

■降本增效 逆势发展·探索

龙福公司改变销售策略年增利润2200多万元

# 万吨罐“高售低储”抵御油价“过山车”

□通讯员 常征 刘守满  
记者 李 强 报道

**本报龙口讯** “今年上半年这两个大油罐已经储油2.2万吨，等三季度市场回暖、油价上涨时进行销售，盈利空间将大大拓展。”日前，山东能源龙矿集团龙福公司总经理徐茂强告诉记者。油价低时储油，价格上涨时出售，通过建设万吨储油设备，实行“高售低储”策略，去年全年该公司增加利润超过2200万元。

随着省内煤炭资源的日益枯竭，龙矿集团将产业转型的目光投向了油页岩炼油项目，并于2008年成立龙福公司对油页岩项目进行专业运作。龙福公司成立以来，依靠出众的技术和管理，打造出了规模国内第二，出油率、百万吨级处理效益、人均创利均居行业第一的油页岩利用“金字招牌”。然而，自2011年后，国内成品油价格的剧烈波动却给公司正常经营带来了不利影

响。高位时达到6700多元，探底时降至4200元左右，油价波动如同过山车忽高忽低。“如果这时再按照市场价格进行实时出售，低价时每吨油就会损失纯利润1000元到1500元左右。”徐茂强介绍，按公司平均每月9000多吨的产量，单月就会损失利润千万元。

为避免市场波动带来的损失，龙福公司于去年投资600万元建设两个万吨油罐。市场价格低时进行储油，避开价格低谷；价格高时再进行销售，获取更高的利润，将成品油销售由以往的“按时销售”改为“高售低储”。“去年6月，我们的一次招标价格曾一度降到了4530元/吨。”该公司经营部副部长高鑫介绍，每年的5、6月份是页岩油市场低谷期，价格往往会达到一年中的低谷。如果按照这一时期的价格出售，恐怕连成本都难以收回。为减少损失，龙福公司改变策略，利用油罐储油7600吨。到7月交付

时，油价已经上涨到5120元/吨，仅仅是多储存了一个月时间，公司就多赚了近600万元。大油罐的建成最大限度地降低了市场风险，为龙福公司带来了实实在在的效益。据介绍，去年全年，公司通过“高售低储”运作储油2.3万吨，实现利润增加超过2200万元。

“要抵御市场风险，‘高售低储’是策略，关键还要掌握核心技术，把企业自身做大做强。”徐茂强说，为提高油页岩利用效率，公司于近期引进了小颗粒油页岩干馏技术，填补国内技术空白。据了解，受干馏技术的限制，此前龙福公司的干馏装置只能处理粒度在8毫米—120毫米的大、中颗粒油页岩。但这类油页岩仅占矿区页岩产出量的50%左右，每年还有100万吨的小颗粒油页岩无法入炉炼油，只能作为低热值煤销售，造成了资源的巨大浪费。而目前世界上只有澳大利亚和爱沙尼亚的两款干馏炉能够实现小颗

粒油页岩炼油；澳大利亚干馏炉理念先进，但至今仍未实现稳定生产；爱沙尼亚干馏炉技术成熟但引进费用高达13亿元，并且建设工期长、运行成本较高。

要占据行业竞争制高点，就必须在小颗粒炼油技术研发上有实质性突破。龙福公司引进由吉林一家公司研发的新型油页岩干馏炉型及工艺，可实现对0毫米—35毫米的小颗粒油页岩的炼油，使油页岩资源利用率达到100%。这一技术不仅价格远低于国外同类产品，更填补了国内小颗粒油页岩干馏技术空白，巩固了龙福公司在国内油页岩开发利用领域的领跑位置。“目前，公司已经对该装置建设区域进行了初步规划，正在制订具体的设计方案。”徐茂强介绍说，项目投产后，龙口矿区可形成年处理300万吨、产油30万吨的油页岩综合利用能力，销售收入突破12亿元，年利税可达3亿元。

伊犁能源强化安全管理

□宝塔 睿达 报道

**本报新疆伊宁讯** 今年是实现“新疆基地突破”的关键年，山东能源新矿集团伊犁能源公司完善制度体系，推进管理转型，加强自动化建设和灾害治理，确保项目安全高效运行。

该公司严格落实“第一责任”和全员风险管理，建立完善安全预控管理体系。工程技术部和安监分局合署办公，实现了“一职多能、精简高效”。

他们围绕系统优化、灾害治理、装备升级三个重点，从全面优化完善矿井采掘、机电、运输、通风等生产系统入手，上装备、减系统，加强自动化建设。伊犁四矿完善了半小时运人圈系统，从地面乘坐无轨胶轮车到工作地点仅用13分钟，减少了职工劳动强度。截至目前，伊犁一矿安全生产1900多天，四矿安全生产1500多天，昭苏矿安全生产1000多天，创出国内同类建设项目一流水平。

内部市场化  
造就“特种部队”

□陈鹤令 乐民 报道

**本报淄博讯** 山东能源淄矿集团许厂煤矿近日成立了一支25个人组成的“特种部队”，专门维修大型综采、综掘设备。这25个人个个身怀绝技，以一当十，年创利近千万元。

该矿过去也有有机修厂，但多是修修补补，修不了大型的综采、综掘设备。各队虽有一些维修人才，但他们没有车间和专用设备，也维修不了。大型设备要靠外出维修，周期长效率低，年支出两千余万元。随着该矿内部市场化运作不断深化，他们想把以往外委维修的设备变为自己维修，降低全矿生产成本，提高职工收入，于是成立了综合机械化采掘设备维修车间。

“特种部队”成员都是矿上的革新创意能手，无论综采、综掘使用的机械和机电设备，他们个个在行，做到了一岗多能。综掘机维修技术高手裘著专带领两个同伴组成3人小组，在一个月的时间里把一台报废的综掘机拆出零部件组装了一台油缸打压平台，仅机器本身就节约了100多万元。

许厂煤矿大力实施职工素质提升工程，激励机制促进职工学技术、学文化；推行内部市场化，依靠深挖内部经营潜力增加矿并效益。

山东电科院  
临邑智能变电站调试成功

□李满 张劲 报道

**本报济南讯** 7月17日，国网德州供电公司送来锦旗，感谢国网山东电力科学研究院技术人员在德州临邑220kV变电站智能设备安装、调试过程中作出的贡献。

临邑变电站是德州供电自行设计、施工的首座220kV智能变电站，担负着临邑县及临邑采油厂的供电任务。站内智能设备多，自动化水平高，调试周期短，任务重。电科院在接到调试任务后，迅速成立了智能站调试组，全面分析各项工作，制订符合现场实际的调试计划。自5月20日入驻现场以来，他们遵循前紧后松的调试经验，加班加点严格按照调试计划开展工作，40天整体调试完毕，50天保证送电，刷新了以往智能站的调试记录。

# 龙矿全员安全承诺巧打“亲情牌”

□梁凯 报道

**本报龙口讯** “我白纸黑字立下了‘军令状’，以后干活就干标准活、放心活。”日前，山东能源龙矿集团洼里煤矿员工张新启将自己的“安全承诺书”向班组长、区队长承诺签字后又向妻子承诺签字，并交予矿上存档。

龙矿集团为切实将安全职责履行到基层，落实到现场、践行到岗位，巧打“亲情牌”筑牢安全生

产第二防线。该公司上至领导班子成员下到每一位普通员工，都结合自己的工作岗位与家属签订了“安全承诺书”，将家庭幸福与安全稳定紧密联系在一起，确保“不带情绪、不带疲劳、不带思想包袱”上班，工作时刻牢记亲人的叮咛和嘱咐，提升现场安全系数。

“安全承诺与家庭‘联姻’，可以让干部员工更好地认同‘生命至上，安全为天’的安全理



□徐宁 李树强 报道

近日，山东能源肥矿集团电力公司变配电值班员参加安全规程知识考试。该集团开展三季度“全员素质提升季”活动，为企业健康发展提供保障。

# 内部市场化催生“循环产业链”

□马剑 报道

**本报济宁讯** 6月15日，在山东能源淄矿集团许厂煤矿废旧物料中转站，运搬队职工张玉凯正忙着清点综采一队从井下回收上来的旧钢带和锚杆。期间，陆续有职工带着自己回收的“宝贝”前来进行交易。

“把回收的废旧物料交给运搬队后，他们将开具一份物料回收单。月底，结算中心将按照物料回收情况给我们结算工资。”综采一队职工郭蒙说。

该矿推行内部市场化，下发《废旧物料回收复用市场化管理办法》，分采煤、掘进、安装回撤3个部分，详细制定了50余种井下材料的收购价格。根据现场情况，结算中心每月向各单位下达一次物料回收指标，月底进行考核。

废旧物料中转站的工作人员每天负责对各单位上交的废旧物料进行分类码放，对能回收复用的材料进行分类和初加工。“废旧物料是加工制作各种零件的原材料，用钢板、管路等可以加

工制作井下各种零部件等。我们利用这些旧材料加工制作了新型皮带机尾，所有人工费、材料费、焊条费等加起来还不到7000元，而市场价却高达18万元。”负责收购任务的机厂车间主任吕卫东介绍。

目前，该矿机厂加工的各种零部件种类已达到上百种，他们成立了“非标准件超市”，各生产单位可以根据需要，自行选购，价格远远低于市场价。内部市场化催生出“循环产业链”，1至5月份，全矿仅回收复用就节约材料费90余万元。

## 一个从小挨饿受冻被欺的穷孩子，从内心对党生发感激和认同

# 七旬退休工人终圆半世纪入党梦

□通讯员 段德咏 郭延明  
记者 李 强 报道

**本报潍坊讯** “我志愿加入中国共产党！”7月1日，在国家电网潍坊供电公司，一位双鬓花白、身材微躬的老人庄严地举起右手，高声诵读出自己的入党誓词。他，就是该公司的退休职工崔正恩，77岁的他终于在当天实现了55年的入党梦。

崔正恩1936年出生在昌邑一个贫苦农家，小时候从未吃过一顿像样的饱饭，没穿过一件新衣。6岁时，崔正恩一路跟随父母流浪到青岛，蜗居在海边一座用树枝、干草搭起的小草棚里，靠父亲在码头作苦力以及拾海草、海藻为生。“那时，经常有巡逻的日本兵用刺刀把草棚挑得一片狼藉。”崔正恩说，那时他就期盼着有朝一日能住进自己的房子，不再挨饿受冻被欺负。直

到1949年5月青岛解放，崔正恩的这一梦想才变为现实。解放后，崔正恩的父亲被安排到青岛港务局工作，他也在政府助学金的资助下读完了初中。并在初中毕业后进入青岛发电厂工作，后又调往潍坊发电厂，一个穷苦农家小子的命运就此彻底扭转。

“年轻时我就经常思考，是什么让我有了改变自己命运的机会？如果还在旧中国，我可能有今天这样的生活吗？”崔正恩说，只有新中国、只有共产党才能给他带来这样的改变，他发自内心对共产党产生了感激和认同。于是在自己22岁那年，向党组织递交了入党申请书。为了表明向党组织靠拢的决心，崔正恩开始阅读大量党的基本知识、基本理论的书籍，同时不忘专业知识的学习。由于当时专业书籍缺乏，他就去电力学校

借来专业课本，一字不漏地抄下来反复阅读。

上世纪60年代末，清洗汽轮机凝汽器冷却水管需要停机后人工用刷子清理，费时费力还影响生产。崔正恩从书上了解到，德国人提出了用胶球清洗凝汽器的设想，但没有成功。崔正恩反复分析后认为问题的关键在于胶球的密度，于是他定制了三种不同密度的胶球，与同事共同研制出了凝汽器自动清洗设备，成功解决了这一难题。这一成果在全国推广后创造了巨大的经济效益。就这样，崔正恩很快成长为企业的技术骨干，并当上了班组长，在技术革新方面取得了累累硕果。

人品好、业务好、追求进步，入党应该是顺理成章的事。然而当时正值文革期间，崔正恩的师傅、汽机车间党支部书记陈钱遭受不白之冤，

被打成反革命分子，崔正恩也受到牵连被批斗。入党对于崔正恩来说似乎变得遥遥无期了。

但他坚持用党员的标准要求自己，一干就是43年。2003年，崔正恩退休后搬进了潍坊供电公司最大的职工宿舍区——九龙山小区。该小区离退休党员120多名，还有一个离退休党支部。在这里，崔正恩参加了党支部组织的老年互助队。哪家有急事小孩需要临时帮忙照顾，他就主动帮着照顾；邻里之间有了矛盾，他也帮着调解。通过参加社区活动，崔正恩找到了成就感和归属感。2012年3月再一次提交了入党申请书。古稀之年申请人党，这在潍坊供电公司历史上还是首次。经过研究，公司党委决定将他作为入党积极分子培养，并在今年发展为正式党员，圆了他半个多世纪的党员梦。

莱芜供电开展  
第三方客户满意度调查

□通讯员 任雯雯  
记者 左丰岐 报道

**本报莱芜讯** 7月15日，国网莱芜供电公司发布了客户满意度调查报告，这是其首次开展的第三方客户满意度调查工作。

据了解，此次调查第三方选择的是山东大明经济研究所，主要采取了入户访问、营业厅随机访谈、大客户座谈会等形式，从总体印象、质量感知、行风评价、市场行为、顾客投诉、其他信息六大方面展开调查，历时两个月。

报告显示，莱芜电力居民客户满意度得分为82.34分，莱芜电力非居民客户满意度得分为85.59分。受访客户普遍认为，公司管理较为规范，工作人员服务态度好，服务意识强。

“公司希望通过第三方机构独立、公正地开展调查测评，获得真实的客户评价结果，分析得出当前公司服务的薄弱环节，不断完善公司供电服务品质评价改进机制，为广大电力客户提供更加优质的供电服务。”莱芜供电公司营销部负责人表示。

东营供电  
高压客户大幅增长

□任涛涛 报道

**本报东营讯** 在东营市大力实施黄蓝战略的过程中，东营供电公司瞄准新建工业园区多、新上项目多的有利时机，提前介入，及时跟踪，全力为客户提供快捷方便的业扩报装服务，上半年完成高压业扩报装98户，容量36.31万千瓦伏安，同比增长200.54%。

东营供电公司围绕扩销主线，以确保地方经济发展需求为导向，不断提高业扩报装精细化程度，加大前期调研力度，简化业扩报装流程，提升报装服务质量。在业扩报装过程中，他们严控业扩服务时限，认真推行高压客户“契约式”服务。完善业扩例会制度，实行高压供电方案、设计资料等集中会审会签，严把资质审核、现场检查验收关口，不断提高业扩工程质量。同时，大力实施“阳光”业扩，提高业扩报装工作的透明度，全面规范业扩报装管理，及时公布业扩报装进度，进一步提高业扩报装工作效率，不断满足考虑客户所需。在大力推进增供扩销挖掘市场的同时，通过“两率”提升、配网智能化改造等专项行动，以稳定可靠优质配网赢得客户信任与支持，确保售电量不断提升。1-6月份，东营供电公司完成售电量99.9亿千瓦时，同比增长11.2%，增长率居全省前列。

翟镇煤矿  
盘活低效闲置资产

□邢卫彬 报道

**本报新泰讯** 山东能源新矿集团翟镇煤矿开展“企业瘦身”行动，通过各种途径使闲置、废旧资源“活”起来，多措并举谋求低效、无效资产的利用之路，为企业发展增添新的活力。

据该矿经管部门负责人介绍，待修物资、待报废物资和闲置物资占用了相当大的资本空间，在当前严峻的市场形势下，必须让这些闲置资源和设备“动”起来，“瘦”下去。近日，该矿开展资产清查工作，严格执行季度盘点、财务对账制度，及时清理无效低效资产。他们从源头上抓起，杜绝盲目投资，提高资产利用效率，实施资产全程跟踪。

他们通过兑换、调剂、修复改造使用、竞价处理等方式加快物资周转速度，有效盘活无效、低效资产，为企业发展创造出良好的经济效益。该矿通过对闲置物资分析找出因及适用范围，大到一台电机、水泵，小到一颗螺丝，一根锚杆，经由各单位多次挑选后，确定已再无利用价值的，然后组织鉴定，进行竞标处理。仅第一季度他们通过修旧利废就节约资金1120万元。

梁家煤矿  
“费用置换”降本降耗

□嵇维林 报道

**本报龙口讯** “复新一根锚杆我能挣0.5元，今天复新了22根锚杆能‘挣’11元。”在山东能源龙矿集团梁家煤矿下料回收复用中心车间，机电科副科长陈海亮一边用力拧紧锚杆修复机的螺丝，一边和笔者算账。

近日，梁家煤矿结合矿并实际推出了降本降耗新举措，机关科室的办公及维修费用一律停止原先的审批流程及手续，均采取目前费用“置换”方式，即机关科室每月所发生的维修及办公费用，需由所在机关科室与被包挂单位“联姻”协作，自主从矿公示的《井上、井下收旧利废项目公示》中选出适合的节支项目，已通过市场化“挣钱”，来承担机关科室所发生的费用，从而一改往常靠计划指标“加压式”的费用管控模式，而是靠每个岗位的“深度”挖潜降本增效，破解难题逆势发展。

在该矿所公示的收旧利废明细中，机关科室可回收材料遍及井下各个迎头、巷道及地面场所，涉及二十余种物资回收及自主加工项目。同时他们制定了具体管理规定和操作标准，机关部门根据自身情况选择“挣钱”项目，完成后需由矿相关部门组织验收确认，并根据工作量计算出工程费；实行定期通报机制，将每个科室部门每月参与“费用置换”的具体明细予以公示，接受群众监督。