焦产品、目标市场、贸易方式,构建稳定的国际贸易渠道。同时,借助各种专业展会和联合走访,大力推介企业新品,不断做优外贸业务。

化销华南

今年上半年实现经营量同比增长11.5%,战略客户增至136家,交易量达282.4万吨;出口量33.51万吨,同比增长15.8%。

今年以来,化销华南深耕本土市场,以创新活力激发增长潜能。充分发挥市场“雷达”作用,协同企业精准转产,提升高附加值、定制化产品比例;聚焦业务模式创新,在原有乙二醇、聚烯烃产能预售及纸货套保业务基础上,开拓加工利润套保业务,为企业锁定加工区间,并成功打通乙二醇、聚丙烯期货交割全流程,开辟资源采销新通道。

同时,该公司借助化销国贸平台布局海外市场,集中优势资源,协同化销国贸重点开拓“一带一路”沿线及东南亚等新兴市场,精准投放适销产品组合;加强产销研用协同,推动出口业务量质齐升,实现广州石化乙苯产品首次出口我国香港;精准研判国际市场,敏锐捕捉出口窗口期,以“自营补统销”的主动姿态破局,实现MTBE(甲基叔丁基醚)自营出口量超5000吨。

化销华中

今年上半年实现经营量同比增长7.2%,成功开发生产型客户207家;出口量达17.6万吨,其中热塑性丁苯橡胶出口量同比增长179.7%。

今年以来,面对化工市场严峻形势,化销华中立足华中、面向全国、放眼海外,部署开展“资源、效益、渠道”三大攻坚战。

立足华中,该公司“一企一制”服务区內7家生产企业,围绕拓市扩能、新品研发推广、优化运作等,有效发挥市场“雷达”作用,助力装置开满开优,累计实现统销产品综合价差率1.8%。

面向全国,该公司上半年走访市场979家次,联合生产企业分产品召开重点客户座谈会并落实客户意见建议,同时,做好战略客户原料保供和产品定制化服务,重点客户合作量稳步增长。

放眼海外,该公司积极开拓海外市场,强化湖南石化和海南巴陵SBS(热塑性丁苯橡胶)、川维化工和宁夏能化PVA(聚乙二醇)、中原石化聚丙烯透明料等产品出口拓市,为充分释放装置产能提供了坚实保障。

化销国贸

今年上半年实现经营量同比增长18.3%;出口量120.4万吨,同比增长23.2%。

今年以来,化销国贸沉着应对市场变化、敏捷响应客户需求。

该公司与19家系统内企业面对面对面衔接,“清单化”明确75个服务项目,46个项目超进度推进。“四大出口基地”上半年累计出口39.3万吨,同比增长19.7%。尤其是海南炼化邻二甲苯出口量达6.4万吨,海南巴陵SBS产品出口破万吨。此外,该公司还开展“全球扫市场”,积极参加国际会议,全力赴拓市扩销,16支全球产品团队推动31个牌号产品实现首次出海,首次出口7个国家和地区,尤其是非洲、南亚等区域出口业务实现跨越式增长;采取“基础+高端”策略,生物基聚丙烯树脂、聚丙烯无规透明料等高精特新产品在日本、欧洲等高端市场实现放量。该公司建立“物流+”拼船出海项目团队,推动“甲苯+邻苯”拼船出口至我国台湾,醋酸乙酯等品类产品拼船出口至东南亚。

供需两端发力 提升价值创造水平



徐善明
化销华北
分公司代表、党委书记

做优主责主业 实现协同提质增效



孔全
化销华东
分公司代表、党委书记

巩固产业高地 打造增长“新引擎”



邵勇青
化销华南
分公司代表、党委书记

以市场为牵引 提升产业链整体效益



于士如
化销华中
分公司代表、党委书记

以高质量“外循环” 促进“双循环”



檀大水
化销国贸
公司执行董事、党委书记

下半年,化销华北将持续从供需两端发力,全力挖掘增效空间。

持续从国内国际双市场发力,不断提升价值创造水平。一方面,持续深挖国内市场潜力,坚持以稳量增效为重点,准确判断市场走势,统筹抓好拓市扩销、保供降本、新产品研发等工作,强化量价配合、库存运作、金融衍生品工具运用,充分挖掘创效空间,同时,进一步提升经营质量。聚焦芳烃、聚酯等产业链协同,深入推进上下游渠道开发与合作,优化资源结构。统筹开展客户开发,及时筛选发现用量稳定、附加值高、行业发展前景好的潜力客户,逐渐优化培育关键渠道。

另一方面,全力开拓海外市场。持续深化与化销国贸的战略协同,积极应对全球化工产业链重构新趋势。统筹运用“两个市场、两种资源”,建立24小时市场监测体系,密切跟踪重点产品供需变化及新兴市场动态,敏锐捕捉商机。继续强化全球资源配置能力,建立常态化沟通机制,与化销国贸、化工物流、生产企业、上下游客户及供应商等产业链相关方保持高频互动,积极创新“产品+服务”模式,为客户提供包括差异化产品研发、优质资源整合、跨境物流优化等在内的综合解决方案,推动国际化业务创效。

下半年,化销华东坚持整体利益最大原则,扎实推进攻坚创效专项行动,专注做优主责主业,稳步提升市场牵引力,深化区域间协调配合,助力化工板块协同提质增效。

精准营销激活创效源泉。加强上下游信息共享,通过集中研判决策增强对市场走势的把握能力。实施合成材料产品全生命周期管理,增强优势产品创效能力。继续做好液体产品库存运作,灵活运用金融工具对冲市场波动风险,进一步拓展创效空间。

深化协同助力转型发展。发挥产销研用一体化优势,帮助生产企业、科研院所选准产品研发着力点,率先布局未来增长点。深化与下游行业龙头、隐形冠军企业“四链”深度融合,促进自主研发高端新材料、顶替进口产品不断涌现。

做精外贸促进协同发展。深化与化销国贸的合作关系,助力内外贸一体化协调发展。聚焦中高端市场,深度挖掘客户需求,加大差异化、定制化产品出口推介力度,持续增强创效能力。密切关注行业动态,利用产能外迁等机会提前布局海外市场,实现以内销促外贸。优化国际化经营业务考核激励模式,支持重点产品实现远洋出海。

今年下半年,化销华南将持续锚定“巩固拓展第一增长曲线、加快开辟第二增长曲线”的战略航向,立足国内外两个市场,聚焦效益、市场、改革三大核心,向年度奋斗目标冲刺。

全力攻坚国内高端市场,抢占价值“制高点”。发挥产销研用协同优势,建立“市场研判-订单确认-排产优化-研发保障”快速响应链,力争全年定制化产品销量突破10万吨;携手北化院等科研单位合力攻坚新能源材料、生物可降解塑料,聚焦低空经济、机器人、汽车轻量化等前沿领域,抢占高端材料产业高地;借力石化e贸2.0与AI技术,打造应用技术服务平台,加速培育“叫好又叫座”的拳头产品。

全力开拓海外新兴市场,打造增长“新引擎”。协同化销国贸,稳步构建海南炼化、茂名石化、中科炼化三大出口基地,力推国际化经营量达120万吨,奋力冲刺150万吨目标;依托地缘优势织密营销仓储网络,巩固扩大东南亚市场份额;积极对接中东、南美地区基建需求,丰富注塑料等出口品类与规模,扩大创效产品出口;强化前瞻布局,精准研判市场波动,抢抓套利窗口期,加大优势产品海外投放力度。

今年下半年,国际形势、地缘政治风险交织叠加,化销华中将持续着眼国内外“两个市场”,弥补资源禀赋、地理区位等不足,以“闯关突围”的决心加强资源统筹和市场开拓,全力提升产业链整体效益。

坚持“基础+高端”发展战略。围绕行业发展趋势、头部客户需求,以“把产品摆上货架”为目标推进定制化服务。紧盯功能膜材料、汽车、医卫、环保、新能源等市场需求,发挥MPRC项目、揭榜挂帅、液体橡胶专职工作组等作用,重点做好区内电工膜料、防水卷材、液体橡胶、茂金属、特色纤维料等“明星”产品升级推广,提升高附加值、高技术壁垒新材料创效水平。

发挥“国内+国际”联动效应。以市场为牵引,对内协同地方政府加大招商引资力度,为生产企业“隔墙供应”和区内两大乙烯项目投产做好市场准备。对外,协同化销国贸对接“一带一路”沿线国家和地区市场需求,抓住下游产业链向海外转移契机,以精细化产品出口为基础,拓展合成材料出口渠道,扩大PVA、SBS等优势产品出口规模,提升国际化经营水平。

今年下半年,化销国贸将持续深耕国际市场,统筹运用“两个市场、两种资源”,以高质量“外循环”促进“双循环”。

聚焦主责主业,全力提升服务企业质效。坚持“化工板块整体效益最大化”,持续聚焦主责主业,加强进出口窗口研究,抢抓区域市场间的“不平衡”,“一企一策”做好统销产品出口增效和原料进口保供降本。

聚焦改革赋能,全力落地“客户至上”理念。着力做好改革“后半篇文章”,做实17支全球产品团队,探索对团队长充分授权、赋能,差异化完善“条”和“块”的绩效考核与薪酬分配方案,推行利润贡献提成制和工资总额包干制,建立与“以客户为中心”相配套的组织机构、岗位体系、管控模式和考核分配机制。

聚焦底线思维,全力防范化解重大风险。建立健全地缘政治冲突等突发事件的应急预案,下好先手棋、打好主动仗;防范交易违约风险、信用风险、货权风险、跌价风险、汇率风险和业务操作风险等。



镇海炼化第二套乙烯下游丁三烯抽提装置 何雯 摄