

确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

普光天然气净化厂严格把控硫黄产品质量和客户服务质量和实现硫黄产销两旺

硫黄“金招牌” 创效“金豆子”

董鑫 汪作庆

近日,普光天然气净化厂调试投用液体硫黄硫化氢和多硫化氢含量测定专用仪器——傅里叶转换红外光谱仪,成功将液硫分析检测时间由两小时缩短为10分钟,进一步提升了硫黄工艺调控效率和质量。

作为国内硫黄产业的龙头企业,普光天然气净化厂立足创新,做优产品及服务质量,不断扩大销售市场。截至9月4日,该气田今年产销硫黄123万吨,同比增长8.8%,持续擦亮“普光硫黄”金字招牌,开创了硫黄产销两旺的良好局面。

纯度99.98%,被质量协会评为“七满意”产品

9月5日,在普光天然气净化厂硫黄储运车间1号硫黄成型机5层平台上,硫黄成型岗班长李洪涛正带领班员仔细清理液硫分布器过滤网。

相对于从矿质中提取硫黄,普光气田所产硫黄从高含硫天然气中分离,具有转化率高、品质好、纯度高等特点,在业内享有“金豆子”的美誉。然而,在固体硫黄产品成型前,液硫在液硫池储存、转运过程中不可避免地会掺有少量杂质。为进一步提纯液硫,李洪涛组织班员集思广益,将原来20目不锈钢过滤筛网更换

成孔径更小的40目筛网,面积增加了5倍多,使其能整体覆盖于液硫分布器上。

“这样一来,分布器清理周期由之前‘一周一清’延长至‘半年一清’,硫黄质量明显提升。”李洪涛说。

该厂在精心打磨硫黄品质方面不遗余力。今年初,他们将硫黄成型装置空冷器更换为复式水冷器,使循环水温不受季节影响,硫黄成型颗粒更加圆润饱满。3月,技术人员又在硫黄成型机一级振动筛前端加装了脱水装置,大幅增强了成品硫黄的脱水效果。

“气田目前所产硫黄纯度高达99.98%,堪比‘万足金’,被我国质量协会评为‘七满意’产品。”该厂硫黄储运车间技术员邱艳华说。

每日增产100多吨仍然供不应求

9月6日一大早,天然气净化厂3号桥门前等待拉运硫黄的大卡车排起了“长龙”。

“以前我们到别的企业拉运硫黄,入库卸料前需要办理层层质检手续,而普光气田生产的硫黄是国家免检产品,可以优先入库卸料,自然广受大家欢迎。”运输司机如是说。

普光气田所产硫黄质量好,普光天然气净化厂优质的装车服务更是

在客户中有口皆碑。

“正因如此,我们生产的硫黄被客户疯抢,现在每日增产100多吨仍供不应求。”硫黄储运车间车检岗班长马金忠说。

作为普光气田对外树形象的窗口单位,天然气净化厂想客户所想、急客户所需,大力提升服务质量,针对运输车辆装车时行进位置不固定、装料不均匀等难题,在装车楼下合理规划车辆行进路线,确保下料溜管始终在车厢中部,为运输司机省去人工平料的麻烦。同时,在停车场至装车场之间设置指引路牌,并在4000平方米的装车场内用栏杆规划专用通道,有效杜绝了车辆加塞儿现象。

另外,他们还建立了完善的硫黄售后服务机构及客户回访制度,及时掌握客户意见建议,持续提升服务质量,每年客户回访满意率均为100%。

已发展国内40余家知名化工企业客户

随着近期国内市场硫黄价格持续上扬,普光天然气净化厂充分把握有利时机,持续加大硫黄产销力度,8月平均每日为气田多创效100余万元,“金豆子”成了拓市增收的“金钥匙”。

四川省达州市翁福达州化工公司是普光气田所产硫黄的大客户之



图为员工精心把关硫黄质量。 汪作庆 摄

一。自2010年起,该公司“近水楼台先得月”,在天然气净化厂三台地投建设了液硫装车场,以硫黄为原料生产磷肥、硫酸等产品。由于市场前景好、产品销路广,该公司产能逐步由20万吨/年扩大到36万吨/年。据该公司硫黄销售量统计表显示,今年在气田的液硫提货量已达26.8万吨,液硫创效同比增长16%。

凭借普光硫黄这块“金字招牌”,该厂已相继发展了国内40余家知名化工企业客户,逐步建立起稳定的硫黄销售渠道和原料供应链,为气田和达州当地带来了丰厚的经济效益。

自投产以来,普光天然气净化厂已累计生产销售硫黄近2000万吨,产品畅销湖北、重庆、贵州等地,为稳定国内化肥等农产品价格,促进农业平稳发展,巩固国民经济,发挥了重要作用。

商道纵横

petrochemical Weekly

胜利石化荣获国家实验室认可证书

本报讯 9月19日,胜利石化检验监测部收到中国合格评定国家认可委员会颁发的实验室认可(CNAS)证书,标志着该部具备低硫重质船用燃料油产品国际认可的管理水平和检测能力,进一步增强了胜利石化船燃品牌市场竞争力。

低硫重质船用燃料油是胜利石化“十四五”转型发展的主打产品,大部分出口。作为一种国际产品,经CNAS认可的实验室出具的检测数据,可以规避可能出现的质量风险和实验室责任,提高社会对认可实验室的认知度和信任度,实现检测数据的双边和多边互认。

今年以来,该厂化验监测部从

低硫原油进厂到中间控制分析,再到优质船燃产品出厂分析,严把每一道质量关,为客户提供高质量的产品。他们按照CNAS-CL01及相关领域要求、认可准则等,编写质量体系文件,建立了一套先进的国际认可的实验室质量管理体系,提升了船燃产品出厂分析数据检测能力,为实现船燃产品顺利出口夯实质量基础。

下一步,胜利石化总厂将以CNAS认可为契机,发挥石油石化产品分析检测专业优势,积极开展和延伸石化产品检测项目,提升实验室整体实力,不断增强胜利石化产品市场竞争力。(周大鹏 翁军伟)

洛阳石化从严管控物资供应质量

本报讯 今年以来,洛阳石化通过加强质量管理体系建设,强化过过程控制,从源头上杜绝物资质量风险,实现了“A类物资监造率100%、物资入库验收合格率100%、基层单位提出的质量问题闭环处理率100%”的质量目标,全力做到生产建设物资安全及时供应。

为明确物资采购各环节质量管职责,洛阳石化建立自上而下的质量管理体系。根据公司要求和实际工作需要,持续开展质量管理制度、质量工作要点、采购技术标准、监造管理要求及典型案例分析等的宣传和培训工作,切实将“质量第一”的理念融入日常工作,不断增强质量管理意识,提升质量管理能力。

他们严格执行年度采购策略和

项目采购策略,按照分类分级原则,结合本单位及其他单位曾经出现的物资质量问题,制定切实可行的质量管控方案。他们严格落实采购主体责任,明确年度物资供应质量管理工作的重点和目标,配备专职质量检验人员,建立必检物资明细,并委托第三方有资质的专业检测机构,开展物资质量检验工作,对出现质量问题的供应商及时发出质量问题通报函。截至8月底,发现7个轻微质量问题,做出了相应处理。

此外,他们强化重要物资管控,将采购物资按A、B、C三类进行质量控制,对重要设备材料实施跟踪管理,做好制造过程中的质量监控,将质量隐患消除在萌芽状态。对重要物资建立控制台账,确保过程可控、及时到货。(饶艳)



川维化工建成首套PVA质量追溯系统 岳雪 摄

长城润滑油杯
新闻摄影竞赛

“创效大户”再创丙烯产量新高

上海石化炼油部做大高附加值产品产量,实现丙烯产量同比增长9.3%

□周仲华 顾雪涛

今年以来,上海石化炼油部紧盯市场行情,灵活调整产品结构,全力做大高附加值产品产量。通过实施改造、组织攻关、优化掺炼,9月,丙烯产量1.7万吨,同比增长9.3%,“创效大户”再创历史新高,每日为企业增效23.47万元。

实施改造
提升装置生产能力

上半年,5号炼油联合装置员工紧抓4月停工检修的机会,对2号气体分馏装置四塔进行脱瓶颈改造。由于丙烯塔在高负荷生产时压降大、冷却效果不佳,他们决定对该塔进行适应性改造。面对作业量大、工期紧、任务重等诸多难题,该部从项目管理、安全、质量、技术等多方面着手,高效组织改造项目实施。

装置技术人员与设计院及制造商经过密切沟通,在不改变丙烯塔塔径的基础上制定可改造方案,仅通过优化塔盘降液管形式,设置悬挂式降液管,提升装置的生产处理能力。同时,使用高冷凝管换热器,大大提升装置的冷却能力,丙烯塔于6月6日按计划一次投料开车成功。

此次改造后,装置生产能力较之前提升了28%,完全满足上游催化装置灵活调整产品结构、提高液化气收率、增收丙烯的需求。目前,该装置已连续3个月处于满负荷运行,且在经历夏季高温天气的考验后,各项操作参数稳定,达到了改造的目的。

组织攻关
提高丙烯收率

早在2020年12月,2号催化裂化装置管理人员就参与了关于增产丙烯助剂的研讨会,深入了解ZSM-5改性分子筛用于增产丙烯的情况及预期效果。

今年以来,周国明劳模创新工作室成立攻关小组,针对2号催化裂化装置的工艺特点,经过多次调研和反复分析,决定采用加注增产丙烯助剂的方式提高催化液化气收率和丙烯浓度。

“今年三季度,2号催化装置加注丙烯助剂16吨,液化气收率提高了近0.7个百分点。可以说,丙烯助剂的加注对提高丙烯产量发挥了积极作用。”攻关小组成员金亮说。

此外,攻关小组按照催化装置原料性质变化,就加注丙烯助剂后操作中带来的难度,制定了调整措施,及时

优化相关工艺参数,调整平衡剂活性,提高丙烯产量。

优化掺炼
有效回收组分丙烯

经过焦化液化气送2号气体分馏装置流程改造并实施后,8月20日,总硫含量合格后的焦化液化气首次送至2号气体分馏装置掺炼,回收其中的丙烯组分。

考虑到焦化液化气中碳基硫含量高,可能造成丙烯质量不合格,给下游聚丙烯装置带来生产问题。炼油部早在检修前就做了详细的调研和技术论证,确保质量可控。在作业过程中采取全方位统筹、全过程监控、上下游协调的方式,开展专项工作。

他们优化焦化装置操作,努力降低焦化液化气中总硫含量高的碳五及碳五以上组分,通过精心操作调整,焦化液化气中碳五及碳五以上组分含量基本控制在0.08%左右。同时,向焦化液化气脱硫装置增加高效精制脱硫剂,有效脱除焦化液化气中的碳基硫,并分阶段逐步提高焦化液化气进2号气分装置掺炼量,加强各馏出口质量跟踪。目前,焦化液化气掺炼量8吨/小时,每天可回收增收近25.7吨丙烯。



10月以来,国内EVA产品销售价格不断上涨,扬子石化抓住机遇,稳定EVA装置生产,组织开展技术攻坚,不断优化工艺参数,全力增产EVA。目前,日均产量达260吨,实现增产增效。图为10月7日,扬子石化EVA光伏膜料产品装车出库。 达军 摄

营销一线
petrochemical Weekly

化销华北

合成树脂新产品销量创新高

本报讯 今年以来,化销华北聚焦“专精特新”产品,发挥产销研用(MPRC)一体化优势,立足新机制、新渠道、新服务,大力开发推广合成树脂新产品和专用料,实现多个产品顶替进口、多项指标在化销公司名列前茅。1~8月,销售合成树脂新产品179.5万吨,同比提高12.9%,增收显著。

今年以来,化销华北对51个新产品项目归类成立了38个MPRC小组,并对其中12个重点项目实行项目制管理。在新产品推广上,依托董树明劳模创新工作室和医卫材料创新应用示范基地,抓实两个专班管理,加快医卫新产品的进口替代和市场化应用推广,热成型、PERT II型、医用料等产品提前完成销售任务。

他们侧重战略客户维护与开发,推动“二维四象限客户综合评价体系”管理应用,加强与下游行业排名前三位的客户开展合作,实现威高、海尔、东方雨虹等战略客户提货35.5万吨。

同时,该司密切关注市场和行业重点客户需求,兼顾长期发展与短期效益,协调区域内企业优化排产,提高新专产品产销率,持续优化产品结构。其中,针对天津石化新建20万吨/年聚丙烯装置,他们提前部署调研,开发储备客户,为装置转产新产品提供有力保障。(惠耀楠 孙宇晗)

化销江苏

重启仪征化纤产品出口通道

本报讯 9月初,满载着5个仪征化纤集装箱的船舶顺利从上海港发运,标志着化销江苏成功恢复受疫情影响中断的产品出口通道。

8月10日,宁波舟山港发现一例新冠病毒检测呈阳性的工作人员,梅山码头要求大批船只改道上海或跳港宁波,上海港出现3年来最严重的拥堵现象。与此同时,公路转运至上海仓库装箱面临着高速出入口堵塞严重,上海仓库堆存面积紧张等棘手情况。

对此,化销江苏物流部克服诸多困难,优化物流方案,在最短时间内重启仪征化纤集装箱出口通道。他们多方沟通协调寻找合适的运输车队,在化工销售物流管理部的全力支持下,特批紧急承运商从拥堵的上海洋山港提取国外客户指定集装箱,奔赴仪征化纤。由于车队无法安排调度至现场监装,基层网点积极发挥党员突击队作用,安排党员带头承担临时监装任务,在做好现场防疫的同时,维持现场装车秩序。同时,他们协同多家物流服务商提前锁定舱位,紧盯工厂装箱、车队运输、港口报关等环节,确保产品如期出口。(钱微)

化销华东

“一体化”服务结硕果

本报讯 今年以来,化销华东聚焦服务生产企业,发挥“采销一体化”优势,在仪征化纤采购原料降本、增加高附加值品种销量和优化票据收付结算等方面,取得了显著成效。

仪征化纤作为国内老牌聚酯企业在行业内有着举足轻重的地位,为了进一步提升中国石化品牌影响力,化销华东为仪征化纤量身打造了一体化的服务方案。

在降本增效方面,他们充分运用市场预测模型,把握采购节点降本,帮助企业在低价区实施采购,效果明显。在新品拓市方面,他们加强市场调研,建立好区域市场短纤产品“客户池”,保持好传统优势。财业融合盘方面,持续推进收兑仪征银行承兑汇票结算工作,结合仪征化纤销售收取客户银行承兑实际业务,与财务多维度进行评估和研讨,帮助仪征加快资金周转,盘活存量票据,进一步提升服务水平。(张杰)

湖北化肥

高效服务液氨客户

本报讯 今年以来,湖北化肥坚持客户是最重要的资源理念,大力拓展液氨市场,强化服务体系建设,着力提高服务质量,进一步高效服务客户。据ERP系统区内统销公路运输直发订单统计显示,1~9月,该公司液氨产品订单平均发货时长1.29小时,在化工销售华东区域企业中耗时最短。

液氨广泛用于工农业生产、国防等领域,是湖北化肥主产品之一。公司优化排产计划,摸清客户需求,通过液氨需求量、运输路径制定销售策略,实行“一企一策”“一事一案”的精准服务,加快产品出厂。他们推广预约销售模式,根据客户需求,提前安排产销资源、调度运输车辆,安排出厂发运等,确保各环节有序衔接无缝对接。他们还优化液氨充装流程,增加3条充装线压力,并强化与客户沟通,业务人员提前一小时到岗、加班加点随时待命等,大幅提升充装效率,加快客户车辆周转,满足提货需求,确保下游市场不断档。(张爱红)