

## 牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎党的二十大

作为全球最大消毒剂生产企业，江汉盐化工以市场需求为导向，建立“产销一体化”系统思维，在生产运行、运输渠道和客户开发上发力，经营业绩创历史最优

# 顺“市”而为成功实现产销“突围”

□李亚伟 黄红霞

新年伊始，江汉盐化营销专题例会上传来好消息：2022年产品销售订单已全部锁定。

2021年，作为全球最大消毒剂生产企业，江汉盐化建立“产销一体化”系统思维，精准研判，互融联动，营业收入较2020年提升31.74%，主要产品销量连续刷新纪录，经营业绩创历史最好水平。

### 优化生产运行，稳健保障市场

生产保障有序，才能稳健走向市场。该公司坚持以销定产、以产促销，积极协调上下游及园区企业生产安排，最大限度提升装置运行负荷。

生产运行部根据销售形势，坚持每天跟踪各种产品库存变化，科学统筹，积极协调公司上下游及周边园区企业生产负荷，最大限度提升装置运行能力，优化大系统生产。2021年，他们与多个下游企业沟通60余次，及时了解下游企业的开停车检修和生产负荷的变化情况，确保公司生产高效经济运行。

各运行部多措并举，优化运行、释放产能。氯碱运行部严控进槽盐水质量，精细电解槽运营管理，装置负荷保持95%以上；热电运行部完成汽轮机大修、1号锅炉水冷壁熔覆及烟囱直排改造，提升了蒸汽供需调节能力；漂



图为储运部员工在漂粉精库房内有序发货。

李东 摄

粉精运行部完成母液管线改造，科学协调漂粉精装置生产安排和计划维修，有力保障了后期订单执行；强氯精事业部突破氯化工艺关键技术要点，实现双釜运行经济高效，提前52天完成年度产量目标任务。

为保障生产运行，强化计划检修、预防检修理念，减少事后维修、事故抢修，他们先后开展氯碱装置5套电解槽槽框大修工作，在关键设备监测和大机组管理上，发现异常数据并及时处理3118次，避免装置停机两次。通过扎实开展治漏消漏工作，2021年，该公司共查出漏点784处，

作业、舱位和集装箱不足的原因，装运计划经常会临时取消，导致发货滞后和不稳定。

为此，他们寻求突破，集智克难，大胆开发海运新渠道，积极应对海运费持续上涨的影响。自2018年开始，历经3年时间，多方渠道与欧洲MSC海运公司接洽，经过严格资质认证加入“白名单”行列，并在完成指定航线、试运定单、到港开箱测试后，成功打开欧洲海运通道。他们通过与MSC签订合作协议，有效解决漂粉精出口运输问题，借助MSC庞大的航线网络和船舶，弥补中远海运集运公司航线和舱位的不足。

2021年3月，他们又拓展货运途径，利用公路运输分流压力，向泰国、越南等国家开通边贸运输新渠道。

市场是变化的，产品价格决定着利润空间。2021年9月以来，受能源“双控”政策影响，氯碱产品价格大幅上涨，市场营销部抓住短暂的时间窗口，及时上调氯碱产品价格，氯碱价格创历史新高。

### 畅通运输渠道，主动迎战市场

“海运费暴涨，一箱难求，一船难求。”市场营销部主任陈树生坦言，出口运输渠道不通畅，一度成为影响产品外销的最大难题。

该公司的主要产品漂粉精、强氯精，在国外市场份额占比达90%以上。随着全球疫情持续发酵，国际物流链条无法正常运转，唯一合作的中远海运集运公司，因为港口突然停止

开发维系客户，拓展产品市场

开发新市场，需要踢好营销的“临门一脚”。2021年，在市场低迷的关键时间点，该公司快速做出反应，调整营销策略，优化客户合作。

2021年7月，在国际贸易座谈会上，他们积极与会代表进行沟通交

流，提出2021年下半年营销策略，提前分解2022年销售任务，成功锁定5.96万吨漂粉精出口、2.24万吨强氯精出口订单意向。2021年11月，他们精准测算，量价齐升，拿下俄罗斯8400吨漂粉精大单。

该公司依托武汉国事平台，稳固高利润的澳大利亚、欧洲等老市场，又新增南美、非洲等新市场，新开发葡萄牙RNK客户，签下1000多吨订单，成为目前该市场销量最大的客户；开发巴西客户ARX，签署2000多吨订单并陆续发运。

凭借稳定优质的产品质量、完备优势的供货运输，继2020年国际红十字会叙利亚招标项目顺利执行后，2021年又取得1680吨的招标订单。新客户的开发，为进一步稳固漂粉精国际市场奠定了坚实基础。

与此同时，在国内消毒剂产品强氯精市场较好行情下，他们大力拓展青岛、陕西等地10多家国内客户，新增石家庄炼化、燕山石化等系统内客户，创造了强氯精销售历史上最好业绩，同时积极与炼化企业对接，了解客户工业盐、液碱真实库存和特殊需求，做好产品保供保运工作。2021年，强氯精被纳入联合谈判产品，合同签订量2700吨。

### 商道纵横

petrochemical Weekly

## 化销华南首次打通 乙烯产品公路运输流程

本报讯 1月16日，中科炼化首车低温乙烯顺利装车出厂，这标志着中科炼化成为华南区域首家掌握运用低温乙烯装车技术的化工生产企业。

为保证乙烯裂解装置高负荷运行，中科炼化在EVA装置尚未投产的情况下，积极做好乙烯平衡工作，将多出的乙烯进行外销。目前国内能装运乙烯船只数量稀少，运力有限，船运费也较高，常面临低温乙烯富余量不断上涨、低温乙烯运输无船可用的情况。鉴于此，化销华南加强产销衔接，结合下游客户的实际需求，向企业提出增设低温乙烯产品公路发运设施、优化低温乙烯产品出厂模式的建议，并联合中科炼化对汽运设施的增设可行性进行详细探讨，双方从项目立项开始历时一年，攻克大量技术难题，成功掌握了低温乙烯装车运输技术，最终打通了乙烯产品公路运输流程。

相比船期不确定、出厂不灵活的船运而言，公路运输能更灵活地调整运力、调控库存，是乙烯运出厂不及时的一种有效补充手段，可有力保障裂解装置的负荷平衡及下游装置的平稳运行。另外，公路运输也能极大地降低物流运输成本，进一步提高经济效益，对企业提质增效、迈向高质量发展具有重要意义。（蒋应国 王家伟 宁江明）

## 高桥石化依托 易派客平台竞价增效

本报讯 高桥石化坚持依托易派客平台公开竞价，对废旧物资处置进行市场化运作，自2021年7月平台开通竞价功能后，通过39次竞价成交金额近2000万元。此举不仅享受到线上交易的便利，而且以多次竞价成交方式获得了高出原先一次竞价12%的效益。

过去，废旧物资处置采用传统现场一次性竞价方式，以最高价成交。现在通过易派客线上平台采用多次竞价的方式，设定竞价时间窗口，收回商能互相看到竞价价格并能在“犹豫期”多次出价，有利于更高价成交。

在线上，高桥石化还制定了废旧物资处置标准化流程，对废旧物资处置申报、资料交接、处置方案编制和审定、公开竞价等8个标准化步骤的13个环节提出了具体要求，确保废旧物资处置过程高效顺畅。他们通过标前明确废旧物资处置方案，加强回收商资格审核，对不符合资格的予以拒绝，并在线上平台说明审核不通过的原因。同时，他们加强保证金缴付和成交确认管理，确保线上公开竞价顺利完成。（徐峰辉）



### 安庆石化 增产高附加值产品

安庆石化腈纶部紧盯市场，高度重视销售、采购、生产等环节，从开源和节流两方面发力，千方百计落实好各项工艺指标优化措施，加大腈纶高附加值产品生产力度。图为腈纶部短纤区域操作人员对短纤产品质量进行检测。

闫谋镇 摄

### 长城润滑油杯 新闻摄影竞赛

## “把中国石化的产品卖到更远的地方”

□罗鹏飞

2021年12月底的一天，天刚蒙蒙亮，化销江苏有机化工部产品经理周永兵便已经挤上了前往公司的地铁。最近，周永兵正在琢磨如何完成一项非常具有挑战性的任务。

扬子石化毗邻南京龙潭码头，在出口方面有着得天独厚的区位优势。随着国内PDEB（对二乙基苯）市场份额的日趋饱和，将该公司超出市场需求的PDEB出口销售成为拓市扩销、应对困境的有效途径，而这项新任务落到了周永兵身上。

周永兵带领团队立即行动起来，通过各种渠道联系多家出口贸易商，

积极了解海外PDEB需求。经过对市场的调查与分析，团队将目光锁定在东南亚市场，利用现有资源挖掘潜在客户。功夫不负有心人，两家石油公司同时表示希望同中国石化尝试开展PDEB产品合作，但与此同时也表达了对产品质量及服务细节的担忧。

为了打消客户顾虑、赢得信任，外贸团队立即着手了解客户以往采购PDEB产品的相关质量要求，同时，协调生产企业尽快将PDEB送至第三方检测机构进行重要指标的检测分析。不久后，捷报传来，扬子石化PDEB产品质量检测报告各项指标全部达标，且多项指标优于客户要求。

外贸团队立即将这份由权威专业检测机构出具的PDEB质量检测报告发给了客户，很快得到了对方的答复，确定以小批量尝试性采购进行首次合作。

接到首单的外贸团队还没来得及高兴，一道新难题摆在了团队面前。受东南亚疫情影响，海运价格波动剧烈，产品价格迟迟未能确定。团队成员分工协作，将近期该航线运费汇总成表，对海运市场进行多角度分析，预估后续海运价格，通过多次谈判，最终与客户敲定了产品价格。

万事俱备，只欠东风。外贸团队迅速对接，加班加点高效打通内外部流程，在最短的时间内完成了危化品

出口东南亚的系统、合同、法检、物流、报关等一系列工作。终于在新年伊始，首批装载20吨PDEB的货柜完成发运，创造了2022年PDEB出口“开门红”，这也是中国石化PDEB产品首次打入东南亚市场。

在与国外客户的往来邮件中，客户诚挚地说：“这是多年来我们第一次尝试从中国石化进口PDEB，一开始我们还有些担心，但你们的工作效率和服务态度打消了我们的顾虑，我们已经做好了追加订单的准备。”

“谢谢你们对我们的信任，作为化销江苏的业务人员，我们的目标是将中国石化的产品卖到更远的地方！”周永兵回复说。

□熊文晋 于红光

“我现在在高速入口，交管部门要求提供离津通行证才放行，您能帮忙想想办法吗？”一直坚守在货运现场的化销华北天津驻厂办经理王伟利接到了提货司机打来的求助电话。

1月8日，突如其来的新冠肺炎疫情让天津市迅速进入紧急状态，进出津管控措施也随之收紧。1月9日，天津市要求所有出津车辆必须提供48小时内的核酸阴性证明及离津通行证。在该政策发布之前，很多已经前往企业提货的外地客户和本地承运司机，在出津途中由于没来得及办理离津通行证，被拦在了高速入

口。一个接一个的求助电话让该驻厂办员工忙得不可开交。

“外地客户和司押人员人生地不熟，来到提货点后，要自己查找核酸检测地点，还要排很长的队等待检测，既浪费他们的时间，又影响产品出厂效率。”天津驻厂办员工深知提货司机的不易。从到达提货点到拿到核酸检测结果，至少需要12小时。在这段时间里，这些外地客户和司押人员不是在寒风中排队，就是在提货大厅内焦急地等待。怎么才能让他们更迅速地拿到48小时内核酸检测报告、更高效地办理离津证明呢？驻厂办的员工动起了脑筋。

“如果发货现场就有核酸检测点，

外地客户和司押人员不就可以少跑路、少等待了吗？”王伟利的灵机一动，得到了大家的一致支持。

1月10日，该驻厂办员工一方面与中沙石化沟通，申请在其发货大厅设置核酸检测点，并高效对接检测点选址、场地布置等具体细节；另一方面争取当地卫生部门支持，沟通论证增设核酸检测点的可行性。经过不懈努力，他们终于争取到在中沙石化发货停车场设立核酸检测点的许可，让司机和客户到津后即可接受检测，实现“即来即检”，既减少了检测等待时间，又提高了产品发货效率。天津驻厂办还通过与政府部门对接，争取到了在严格落实疫情防控要求的前

提下，直接为外地客户和司押人员打印出具车辆离津证明的许可。

1月10日以来，化销华北天津驻厂办累计协调789名客户及司押人员在该检测点进行核酸检测，为近1000辆车高效办理出津手续，经公路成功发运天津石化及中沙石化产品近7万吨，为企业后路畅通和客户原料供应提供了有力保障。

“这张离津证明是最暖心的‘礼物’，至少为我节约了6小时。在疫情形势这么严峻的情况下，你们还能把服务做到这么细致，真的是太感动了！”一名从山东来津提货的司机对驻厂办业务支持组组长于红光诚恳地说。

## 广州石化 全力增产石脑油

### 商海人生

petrochemical Weekly

**本报讯** 2021年，广州石化加大产品结构调整力度，增产石脑油，共生产石脑油101.5万吨，比2020年增加10.2万吨，创效3200万元。

柴油加氢改质装置原设计主要加工的原材为直馏柴油、焦化柴油和催化柴油。广州石化运用RSIM模型进行反复模拟，制定出最优的回炼航煤方案，既保证精制柴油硫含量合格，又避免航煤过度裂化成干气，全力增产石脑油。回炼航煤方案实施后，每小时可回炼10吨航煤，每日可增产石脑油72吨。

加氢裂化装置为“中油型”加氢裂化，以生产航煤和柴油为主，重石脑油原来仅为装置的副产品。为增产石脑油，广州石化组建团队攻坚克难，持续优化，通过提升主分馏塔顶部温度等措施，增加重石脑油的拔出量，重石脑油收率从10.8%提高到17%，每月增产重石脑油近3000吨。（黄敏清 赖献明）

### 中科炼化 优化提升混合二甲苯收率

**本报讯** 中科炼化混合二甲苯由催化重整汽油经芳烃分馏而得，主要为PX装置提供原料。2021年以来，中科炼化不断优化生产，全力提升混合二甲苯产量。

重整区域组织设备、安全、工艺三大专业及班组技术骨干成立质量优化攻关小组，就提高重整混合二甲苯质量和产率进行深度优化，对装置数据进行日报、周汇报。他们在保证汽油调和合格的前提下，非芳指标卡带操作，设定装置内控指标，尽可能提高二甲苯收率；根据原料性质，调整重整油分馏塔灵敏板温度，提升分馏精度，尽可能减少混合二甲苯从重油分馏塔顶损失。自2020年12月31日投料以来，共生产混合二甲苯27.3万吨，收率长期保持在26.5%以上，高于设计收率。（张欢 陈美池）

他们通过优化操作，提高催化反应温度，规范调整丙烯助剂、新鲜催化剂加注量、添加剂频次和时间，精准控制催化剂活性，提高丙烯收率；优化流程，增加丙烯含量分析频次，做到丙烯应拔尽拔，最大限度减少丙烯损失；持续优化丙烯塔顶塔压、温度等关键参数，实现量质双升。他们积极发挥激励机制作用，设置增产丙烯专项奖励，动员员工为增产丙烯出点子、亮绝招，努力增产丙烯等高价值产品，确保经济效益最大化。（赵鹏飞）

### 扬子石化 提高道路沥青产品质量

**本报讯** 扬子石化2021年坚持“宣油则油、宣化则化”的原则，实施全流程优化，全力增产丙烯，产量比2020年增长20.1%。

他们通过优化操作，提高催化反应温度，规范调整丙烯助剂、新鲜催化剂加注量、添加剂频次和时间，精准控制催化剂活性，提高丙烯收率；优化流程，增加丙烯含量分析频次，做到丙烯应拔尽拔，最大限度减少丙烯损失；持续优化丙烯塔顶塔压、温度等关键参数，实现量质双升。他们积极发挥激励机制作用，设置增产丙烯专项奖励，动员员工为增产丙烯出点子、亮绝招，努力增产丙烯等高价值产品，确保经济效益最大化。（赵鹏飞）



临近春节，茂名石化大力开展产品入库和储存管理，做好产品每天的出厂计划统筹，协调专业销售公司加快开单和出库，想方设法畅通产品后路，保证市场正常保供及生产后路畅通。图为员工在化工固体产品库进行检查。（许玲智 摄）