

编者按:

今年以来,化工市场供应过剩局面加剧。面对复杂、严峻的困难局面,化工板块聚焦减亏扭亏、密切产销协同,深挖优势潜能、深化精细营销,经营总量保持平稳。下一步,化工企业如何贯彻落实集团公司2025年中工作会议精神,在激烈的市场竞争中发挥炼化一体化优势,实现“大宗强基、高端跃升”?如何助力打造布局完整、原料配套、成本极致、份额领先、抗风险能力强的化工产业链?本报推出炼化板块重塑优势、深度转型、拓市创效系列访谈第三期,邀请部分化工企业相关负责人结合实际工作共同探讨,敬请关注。

本版文字由本报记者雷蕾 张亚培 吴金梅 卞江岐 通讯员支咪咪 李明静 许玲智 吴妍 采访整理 图片由何雯 柯裕清 林江海 李雪 提供



化工板块强化产业链协同全力减亏增效

——炼化板块重塑优势、深度转型、拓市创效系列访谈(三)

新闻会客厅

问:今年上半年,面对化工市场产能过剩、需求疲软的严峻形势,企业从哪些方面发力增强产业链供应链韧性?

- 镇海炼化统筹推进炼化一体化优化、产业链协同优化,加强市场拓展与客户服务,确保公司整体效益最大化。
- 中科炼化聚焦乙烯原料结构调优以实现低成本“油转化”、实施差异化策略调整聚烯烃装置排产、完善全流程服务机制助力新专产品开拓市场。

智茂轩:今年上半年,国内大宗化工市场呈现显著供需失衡态势,主要基础化工品(如聚乙烯、聚丙烯、甲醇等)产能利用率持续低位,主要产品价格较低,行业整体利润空间受到严重挤压。面对挑战,镇海炼化从以下方面发力:

一是炼化一体化优化。以生产经营计划为龙头,不断深化原料结构、装置结构、装置运行、产品结构、公用工程、仓储物流等“六优化”,确保公司整体效益最大化。二是产业链协同优化。加快延伸高附加值下游产品,如针对炼油、化工副产物或中间物料中提取高附加值特种或者精细化产品等,围绕镇海基地产业链资源特点,持续完善产业链图谱,选择重点领域加快攻关突破,尽快创效。今年,新区开工投产装置14套,新增产品种类9个,“油转化”“油产化”产业链进一步丰富。三是加强市场拓展和客户服务。聚焦市场空白和热点,持续深化与长三角行业领军企业战略合作,深化产业链与创新链“双链融合”,引领构建创新协同、产能共享、供应链互通的产业体系。如镇海炼化与新和成公司合作的蛋氨酸项目已产出合格产品并投放市场。

申涛:今年以来,中科炼化聚焦调优乙烯原料结构,建立原料优化周分析机制,通过优化加氢裂化、干气回收、催化裂化等装置运行,全力增产富乙烷气、石脑油、尾油、饱和液化气等高性价比乙烯原料,实现低成本“油转化”,为化工增效创效创造了条件。面对市场低迷的现状,中科炼化实施差异化竞争策略,灵活调整4套聚烯烃装置排产计划,动态优化产品结构,重点提升高端产品产量,增强产品竞争力,超进度完成年度计划任务;打破“等客上门”的传统模式,组建“技术+销售+服务”联合走访团,主动深入生产一线,为客户提供专业的产品技术服务;完善“售前—售中—售后”全流程服务机制,确保客户满意度持续提升,为新专产品打开更广阔的市场。

问:推进产品的差异化发展是提升企业竞争力的重要方式。企业如何结合自身实际努力打造“一企一特色”“一装置一王牌”?如何保障差异化优势的持续强化?

- 镇海炼化聚焦高端材料方向谋划产业链方案,瞄准高端材料国产化需求填补国内技术空白,优化工艺实现产品提产降本。
- 茂名石化结合自身装置特点,通过增产多品类润滑油基础油、降低低硫重质船燃调和成本、差异化生产树脂产品,打造企业王牌产品。
- 中科炼化不断开拓汽运乙烯下游客户,保障差异化产品装置满负荷运行,并联合设计院研究低价值产品转化方案以提升产品差异化优势。

智茂轩:镇海炼化聚焦电子化学品、汽车轻量化材料、汽车和飞机轮胎、人形机器人材料等方向,谋划轮胎、改性材料等产业链方案;瞄准高端材料国产化需求,与北化院合作攻关,研发高熔体强度发泡聚丙烯,实现耐热、环保、高回弹等性能国际领先,填补国内技术空白;持续优化生产工艺,如实施超调控制,今年上半年高熔体强度发泡聚丙烯产量创新历史新高,过渡料同比减少50%,提升了产品核心竞争力,使其应用领域从初期航模拓展至环保器材、5G天线罩等领域。

李雪梅:茂名石化结合自身装置结构复杂、流程灵活的特点,努力打造特色产品,实现“一企一特色”“一装置一王牌”。

一是增产效益好的润滑油基础油。茂名石化是中国石化最大的润滑油基础油生产基地和最大的润滑油基础油出口基地,润滑油基础油供应量长年位居系统内第一,润滑油基础油生产种类齐全,能生产I、II、III、IV类基础油及V类基础油原料。二是优化降低低硫重质船燃调和成本。茂名石化通过技术改造生产出低成本的低硫重质船燃和组分,攻关消除重油浆调和低硫重质船燃的瓶颈,将低价值原料“变废为宝”,实现“邻壁优化”,成为系统内生产低硫重质船燃成本最低的企业。三是做好树脂产品的差异化生产。



▲镇海炼化操作人员巡检加氢装置燃烧炉区域。
 ▲中科炼化聚烯烃产品全自动包装线。

嘉宾:



孔健
燕山石化总经理、党委副书记



智茂轩
镇海炼化总经理、党委副书记



李雪梅
茂名石化党委常务副书记、总会计师



申涛
中科炼化副总经理

在稳固国内市场的基础上,推进三元共聚聚丙烯质量提升与升级换代,上半年完成产量3.8万吨。持续拓展XLPE(交联聚丙烯)高等级电缆料市场,上半年产销量达4979吨。

智茂轩:镇海炼化全面实施科研项目“竞争性立项”选拔机制,用好“双链”融合工作例会机制,构建“大创新”格局。建立“企业出题、院所答题、市场阅卷”的联合攻关机制。充分发挥中石化宁波新材料研究院作为产业研究院“一头连接市场、一头连接现场”的优势,瞄准有前景、有门槛、与公司现有产业关联度高的赛道,深化开放式创新,加强与细分领域头部企业的战略合作,加快攻克一批关键核心技术,并尽快落地转化创效,推进低价值的中间产品、副产品高值化利用,以创新链赋能产业链、提升价值链。

李雪梅:面对当前严峻的市场经营形势,茂名石化将强化产销研深度融合,拉动全产业链高效运转,打好市场攻坚战。一是坚持市场导向构建“市场决策前置”机制。与化工销售MPRC联合工作室协同走访,重点聚焦新能源汽车、高端医疗器械、5G通信等细分场景,定向开发定制化化工新材料,抢占细分市场高地。二是聚焦客户需求提升产品品质。建立“客户反馈-联合攻关-迭代升级”闭环体系,组织科研与技术团队协同攻坚,持续提升合成树脂通用料的市场口碑,打造客户首选的茂名石化产品矩阵。三是着力开发高端产品。充分用好易派客、石化e贸、易捷三大电商平台与AI技术,打造应用技术服务平台,加速培育拳头产品。协同化销国贸全力打造茂名石化产品出口基地,扩大创效产品出口。携手北化院等科研单位合力攻坚卡脖子新材料,聚焦低空经济、汽车轻量化等前沿领域,抢占高端材料产业高地。四是聚焦新装置实施集智攻坚专项行动。系统解决制约满负荷经济运行的关键问题,全面释放装置创效潜能,培育形成新的效益增长极,聚力打造茂名石化明星特色产品集群。

问:针对不同区域市场对化工大宗产品和新材料的差异化需求,企业在调整产品结构、优化供应方案方面有哪些灵活的应对机制?如何通过精准服务满足市场需求?

● 燕山石化通过精准调整产品结构、构建定制化服务体系、创新市场拓展模式,形成了灵活高效的应对机制,以精准服务深度满足市场需求。

● 茂名石化灵活应对聚丙烯市场变化、推进细分行业市场攻坚、加大拳头产品推广力度、完善“以销定产”柔性机制、引入信息化手段推动变革,赢得客户信赖。

孔健:燕山石化面对不同区域市场对化工大宗产品和新材料的差异化需求,一是精准优化产品结构,深挖区域市场潜能。针对区域市场需求差异,建立动态调整机制。化工板块,统筹自产与互供裂解料资源,将资源向LDPE(低密度聚丙烯)等盈利产品倾斜,优化LDPE和EVA产能比例,实现保质提价、增产扩销。同时,聚焦氢能等新兴领域,累计供应氢能超4000吨,保障北京绿色公交需求,形成传统与新兴产品的协同布局。二是技术+数据双驱动,打造定制化服务

体系。协同专业销售公司通过“一客户一档案”数字化管理和AI平台赋能,实现客户需求精准响应;为轮胎企业定制顺丁橡胶指标,为医疗行业开发专用聚丙烯料;依托“智能出厂”平台快速处理订单,将客户反馈实时融入产品迭代。同时,构建产销研一体化服务网络,通过专业销售团队提供从生产到应用的全链条技术解决方案,显著提升医用料等产品的市场黏性。三是示范引领+模式创新,拓展高端市场份额。以场景化营销突破高端市场,利用总部产品名录平台,跟踪兄弟单位应用数据,通过建设纳滤/反渗透膜示范工程,以可视化案例带动全场景推广;灵活采用料加工、定制生产等模式,满足差异化订货需求。此外,深化“基础大宗+高端特色”组合策略,在稳定产业链运行的同时,通过个性化经营策略持续提升高附加值产品占比和整体盈利水平。

李雪梅:茂名石化积极调整产品结构、优化供应方案,通过精准服务满足市场需求,赢得客户信赖。

一是灵活应对聚丙烯市场变化。近年来,国内聚丙烯市场产能过剩,通用型聚丙烯产品市场低迷,茂名石化发挥产销研用小组作用,加大力度跑市场、做调研,积极获取更多国内聚丙烯新产品研发信息,了解下游客户需求,积极调整产品结构,大力增产、推广边际效益好的特色产品。

二是推进细分行业市场攻坚。瞄准新能源汽车、无人机、固态电池、机器人等新兴领域对化工新材料的需求,组织“技术+产品”攻关团队,争取实现更大技术突破,助推产业升级。

三是加大拳头产品推广力度。深化产品定制化服务,推进“卡脖子”产品国产化替代,充分发挥市场“雷达”作用,产销联动、量价统筹推进拓市攻坚,细化客户服务,着力增强市场竞争实力。

四是完善“以销定产”柔性机制。结合市场需求预测倒排装置生产计划,根据市场变化建立完善弹性排产模型。构建“以产促销”价值传导网络,加快将炼化技术优势转化为定制化产品开发能力,以高价值、差异化产品创造新需求,引领新发展。

五是持续引入信息化手段推动变革。充分利用信息化手段,敏锐收集商情信息,及时捕捉市场行情,深度挖掘市场需求,为客户提供物流、仓储、数据等全方位服务,推动传统石化行业商业模式变革。

问:下一步,企业将重点从哪些方面发力,助推集团公司化工板块实现质的飞跃?

● 燕山石化将以生产经营提质与科技创新赋能双轮驱动,向市场要增量要效益,进一步提升项目下游产业链竞争力。

● 中科炼化将通过研究华南资源市场、优化产品结构与乙烯原料结构、对接研销端开发新品提质量,实现整体效益最大化,提升企业竞争力。

孔健:燕山石化将以生产经营提质与科技创新赋能双轮驱动,助力集团公司化工板块实现质的飞跃。

一是深化生产经营核心举措,厚植提质增效根基。强化产销研一体化创效,做强做优低顺模胶、医用料、电缆料等盈利产品。进一步强化市场思维,全面落实“以客户为中心”理念,构建产销研一体化服务体系,建立示范工程,健全市场研究、快速响应、定制服务机制,做好新产品、特色产品、创效产品推量推价,向市场要增量要效益。

二是深化科技创新赋能,做强转型升级支撑。打造一流科研平台,全面实施《技术创新支撑燕山石化转型高质量发展方案》,建设北京燕山新材料研究院,探索中试平台、国家重点实验室分部等建设,提供技术服务。攻坚关键核心技术,重点开展釜式高压聚丙烯、链端官能化聚丙烯等关键技术的研发,加快三元乙丙橡胶等新工艺流程中试装置建设及实验。加快特色产品研发,抓好聚丙烯电缆料、长链支化顺丁橡胶等新产品研发及扩量。努力把树脂和橡胶的高端产品布局到新项目上,实现公司特色产品产业链和优势技术的转移,进一步提升项目下游产业链竞争力。

申涛:中科炼化坚定不移做大生产负荷和产品总量,坚持“以销定产、以产促销”原则做好生产排产方案优化。一是加强对华南地区各种资源市场情况研究,抓好区域资源配置优化,因时因势调整生产经营策略,大力推进“油转化”“油转特”,实现整体效益最大化。二是不断优化产品结构,做好轻重油分储分销,拓展乙烯下游加工路线,做好破五和碳九的深加工,提升产品价值和化工产品均价。三是加强与研究院、销售公司对接,针对市场需求不断开发新产品,提升产品质量,确保满足客户需求。四是继续优化乙烯原料结构,同时争取公司提质改造项目落地,推进公司向低成本“油转化”转型升级,提高企业竞争力。

