

学习贯彻二十大精神 实施高质量发展行动 加快建设世界一流企业

通过优化原料、降低成本、加强节能,吨乙烯原料成本在中国石化同类装置中排名提升

上海石化推进乙烯生产全流程优化

本报记者 胡拥军 通讯员 毛小艺

上海石化全力推进乙烯生产全流程优化,6月份吨乙烯原料成本在中国石化同类装置中排名第二,比5月份排名上升3个名次。

该公司烯烃部2号乙烯装置年产70万吨,是国内较早的乙烯装置,生产成本和运行能耗压力巨大。今年以来,该公司成立乙烯装置优化小组,深入调研分析,对标行业先进,制定优化措施,推进降本降耗。

调整原料结构,发挥炼化一体化优势

常压中油是乙烯装置的一种裂解原料。上半年,航煤市场效益较好,如果把常压中油加工成航煤,其附加值

远远高于把它作为裂解原料。该公司生产部统筹协调,尝试减少常压中油作为乙烯装置裂解原料的使用量。

在此情况下,必须寻找合适的替代原料。该公司生产部、烯烃部、炼油部共同研究,最终把目光锁定在炼油部催化柴油上。催化柴油可以生产柴油和航煤,但须经过加氢装置深加工,加工成本较高。如果把它引入乙烯装置急冷系统,可以解决炼油部一部分催化柴油的出路问题。

5月份,将催化柴油引入乙烯装置作为裂解原料的优化项目正式投用,发挥了炼化一体化优势。

优化蒸汽结构,双管齐下降低成本

由于历史原因,在中国石化同类

装置中,只有上海石化烯烃部采用两台开工锅炉为乙烯装置提供超高压蒸汽,蒸汽成本较高。

为此,烯烃部成立优化团队,对标行业先进,找差距、找原因,制定措施,一手抓降低开工锅炉发汽量,一手抓蒸汽系统优化利用。

为降低开工锅炉发汽量,该部摸清蒸汽总量、系统布局后,通过外网管道引入蒸汽,降低两台开工锅炉的超高压蒸汽发汽量,把其控制在安全操作的最低负荷,节约大量蒸汽成本。

在利用蒸汽系统方面,做好优化操作、梯级利用。以前,乙烯装置把超高压蒸汽通过减温减压,降到约3.5兆帕压力的蒸汽,过程耗能较严重。上半年,烯烃部在优化乙烯装置用能方式上做文章,发挥压缩机抽蒸汽的

最大功率,使超高压蒸汽在压缩机透平后,抽出的蒸汽转化为低等级蒸汽,实现蒸汽有效梯级利用。

优化运行管理,三项举措降低能耗

在低负荷运行条件下,全面挖掘乙烯装置节能潜力是主要目标。烯烃部对乙烯装置生产运行状况进行全面分析,通过三项举措降低能耗。

减少新鲜碱用量。该部下大力气逐步优化碱洗系统,将新区原本排放的部分废碱液,引至老区碱洗段,充分利用废碱液中的氢氧化钠,降低老区新鲜碱用量。由此,乙烯装置新鲜碱用量由优化前的1.5吨/小时下降到1吨/小时。同时,废碱液产出量同步减少,降低了污水处置成本。

压减消耗剂用量。该部摸排装置消耗剂的费用和单耗大户,制定减量措施。消耗剂中有一种结焦抑制剂,用于减缓炉管结焦。烯烃部组织生产工艺骨干,对投剂量进行科学标定,最终确定合理的投剂量,满足了安全生产需求。为稳定实施这一最低投剂量,该部加强日常管理,当班班组加强监控,严控工艺参数。

实现黄油变废为宝。乙烯装置碱洗塔会产生黄油,以前作为危险化学品,委托外面专业公司进行处置。去年以来,烯烃部加大降本减费力度,降低了黄油产出量。今年通过优化工艺流程,实现黄油零产出。4月份,该部优化黄油萃取工艺,通过水、汽油进行洗涤,萃取后的黄油送到装置生产系统进行回炼,成为生产汽油的原料,实现黄油变废为宝。

天津南港乙烯首个主项单元投用

本报讯 近日,天津南港乙烯项目首个主项单元——消防站投用,标志该项目应急救援系统正式投用,项目从施工阶段转入生产准备阶段。

天津南港乙烯项目有64个主项单元,消防站建筑面积为4696平方米,集就餐、执勤、办公、泊车、训练等为一体,可提供全面的消防应急安全保障。目前,首批36名消防队员和9辆消防救援车已进驻消防站,其中62米大跨度举高喷射消防车和75米举高喷射消防车在行业内处于领先水平,将全面提升消防站的整体应急处置能力,为天津南港乙烯项目建设、装置试车、投料开车提供坚实的消防安全保障。

(王 微 黄士斌)

安徽石油首家养车钣喷中心开业

本报讯 近日,安徽石油与合肥新上线汽车服务有限公司合作打造的安徽石油首家易捷养车钣喷中心开业,填补安徽石油在汽车钣喷业务领域的空白。

该中心提供全年365天一站式服务,为车主提供一体化钣喷涂装解决方案,是安徽石油发展钣喷业务的有益探索。下一步,安徽石油将持续扩大业态布局,不断丰富一站式综合服务内容,构建可持续发展的战略合作伙伴关系,打造人车生活高价值生态圈。

(孙德荣)

秦皇岛石油机出零售量创新高

本报讯 河北秦皇岛石油牢固树立以客户为中心的经营理念,全力拓市扩销增效。6月份,实现成品油机出零售量完成率102.9%,排名省公司第一。

该公司在暑期旅游旺季,着重抓增值服务,在所有站点配备应急小药箱,备好防暑降温、跌打打损伤等急救药品,满足客户应急需求。提前对景区重点站点的设备、卫生等进行全面排查,推广一键加油,提高站点通过率。成立帮扶突击队前往客流量大的站点,开展现场车辆引导,提升现场服务水平。6月份成品油机出零售量创近年新高。

(赵 苗)

连云港石油天然气销量增120%

本报讯 江苏连云港石油通过优化零售网络、提供增值服务等,做好客户开发维护,促进天然气销售。上半年天然气销量同比增长120%,销量居省公司第一。

该公司优化零售网络运营,在营加气站达8座;利用司机之家为客户提供停车、加水、洗澡、洗衣、休息等增值服务;做好直销客户开发维护,对区域内LNG目标客户分级管理,领导班子参与客户开发维护;做好客户售前衔接、售中支持、售后跟踪回访全流程服务,全力保障客户用气需求。

(樊世迪)

荆门石油98号汽油销量提升

本报讯 湖北荆门石油积极培养客户的消费习惯,多措并举推动98号汽油销售,上半年98号汽油销量同比增长24%。

该公司开展98号汽油专项营销竞赛,选树98号汽油销售先进加油站和销售能手,调动员工积极性;加强营销宣传,利用地方媒体和加油站广告牌,宣传98号汽油质量和环保优势,得到地方政府支持;开展技能培训,对39个98号汽油销售站点开展轮训考核,提升员工开口营销技能,使98号汽油得到客户认可。

(荆 辉)



扬子石化EVA产品出口多个国家

扬子石化多措并举确保EVA(乙烯-醋酸乙烯共聚物)装置安稳运行,截至7月20日,EVA产量同比增长73.7%,创历史最好水平。该公司与化销华东携手,积极开拓国际市场,今年以来EVA光伏膜料销往欧洲、中东和非洲等地。图为7月25日准备出口非洲的EVA产品装车出厂。

达 军 摄

涪陵页岩气田刷新两项钻井纪录

本报讯 记者戴 莹 通讯员林安国报道:日前,江汉油田涪陵页岩气田瘦身I型井——焦页11-Z6HF井顺利完钻,采用“瘦身井身结构+页岩水基钻井液”的钻井模式,水平段单日进尺601米,单只钻头单趟进尺2814米,创国内陆上页岩水基钻井液日进尺、国内瘦身I型井单只钻头单趟进尺最高两项纪录。

焦页11-Z6HF井是部署在涪陵页岩气田老区的一口高效立体开发调整井。老区经过多轮立体开发和长期开采,地下管网和井下压力系统复杂。为确保该井安全高效钻进,气田仔细分析邻井资料和地层特点,研究制定组合式防碰提速提效技术方案,

并持续优化水基钻井液的流变性、润滑性。

施工中各单位通力合作,强化生产组织运行,紧密衔接工序,严格把控生产进度和质量。技术人员增加钻井液的携岩能力,降低岩屑卡钻风险,减少短起、下钻次数,提高平均机械钻速,节约钻井周期5.58天。

古雷石化乙烯装置能耗创新低

本报讯 6月份,古雷石化乙烯装置平均能耗降至587千克标油/吨,达到国家高耗能行业能效标杆水平。

今年以来,古雷石化抓好乙烯装置优化运行,成立攻关小组,对标行业先进水平,深挖节能降耗潜力,乙烯装置综合能耗持续下降,刷新装置投产以来最好纪录。

为提升乙烯装置经济运行水平,该公司各部门密切协作,根据不同原料的性质特点和价格变化,动态调整原料结构。同时,利用生产优化软件模拟测算结果,动态优化裂解炉炉管出口温度等参数,提高乙烯、丙烯收率。

该公司对标同行业能耗先进水平

平,学习能耗管理经验,抓好日常管理优化。在保证设备安全的前提下,调节阀门流速,降低循环水耗量1700吨/小时。根据全厂蒸汽平衡情况,优化乙烯压缩机抽汽量,提升热效率,节省燃料气;通过优化压缩机的防喘振模式,减少压缩机超高压蒸汽用量。

(黄晓阳 苏 哲 邱丽平)

巴陵石化环氧树脂出口量增七成

本报讯 记者彭 展 通讯员李恒玉报道:巴陵石化环氧树脂出口量上半年同比增长70%,并首次大规模空运出口欧洲市场,实现海、陆、空、铁四路物流货运出口。

今年以来,巴陵石化优化生产运行,着力调整产品结构,加大出口力

度,实时跟踪外贸订单,及时协调解决问题,确保环氧树脂产品出口畅通。针对客户生产要求和产品应用领域,积极了解目标客户对环氧树脂产品指标的个性化需求,制定不同客户指标需求档案,形成“一户一(产)品”服务清单;做好客户意向产品库存情况跟

踪,合理安排产品生产、出库,确保产品稳定供应。制定“一户一(方)案”运输策略,在水陆联运的基础上,引进新物流商,实行多港口、多形式物流运输,灵活采用江海联运、海铁联运、公铁联运、公海联运等不同物流方式,进一步提高物流效率和客户满意度。

(欧云端 师春鹤)

吉林石油成品油直分销量增长28%

本报讯 今年以来,吉林石油扎实推进直分销经营管理双提升百日竞赛,统筹谋划,加强联动,推动直分销量提升。截至6月底,吉林石油成品油直分销量同比增长28%,超年度计划进度的6%,增幅排名区外公司

第二。

该公司排查空白市场,对工程、物流、建材等项目进行走访,不断开发新客户,积极扩大直分销“朋友圈”。坚持以客户为中心,制作直分销“我要买油”、油库提油等操作流程视频,方便

直分销客户操作,提高客户满意度。定期梳理客户档案,调查客户用油需求、用油周期,根据客户实际需求推出油品、易捷商品优惠活动和增值服务,持续增强客户黏性。

(欧云端 师春鹤)

疾行65公里,解了甲方燃眉之急

杨 旸 董 鑫

“正在施工的BG-0962井电缆穿越器失效,需要立即更换。下一口井的作业井位需要临时搬迁到这口井,希望你们赶紧解决这个问题。”前不久的一天,刚吃晚饭的中原石油工程科威特公司SP-993队平台经理段友光接到电话,打来电话的是甲方科威特国家石油公司高级工程师梅瑟姆。

在海外市场,这种临时调整搬迁井位的情况并不多见。段友光深知此项任务紧急,若不及时更换电缆穿越器,现场将存在多处风险,但是更换电缆穿越器的施工工艺对操作人员的技能要求很高,是一项棘手的任务。

SP-993队作为甲方认定的最值得信赖的合作伙伴,必须伸出援手,为甲方解决难题。想到这里,段友光立即向公司生产总监和甲方高层汇报井位搬迁计划及应对措施,得到了甲方大力支持。

次日6时,段友光早早地出发,对BG-0962井井位和近65公里的搬迁道路进行实地勘察,提前谋划井场布局,给主设备定位,又组织员工讨论搬迁方案,制定多套应急预案,全力确保设备搬迁安全。

搬迁过程中,该队16名员工克服44摄氏度高温考验,用时8个小时,累计行驶65公里没有植被遮挡的路。一路走来,尽管毒辣的阳光将员工裸露的皮肤晒得生疼,但没有一个人叫苦和累。

抵达BG-0962井施工现场后,该队全员没有停留片刻,快速地完成拆除采油树、安装封井器等重点工作,并配合第三方队伍继续完成电缆穿越器更换,为该井快速恢复正常施工赢得了时间。

“非常感谢你们的到来,有了你们的帮助,我们才可以继续安全高效地完成施工任务,中国石化井队永远是我们最值得信赖的朋友。”甲方采油工程师阿里拍着段友光的肩膀,激动地说。

母子游玩走散,员工及时相助

梁 菁 孙颖颖 戚美娟

暑假期间,上海外滩游客激增。一对母子在外滩游玩时不慎走散,上海石油第一加油站员工及时相助,使失散母子在加油站相聚。

7月23日,陈女士向第一加油站送来“品德高尚好榜样,助人为乐活雷锋”锦旗。此前,她还通过市民热线12345,表扬第一加油站员工助人为乐的善举。

原来,7月18日晚,第一加油站营业结束前,当班员工宋海彬正在便利店收拾,看见一个身穿黄色T恤的小男孩独自在收银台前徘徊,神情紧张。宋海彬正要上前询问,小男孩先开口道:“叔叔,我和妈妈走散了,可以借你的手机打个电话吗?”“当然可以!”宋海彬立刻带着小男孩来到休息室,拨通了他妈妈的电话。

刚接通,电话那头传来哭声,宋海彬赶紧将手机交给小男孩报了平安,并告知加油站的具体位

置。感觉到家长情绪激动,宋海彬安慰道:“孩子在我们加油站很安全,您放心,我们一定照看好他。”这时,电话那端的民警接过电话说:“我是外滩警察,您让小朋友别走,我们马上就到。”

原来,陈女士与儿子从深圳到上海游玩。当晚21时20分,两人在外滩走散,陈女士第一时间寻求警察的帮助,焦头烂额之际,接到了宋海彬打来的电话。

等待期间,宋海彬拿来冷饮,不断安抚小男孩的情绪:“有叔叔在,别害怕,妈妈很快就来了。”10多分钟后,陈女士在警察的陪伴下冲进便利店,看到小男孩后,激动地抱住孩子便失声痛哭。

陈女士不停地道谢:“孩子丢了后整个人都吓傻了,还好有你们,上海这座城市很暖心!”

走近一线



7月24日,满载1572吨甲苯的“展鹏69”号轮驶离安庆石化2号码头,开往湖北枝江。这是安庆石化新建80万吨/年芳烃抽提装置建成投产后的首批合格甲苯。此次出厂顺利打通甲苯水路出厂流程,有利于扩大市场份额。

周米芬 摄

中国石化供应商

锡安达防爆电机
与世界同进步

电话:0510-83591888 83591777

网址:http://www.xianda.com

单位:江苏锡安达防爆股份有限公司