大港油田今年发现多口高产油井打开上产新空间

今年以来，中石油大港油田公司加大勘探开发力度，先后发现多口高产油井，并在国内首次实现了陆相页岩油稳定开发。前5个月，油田公司共完成原油产量173.93万吨，工业气量2.42亿立方米，实现平稳发展。

根据国内国际形势，大港油田公司制定了总体战略规划，其中一项核心即原油年产量到2022年达到500万吨并保持较长时期稳产，原油完全成本控制在每桶50美元之内。为实现这一目标，大港油田公司向着加快上产发起了冲锋。

5月30日，大港油田公司总经理赵贤正签发嘉奖令，新发现的埕海306井获500吨以上特高产油气流，并创下大港油田试油自喷高产纪录。与此同时，埕海6–H1井实现日产油233吨。埕海地区百万吨级产能建设实现高效推进。

在页岩油勘探方面，陆相页岩油前期试验井官东1701H、官东1702H两口井获高产并长期稳产，累计产油量达1.4万立方米，实现我国陆相页岩油工业化开发重大突破。大港油田公司已与渤海钻探公司联合成立页岩油指挥部，除已发现区域外，又在歧口地区开辟了第二个页岩油开发区。

天然气开发也获得新进展。其中，营古2井二叠系试油日产气近18万立方米，日产凝析油23.4立方米，展现出一个高产高效天然气潜力区。

作为我国东部老油田，大港油田矿权面积仅18717平方千米，深挖原有潜能显得尤为重要。为此，油田着力推动老区的二次开发。通过攻关新技术，今年以来先后完钻新井179口，新建产能22.8万吨，其中有4口井实现百吨高产。 （毛振华）

产销量“连跌” 汽车还要开多久“下坡路”

■ 陈俊松 闫雨昕

尽管中国汽车产销量在5月份仍处下滑态势，但根据统计局日前发布数据显示，汽车消费在同月实现由负转正，并且是影响社会零售总额增速加快的主要原因之一。那么，近一段时期汽车产销为何持续下滑？将何时迎来拐点？又有哪些即将到来的政策值得期待？

产销量“连跌”，原因何在？

中国汽车产销仍然保持下滑态势。中国汽车工业协会（下称“中汽协”）近日公布的数据显示，5月，汽车生产184.83万辆，同比下降21.16%；销售191.26万辆，同比下降16.40%。1–5月，汽车产销1023.70万辆和1026.59万辆，同比下降13.01%和12.95%。

中汽协分析称，5月产销下降是因为汽车市场的消费动能没有得到有效提升，以及生产企业主动放慢产销节奏以减轻终端市场压力所致。

“汽车产销量处于低位运行，主要表现在市场消费乏力，消费信心不足，观望情绪明显等。”中汽协秘书长助理许海东表示，因受排放标准变动，消费者预期受影响而多采取观望态度，对车市影响明显。

渤海证券认为，主要原因在于经济运行面临压力，消费者预期不乐观导致汽车终端需求不足，以及国五老车型去库存。

从去年年中开始，中国汽车产销量进入下行通道。工信部部长苗圩此前在分析2018年汽车产销形势时表示，2018年出现的产销量下降存在内部和外部两方面因素：从外部来说，限购限行、行车贵、罚款多、停车难等因素造成了汽车产销的下降；从内部来说，企业在调整结构、转变发展方式上还不够快，仍需要时间来逐步提高。

不过车市不振并非仅仅发生在中国，今年以来，欧美国家产销量也处于调整期。截至今年4月，欧洲市场已经连续第8个月下滑，而印度今年5月的汽车销量更是同比下降26.03%。

新能源车“抗衰”，高速增长或持续

尽管汽车产销总体下滑，但从分项来看，部分领域不乏亮点。

新能源汽车产销保持继续稳步增长。5月新能源汽车产销分别完成11.2万辆和10.4万辆，比上年同期分别增长16.9%和1.8%。1–5月，新能源汽车产销分别完成48.0万辆和46.4万辆，比上年同期分别增长46.0%和41.5%。而与2017年同期相比，今年前5月的累计销量大涨271%。

全国乘联会秘书长崔东树表示，2019年新政补贴退坡力度大，这对新能源车带来更为规范的市场环境。业内人士分析，伴随着新能源汽车技术路线的逐渐丰富，新能源汽车市场的销量结构也在呈现更加多元化的态势。

长期来看，新能源车产销预计将会持续保持高速增长。德勤近日发布新能源汽车行业战略研究报告称，未来两年，中国新能源汽车产业将由政策拉动进入高度市场驱动、差异化发展时代。

该报告称，到2030年，中国新能源汽车产销量将达1700万辆。其中，纯电动汽车产销量将超过1500万辆，约占新能源汽车总销量的90%。

商用汽车的产销同样保持较为平稳的态势。今年1–5月，货车产销169.36万辆和169.95万辆，同比增长2.15%和–0.5%。其中，轻型货车产销82.48万辆和82.68万辆，同比增长4.58%和2.66%；微型货车产销25.47万辆和25.80万辆，同比增长5.88%和0.14%。

汽车消费还有盼头吗？别慌，消费长期看好

尽管目前汽车产销仍然走低，但机构预计这并不会长久持续。业内普遍认为，随着政策支持、减税降费和国六标准车型增加，汽车消费有探底回升的趋势。

统计局6月14日公布数据显示，在5月份社会消费品零售总额主要数据中，汽车类消费同比增长2.1%，达到3223亿元。国家统计局新闻发言人付凌晖当天在答记者问时特别指出，汽车消费在这个月由负转正，本月增长了2.1%，上个月是下降2.1%，它与日用品类、升级类商品和实物商品网上零售四个因素的快速增长，共同影响了社零总额总体上比上月加快。

此外值得注意的是，《方案》提出，各地不得对新能源汽车实行限行、限购，已实行的应当取消；严禁各地出台新的汽车限购规定，已实施汽车限购的地方应加快由限制购买转向引导使用；鼓励地方对无车家庭购置首辆家用新能源汽车给予支持。

中银国际证券研报指出，政策有利于推动汽车更新消费，促进乘用车回暖及新能源汽车销量高增长，后续各地有望出台相应政策，共同推动汽车销量回暖。目前国五标准乘用车去库存接近尾声，中央和地方刺激消费政策逐步出台，后续销量增速有望逐步转正并迎来拐点。

短期而言，渤海证券认为，在去年下半年基数较低的情况下，考虑到下半年汽车厂商将扩大国六车型供给，以及地方政府有望陆续推出具体政策促进汽车消费，预计今年下半年汽车产销有望复苏。

长期来看，业内普遍认为中国汽车市场仍具备潜力，峰值点也并未到来，产销量不具备长期下滑的空间。

发改委综合司巡视员刘宇南说，2018年我国每千人汽车保有量是170辆左右，距离主要发达国家保有量水平还有比较大的差距。“比如美国的千人保有量大概是在800辆左右，欧洲、日本大概在500–600辆左右。所以，未来一段时间，汽车消费潜力可以说是比较大的。”

“比如广大农村地区居民出行很多还是依靠安全标准低的三轮汽车，甚至是一些没有合法登记的电动助力车。”刘宇南认为，需要引导农村汽车消费的升级，促进农村汽车的更新换代。

国家信息中心副主任徐长明认为我国保有量的饱和点是千人400辆至450辆，如果管理比较科学将会达到450辆。“从中长期来讲，中国汽车市场仍有增长空间。”徐长明说。

最近一年汽车业的挑战无疑是巨大的，但如果能攻坚克难，中国汽车业也可以转危为机，实现转型升级。

“汽车工业快速发展到一定时候，应该稍稍放慢脚步，我们有必要基于整个产业发展时期下滑期的时候，来反思一下走过的路哪些环节上有缺失。”中汽协副秘书长叶盛基说。

北汽福田汽车品牌副总裁李健也曾表示，与其说去年汽车市场表现是市场拐点，不如说这是中国汽车行业全面转型升级、实现更高质量发展的一个信号。

►►► [紧接P1]

自由贸易区就是思想解放区

是国内现有保税区、海关特殊监管区的“升级版”，其核心任务是制度创新，其服务对象是全球合作伙伴，其措施路径是打造法制化、国际化、便利化的营商环境。因此，今天的自贸试验区就是思想解放区、责任担当区、压力试验区、内外链接区、政策研制区、探索先行区。作为国家试验田，在风险可控范围内，应该进行最大程度的制度创新，而不是简单的流程、程序优化。自贸试验区管理机构是“排障车”，自贸试验区工作人员是“清道夫”，排除一切不利于生产要素、商品、服务自由流动的障碍。自贸试验区不是“栽盆景”而是“种苗圃”，经验、做法要可以复制、推广。

当然，由于改革的原创性、时间的有限性和探索的特殊性等因素制约，自贸试验区的建设仍存在不足，比如创新力度、影响力度、带动力度、转化力度还不够，与群众期待、政府要求还有差距，但是压力可以成为动力，短板就是前进的跳板。我认为，今后四川自贸试验区建设需要通过六个“推动”实现“六化”：

一是推动成果决策化。着力推动制度创新成果进入党政决策程序，使制度创新的成果真正为决策所用，同时以服务决策为目标，制度创新更有方向性，避免出现点状化、碎片化的创新集合。

二是推动经验扩散化。要使创新的“星星之火”达到“燎原”之势，助力创新案例的复制推广，需要变行政许可为行政确认，打造“创新—应用—推广—升级—再创新”的螺旋式上升通道。

三是推动工作联盟化。单打独斗不如抱团取暖，要以开放的思想推动自贸试验区试验探索，变竞争为协作，主动创建或积极加入全国性的自贸联盟，以改革发展的眼光取经，以取长补短的思想“吸智、引智、招智”。

四是推动研究国际化。自贸试验区的建设要实现开放化、国际化、前沿化，我们要以“开门办自贸”的心态，与其他国家或地区的自贸区广泛交流，系统研究其类型、性质、特征、演化规律、发展经验、通行做法和政策体系等，为国内创建更加开放的载体和平台提出高质量对策建议。

五是推动效应大众化。自贸区建设与普通群众的生产和生活密切相关。自贸区建设要全面提升投资贸易自由度和便利化水平，不断激发各种市场活力，为人民群众就业、创业带来更多便利，为企业减少更多经营成本，让人民群众的生活选择更加自由开放。

六是推动自贸港标准化。自贸港是全球开放水平最高的特殊经济功能区，资金、货物进出也更加的便利化，中央反复强调要“探索建设中国特色自由贸易港”。当前自贸试验区的探索和实践，将为自贸港建设打下良好和坚实的基础，在自贸区试验阶段就要注意与未来的自贸港建设相衔接。

为国家试制度、为地方谋发展，是自贸试验区建设的刚性要求和共同愿景。祝四川自贸试验区探索成果越来越多，实践案例越来越精，建设质量越来越高，在中国和世界的影响越来越大，为提升四川开放型经济能级做出新贡献！

西北油田：打好“绿色修井”组合拳

■ 孔守曾

6月8日，一阵狂风暴雨过后，在刚刚完工的TK223井现场，四五名员工正在对工业垃圾、生活垃圾分类打包，准备回收至固废液处理站集中处理。这是西北油田采油一厂实施“绿色修井”的一个场景。

今年以来，采油一厂积极倡导绿色修井理念，从生态保护、现场监管和工艺创新方面联合发力，打出了一套高质量的修井“组合拳”。

防治结合 严守生态红线

“井下作业是一个高危行业，施工中稍不留神，就会造成污染，我们必须严守生态红线，在保证生态环境的前提下，才能进行施工。”采油一厂副厂长何小龙说。

2019年，该厂胡杨林井区有17口井要退耕还林，每日影响产量近800吨，但在保护生态环境和经济效益面前，他们义无反顾选择前者。封井前，他们优选施工队伍，精细谋划措施，确保封井后的生态不受影响，目前，已完成TP344H井等5口井的封井任务，原来的生产现场即将变成胡杨林保护区的一部分。

“井场防渗布有划伤和孔洞，万一造成污染怎么办，立即停工整改”。在T302井施工现场，一名作业监督正严格督促施工人员铺设防渗布，确保施工中不让一滴污油落到地面。

今年以来，该厂借鉴国内外先进经验，制定了《“追根溯源”管理提升表单》、《井下作业井控风险点推荐做法》等7项管理制度，用来指导作业现场无污染施工。截至目前，已完成作业施工150余井次，实现了安全环保“零”事故。技术人员还把防治污染列为油水井施工方案的必写内容，从源头把好了环保关口。

现场监管 牢牢盯住承包商

在采油一厂数百平方公里的生产区域，共有16支井下作业队伍近500名员工在现场施工，他们是安全管理的重点区域。

“承包商队伍人员素质和设备状况参差不齐，抓好现场管理，是重点，也是难点。”井下作业管理部经理王珂说。

该厂严格执行“零容忍”和“黑名单”管理制度，定期对现场进行督查。今年以来共组织“低老坏”“重复性”问题专项整治6次，查出问题100余项，先后下发督查令、隐患整改通知书17份，及时排除了现场隐患。同时，在每个现场还安装了3个以上的视频监控设备，全方位、无死角监控施工过程。

“如果在施工中发生污油落地现象，就会被列入‘黑名单’，严重的将取消在西北市场投标或修井资格，今年共有5家承包商因环保问题被通报批评、勒令整改。”作业监督魏琪说。

新员工是现场监督的重中之重。监督人员在他们的安全帽上，贴上了黄色标识，实行重点监管。同时，还采取“二维码”识别验证、“两试一操一练”等措施，督促新员工不断提升安全技能。

工艺创新 防治从地面转至地下

今年以来，一批新工艺、新技术成为绿色修井的好帮手，从源头上减少了修井垃圾产生，解决了污染难题。

“我们在保护地面生态不受污染的同时，还注重保护地下油藏生态，确保油藏实现高效开发。”何小龙说。

TK964井的生产段是砂岩产层，技术人员通过实施“砂岩挤水泥定量”技术，在确保封堵质量的前提下，通过合理调整水泥参数，减少了扫塞段长度，保护了油层不受污染。

针对保护区封井过程中出现的恶性漏失井，在封堵产层作业时，他们优化水泥浆用量和稠化时间，通过“高注高挤”方式封堵产层，减少了压井液对地层污染。

新型“挤钻一体磨鞋”是一项科技转化成果，他们不断进行工艺改造，通过对磨鞋和挤堵、扫塞工序优化，完成一趟钻多次挤堵与扫塞作业，比原来节约了3趟钻的工作量，节约成本30万元，有效杜绝了多次起下钻对环境造成污染。该工艺已在TK310–1X等多口井应用，效果明显。

截至目前，该厂在井下作业施工中成功应用新工艺10余项，既提高了生产效率，又保护了井下生态环境，真正实现了“绿色修井”。

国内钢价微跌 进口矿价创阶段性新高

国内现货钢价虽时有起落，但总体依然处在小幅下跌的通道内。钢厂利润收缩，而产量却仍处高位。铁矿石市场总体坚挺，进口矿价更是创出了阶段性的新高。

据国内钢铁资讯机构“我的钢铁”提供的最新市场报告，最近一周，国内现货钢价综合指数报收于144.51点，一周下跌0.65%。其中，建筑钢价格下跌，全国主要市场主流规格螺纹钢品种的均价为每吨4036元，一周下跌40元。热轧板卷价格下跌，全国主要市场主流规格热轧产品的市场均价为每吨3863元，一周下跌32元。中厚板价格下跌，全国主要市场主流规格普中板平均价格为每吨3970元，一周下跌32元。

从具体走势来看，钢价是先扬后抑，总体震荡走弱。相对而言，低价资源成交略好，下游企业仍以按需采购为主。目前，钢厂利润受到压缩，但供应仍处高位，库存小幅累积。

铁矿石市场总体偏强。据“西本新干线”的最新报告，在国产矿市场上，主流报价坚挺，少数地区见涨。进口矿市场价格大幅上涨，再创5年来价格新高。目前，国内高炉的开工率较高，多数钢企矿石库存普遍偏低，对矿石的需求量仍处高位。全国主要港口铁矿石库存已连续第10周出现降库。

相关机构分析认为，随着供需矛盾的加剧，钢市下行压力较前期有所增大。不过，近期钢厂减产、检修情况也相应增多，供应端不太会有进一步的提升；加上原料成本居高不下，主导钢厂有意挺价，短期对市场形成一定的支撑。国内钢价走势将以震荡下行为主，但幅度不会很大。 （李荣）

►►► [上接P1]

“大午城”的顶梁柱

我想，如果没有这个制度，那些在岗位上默默奉献的人，很难被领导发现，从而发挥更大的作用，创造更多的价值。有了这套制度，有了这个平台，老员工和新员工，包括各位候选人，才有了施展自己抱负的机会。在这种制度下，年轻干部能够快速成长，成为企业的带头人，这也是这套制度的生命力所在。

中国的民企通常活不过三代，甚至三五年就死掉了，为什么？主要是因为没有解决传承问题。我相信这套制度能够帮助大午集团成为百年老店。因为在这套制度下，企业带头人能够做到一代比一代强。

二、对集团指导思想的认识。

1992年，监事长提出了“不以盈利为目的，而以发展为目标，以共同富裕为归宿”的指导思想。我认为，如果一个企业的领导人真正领悟了这一指导思想，这个企业肯定做得很好，但有的子公司领导只是嘴上说，心里却悟不透。因为涉及到一些个人利益，比如年底的奖金，涨工资情况等。

心态很重要。监事长以前说过，年轻人不要急着发财，要积累毅力，积累前程。有了这些积累，名利自然会找到你。

三、对大午模式的认识。

集团从50头猪，1000只鸡起步，发展到现在，已经拥有近6000名员工，25家子公司，1家合资公司。而且就目前情况看，今后集团的发展仍然会非常迅速，员工数量还会继续增加。

大午模式是独一无二的。我们要做强一产，做优二产，做活三产。这条路我们走了30多年了，现在每个公司发展都很好，在团队建设上都取得了很大的成绩。企业创始人刘会茹说过：“大午集团不是挣多少钱，而是挣多少人。”我们有一支强大的团队，我觉得就是因为这个模式，各个公司才有了更好的发展。比如资金问题，如果集团和其他企业一样，到银行贷款，不但要付很高的利息，还得请客吃饭。集团资金内部循环的模式，让各个子公司轻装上阵；比如建设了学校，有了学校，集团的员工才没有了后顾之忧，不用担心子女上学问题；比如大午新民居，为大家提供住房，集团有一点效益，员工也受益；温泉的人气，在很大程度上，也是各子公司带动起来的；同样，食品公司、酒业公司等单位，也都得益于大午独特的经营模式。我想，各子公司不要自己认为很厉害，真正厉害的是大午模式。监事长讲，企业是一个不死的社会，我越来越理解这句话的含义。这是我对大午模式的认识。

四、对自己的认识。

我1989年初中毕业，想考大学。当时我姑姑刘会茹说，你考大学也是为了就业，如果现在上班，企业发展了，可以让你带着工资上大学。后来，我真的去农大上学，到河大进修。集团给我交了很多学费。

在种禽制作的各版本的宣传片中，副监事长刘会茹的身影总是在前面。为什么？我觉得自己是不忘初心，姑姑养鸡，把接力棒交给了我，那我就是有使命，有责任的。所以种禽公司发展最困难的时候，我坚持下来了。我从一个农村的小姑娘成为集团的总经理，人们看到的主要是光环，但这并不重要，我仍然是30年前的刘平，仍然是想把鸡养好的刘平。

前几天学到一句话：忙着生，忙着死。意思是忙碌、奋斗的一生，就是最有意义的人生，哪怕是死，也要在忙碌中死去。监事长曾经在温泉的表彰大会上讲过夸父追日的故事，夸父永远也追不上太阳，但夸父一直在追逐，在奋斗。我们也应该像夸父一样，生命不息，奋斗不止。我想，在以后的日子里，自己将和大家一起奋斗，把大午集团建设得更加美好。