

奋进新征程
建功新时代 | 牢记嘱托 再立新功 再创佳绩 喜迎二十大

金陵石化加快“油转特”步伐,创新工艺生产环保型重蜡、轻蜡等高附加值蜡产品,持续提高市场占有率

全力打造高端化“蜡家族”产品

□窦富吉 陈平轩 袁宏桥

进入9月,“南京市绿色洗化工程技术研究中心”在金陵石化烷基苯厂挂牌成立已有两个多月,生产某款液体蜡延伸新品的完善装置正在原脱芳装置旧址紧锣密鼓地建设,该公司加快“油转特”、向绿色低碳发展转型迈出实质步伐。

近年来,随着国内煤制蜡行业崛起,以及国际液体石蜡价格持续走低,国内液体石蜡市场竞争日趋激烈,对金陵石化液蜡产品造成严重冲击。为此,该公司在“油转特”上下功夫,以打造多元化、定制化、高端化的“蜡家族”产品为目标,以环保型重蜡、轻蜡为突破口,持续提高市场占有率。目前,该公司“蜡家族”产品达到7种。

创新工艺提升环保型重蜡占有率为

“你们的重蜡质量有那么好吗?”近日,该公司工艺技术专家黄爱忠接到重蜡新客户的订货咨询电话。他凭借近30年深耕技术研发、开拓产品市场的经验,长年为客户提供技术咨询服务,帮助客户提升产品体验。

2015年,为了开发高端重质液体石蜡,技术人员创新技术、优化工艺、改造设备,经过反复摸索,最终制定出高品质环保型重蜡、C12~C14精制蜡等多种生产方案,将环保型重蜡中碳13含量从0.1%降至痕量,精制蜡C12的收率从70%提至91%,使产品具有“人无我有、人有我优、人优我新”的市场竞争优势,为公司拓展市场奠定了坚实基础。

同时,销售人员提前谋划,深入市场调研,充分了解下游客户的产品需求、进货渠道、市场容量、销售价格等

■知识链接■

液体石蜡

液体石蜡是从原油分馏所得到的无色无味的混合物,可以分成轻质矿物油和一般矿物油。液体石蜡可作为氯化石蜡、三元酸、烷基苯等产品的基础原料,也可用作金属加工基础油、特殊防锈油用基础油、金属清洗剂、铝轧制液、塑料橡胶溶剂油、纺织助剂基础油、印染油墨溶剂、脱蜡溶剂油等,还可用作软膏、搽剂和化妆品的基质。



图为金陵石化液体石蜡装车出厂。

家生产型客户实现贸易合作,使1号轻蜡的外销量增加近1.5万吨。

1~8月,该公司轻蜡销售良好,还特别保障了两个外销大客户的供应,实现产销率100%。

细分蜡产品“兄弟”联手闯市场

8月30日,烷基苯厂副厂长舒强主持召开次日直接作业风险识别会,详细部署加氢装置产能调整执行方案,确保液蜡生产装置安稳运行,同时要求车间随时做好小品种蜡切割准备。

过去,蜡产品是“皇帝的女儿不愁嫁”,但近年来随着市场竞争日益激烈,产品销售遇到了前所未有的压力。对此,烷基苯厂细分蜡产品,开创“兄弟”齐上阵、联手闯市场的良好局面。销售人员根据客户需求灵活布局多品种蜡营销,全力拓展C10~C12、C12~C14“兄弟”的销路并不断推价,使其成为该厂的利润增长点。

2021年,该公司全部小品种蜡销售量创历史新高,创效比上年增长6.3%。今年前8个月,该公司抓住市场有利时机持续推价销售小品种蜡,个别小品种蜡毛利率超过主产品烷基苯,实现产销平衡、创效稳定。

“借绿色洗化工程技术研究中心成立的契机,公司将深化与高校的合作,发挥研究中心的平台作用,推动烷基苯及液蜡下游产品的特色发展,加快打造新型绿色表面活性剂产业链,做大做强‘油转特’产品。”烷基苯厂厂长徐圆圆说。

商道纵横

petrochemical Weekly

化销江苏打通聚酯产品出口海外渠道

本报讯 近日,化销江苏在“扫市场”过程中收到白俄罗斯客户对TPEE(热塑性聚酯弹性体)的需求,经与客户反复沟通,双方签订了首批66吨出口订单,成功将仪征化纤差异化、高附加值的聚酯产品出口海外。

因客户需求急、要求高,化销江苏合纤出口团队第一时间联系仪征化纤,根据客户的用途比对产品技术参数,筛选出合适的规格牌号推荐给客户。同时,他们根据客户“不采用海运、铁路运输”的要求,立即制定全程卡车运输的物流方案,在新疆阿拉山口报关后再送往客户。由于该产品属首次出口,在新疆阿拉山口报关过程中,货物被海关归类为法检产品,要求在工厂先行商

检后才能报关放行。合纤出口团队及时调整思路,与仪征化纤研究院对产品定性进行沟通。他们根据研究院权威的鉴定,重新调整了TPEE产品的归类,于当日以普货报关顺利通关放行。首次合作中,化销江苏合纤出口团队高效专业、认真细致的工作作风获得了客户的认可,客户即刻表示产品试用合格后会追加订单,继续加大与中国石化的合作力度。

下阶段,化销江苏将加大外贸客户开发力度,扩大企业产品出口规模,聚焦效益较好而渠道尚未打开的产品,积极拓市扩销,提升外贸业务占比,着力打造“专精特新”高质量发展亮丽名片。

(王建瑶 刘辉)

齐鲁石化多产优质燃料氢保供市场

本报讯 8月23日,齐鲁石化氯碱厂烧碱车间氢气充装现场一片忙碌。自氢气充装项目投用以来,已累计完成18.774吨氢气外供,为助力集团公司打造世界领先洁净能源化工公司添柴加薪。

该项目自2月22日打通生产、销售流程以来,齐鲁石化稳定参数控制严把产品质量关,在安全环保的前提下,全力以赴完成氢气充装任务,已累计充装氢气83车,运抵千家万户。按照一台氢燃料电池车行驶100公里、消耗1克氢气计算,该公司的外供氢气量已相当于18774辆氢能车行驶100公里的用量。

齐鲁石化氯碱厂是中国石化唯一生产氯碱的企业,氢气作为电解

盐水生产氯气和烧碱的副产品,成本低、质量好,纯度达99.99%,优于国家车用燃料电池氢气标准。氢气由自用改为外供不会增加额外成本,与其他兄弟企业相比有明显的价格优势。

此外,齐鲁石化积极做好承运商进出厂服务,以优质的服务打造金字招牌。由于氢气运输使用的是管束式集装箱拖车,车辆进出厂时间、计量方式与常规危化品运输车辆有较大差异,齐鲁石化简化程序,开辟绿色通道,秉承服务至上理念,为承运商提供便利,不断拓展市场。几家承销商正逐渐将市场份额向齐鲁石化转移,目前齐鲁石化燃料氢产品已覆盖淄博当地公交系统及部分食品产业。

(朱亚菲)

化销华南21项措施提高服务水平

本报讯 今年以来,化销华南以提升客户满意度、助力企业增收创效、提升员工幸福感为目标,制定细化21项重点措施,深入开展“服务年”主题活动,提升客户、企业、员工的满意度,不断提高服务水平与质量。

他们狠抓客户服务,邀请央企劳动模范、高校教授等专业人员开展“客户沟通服务”培训项目,实现全员应培尽培,帮助客户经理提高产品营销和客户关系管理能力,向顾问式销售、专家型销售转型。

(王莉莉)

化销华东全力保障仪征化纤原料供应

本报讯 面对疫情多点散发、化工市场疲软的艰难局面,化销华东深入开展产销衔接工作。一方面,他们组织用好“日跟踪对接、周视频对接、月产销对接”机制,深化企业高层走访衔接,协调做好海南炼化100万吨乙烯项目开车原料保供工作。另一方面,通过开展树脂和橡胶产品“揭榜挂帅”活动,联合区内企业建立专业化的产品应用服务团队,进一步优化企业产品结构,得到了企业的认可和好评。

他们狠抓客户服务,邀请央企劳动模范、高校教授等专业人员开展“客户沟通服务”培训项目,实现全员应培尽培,帮助客户经理提高产品营销和客户关系管理能力,向顾问式销售、专家型销售转型。

(王莉莉)

寻找商机实现轻蜡产销率100%

8月30日,烷基苯厂供销部部长殷苏宁与销售团队共同商讨原油价格高位震荡、煤制蜡等产品的市场行情。这种研讨每周都会进行,为的就是及时掌握现有销售产品的供需矛盾和价格变化趋势。

近年来,受煤制蜡价格冲击等因素影响,该公司1号轻蜡出货量不高

导致库存高企,每到年底都面临库存资金占用多的压力。为打破这一现象,烷基苯厂从2021年初开始精心布局,寻找1号轻蜡“突围”方向,几经周折找到关键大客户,并顺利与其签订年度合同。同时,他们根据原油及煤制蜡价格变化情况,适时捕捉市场机遇,积极向传统用户之外的其他领域客户推广1号轻蜡。2021年四季度,国内煤炭价格上涨、国际原油价格持续攀升,销售人员敏锐寻找商机,与多

川维化工PVA出口量大幅增长

川维化工坚持“基础+高端”战略,进一步调整、升级PVA(聚乙烯醇)产品结构,全力拓展海外市场,实现增量增效。1~7月,该公司PVA产品出口量同比增长23.02%,创历史新高。图为PVA产品装车现场。

陈琳 摄

盐水生产氯气和烧碱的副产品,成本低、质量好,纯度达99.99%,优于国家车用燃料电池氢气标准。氢气由自用改为外供不会增加额外成本,与其他兄弟企业相比有明显的价格优势。

此外,齐鲁石化积极做好承运商进出厂服务,以优质的服务打造金字招牌。由于氢气运输使用的是管束式集装箱拖车,车辆进出厂时间、计量方式与常规危化品运输车辆有较大差异,齐鲁石化简化程序,开辟绿色通道,秉承服务至上理念,为承运商提供便利,不断拓展市场。几家承销商正逐渐将市场份额向齐鲁石化转移,目前齐鲁石化燃料氢产品已覆盖淄博当地公交系统及部分食品产业。

(朱亚菲)

化销华北开辟罐式集装箱铁路配送流程

本报讯 7月30日,最后4节车厢共计8个罐体驶离齐鲁石化储运厂专用线进入东凤编组站,标志着化销华北顺利打通齐鲁辛醇罐式集装箱铁路配送流程,开辟了绿色物流新模式。

今年以来,为提升物流工作安全水平,化销华北积极推进物流全配服务,开辟罐式集装箱铁路配送绿色通道。

物流新模式。该配送方式采用国际通用的20英尺罐式框架集装箱,可以对公路、铁路、水路运输方式实现直接转换,真正做到“门到门”运输,高质量罐体可有效杜绝“跑冒滴漏”,大幅提升物流运输安全系数的同时,大幅降低客户转运损耗。

在此次配送过程中,化销华北通

过重新启用齐鲁石化储运厂铁运专用线,实现直接入厂装车,有效盘活了该储运厂长期闲置的铁路装车设备,缓解了物流高峰期汽运装车压力。

下一步,化销华北将继续深入探索新型物流模式,以安全高效的服务为企业库存安全和装置稳定运行保驾护航。

(王永忠)

化销华东全力保障仪征化纤原料供应

本报讯 面对疫情多点散发、化工市场疲软的艰难局面,化销华东深入开展产销衔接工作。一方面,他们组织用好“日跟踪对接、周视频对接、月产销对接”机制,深化企业高层走访衔接,协调做好海南炼化100万吨乙烯项目开车原料保供工作。另一方面,通过开展树脂和橡胶产品“揭榜挂帅”活动,联合区内企业建立专业化的产品应用服务团队,进一步优化企业产品结构,得到了企业的认可和好评。

他们狠抓客户服务,邀请央企劳动模范、高校教授等专业人员开展“客户沟通服务”培训项目,实现全员应培尽培,帮助客户经理提高产品营销和客户关系管理能力,向顾问式销售、专家型销售转型。

(王莉莉)

面对疫情多点散发、化工市场疲软的艰难局面,化销华东深入开展产销衔接工作。一方面,