

## 兖矿国际焦化公司如何做到“产销两旺”？

## 一年紧盯住“产量”和“消耗”两件事

本报记者 黄广华 通讯员 吴玉华

长期陷入亏损泥淖的兖矿国际焦化公司终于“有喜”了：6月份盈利310万元。国际焦化2006年12月建成投产。这座从德国鲁尔几乎原封未动搬迁过来的焦化厂，因技术、原料、管理等方面的原因，一直未能达产。经历过竞聘经营、受聘经营等多种尝试后，2016年4月，国际焦化新一届班子成立，国际焦化开始起色。“产量和消耗，一年多来我就盯住了这么两件事。”从兖矿鲁南化工公司调任国际焦化，担任党委书记、执行董事的王天峰说，“稳产达产是创效的基础，降低消耗是创效的手段，当然，还有市场是保证。”

## 用最合适的煤 炼最合适的焦

“一直亏损的原因，除了投资过大的历史包袱和市场波动因素外，主要原因一是产量不能达产稳产，二是成本居高不下。”王天峰分析国际焦化从未盈利的原因，“这都是管理问题。我们就从管理入手，抓住产量和成本两个关键。”

“降低成本，有许多环节可控，国焦都抓在点子上了。”国际焦化规划财务部副部长杨蓓坦言。国际焦化抓住降耗的关键三点：降低配合煤成本、提高冶金焦率、严格单耗控制。特级焦质量要求高，需要高品质的煤，炼成每吨焦炭需要原料煤1.33吨到1.35吨，高的时候煤焦差价倒挂300元，质量过剩了，成本也高了。现在，“最合适的煤，炼最合适的焦”，国际焦化优化配煤方案，严控质量过剩，加大价格较低的贫瘦煤掺入比例，尝试配入高硫气煤、肥煤，配合煤成本降低40-50

元/吨，上半年仅此就创效4000余万元。

冶金焦率高低也影响着效益多少。国际焦化通过优化炼焦工艺、整治焦炭落地，成品焦率由年初的85%提升并稳定在90%，这为提高焦炭综合售价提供了有力支撑，创效3650万元，首次实现半年度煤焦差价为正。围绕着单耗控制，国际焦化开展系列技术攻关，使吨甲醇耗煤气量比预算降低60方，节支127万元；脱硫脱硝装置日耗碱量从年初10吨降到1吨，预计全年节支280万元。

数据显示：一季度，国际焦化煤焦差价为7.6元，改变了多年来煤焦差价为负的局面；二季度，煤焦差价提高至85.71元；上半年，煤焦差价自2012年恢复生产以来历史性的达到了30.46元，推动了公司大幅减亏。

## 逐浪市场 换来产销两旺

“购”和“销”，也是影响



兖矿国际焦化公司烟气脱硫装置。

效益的关键环节。国际焦化在这两方面也是下了“狠手”。原煤，是国际焦化消耗最多的生产原料，每年需求230多万吨。年初，国际焦化就与多家国有矿业集团签订了168万吨的煤炭直供采购合同，不仅巩固了采购渠道，而且更享受到了优质客户的采购价格。经过艰苦谈判，争取山东能源享受到其1/3焦煤以量换价的优惠政策，节约采购成本300万元。

销售，市场需要什么就生产什么。二季度焦炭价格快速下跌后，国际焦化坚持月销售计划远大于生产计划，规避了焦炭跌价损失。

同时，高端焦炭需求节节攀升，他们随波逐浪，逐步增加高端焦炭的生产，上半年，发运一级焦51万吨，同比增加6万吨、增效600万元。

销售就需要物流，国际焦化组织局内煤炭运输招标，每吨运费比去年降低4元，节约物流费用近40万元。2月份，铁路一口价全面取消、铁运运费上调之后，为节省运费，逐步将铁路发运转为运输价格较低的运河发运，焦炭运输成本降低30元/吨，节支运费180万元。

多年的市场逐浪，练就

了国际焦化捕捉贸易机会的敏锐目光，抓住上半年市场有利时机，国际焦化加大贸易力度，上半年经贸收入4.04亿元、经贸利润535万元。

“再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。”王天峰认为，国际焦化现在只是开启了一个良好的开端，下一步的路还很长，他们要继续开展好“干标准活，做放心人”教育活动，争取用三年的时间“建标准、学标准、用标准”，“只要能扭转了思想，打好基础，再大的困难我们也能克服。”

## 一斤又涨8块，小龙虾身价涨得比海鲜快

## 薄利，大排档停售大伤龙虾

文/图 本报记者 马云雪

8月已立秋，小龙虾销售进入尾期，随着产量的下降，小龙虾却在收尾季身价暴涨，超市难觅小龙虾身影，大排档老板直呼小龙虾缺货。记者走访济宁一些农贸市场和饭店发现，因货源不稳定，利润较低，部分商家已停止供货。

## 小龙虾“金贵” 大排档舍不得涨价

夜幕降临，三五好友，相约一起吃虾、谈天、网上“晒”虾，这成为一时风尚。“我从6月份以来，几乎每周末都会约几个朋友去吃小龙虾，喝着啤酒，吃着麻辣小龙虾，已成为我休闲的一个方式了。”30岁的小葛笑着说。

16日记者走访了多家水产品销售市场，7月底水产品摊位上品种多样的小龙虾，如今只剩零星几家还在销售少量个头不大的小龙虾。有市民问价，被告知个头较小的最低19元一斤，个头较大的25元一斤。记者走访济宁各大超市，小龙虾也难觅踪影。

“前几天才12块一斤，今天已经过20块了，涨价比海鲜还要快。”爱吃小龙虾

的市民史先生有些无奈。秦庄卖水产品的李老板告诉记者，现在龙虾量少了，有时拿货都难。

济宁冠龙龙虾大排档老板李洪磊最近却有些无奈，“顾客来了就点招牌小龙虾，天天供不应求，然而小龙虾价格涨了，大排档的龙虾价格并未上涨。”为了保住微薄的利润，李洪磊不得不停止销售大份龙虾。

不少小龙虾商家普遍反映，进货价上涨，但零售价却不敢上涨太多，怕引起消费者反感。李洪磊告诉记者，现在小龙虾质量普遍下降，找质量好的龙虾还能保住供货量太难了，如果涨价太多，必然会影响客流量。

## 多地争抢货源 养殖户坐收虾利

对济宁龙虾批发商来

说，小龙虾依旧供不应求。“今年小龙虾价格起伏太大了，与去年同期相比最起码贵了5到10块钱。现在不止济宁各地的饭店市场找货源，北京、济南等一二线大城市的也跑到咱们这买小龙虾，用千金难买好龙虾形容一点不为过。”鱼台小龙虾批发商仇广东说。“过段时间小龙虾会出现很多空壳情况，肉质鲜美质量好的龙虾预计价格还会上涨20%左右。”解放路水产品摊主杨先生也表达了类似的观点。

受天气影响，小龙虾价格都会有所上涨。小龙虾养殖最怕两种天气。一是天气太冷，二是天气太热，小龙虾都会钻进洞里保暖或者降温，停止生长。“进入伏天以后，全国各地气温较高，昼夜气温相差不大，闷热天气不利于小龙虾的生



小龙虾批发商仇广东正装箱小龙虾准备发货。

长。再加上南方不少地区发生了暴雨洪涝等恶劣天气，导致小龙虾产量不太高，而且捕捞也有一定难度。”微山高楼小龙虾养殖户董平说。

小龙虾今年价格起伏变化特别大，是小龙虾批发商仇广东最大的感受。“往年小龙虾价格稳定，不像现在一天一个价，比去年同期小龙虾批发贵了近10元钱。

咱微山湖的小龙虾质量在全国数一数二，不少上海、无锡商贩也过来批发小龙虾，自然就把价格给抬高上去。现在微山湖5000斤规模的龙虾池塘能产300斤就很不错了，1000斤的龙虾池塘也就能出80到90斤。”像仇广东这种大型小龙虾批发商如今最头疼的就是货源，他用金子来比喻小龙虾拿钱买不到的处境。