

编者按:

当前,面对复杂多变的市场环境和日益多元的客户需求,化工销售公司不断创新营销策略,强化“产销研用”纽带作用,升级服务模式,助力生产企业更加精准地制定预算方案、降低生产成本,推动更多石化产品打开销路,持续提升市场竞争力,为化工和材料板块高质量发展筑牢坚实根基。本版专题展示化工销售企业全力服务生产企业增产增销的精彩实践。
本版文字由 聂柳孜 胡慧 齐恺 欧阳艳 宋磊 田蕾 曹刘芳芳 刘玺砚 许京龙 林展飞 秦黎明 贾安琪 提供

以服务新升级促产销新增长

——化工销售企业全力服务生产企业增产增销的精彩实践



中韩石化化工园区原料及中间罐区全景。符松摄

化销华北: 构建“保供降本”供应链

服务亮点

高效联动产、供、运三方,持续增强原料资源获取能力,1~7月助力齐鲁石化原料采购成本同比降低近5%。

今年初,面对装置改造与连续生产的双重挑战,齐鲁石化开展全流程优化,加速复工复产,优化产品结构,实现逆势突围。化销华北聚焦“服务企业”主责主业,以“保供降本”为主线,帮助齐鲁石化优化资源配置、库存布局,双方构建起“资源统筹、市场研判、动态优化”三位一体供应链体系。1~7月,齐鲁石化原料采购成本同比降低近5%,实现增产增效。

为减少国际油价波动带来的影响,化销华北积极拓展原料供应商渠道,新增4家业绩好、服务优的原料供应商,大幅增强原料保供能力。同时,联合化工物流公司不断丰富产品运输方式,根据货源的地理位置和数量,选择适宜的配送方式,优化物流服务,做到公路、管道输送畅通,通过专业化物流管理实现产销方成本最优、效率最高。在采购形式方面,他们采取长约与现货相结合的方式。长约采购可保证供应稳定性;通过询价比价采购现货资源的现货采购可满足保供灵活性。两种采购方式相结合,确保保供服务质效双提升。

“每天盯着价格曲线到凌晨,只为找到最佳采购点。”化销华北烯烃部负责人办公桌上摆放的产品价格走势图表,做满了密密麻麻的标注。为更好助力齐鲁石化降本增效,化销华北烯烃部成立专项工作小组,统筹区内区外资源,深化细化企业衔接。今年5月,该公司开展丁二烯—顺丁橡胶产业链运营,不断提升经营水平和市场研判准确性,增强产业链运营能力,减少市场波动带来的生产波动影响,通过经营运作提升创效水平,5~7月累计为齐鲁石化优化排产顺丁橡胶近两万吨,创效成果显著,确保了产业链上下游稳定运转,助力齐鲁石化更加精准地制定生产方案、降低生产成本,持续提升市场竞争力。

齐鲁石化反馈:

近期国际原油价格大幅波动,化工原料成本居高不下。化销华北主动靠前服务,提前协助我们测算乙烯、丙烯、丁二烯等关键原料采购需求,为制定采购策略奠定数据基础;精准把握市场动态,依托专业研判能力,精准捕捉价格窗口期,实现原料经济性采购与稳定供应;发挥专业优势,持续优化关键化工原料采购策略,多方开拓资源渠道,灵活调配资源,确保化工原料供应“零断点”,充分体现兄弟企业并肩作战的责任与担当。



化销华北联合化工物流公司组织车辆到齐鲁石化卸装丙酮产品。宋传洋摄

化销华东: 提升新专产品市场占有率

服务亮点

助力镇海炼化推广发泡聚丙烯、锂电池隔膜料、抗虎皮纹聚丙烯等新产品,使这些产品销量比之前增长372%。其中,抗虎皮纹聚丙烯实现全国市场覆盖;锂电池隔膜料获多家头部客户认证,市场份额从不足3%跃升至20%。

化销华东积极发挥市场雷达作用,锚定新能源汽车、锂电池等战略新兴产业,深入洞察细分市场,绘制产业地图;联合客户开展“走进生产线”“走进研究院”活动,让客户近距离了解企业产品生产流程,并展示新品;召开行业客户座谈会、新产品推介会,将生产企业新产品介绍、技术交流和面对面答疑有机结合,精准捕捉客户需求,不断推动产品创新。

为助力镇海炼化新产品拓市,提升企业新专产品市场占有率,化销华东以客户导向,发挥产业链协同优势,与镇海炼化签署“一企一制”协议,围绕新产品开发、市场推广等方面明确重点工作;联合镇海炼化、宁波新材料研究院建立产销衔接常态化工作机制,产销研三方“组团式”走访市场,紧跟下游新兴行业,深挖客户在发泡聚丙烯、锂电池隔膜料、抗虎皮纹聚丙烯等领域核心需求;建立“潜在客户—意向客户—合作客户”三级跟踪台账,精准为客户画像,构建头部客户“朋友圈”;打造产销研协同服务体系,通过“揭榜挂帅”项目推进,清单化月度跟进回顾,推行个性化定制、柔性化生产的新模式,为下游客户提供涵盖产品、技术、金融、物流等一站式解决方案。

推广试料期间,化销华东发挥渠道优势,全过程动态跟踪客户试料情况,加强技术服务交流,注重客户反馈,不断优化产品性能,拓展应用场景。其中,该公司针对客户的个性化需求,联合镇海炼化和宁波新材料研究院定制开发聚丙烯PPB-MG100-G等系列产品,累计销量达全国市场需求量的40%,国内前五的行业龙头企业中有三家实现批量采购。

镇海炼化反馈:

化销华东与镇海炼化紧密协同,在高附加值聚烯烃产品方面,持续优化产销信息共享与联动决策流程,精准分析产品定位,分级分行业建立客户档案,结合市场一线信息制定推广策略,实现镇海炼化聚烯烃新产品资源高效投放。今年以来,在化销华东创新营销策略的帮助下,镇海炼化高端聚丙烯产品销量实现跨越式增长,有效推动了公司聚烯烃产品结构优化。

化销华中: 合作助力电工膜料拓市

服务亮点

今年以来,化销华中联合中原石化加强与龙头客户、科研院所合作,深化产销研用一体化机制,电工膜料消费群体持续扩容,中原石化高附加值产品占比超40%,创效成果显著。

聚丙烯电工膜料与我国新能源汽车发展、电网建设、5G布局息息相关。化销华中联合中原石化锚定了顶替进口和突破“卡脖子”技术的目标,加快推进电工膜料的拓市攻坚。

深化MPRC(产销研用)机制。化销华中组建“揭榜挂帅”攻坚小组,深入调研电工膜料行业下游细分领域,发挥市场“雷达”作用,挖掘并传递重点客户个性化需求,加强与北化院等科研力量合作,为多家重点客户开发定制化牌号产品,加快推进更多新材料摆上“货架”;积极协调客户试用,并针对试用反馈,迅速调整企业产品技术参数,满足客户加工需求。

精细排产管理。化销华中联合中原石化推行跨月联产机制,提升生产效率与质量,增强抵御市场波动能力;建立商情良性互动反馈机制,传递市场动态与排产建议,推动资源流向价值高地,提升企业高附加值产品比例。

精准客户服务。化销华中成立专项团队全面推广中原石化生产的电工膜料产品,与国内干法工艺企业开展合作;深化技术上门服务,加强产销联合走访,及时解决客户生产应用中的难题,“一户一案”有针对性地为客户提供包装、金融和物流等定制化、专业化、多元化一揽子服务,提升客户满意度。

促进产业链融合。化销华中多次举办电工膜料重点客户座谈会,聚集国内电工膜料厂商和下游行业头部企业代表,实现产销研三方面面对面交流,创新产业链融合机制,联合行业龙头客户开展重大专项攻关,打破聚丙烯电工膜料长期依赖进口、成本高企的困局,实现国产化替代。

中原石化反馈:

化销华中帮助中原石化推广聚丙烯电工膜料的过程中,组建专项团队深入调研市场需求,积极组织下游客户试料,使产品顺利通过相关部门的技术鉴定,并及时为中原石化传递市场商情信息,帮助中原石化针对新能源、高端电子等重点领域定向开发适销对路的牌号,抢占市场先机,使聚丙烯电工膜料成为明星产品,在行业中树立了良好的口碑。

化销华南: “采购-销售”全链条服务

服务亮点

从单纯供应丙烯单体、销售聚丙烯产品,到为海南炼化量身定制“锁定丙烯-聚丙烯加工差”的全链条服务方案,7月,助力海南炼化装置负荷同比提高3%,吨产品费用降低8元,实现增产降本。

今年以来,面对化工行业竞争日趋激烈、市场波动频繁形势,化销华南积极探索优化升级企业服务模式,构建“采购-销售”全链条服务体系,为海南炼化量身定制“锁定丙烯-聚丙烯加工差”营销服务方案,助力海南炼化实现增产降本,为其他聚丙烯装置成本制运营及产业链运作提供了可复制的经验。

针对海南炼化聚丙烯装置因原料供应不足难以满产的问题,化销华南积极协调丙烯产业链上下游高效联动,围绕加工区间、原料采购、产品销售等深入调研,开展多轮跨部门、跨企业专题研讨,精准捕捉丙烯-聚丙烯短链的加工差窗口,创新提出锁定加工差业务模式,即企业以一口价形式向化销华南采购丙烯原料,同时以一口价销售聚丙烯产品,通过固定加工费的方式,将生产环节的核心利润稳定在可控范围内。

同时,化销华南加强产销协作,协同海南炼化根据加工成本测算锁定丙烯-聚丙烯加工费,量身定制营销方案,协助海南炼化做大有效益的加量,及时锁定加工利润,为海南炼化解除采购、销售后顾之忧。

为更好地帮助海南炼化增产增效,化销华南还专门建立丙烯原料加工沟通群,密切关注市场情况,一旦出现较为合适的丙烯报价,马上联系确认。合成树脂市场部也同步确认,确保聚丙烯能按照既定价格接单,产销衔接能够及时、有序,保证海南炼化的效益及装置运行负荷。

海南炼化反馈:

化销华南聚焦服务企业的专业优势,发挥专业优势,主动靠前为我公司增产增效助力,定制从丙烯单体到聚丙烯的锁定加工差增产方案,有效解决了阶段性丙烯产量不足,难以满足下游装置开满需求的难题,让我公司能够灵活调整生产负荷,装置具备了高负荷常态运行的条件,展现了化销华南高质量的服务能力与担当。



化销华南销售人员深入客户工厂走访调研丙烯市场情况。林展飞摄

化销国贸:拓展国际市场做大出口总量

服务亮点

与海南炼化、化销华南密切产销衔接,全力以赴加快“出口基地”建设,今年上半年助力海南炼化出口邻二甲苯、MTBE等产品17.8万吨,同比增长47%,超额完成上半年目标任务。

今年以来,化销国贸与海南炼化、化销华南密切产销衔接,共同推进7项“一企一制”重点服务项目,全力以赴加快“出口基地”建设。

聚焦产品出口实现拓市扩销。该公司持续深耕海外市场,大力拓展海外渠道,踏准出口节奏。上半年,该公司帮助海南炼化出口邻二甲苯5.6万吨,同比增长375.4%,超预期完成全年出口任务;合成材料出口增势强劲,橡胶超预期出口1.4万吨,同比增长2214%;树脂产品出口8.3万吨,同比增长5%。此外,该公司还统筹海南炼化战略出口资源,以

整船、拼船方式降低单吨物流费用,MTBE(甲基叔丁基醚)出口量实现大幅增长。

精准辐射目标市场提质增效。化销国贸充分发挥海南炼化地理位置与产品结构优势,根据不同区域市场特性,重点向东南亚、南亚、非洲市场辐射推广高附加值树脂产品,聚丙烯中熔共聚产品稳定出口孟加拉国与非洲,抗冲共聚聚丙烯累计出口超5000吨。此外,该公司快速打通产品认证、贸易谈判、物流运输等关键环节,助力海南炼化二乙二醇等产品首次出口欧洲等高端市场。

持续深化营销创新创效。化销国贸坚持期纸货与实货相结合,更加注重期纸货套保,在2024年以来持续代理海南炼化PXN衍生品套保的基础上,新打通BZN/MX-PX加工差套保流程,2025年已代理开展产业链加工差套保业务量两万吨,通过完善操作方案,抓住价差扩大时机,帮助海南炼化有效锁定加工利润,实现预期经营目标。

服务保障装置平稳运行。当海南炼化遭遇下游装置阶段性停产检修,导致乙烯库存高位承压的困难时,化销国贸与化销华南精准捕捉东南亚贸易窗口,以“船货联动”模式,在72小时内极速成交乙烯现货出口订单,有效助力产业链平稳运营。

海南炼化反馈:

海南自贸港封关运作在即,海南炼化携手化销国贸深化战略协同。化销国贸主动靠前服务、发挥专业优势,为海南炼化进出口贸易提供鼎力支持。

今年以来,化销国贸聚焦海南炼化优势产品,围绕将海南炼化打造成为中国石化邻二甲苯核心出口基地目标,加速拓展海外市场,不断做大出口总量,创下中国石化邻二甲苯产品出口规模新纪录,展现出与海南炼化共拓国际市场的责任与担当。



中原石化聚丙烯电工膜料生产装置。刘玺砚摄