

[关于我们](#)[本会介绍](#)[领导机构](#)[专业委员会](#)[会员单位](#)

炼油与石化工程

大庆石化精准对接市场需求带动转型升级探析

2023/3/23 关键字: 来源: [\[互联网\]](#)

过硬产品敞开创效之门

[中国石油新闻中心2023-03-22]

3月17日,在大庆石化化肥运行部成品作业区汽车装运站台前,前来提取尿素的卡车排成长队。来自七台河的客户韩广祥说:“试用过很多家的产品,对比后证明昆仑牌尿素肥力最持久。老百姓认可中国石油的大品牌,产品质量好,值得信赖!”

大庆石化牢固树立“质量就是生命、品质就是效益、精品就是市场”的意识,对内加强质量管理,对外持续深耕市场,通过加大科技创新力度、优化产品结构,不断完善升级服务,生产与市场无缝对接,不断提高工作标准和产品质量,在客户中获得良好的口碑。

提档次

以品质深化供给

为形成品牌效应,大庆石化精准对接市场需求,通过整合生产要素,形成具有比较优势的专用技术,加快化工产品研发及市场推广速度,特别是在专用料领域,形成了一批特色优势产品,打开了国内高端化工市场的大门。

装置运行平稳,产品质量自然稳定;研发攻关速度快,新产品推广效果就好;成本管控有力,产品的价格优势就大。今年年初,为尽快开发出高端化纤产品,大庆石化化纤运行部成立新产品开发小组,与国内新材料企业合作,实现了特种纤维工业化生产放大实验,既降低了成本,又满足了国内风电市场需求,企业转型升级迈出坚实的一步。

国内知名矿泉水生产商农夫山泉,长期从美国进口聚烯烃专用料加工矿泉水瓶,高昂的进口成本让企业迫切希望找到新供货商。瓶身因直接接触饮用水,对气味、析出物等指标有较高要求,日本、韩国等厂商几次尝试都未能满足客户需求。通过华东化工销售公司牵线搭桥,大庆石化针对客户意见不断优化产品各项指标,气味、沙眼、不溶物等问题逐一被解决。DMDH6400一举打破进口产品垄断国内饮用水专用树脂产品市场的局面,产品深受市场欢迎。

大庆石化研发的瓶盖专用料5603JP得到了农夫山泉、康师傅等品牌的认可,成为创效产品之一。“客户选择我们,是因为在专用料研发上有过良好的合作经验。过硬的产品质量为我们赢得敞开高端市场大门的机会。”大庆石化塑料厂低压车间主任张希来说。

大庆石化生产的大型液体储存桶专用料达到食品级标准,获得德国舒驰公司认证;国家金奖产品HDPE5000S、氯化聚乙烯基础树脂QL505P,获得多项国际标准认证;顺丁橡胶产品被米其林等高端汽车轮胎品牌所选用,产销两旺为企业赢得良好口碑。

解难题

以特色开拓市场

3月17日,伴随机器轰鸣,大量塑料颗粒通过造粒机倾泻而下,晶莹剔透,圆润饱满,抓在手里还有温热的感觉。大庆石化塑料厂全密度聚乙烯联合车间主任杨家靖,抓起一把塑料颗粒,仔细检查产品有无杂质。

如果说特色产品是大庆石化开拓市场的“矛”,那么产品质量、稳定性和服务保障等就是企业守住市场份额的“盾”。与通用料相比,专用料每吨增收千元以上,但专用料的需求相对较小,频繁切换不同牌号产品,对装置操作水平提出了更高要求。切换牌号一旦操作不当容易导致切换时间过长,大量过渡料只能降价销售,影响企业效益。“不同催化剂产品的指标相差较远,以前每次切换会产生500吨左右的过渡料。”杨家靖说,“通过调整反应温度提降速度、氢气注入量等参数,不断提升操作精益程度,产品切换时间已控制在14个小时内,过渡料降至200吨左右。”

大庆石化派出市场技术服务人员,深入回访销售终端,及时掌握用户需求。应用DNDA8320产品加工制作儿童玩具、工艺鲜花的华南市场用户反馈,如果玩具、鲜花的手感和颜色有改进,市场会更好。为此,技术人员对产品进行攻关,围绕提高催化剂活性,从工艺上减少细粉的生成。由于料软且稀,技术人员在造粒开车时,细致调整切刀指数、颗粒水温,使得塑料颗粒个个匀称、饱满,解决造粒机吃料、切粒困难等问题。

在聚乙烯市场持续低迷、大部分牌号边际效益为负值的形势下,今年前两个月,大庆石化发泡料新品19G产品已生产6900多吨,产量是去年同期的182%,产品效益显著。大庆石化塑料厂生产科副科长苗艾娜说:“提起快餐,大家想到的往往是麦当劳、肯德基,这就是品牌效应。我们希望一提起聚烯烃类产品,首先想到的是大庆石化。”

求双赢

以诚信精准营销

3月20日,在大庆石化化工三厂橡胶制品二车间产品包装线上,工艺工程师陈学飞严格进行橡胶六面翻胶检查,保证抽检数量及质量。顺丁橡胶是高端车用轮胎的主要原料,具有较强黏性,包装袋上的纸屑、线头等极易粘连在产品表面。针对客户提出的意见,大庆石化积极寻找解决办法,将25千克牛皮纸袋包装改为1.2吨容量的“好运箱”大包装,改换包装后立刻得到客户好评。

大庆石化本着双赢理念,抓好高效产品的营销服务。在橡胶生产上推行吨包装,实现了橡胶产品吨包装装运与国际接轨;在石蜡运输上,同铁路部门磋商,为用户争取按吨计费的方式;在定价策略上,通过对主要化工产品市场行情和价格进行分析,将东北、华北确定为公司塑料产品的目标市场,并根据市场容量和“优先东北销售,扩大华北市场”的销售总原则,采取“由近及远、运费最省”的销售原则,最大限度地实现“效益最好”的销售目标。同时,利用同类企业、下游客户、专业网站三位一体的信息网络优势,及时跟踪市场变化,弥合了现场与市场间的缝隙,提高了产品市场占有率和市场话语权。

在尿素产品包装皮带上,包装袋与皮带经常产生静电,导致包装线堵塞,大量尿素从被划破的袋子中漏出。大庆石化化肥厂成品车间员工发挥聪明才智,将医用点滴瓶改造成皮带“输液”器,消除静电,有效减少了落地废料的产生。此外,质量管理人员在优化操作上做文章,狠抓袋装尿素重量,努力缩小误差值。

“优质”“特色”“性价比高”等品牌标签,随着一袋袋产品输送至全国各地,为大庆石化赢得了良好的口碑。今年以来,大庆石化全面梳理各牌号产品,优化产品切换方案,严格工艺操作,提高装置运行质量。主要生产装置操作平稳率达99.84%,橡胶产品优级品率达82.36%,聚乙烯树脂、苯乙烯出厂优级品率达100%。

市场回响

安达兴达化工有限公司业务员李辉:

大庆石化生产的MTBE产品,纯度高,含硫低。作为高辛烷值汽油调和组分用以提高汽油辛烷值,效果特别好。大庆石化是我们最信赖的合作伙伴。

广西田东锦桂科技有限公司业务员梁志超:

塑料产品QL505P产品粒径分布均匀,产品白度优于同类产品,提高了我们产品的创效能力,市场认可度较高。我们就认准他们的原料。(通讯员王继颖采访)

采访手记

产品是企业形象的直观体现,是市场认识、评价企业的主要途径。特别是在凭实力说话的高端市场,客户对产品质量、性能等方面的要求更为严苛。而一旦赢得市场认可,高附加值产品不仅能大幅提升企业盈利水平,而且能为企业带来品牌效应。

产品的市场竞争力和创效能力,与企业自身的发展互为前提。大庆石化深化供给侧结构性改革,想用户之所想,靠差异化特色产品精准对接市场,让自身资源优势向市场需求有效转化,不断优化和升级产品档次。

为了打出双赢牌,大庆石化内抓精细化管理,外抓精准营销,注重运用自身优势深挖市场潜在需求。根据装置特点,紧盯市场,按照整体效益最大化原则组织运行,在开发高附加值、高科技含量产品的同时,不断提升和改进产品质量,有针对性地优化产品供给,并配合用户提高加工效率,做到与用户需求共生共长。

精准营销的精度决定创效的力度,战略的高度决定市场竞争的强度。大庆石化运用大数据测算成本极限值,内生出边际效应最大化的决策能力。从用户提质升级的角度规划产品开发方向,通过上下游升级需求的同频共振,着眼于现代制造加工业的变化趋势,细分高精尖产品市场走向,用优质产品占领前沿市场,从而内生出强劲的竞争能力。(谢文艳)

友情链接

[中国民生新闻网](#) [民生频道网](#)