

确保“十四五”开好局 以优异成绩庆祝建党100周年

今年以来,中韩石化围绕市场排兵布阵,持续优化原料结构,加大攻关力度,提高产品收率

深挖潜能全力增产“双烯”

□刘荣艳 徐红伟

今年以来,中韩石化围绕市场逆市奋进,做足优化文章,深入挖掘节能增效潜力,全力生产高利厚产品。今年前3个季度,该公司乙烯装置生产乙烯78.84万吨、丙烯41.4万吨。1-9月,乙烯装置在系统内乙烯装置7项关键技术经济指标运行专项竞赛中,位居前列。

优化原料结构,降低生产成本

8月13日,满载九江石化碳五拔头油的天恩推2号船在中韩石化9号液体码头卸货完成,标志着九江石化供中韩石化拔头油水路运输顺利开通。

7月上旬,为缓解拔头油公路装卸压力,降低物流风险及运输成本,中韩石化与九江石化达成共识,开展高效合作。九江石化全力推进装船管线改造及投用,中韩石化积极组织物流招标,确定承运商,仅用不到1个月,打通九江石化供中韩石化拔头油水路运输流程。

今年以来,市场PE树脂、环氧乙烷等高附加值产品价格低迷,叠加高油价导致中韩石化化工片区效益下滑。该公司烯烃部在逆境中发力,优化生产,实现乙烯装置小冷箱、10号裂解炉、新膨胀机一次开车成功投用,为该公司110万吨/年乙烯装置瓶颈改造画上圆满句号,提高乙烯产能蓄势待发。

为解决产能增加乙烯原料不足的问题,该公司在总部协调下,增加九江石化及荆门石化部分液化气及石脑油资源,同时经技改技措,成功将炼油板块常一线及加裂航煤组分适当掺混

入石脑油、柴油组分掺混进加氢尾油,另外,4月采购巴陵石化1万吨柴油作为乙烯原料,多措并举缓解原料紧张,降低乙烯原料成本。

乙烯装置扩能改造后,受新建2号HDPE装置未投运等因素制约,导致乙烯产能过剩。为此,二季度乙烯装置采用SPYRO模拟及离线化验分析对比,逐步降低石脑油、加氢尾油裂解深度,不断提高裂解原料盈利水平。

持续攻关优化,维护装置长周期运行

“汪工,9号炉B炉膛废锅出口异常,疑似有可燃气体泄漏!”收到,马上联系拆除保温检查。”

5月21日夜班,乙烯装置主操发现H-009裂解炉废锅出口温度异常,立即上报装置工艺员。随后检查发现废锅入口管箱处焊缝泄漏,经停炉更换管箱后恢复正常。这是装置加强裂解炉长周期运行维护的一个镜头。

今年以来,他们更换已运行8年的H-004裂解炉辐射段炉管,重点攻关裂解炉烟气环保指标氮氧化物含量,经技术改造和优化操作,裂解炉可减排氮氧化物16克/小时;深入分析裂解炉热效率影响因素,不断优化深度控制、火嘴燃烧、负压调整等,确保自产燃料气用量与消耗平衡,减少外补天然气,9台炉可节省燃料气650标准立方米/小时,节约燃动费用1306元/小时。

“贾润福,今天白班和班长、工艺员讨论一下,把三机抽气再优化一下。”8月28日,乙烯装置经理董怡斌对当班的公司劳模贾润福说。

随后,经岗位人员优化,装置负荷、裂解气压缩机汽轮机驱动端振动大幅增长。目前裂解气压缩机、乙烯制冷压缩机、丙烯制冷压缩机“三机”抽汽比控制良好,汽轮机和乙烯机抽汽

量超设计负荷10%,为节能降耗奠定了基础。

产量收率做加法,物耗能耗做减法

“裂解炉掺烧航煤和柴油后,废锅出口温度升高快,大家要紧盯这项关键指标,及时增加裂解炉附产超高压蒸汽量,节约燃动费用。”近日,董怡斌根据原料结构变化,及时提醒各班操作人员。

今年以来,随着加氢尾油掺烧柴油原料,废锅出口温度比设计温度高20摄氏度,装置及时安排清焦后投用,单台裂解炉每小时多产超高压蒸汽3吨。

装置在优化原料、工艺巡查、火炬排放上持续发力,在产量和收率上做加法,在物耗和能耗上做减法。他们在运行优化上争效益,改善乙烯原料结构和品质,优化裂解炉运行方式,实时调整裂解深度、热效率等关键技术指标,确保装置前系统平稳运行。生产技术人员精准调整裂解炉出口温度,提高裂解过程中乙烯、丙烯、丁二烯等高附加值产品收率。

他们持续开展工艺巡查,对重要工艺指标参数进行系统检查对比,对影响指标的问题查找原因整改到位;积极查找循环水、燃料气和蒸汽系统优化点,及时调整循环水用量,通过调整裂解炉过剩空气系数,减少燃料气使用量。

截至9月,乙烯装置能耗达279.7千标准油/吨乙烯,乙烯加工损失率降至0.05%,均创历史新高。

商道纵横



川维化工开通 产品出海新通道

本报讯 近日,川维化工公司抓住所在区域开通“西部陆海新通道”铁路直运线路的有利时机,通过强化沟通接洽,成功开通了出口产品“出海新通道”,大幅节约了运输时间和运输费用。

“西部陆海新通道”是在中新(重庆)战略性互联互通示范项目框架下,以重庆为运营中心,以广西、贵州、甘肃等西部省份为关键节点,利用铁路、海运、公路等运输方式,向南经广西北部湾通达世界各地,是西部地区距离最短的出海通道。目前,“西部陆海新通道”已连接西部12个省、自治区、直辖市,形成以铁路干线为骨架、连通八方、高效便捷的交通物流网。

地处重庆市长寿经济技术开发区的川维化工公司在获得这一有利信息后,为促成川维出口产品尽早登上这班“快车”,打通出口产品出海新通道,与相关承运物流企业加强沟通接洽,及时提报运输计划、协调运力,实现直达班列的首趟首发。

以往川维化工的出口产品运输主要采用经长江水路从重庆到达上海装船出海的方式,或是先由汽车送至重庆铁路集装箱中心站,再由铁路运输至广西钦州港装船出海“铁海”联运的方式。现在通过“西部陆海新通道”运输后,可实现在经济技术开发区就地集装箱装箱、报关,铁路运输直发广西钦州港出海,相比原来运输方式,大大节约时间和运输成本。

目前,该运输方式的对象主要以东南亚客户为主。接下来,随着钦州港航线扩展、班次增加,该公司计划逐步向欧美客户延伸。(杨婷婷)

化销华东打通 树脂产品期货交割流程

本报讯 化销华东积极探索金融衍生品业务,9月顺利打通合成树脂产品期货交割流程,这是中国石化首次在合成树脂领域实现期货交割。

7月底,化销华东通过市场研判,发现聚丙烯、聚乙烯2109合约适合开展期货交割业务。他们第一时间与大商所、期货公司交流,学习交割规则。为保证期货交割业务顺利进行,化销华东模拟流程,分析可能出现的问题,制定并逐步完善操作方案。

按照传统流程,供应商和客户都需要通过准入审批,开单也需通过计划、合同、发货过账等一系列流程。由于期货交割具有较强的时效性要求,为此,化销华东多部门协作,分析和评估操作中的风险点和风险等级,设计了快速准入和开单流程,为匹配到的6家供应商和客户开启“绿色通道”;申请专门用于期货交割的虚拟席位,保障货权转移的规范和安全;在风险可控、操作可行的前提下为交割业务量身定制收付款及开票流程,保障业务顺利开展。

经过两个多月的努力,9月29日,该公司分别实现聚丙烯卖出和聚乙烯采购两个交割方案流程贯通。他们及时梳理流程中遇到的问题,形成操作手册,固化业务流程,为今后期货交割业务打下基础。(聂上钦 陈海燕 吴佳辉)



广州石化燃料油码头开展先供油后报关业务

10月10日,浙江舟山石油在广州石化华德公司5000吨级燃料油码头正式实施先供油后报关试点加注业务,成为深圳关区的第一家试点企业。该业务的开展可有效提高供油效率,进一步增强中国石化在华南区域市场保税船供油综合实力。图为“光汇626”油轮在码头装燃料油。黄敏清 方苑晨 摄影报道



镇海炼化气相乙烯直输创效显著

本报讯 截至9月底,镇海炼化第一套乙烯装置气相乙烯直输宁波巨化管线的投用超一年,输送产品16973吨,产品创收1153万元,节约能耗增效256万元,投资成本全部收回,经济效益显著。

此前,该公司乙烯产品外送市场用户,需先通过制冷压缩机将其冷却至零下100摄氏

度储存至低温罐区,再由蒸汽加热到常温后供给用户,造成一定能耗损失,尤其夏季装置高负荷期间,产品只能维持小流量外送,影响乙烯产量和效益。

近年来,镇海炼化充分发挥资源优势、技术优势和炼化一体化优势,与宁波石化经济技术开发区各企业保持良好的资源互供。该公

司相关部门结合市场现状,成功与宁波巨化公司取得合作,并于2020年8月建成投用全程12公里的气相乙烯直输管线。

该管线投用一年多以来,乙烯装置制冷压缩机负荷下降,蒸汽消耗明显减少,储运低温乙烯汽耗量同步减少,乙烯产品市场供应能力提升,成为公司增效创效的有力举措。(黄茜 王娜)

20分钟开出订单

□张敬伟 宾力

“目前,仍未收到客户长沙肯达包装材料公司的货款,如果还收不到将影响明天发货。”10月8日18时50分,化销华中业务执行中心岳阳联络群弹出了岳阳代表处某客户经理的信息。

原来,该客户经理在为客户入账时发现,新准入客户长沙肯达包装材料公司的货款迟迟不能入账,销售订单无法开出。此时已过了下班时间,该客户经理急得像热锅上的蚂蚁,这笔货款如果晚上8时仍未到账,当日订单就无法及时生成,原定第二天一早的物流提货发运也不能如期进行,而如果产品没能及时送达客户工厂,将影响客户生产进度,造成经济效益损失。

2020年11月,为了适应市场化趋势,化销

华中分公司成立各营销网点,将客户经理全部派驻网点。客户经理直接深入市场腹地,与客户建立良好的互动,形成了“扫市场”的生力军。然而,客户经理不可避免地还有许多事务性的工作需要处理,势必会牵扯许多精力。为了使客户经理有更多时间开拓市场,今年9月,化销华中将服务客户经理的执行业务组织起来,成立业务执行中心。该中心集中公司IT支持、合同管理等力量,承担订单跟踪、合同管理、财务开票等任务。

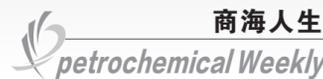
业务执行中心相关人员第一时间在群里与该客户经理沟通,了解清楚具体情况后,先后与计划信息部客户准入组和财务部资金取得联系,寻求解决方案。该客户为新准入客户,需要财务部门在ERP手动维护客户代码数

据。19时10分,在业务执行中心协调下,财务部门顺利完成新客户的货款上账,及时为其开出了首张订单。

“20分钟替我们解决棘手的问题,业务执行中心服务效率实在太高了,真是我们的坚强后盾。你们在,真幸福!”事后,该客户经理在群里感慨道。

业务执行中心经过将近两个月的试运行,客户经理的满意度日渐提升,合同有人管、订单有人跟踪,出现异常时有平台售后。客户经理可以有更多的时间和精力“扫市场”,寻求更多客户。

一线故事



茂名石化 增产多销聚丙烯薄壁饭盒料

本报讯 近期,随着饭盒需求量不断增大,聚丙烯薄壁饭盒料因生产技术要求高,且环保相关规定控制严格,致使市场资源紧缺。茂名石化营销中心抓住商机,协调相关部门增产多销聚丙烯薄壁饭盒料,严把生产用料的质量关,以满足市场需求,增效显著。

薄壁饭盒料加工原料特性熔指高、流动性好。该中心联合生产管理、研究院、化工分部相关人员组成攻关小组,优化团队运用最优的排产顺序,进行反复模拟调试,制定最优生产方案,既保证用料含量合格,又避免过度料多造成资源浪费;提升产品质量,全力增产聚丙烯薄壁饭盒料。结合客户开单和预约情况,他们提前落实好产品入库,保证货源充足,优化装车程序,做好随时供应客户提货准备。

针对近期聚丙烯库存预约提货车辆较多的实际,为服务好客户,业务员紧盯生产,密切跟踪质检出单,并指导化工分部尽早办理产品入库,确保库存量充足,供客户预约提货。(许玲智 吴志军)

化销江苏 恢复自主租船出口散货苯胺

本报讯 10月4日,装载1990吨苯胺的XUAN JING 轮顺利在韩国丽水完成卸货,标志着化销江苏疫情后首次自主租船出口散货苯胺取得圆满成功。

8月,化销江苏接到将于9月下旬从南化公司工厂装运2000吨苯胺散货的出口订单,国际贸易部和物流部立即组建苯胺出口专项小组,与生产企业对接外轮装货细节。受南京疫情影响,若外轮靠泊南化公司码头,则需启动防疫专班,将产生20万元费用。为减少生产企业费用支出,苯胺出口专班迅速调整思路,一方面协调船公司调整至江阴码头出口,稳定海运费用;另一方面根据工厂备货情况和外轮船期,合理调整集港运输方案。同时,他们严格把控产品质量,及时协调内贸船靠泊江阴卸货,顺利完成2000吨苯胺在江阴的集港任务。

9月中下旬,超强台风“灿都”袭来,加之疫情导致的引航员紧缺,江阴码头积压外轮较多。苯胺出口专班多次与码头沟通克服泊位拥堵等难题,在最短时间内完成报关放行、靠泊装货等工作。9月30日凌晨,XUAN JING 轮成功装载苯胺驶离江阴。(陶希景)

上海石化 低熔指重膜料产量创新高

本报讯 今年以来,上海石化紧贴市场需求,及时调整生产,抓住低熔指重膜料产品的价格优势,增产创效。截至9月底,共生产该产品4210吨,产量同比增长300%,创历史新高。

受疫情影响,熔指重膜料产品进口料采购、供应平衡被打破,国产料产品需求增大。低熔指重膜料广泛应用于重包装膜料、收缩膜料,具有较高的强度,是聚乙烯联合装置熔指最低的产品,对于生产工艺要求极高。

为保证产品质量,他们针对该产品质量波动较大的问题,采取更加严格精密的措施,狠抓全过程质量监控,实时监控重要工艺参数,及时预警通报关键指标质量波动,并快速采取相应措施;严格精细化操作,微量调整,将生产工艺参数控制在最佳范围;精细巡检,密切监控设备运行情况,保障设备运行稳定,从源头上保证了生产稳定、质量受控。(张杰 梁华丽)

荆门石化 物资采购招投标管理见实效

本报讯 今年以来,荆门石化积极转变观念,对标先进,全面学习兄弟单位的先进经验,以绩效考核为抓手,强化过程控制,物资供应绩效考核指标三季度排名一跃上升到炼油板块第二名,取得历史最好成绩。

为有效提升物资供应管理水平,荆门石化对各项供应绩效指标进行细致分析,结合总部专项治理要求,将物资招标采购作为管理提升的重点,制定年度招标采购项目实施计划,重点监控物资招标采购管理工作。他们认真落实国家招标投标法律法规及集团公司招标采购管理要求,及时承接修订总部招标采购管理办法,从制度流程上确保依法依规,防范招标风险。结合历年采购情况,他们整合20多个专业需求,制订年度物资采购计划,大力推进自主框架协议招标,自采框架协议招标项数是去年同期的4倍以上。同时,该公司强化考核管理,将招标采购纳入采购业务负面清单,从严问责。他们加强正向激励,鼓励业务人员主动组织编制招标文件和集中会审,一次招标成功率同比提升20%以上。(邓荆芳)