

聚烯烃产品销售市场分析

张晓兴（大唐内蒙古多伦煤化工有限责任公司，内蒙古 锡林郭勒 027300）

摘要：聚烯烃是烯烃的聚合物，是一种容易加工成型且价格相对较为低廉的高分子材料，随着这些年的社会发展，使得聚烯烃产品在我国社会多个领域当中实现广泛运用，如光学仪器、医疗器具、电子器件包装材料等等具有着相对较大的市场需求。通过对聚烯烃产品加以高度重视，并围绕聚烯烃产品销售市场展开深度分析，从中探究聚烯烃产品的销售路径以及销售方法，以提高其经济效益来推动聚烯烃产业发展。

关键词：聚烯烃；销售市场；销售路径

随着近几年我国社会的迅猛发展，使得越来越多先进的科学材料以及科学技术应用到我国社会多项领域当中，而聚烯烃是烯烃的聚合物，相对来说密度较小，且具有较强的耐化学药品性、耐水性、以及较强的绝缘性，能够通过高压聚合或低压聚合等制造工艺来实现聚烯烃在光学仪器、医疗器具、纤维等产品和材料的生产与制造当中。通过基于当前市场发展趋势对聚烯烃产品销售路径展开深度分析，以最大化获取聚烯烃产品销售经济效益来促使聚烯烃工业发展。

1 聚烯烃产品销售市场发展现状

1.1 聚烯烃宏观市场压力相对较大

随着近些年我国工业发展的越大迅猛，使得聚烯烃的产能也在逐渐增长，但在实际销售的过程当中，受到各项政策以及国内市场竞争格局因素的影响，导致聚烯烃产品生产存在最大的发展压力，影响聚烯烃产品的整体经济效益。通过对此进行深度分析并站在聚烯烃产品销售市场角度进行深度剖析，从宏观角度探究造成目前聚烯烃产品市场销售压力相对较大的原因。

从我国目前整体的经济走势情况来看，可以发现聚烯烃产品销售经济处于底部运行阶段，整体资金相对较为吃紧。而造成这一局面的核心原因在于人们整体环保意识的提升，在近些年来的社会发展下随着对环保的高度重视，使得在社会发展当中纷纷出台了一系列的环保政策，提升人们环保意识的同时也采取了多项的管理手段，提升环保力度。导致了许多的中小型工厂停产关闭，种种因素导致聚烯烃市场投放力度有所减少，市场整体价格也逐渐趋于下降状态，且存在较大的库存压力，造成大量的经济损失，影响聚烯烃产业经济发展。

1.2 聚烯烃市场波动相对较大

通过对聚烯烃产品销售市场展开深度分析可以发

现在近些年社会发展下聚烯烃产品销售市场价格波动较大，导致聚烯烃经济发展不够稳定。而造成这一问题的主要原因在于石化库存很难控制在稳定状态，通过对石化库存进行分析，可以发现在前几年的社会发展当中由于石化企业对库存进行控制，使得整体的石化库存水平处于长期较低的状态，有针对聚乙烯情形变成了非常明显的支撑状态，促使聚乙烯价格得以有效提升的同时，为整个行业带来新的希望，使得行业内的其他企业也纷纷采取控制策略。但由于市场大环境的偏弱，使得控制策略对市场形成了巨大的压力，导致石化库存难以降低，基于石化库存的影响，使得聚烯烃价格存有波动，且波动范围也相对较大。

1.3 供求关系相对较为紧张

供求关系同样也是影响聚烯烃产品整体经济效益的关键核心因素，通过对近些年我国聚烯烃扩张状态进行分析，可以发现在未来的几年内，我国仍然会以较快的发展速度发展聚烯烃产品，在获取较大经济效益的同时改善我国在聚烯烃方面严重依赖进口的发展局面。通过根据我国整体供求关系进行分析，可以发现早在几年前聚烯烃产能就已经能够满足我国基础的生产与制造需求，也就是说聚烯烃在我国有着较大的经济市场，能够在满足社会生产与制造需求的同时获取较大的聚烯烃产能经济效益，促进聚烯烃产业经济发展。但随着我国社会发展的关于迅猛，以及在医疗、包装、电子电器、汽车以及日用杂品等领域的拓宽加剧了对聚烯烃的需求，需求的增加使得聚烯烃的供求也要随之增加，通过高度关注聚烯烃产品的生产，使其能够再提高聚烯烃产业竞争力的同时获取最大的经济效益和社会效益，推动聚烯烃产业发展。

2 聚烯烃主要产品和应用领域

聚烯烃是烯烃的聚合物，是一种高分子材料，在整体加工的过程当中相对容易成型，且价格也更为低

廉,不仅具有较强的耐化学性、耐水性,更具有较大的机械强度,电绝缘性能能够充分满足我国各项领域生产与制造的需求,通过对聚烯烃主要产品进行深度分析,从中明确聚烯烃产品市场销售定位,探究聚烯烃产品市场销售路径,以最大限度拓宽销售范围来促使聚烯烃产品能够获取最大的经济效益。因此,需要对聚烯烃主要产品进行分析。聚烯烃通常是指乙烯,丙烯或高级烯烃的聚合物,在近些年我国化工行业迅猛发展的过程中,使得聚烯烃产能持续增多,不仅可用于薄膜、管材、板材、电线、电缆等方面当中,更在原有的基础上极大拓宽其应用路径,使其能够广泛运用在我国包装,电子、汽车、以及日用杂品等相关领域,其中以聚乙烯和聚丙烯为主,并且利用细化焦化、干流等工艺在生产煤化工产品的同时,生产了煤制烯烃、甲醇制烯烃、甲烷脱氢等工艺系列产品等等,工业和技术的提升使得聚烯烃产品具有着多样化的市场销售格局。就以医用领域为例,聚丙烯作为聚烯烃的一种具有着材料透明,质量较轻,成本较低且易于运输等相关特点,深受医药行业的喜爱,使得聚丙烯逐渐成为当前医用行业的主要材料。

3 影响聚烯烃产品市场销售价格的因素

3.1 油价重心下降

知己知彼,方能百战不殆,只有切实了解影响聚烯烃产品市场销售价格的相关因素才能更好的针对相关因素制定销售对策,使其能够在原有的基础上最大限度增加其经济效益,实现聚烯烃产业的经济效益。据中国产业经济信息网报道 2021 年二、三季度聚丙烯价格涨势有望延续,突破聚烯烃 9000 元/t。但由于油价中心下移,使得价格支撑逐渐减弱,整体油价波动也相对平缓,而造成国际油价产生影响因素的核心原因在于原油的增产以及欧佩克的减产,再加上社会因素的影响,导致间接对聚烯烃产品的制作产生影响,造成聚烯烃产量下降,而油价也很难对聚烯烃价格起到支撑作用。

3.2 检修计划减少

在 2021 年,我国聚乙烯预计解说涉及产能达到 620.3 万 t,其中检修损失量高达 76.18 万 t,但与 2020 年相比检修损失量减少 10 万 t,检修时所产生的损失量会严重影响整体的经济效益。再加上近些年社会发展下对聚烯烃产能提出更高要求,使得产能持续增大的同时,检修计划逐渐减少,从而对聚烯烃市场带来不利的经济影响。

4 聚烯烃产品市场销售管理方法

4.1 重视原材料的获取

为了进一步缩小聚烯烃产品市场价格差异并扩大聚烯烃产品的整体经济效益,需要从原材料角度入手,从源头上缩小聚烯烃产品价格差异,提高聚烯烃产品环保性能的同时,使其能够获取最大化的经济效益,实现聚烯烃产业的可持续发展。而在实际销售的过程当中,需要着重针对聚烯烃产品的原材料展开重点宣传,帮助他人了解聚烯烃产品制作原料的同时,减少由于资源差异所产生的制作成本不同的现象,避免由于销售价格存在差异影响聚烯烃产品的整体市场销售。在这当中需要从管理的角度入手,通过加强成本控制针对聚烯烃产品的制作展开全过程,全方面的监督与审核,促使企业在开采聚烯烃原料的过程当中能够积极利用全新技术,保障在不同地区获取原材料时控制原材料获取难易程度的一致性,通过控制聚烯烃原材料的开采来减少由于不同地区影响导致聚烯烃产品价格产生经济差异的问题。同时,在获取整体的材料和制作聚烯烃的过程当中还需要针对其制作过程落实完善的预算管理制度,在保证质量的基础前提下尽可能的降低每一个环节的成本支出,以控制成本来达到最大限度获取经济效益的目的。

4.2 解决销售报价问题

在聚烯烃产品传统的市场销售过程当中,由于部分销售人员和中商厂家过于追求经济利益导致在实际销售的过程当中往往存在胡乱报价的情况,扰乱市场秩序的同时,也导致市场内部存在较大的价格差异,影响聚烯烃产品的市场经济发展。为了更好的解决这一问题,提高聚烯烃产品的市场销售经济效益,还需要从管理角度入手,通过制定完善的规章制度,从中避免不合理的报价方法,杜绝不合理的报价现象,保证整个聚烯烃经济市场的健康发展。在这当中,需要协同社会多方力量,构建一体化的管理模式以及管理方法,在全员监督,全员管理的过程当中,共同营造绿色和谐的聚烯烃经济市场,保障聚烯烃产品市场销售能够获取稳定的经济效益。例如,在实际管理的过程当中可以协同多方力量针对聚烯烃产品市场销售制定完善的规章制度,明确提出需要各个企业遵守市场规则,不随意竞价、抬价、降价,如违反规章制度,可根据实际情况采取一定的制裁手段,以维护聚烯烃整个经济市场的绿色和谐,来保障企业能够从中获取最大化的经济效益,避免由于价格差异导致企业之间

恶意竞争。

5 扩大聚烯烃产品经济效益的市场销售方法

5.1 打造市场品牌，塑造产品形象

打造品牌形象是提高聚烯烃产品市场销售额从中获取较大经济效益的有效方法，需要销售人员对此加以高度重视，基于当前市场经济发展趋势，从中着重强调品牌建设，以创建让客户满意，让客户放心的优秀品牌形象，来增加客户对企业的信任与认可，使其能够信赖聚烯烃产品，并形成稳定的销售关系，以此来促使聚烯烃产品市场销售额的增长。在这当中，首先需要从自身角度出发，只有自身实力过硬，才能更好的获取客户信任。通过保障聚烯烃产品质量，优化聚烯烃产品服务，从中塑造质量过硬，服务过优，价格平宜的品牌形象来对外宣传。并在宣传的过程当中顺应当前社会发展趋势，利用新媒体宣传平台着重针对聚烯烃产品的制造工艺、产品特点、产品质量、产品价格等方面展开宣传，也在竞争激烈的经济市场当中打出市场品牌来促使聚烯烃产品能够得以有效宣传，提高客户信任的同时也能够有效提升客户对品牌产品的忠诚度，以此为基础前提来促使聚烯烃产品能够获取较大的经济效益。

5.2 组建专业团队，加强产品推广

在聚烯烃产品市场销售的过程当中，主要依赖相关的销售人员来进行展开，也就是说销售人员自身的专业素质和业务能力能够在一定程度上影响聚烯烃产品的销售效果以及聚烯烃产品的市场销售经济效益。通过对此加以高度重视，以着重提高销售人员的专业素质与业务能力，从中组建专业的销售团队，增强聚烯烃产品销售效果的同时，帮助企业摆脱聚烯烃销售困境，使其能够基于销售人员自身的专业素质与无限的发展潜力来推动聚烯烃产品的市场销售发展。

在这当中，首先需要从人才引进环节入手，在聘请人才的过程当中进行大力把控，通过提高人类已经能看在聘请的过程当中引进高素质、高能力的综合型销售人才，以此为基础来促使销售人员能够更好的展开聚烯烃产品的销售工作，并保证在销售过程当中能够为企业获取较大的经济效益。

其次，在人才引进完成之后，还需要基于人才展开专业的培训工作，促使销售人员在培训的过程当中能够掌握更加先进的销售理论技巧以及方式方法。并且在培训的过程当中还可结合绩效考核制度，针对销售人员的实际工作展开相应的指导帮助。还需要从销

售人员的综合素质能力入手，发展销售人员的亲和力，沟通力以及对聚烯烃产品销售市场的敏锐能力培养。此外，需要加强企业文化建设从团队整体角度出发，增强销售团队的稳定性。

5.3 增强产品服务，凸显销售价值

增强产品服务，凸显销售价值是加大聚烯烃产品市场销售力度的有效方法，在当前的社会背景下，各个企业的聚烯烃产品制作工艺大致相同，在价格方面也无明显优势，在此的基础上就可以通过增强产品服务来让客户满意，使客户能够基于服务来信任产品、信任品牌、信任企业，从而达到购买产品为企业带来经济效益的销售目的。例如，配送服务、售后服务等相关服务。就以配送服务为例，根据聚烯烃产品功能特点，在展开销售工作的过程当中，可根据客户的实际需求，为客户量身定制合适的配送服务，通过站在客户角度为客户考虑，采取合适的销售对策，让客户满意，获取客户信任的同时与客户建立稳定合作关系。

6 总结

总而言之，聚烯烃产品作为一种烯烃聚合物，能够凭借产品易加工成型，成本较低，构成原料丰富以及诸多优势特点被我国各项领域实现广泛运用，并深受我国市场喜爱。为了进一步满足市场需求，通过加强聚烯烃产品制造工艺分析并探究聚烯烃产品市场销售路径，使其能够拓宽销售范围，实现聚烯烃广泛运用，促使聚烯烃产品能够获取最大化的经济效益，推动聚烯烃产业稳健发展。

参考文献：

- [1] 钱卫,王建立,宋艳.新形势下聚烯烃生产企业营销体系改革与创新[J].煤炭加工与综合利用,2023(04):56-59.
- [2] 秦嘉潞.“互联网+”环境下聚烯烃产业的发展现状及趋势[J].现代工业经济和信息化,2022,12(06):188-189.
- [3] 李月清.高端聚烯烃将是下一片蓝海市场[J].中国石油企业,2022(06):34-35.
- [4] 付空军.聚烯烃产品销售市场分析[J].中国集体经济,2022(09):89-90.

作者简介：

张晓兴(1986-),男,内蒙古人,本科,行政职务:工艺工程师,职称:中级工程师,研究方向:聚烯烃(聚丙烯)。