

确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

江汉盐化工借助网络销售,推动新产品迅速打开市场、创造效益

借风电商平台 扬帆线上销售

□谢江 祝敏皎

6月17日,一位武汉的医药商来到江汉盐化工洽谈“水杉”含氯消毒剂采买事宜。“这位客户是通过网店联系到我们的,前期已在网上少量购买过几次,这次来是想扩大合作,将产品打入当地医院。”江汉盐化工市场营销部电商业务员谭思维介绍。如今,网络平台已然成为江汉盐化工产品销售的另一个主战场。

自去年起,江汉盐化工投身电商大潮,采取“线上+线下”的销售模式,细化经营品类,提高服务质量,助推新产品在消毒日化品市场占有率不断提升,推动传统生产制造向新型经营服务转型升级。截至目前,该公司已通过网络平台销售含氯消毒剂5.6万瓶,创效超百万元。

顺势而为,推进电商平台建设

突如其来的疫情极大地改变了人们的卫生和健康观念。自去年以来,消毒日化品需求量猛增,通过各种途径咨询、求购江汉盐化工消毒剂产品的电话不断。

为进一步扩大销售渠道,江汉盐化工将目光投向了电商平台。“如今,网购已成为大家最习惯的消费模式,我们也要借助这股‘东风’,为企业找到新的效益增长点。”江汉盐化工销售经理朱卓雄介绍,他们专门抽调人员组成电商办消毒日化品专班,对系



江汉盐化工消毒产品在易捷第一届秭归脐橙节参展。 祝敏皎 摄

统内外多家电商平台及物流快递公司进行了系列的调研。确定要入驻的电商平台后,他们又立即制定了网店建设方案,稳步推进前期准备工作,并建立了江汉盐化工1688专属服务群,将阿里巴巴纳入ERP供应商进行维护。

物流配送是电商建设的重要环节。江汉盐化工与快递公司经过反复沟通,妥善协调物流配送方案,最终确定小批量订单由物流公司承接,大批量订单则采用自提或现有危品运输方式。

突出功效,不断丰富产品系列

“水杉”含氯消毒片是江汉盐化工网店的主打产品,为固体片剂,最初提供了60克旅行装、100克家用

万事俱备,2020年7月8日,江汉盐化工阿里巴巴店铺正式营业,主要销售消毒日化产品。至此,该公司迈出了线上销售的第一步,完善了消毒剂生产企业与终端用户间的供应链,有效推动了企业从传统生产制造向新型经营服务转型升级。

如何使用“水杉”牌含氯消毒片,一边通过线上直播与网友进行互动,耐心介绍产品特性、用途。

该产品主要杀菌成分是次氯酸,安全无残留,可杀灭肠道致病菌、化脓性球菌等各种有害菌,对新冠、非典、肝炎等病毒都有灭活作用,消毒后的瓜果蔬菜可以直接食用,是国际公认的高效无毒产品。

“这个可以用来洗水果吗?”“礼盒里能不能每种功能的产品都放一点?”网店经营一段时间后,客服收到了来自消费者的各类使用咨询。

根据市场调研和消费者反馈,综合考虑产品外形的美观性、包装的便捷性、消毒计量的准确性等因素后,

江汉盐化工突出产品功能性,按照包装、配方、用途的不同,新增了消毒瓜果蔬菜、餐饮具、卫浴陶瓷等4种不同场景的产品,并取得了第三方检测报告,精心制作了使用小视频,让消费者用起来更放心、更便捷。

目前,该公司正在根据客户需求,加快系列产品研发,包括低温消毒剂、泡腾片、彩晶片等,进一步丰富含氯消毒日化产品系列。

多措并举,全力拓宽销售渠道

“我们的消毒片携带方便,遇水即溶,还有不同功能和剂量可以随意选择。欢迎大家来看看。”晚上7时30分,在某小区内,江汉盐化工电商办业务人员一边在地摊前现场演示

“酒香也怕巷子深”,网店开起来了,现在最重要的任务就是把名气打出去。”朱卓雄介绍,为更好地将“水杉”牌含氯消毒片化品投放市场,他们突破常态,开启全新销售模式,采用“线下摆摊+线上直播”的方式,不断做大“家业”,做强口碑。

“分布广、数量多的易捷店也是重要的销售阵地。”朱卓雄说,“我们不仅要‘自强’,而且要会‘借力’。”在进行网店推广的同时,他们与湖北石油合作,打造易捷“店中店”,目前已在荆州和武汉的12家易捷店内布置了货柜,并将产品在易捷APP中同步上线。

与此同时,电商办业务人员积极培育销售代理商,先后与武汉、杭州等多家公司签订了代理销售协议,使含氯消毒片系列产品在代理商淘宝店铺和杭州政府网陆续上架,目前已取得不错的销售业绩。

商道纵横

petrochemical Weekly

春风塔河高等级沥青在疆首次销售

本报讯 7月21日,春风塔河高等级优质90号A级道路沥青在疆内实现首次销售,用于南疆公路建设。

该沥青兼有北疆荆门石化春风沥青延展度好和南疆塔河炼化沥青胶质高的优势,高温度能突出,低温性能也能满足新疆严寒地区的需要,质量优于疆内同类产品。

今年以来,为拓展新疆和西部沥青市场、提升“东海”牌沥青市场影响力,支援国家“一带一路”基础设施建设,集团公司生产经营部、炼油事业

部组织荆门石化、塔河炼化、炼油销售公司和大连院,发挥产销研优势,优化原料和生产工艺条件,探索春风塔河炼油最佳优化调和方案,经过近一年的研究和试生产,成功在疆调和出春风塔河混合沥青。

下一步,荆门石化将联合炼油销售公司,积极做好产品销售和市场推广工作,稳定产品质量,降低生产成本,加快沥青新产品规模化应用。

(蔡锦华 龙爱娥)

沧州炼化外销石油焦创效显著

本报讯 今年大修改造期间,沧州炼化深挖创效潜能,积极做好石油焦粉与清理焦池焦泥的销售出厂工作,焦粉、焦泥销售价格均创历史新高。据统计,该公司共计出厂石油焦粉910吨、石油焦泥2121吨,创效显著。

自5月10日起,沧州炼化按计划进行大修改造,炼油三部延迟焦化装置焦炭池内有石油焦池地焦和焦泥等产品需要出厂清池。该公司计划经营部和炼油三部密切配合、分工

合作,按照石油焦质量情况对产品进行分类,同时与质量计量中心保持沟通,细致做好采样化验工作,确保产品质量合格。

为实现效益最大化,该公司及时与炼油销售代表处进行沟通,周密制订销售计划,即时发布拍卖信息,并多次邀请有需求的客户现场查看石油焦产品情况,最终成功拍卖出当期最优价格。随后,他们还安排专人做好装车现场的车辆调配工作,确保产品顺利出厂。

(张婷)

□张玉香

6月30日,站在即将全面投用的集中控制室内,沧州炼化设备工程部主任师梅昌利不苟言笑的脸上浮现出按捺不住的激动神色。“实现集中控制,是全厂员工一直以来的梦想,很高兴这个重任落在了我们肩上。”

几年来,作为设备工程部仪表专业负责人,梅昌利带领仪表专业团队攻下一个又一个堡垒,带给大家一个又一个惊喜,推动沧州炼化装置自动化水平不断取得新突破。

一个没有签约的承诺

“要让装置自动化水平再上新台阶。”2020年,在“感动冶炼人物”的颁奖典礼上,面对现场观众,梅昌利大声说出了这句藏在心底已久的誓言。那一刻,沉默寡言的他,身上散发出一种独特的魅力,睿智、果敢、有担当,还有源于技术创新底气的自信。

“从2018年开始,这就是我们为之努力的梦想。”为了这个没有签约的承诺,梅昌利带领仪表团队踏平荆棘,一路向前。

阀门故障率高是他们攻关的首要目标,也是最难啃的“硬骨头”。2018年,梅昌利牵头成立S-Zorb装置特护攻关小组,精心制定攻关方案,逐项落实、不断改进。经过一次次升级更新,阀门故障次数由之前每年35次以上降至2020年的3次以内,基本



梅昌利(右)和运维人员一起分析查验仪表数据。 张元旺 摄

解决了S-Zorb装置阀门长周期运行难题。

为提高装置运行平稳率,2019年,梅昌利又带领团队开发建设自控率提升项目。在项目建设中,他们先后对全厂1200个回路进行测试,收集大量资料,进行多次试验,优化了51个复杂控制回路功能,陆续上线了自控率平稳率监控系统和先进报警管理系统。

一次忘却艰辛的跋涉

自2018年起,梅昌利和仪表团队就在为一件大事做准备——实现全厂所有操作集中控制。

“蜀道难,但在当时的我们看来,难不过实现全厂仪表‘大搬家’。”团

队成员笑着回忆。信号传输、机柜配置、DCS操作系统配套升级、操作台布置……任何一个单项工作,都是一项庞大的工程。单拿仪表点位来说,全厂有上万个仪表回路、两万多台仪表设备,而且有些关键系统的逻辑关系极其复杂,要实现迁移,就意味着上万个仪表调节点位必须全部经过优化升级、校验后才能投入运行。

搬哪些?怎么搬?仪表需要做哪些改动?操作台如何设置?……在项目建设初期,梅昌利和仪表团队成员不断提出问题,讨论措施,进行“排兵布阵”,并将最终讨论意见写入技术协议。“技术协议要签、技术要求要提,但整体的谋划才是关键。”谈到集中控制系统的谋划,梅昌利形象地称之为“装修”,“厂家也好、承包商也好,都只是帮你达到目的,真正决定结果的还是甲方。”

在之后的项目推进过程中,DCS操作柜选型、显示器选择、各装置操作台顺序安排……有关仪表专业的大事小事,梅昌利都全程参与。集中控制室建成投用后,不仅实现了除热电部、水务部外所有装置的集中控制,而且解决了困扰沧州炼化多年的

安全难题。

一份沉甸甸的责任

在沧州炼化,大家都知道梅昌利有“三件宝”——自行车、手表和双肩包。自行车是为了随时去现场解决问题,电话手表是确保24小时随时待命,而双肩包里则是装满了资料图表和工作记录的笔记本电脑。

查阅设备工程部最新通报的加班情况,仅5月、6月,梅昌利单月加班时长都超过了21天。“仪表在装置运行中所起的作用太关键,一点都马虎不得。”大修改造期间,面对全新的项目,他深知肩上责任重大,一刻都不敢懈怠。

只要在现场,梅昌利就不停地穿梭于操作台与机柜间,协调、指挥、操作。面对十几面控制柜内的各色仪表信号线,他一眼就能看出哪里该单独列组、哪里信号容易衰减需要整改,眼神犀利、直指关键。

“现在科技发展得太快,我也要不断学习,只有了解最前沿的技术,才能找准工作方向。”作为仪表专业负责人,梅昌利深知创新的重要性,“装置开工后,我们还要继续攻关,逐步缩短与领先企业的差距。”提到未来,他踌躇满志。

炼化人生

petrochemical Weekly

化销华北携手各方

完成氢能重载货车首车发运

本报讯 7月16日15时18分,满载30吨聚丙烯产品的氢气新能源货车从燕山石化顺利驶出,标志着化销华北联合多方筹划实施的氢能货车应用完成首车发运,绿色物流和节能减排创新实践取得新成果。

今年以来,化销华北积极践行国家减碳战略和中国石化绿色发展要求,联合燕山石化、中物联氢能汽车生产厂家及北京迅邦润泽物流公司,积极推进氢能货车应用,通过广泛调研、技术交流、研讨论证和优化比选,历时半年完成首车发运,这也是北京市第一辆氢能重载货车的应用。

下一步,化销华北将继续携手各方,积极履行社会责任,深入推进绿色物流,为呵护首都碧水蓝天和绿色奥运贡献力量。

(陈相振 吴昱)

化销华南疏通环节

完成古雷项目首船乙烯原料供应

本报讯 7月17日,由化销华南负责供应的3500吨乙烯顺利到达古雷码头,为古雷石化项目开工提供了原料保障。

由于古雷石化苯乙烯装置和环氧乙烷/乙二醇(EO/EG)装置要先于乙烯裂解装置开车,因此需要外购乙烯原料。但在国内可供调配的乙烯船只有4艘,需要至少提前一个月预定,而且若无法按时卸货,将产生高额的滞期费用。

为确保乙烯及时供应,化销华南细化产销衔接机制,采用每日跟踪协调、每周视频对接、每半个月内部沟通,及多次组织乙烯保供会商的方式,准确掌握古雷石化开工信息和港口经营许可证办理进度,同时积极协调乙烯供应商,最终顺利完成了首船乙烯保供工作。

(谢青)

南阳能化拓市扩销

上半年特种蜡销售增长13.3%

本报讯 今年以来,南阳能化顺应市场需求,加大新产品开发力度,努力拓市扩销,上半年共销售特种蜡产品7.51万吨,比计划增长13.3%。

借助网络平台,南阳能化营销人员建立工作协调群、客户交流群等,广泛收集市场信息,及时了解行情变化,通过完善线上线下互相协调的服务体系,努力提高产品销量。截至目前,特种蜡产品的固定客户已有500多家,产品直销率达70%以上。

在巩固原有市场的同时,南阳能化还积极根据市场需求研发特种蜡新产品,开拓新市场,吸引新客户。今年以来,该公司先后研发出环保材料专用蜡、木材专用蜡、102防护蜡等特种蜡新产品。其中,环保材料专用蜡符合欧盟最新环保要求,用其作为添加剂生产的产品,具有无毒、无臭、不易挥发等特点,可广泛用于环保型电缆料、地板、压延板材、防水制品和橡胶制品等领域,深受市场欢迎。

(李家武)

上海石化多管齐下

绿色采购由浅入深渐入佳境

本报讯 经过3年的探索与实践,上海石化推行绿色包装,建立绿色退税物资清单,推广全生命周期总成本最低招标模式,绿色采购由浅入深、渐入佳境,在今年上半年的大改造中取得积极成效。

从2018年开始,该公司物资采购中心就联合相关生产部门及供应商,共同评估更换包装的安全风险,细化操作流程,推进包装轻量化、减量化工作。据统计,自2019年至今,该公司已实现近百个品种无包装或包装循环使用,共节约包装桶1.6万多只,节约处置费用80多万元。目前,上海石化正扩大“绿色包装”战果,加快推进炼油部缓蚀剂换液袋吨包装、破乳剂换装不锈钢吨桶等工作。

按照国家对企业采购“节能节水、环保、安全生产”三项专用设备的税收优惠政策,上海石化把采购退税设备作为一项重点工作积极推进,每月梳理统计,建立物资清单。在此次大改造期间,该公司采购了4000多件低逸散垫片和填料,应用于换热器、油浆蒸气发生器等重要关键设备,不仅为高温高压工况条件下的设备提供了可靠的密封性能,而且可享受退税金额,实现了双赢。

同时,上海石化大力推进全生命周期总成本最低的招标采购模式,持续完善绿色采购目录,陆续淘汰低效、高耗工技术装备。在制定采购预算时,该公司优先选用符合国家绿色节能目录的产品和资源节约型物资,今年以来已采购节能节水专用设备640台(套)。

此外,该公司还在能源替代材料利用上动脑筋。生物质燃料以秸秆、木屑、稻草等农林废弃物为主,是一种“零碳排放”的可再生能源。今年以来,上海石化在热电部锅炉联合装置6号锅炉进行了掺烧生物质燃料试验,目前已投放了数千吨生物质燃料。

(胡拥军 戴春平)