

青海油田 储层改造 收获效益油

日前从中国石油天然气集团公司青海油田分公司(以下称“青海油田”)获悉,青海油田采油一厂跃3-17井通过压裂改造后,平均日增油6.4吨,进一步验证了直井缝网压裂等4套工艺技术已经成为青海油田老区增储上产、高效开发的利器。

青海油田是个开发了64年的老油田。油藏多样性、油区复杂性等瓶颈难题制约了油田开发高质量发展。据此,青海油田钻采工艺研究院对症下药,潜心研究,以地质需求为导向,以解决油藏开发矛盾为立足点,持续开展压裂系列组合技术攻关及成果转化,取得了突破性进展。

青海油田介绍,今年以来,青海油田以增大改造体积、提高开发效果为目标,在低渗老油田全面推广直井缝网压裂工艺。截至11月底,实施185井次,平均单井日增油4.3吨,效果是常规压裂的1.5倍。在南翼山、油砂山、尕斯南区等区块整体实施效果明显,有力支撑了老区扩边挖潜,其中尕斯南区平面含油面积从1.4平方公里扩大至15.8平方公里,探索出了低渗油藏高效建产新模式。

同时,按照提质增效整体部署,通过加强体系研究,精细方案论证,不断完善低成本压裂工艺。推广低成本压裂液、石英砂,开展滑溜水重复利用、水平井石英砂段塞等现场试验,压裂措施成本同比下降6.2%。并结合油田开发部署,实施水平井体积压裂工艺31井次,施工速度超越了每天4段的水平。今年年初以来,油井累计增产1.81万吨,气井增气7386万立方米,形成了以差异化设计、国产可溶桥塞、少段多簇为主的水平井体积压裂工艺,实现了措施成本有效控制及施工效率的持续提升。

此外,青海油田以提高老井单井产量,改善老区开发效果为目的,开展以油藏剩余油挖潜为目的的重复压裂技术攻关,现场施工9井次,平均单井日增油3.68吨,累计增油5093吨,控水增油效果明显,为老井稳产提供了新思路。

统计显示,截至11月底,青海油田在开发井累计施工压裂226井次,成功率达到97.26%,累计增油6.14万吨。

(孙睿 青油新)

钱营孜矿 经济开采增收 6000多万元

皖北煤电钱营孜矿在全矿范围推行经济开采模式,所有重要工作都采取项目管理,开工前从安全、技术、经济方面进行综合论证,把安全管理、技术创新、经济效益贯穿于安全生产经营全过程,实现矿井降本增效的良好效果。截至12月5日,实现增收6000多万元。

实行制度约束,高质量高效率推进论证。钱营孜矿成立以矿长、书记任组长,其他班子成员任副组长,各专业副总师及相关部门负责人为成员的经济开采工作领导小组,对经济开采论证工作进行统筹协调。实行项目课题负责制和目标量化考核。对重大投入、重点工程及预期效益不明显的项目,列为重要课题专题进行分析研究,组建专业团队开展论证,做到“一课题一验收一评价”。实行闭环管理,分步骤分层次方案审批工作。主要工程由总工程师牵头进行全方位论证比选,按照安全、经济、高效等原则选定方案。整个论证工作前后衔接,有头有尾,形成闭环管理,保证了项目施工的有序性和完备性。

实行奖优罚劣,变被动论证为主动论证。每个工程要制定两个以上方案进行比较,通过一体化论证,确定最优方案。所有工程必须按规定时限完成方案论证,无方案论证的严禁施工。同时,建立完善激励措施,激发各部门、各单位经济开采的积极性,实现了工程项目投入的安全性、技术先进性及经济合理性的有效结合。该矿W3223工作面设计优化后,可多回收煤炭资源10万吨,直接经济效益1700万元。根据地应力变化周期,调整W3211工作面收作时间,节约800多万元搬迁费用。在优化产品结构上,增加原煤入洗量、回洗脏杂煤,提高精煤产率。通过调结构,多出精煤,比计划多出精煤3.8万吨,增收300余万元,实现的产品的多元化。仅此三项增收万元。

这个矿将经济开采理念向其他管理拓展,通过技术手段,通过对自动化监控、可视化监控、安防监控、安全生产集中控制系统进行整合简化下井物料的流程和环节,从而做到物料的统一管理、集中发放、统一配送;优化人力资源组合,有效控制人力成本,后勤服务部女工轮岗部分经济民警岗位,解决了经济民警人员紧张的状况。同时,通过定岗定员、技术革新、加强考勤管理等多种举措,共优化在册职工132人,减少人工成本756万元。

(孙建 李继峰)

为何这里能留住“香饽饽”?

——看山能淄矿新升实业拴心留人的妙招

“要是办健身卡每年需要2400元左右,我们一分钱不花,每天都可以来这里锻炼。”12月8日,自拍完后,商守娜在企业的瑜伽房对笔者介绍。她是2019年新入职山能淄矿新升实业的大学生。

招人容易,留人难;留人容易,留心难。这是当前制造业企业,比较常见的一个问题。然而,新升实业2018年、2019年招收的58名大学生入,除6人因继续教育、参军原因离职外,其余在企业干劲十足,大学生的扎根率达到了90%。

这是如何实现的?

动有场所

新升实业是一家煤炭转产企业,目前主要从事新材料、服务业、国际贸易等产业,需要大量人才支撑转型企业的快速发展。

新升实业公司党委副书记、副总经理刘国强说:“企业发展,人才为先。我们坐落在济南市章丘区境内,地域以及地域环境和配套设施等不具备优势,要想引进人才,留住人才,必须在软实力上下功夫。”

针对大学生年轻人朝气蓬勃有活力的特点,新升实业首先在动有场所上下功夫。

新升实业利用关井闭坑后闲置的大型调度室,先后投资改造了室内乒乓球桌、羽毛球场,室内篮球场,购买安装了跑步机、动感单车、健美车、多功能仰卧起坐板、踏步机,修建了瑜伽房,并有专门的瑜伽工具。

12月4日晚上8点,笔者发现新升实业健身中心灯火通明,喝彩声不断,一群二十多岁的年轻人围着乒乓球台加油鼓掌。“2比1,于珂,胜。”又是一阵掌声。

羽毛球场上也正在进行着激烈的争

夺,调球、扣杀,一招一式专注有力。瑜伽室内,女职工随着音乐吐纳,舒展,优美而舒缓。

为了让年轻人活力充分释放,新升实业公司工会、团委2019年共组织篮球赛、乒乓球赛、健步走、才艺展示等大型竞技类比赛9场次,让年轻人可以聚在一起,增进交流。

静有地方

11月天气刚一变冷,新升实业物业公司对大学生公寓楼,所有房间的空调进行了统一维护,购买了两台全自动洗衣机放在一楼的洗刷室。他们对整个楼层的墙面、门窗进行了修正,每天都有专人对公寓卫生进行清理。笔者进入大学生公寓楼,干净整洁,温暖如春,规格按照酒店的标间进行打造。

“你们这里的大学生、研究生真吃香啊。”12月1日,修整门窗的木工师傅,对前来验收的物业公司党支部书记王敬飞说。

“要想留住人才,就得让大家感到诚意。企业为他们创造良好环境,他们为企业创造效益。”王敬飞回答了木工师傅的问题。

为了让喜欢静的大学生有地方,新升实业专门在公司修建了职工书吧。他们投资8万元,购买了散文、小说、诗歌等休闲书籍2000余册,职工可以静静地享受正午阳光和海海墨香。

新升实业党委每月一次组织喜欢文字、喜欢写作的青年职工开展写作“笔会”。每月一个主题,他们鼓励年轻人拿起笔,写下自己的所思所想。

“10月份新升公司党委推荐的选题是《我的国庆节》,我把自己的假日归家之旅写成了文字,不仅在写作比赛中被评为好稿,获得奖励,还刊登在了咱们淄矿集团的报纸

上。”小试牛刀就有斩获的大学生姜明,在11月份的写作比赛中报送了两篇稿件。

新升实业公司工会副主席闫霞告诉笔者,企业工会还成立诵读之家,音乐小组,书法协会等,让喜欢静的职工业余时间也变得丰富多彩。

情有所依

在新升实业公司,大学生是名副其实的“宝贝疙瘩”。1名应届大学生进入企业有两名帮推人帮助成长,关心爱护。

他们为每名大学生指定师父,签订师徒合同,由师傅带领全面学习日常工作中需要的各项技能,每个单位的领导班子与大学生结成帮扶对子,主要从生活上、工作中以及个人情感上给予关心和帮助。

今年中秋,新升实业专门安排招待所为没能回家的大学生安排了节日餐。在节日餐盒上贴有“感谢你为企业坚守”“吃饱了不想家”“明年带个女朋友回去”等小纸条,让思想的愁绪瞬间变成了温馨的提醒和祝福。

家在内蒙古今年入职新升实业,分配到物业公司姜明的姜明,国庆回家,一路上接到了6个电话。“到哪了?还顺利吗?”“中午吃饭了吗?”“回家给你爸妈问好?”姜明的师父王海林,包挂的支部书记王敬飞,物业公司老总李强不约而同,送去了关心。

“小伙子你们单位领导真好,是个好单位,好好干!”姜明别告诉笔者,火车上邻座的叔叔都羡慕他在这样的企业。

据悉,今年中秋节,有6名大学生被师傅或者包挂领导请到了家中,共度了中秋。国庆期间,新升实业8个下属单位还分别组织了猜谜语、吹气球、画国旗等小活动,让

不能归家的大学生快乐过节。新升实业公司团委先后两次与当地企业组织了青年联谊活动,不仅让青年充分展示了自己的风采,还有4名小伙通过联谊活动,让自己情有可依。

心有所属

要想让职工认同企业,那么就必须有共同的价值观,有共同的愿景和理念。

新升实业大力开展企业文化建设,活力新升、富强新升、幸福新升成为干部职工的共同愿景。“赛马不相马”,给职工搭建展示的平台,让职工有机会成才,有舞台展示。

公司设立了学习绩效,每个月职工学习要达到一定课时,业务考核要达到90分以上才能拿到10%的学习绩效。每年制定练兵计划,每季度一次大型练兵考核,做到来之能战,战之能胜。在淄矿集团、淄博市以及省级职工比武中,职工都有精彩演绎。

开展技术梯队建设,鼓励员工“晋级”,并根据职称给予相对应的工资待遇。

地肥庄稼旺。目前,新升公司已拥有8名高级工程师、高级经济师2人,注册安全工程师60人。在册员工800多人的企业,有专业技术岗位职称的干部职工达到177人。年龄在35岁以下的年轻人,在管理队伍中占比达到了25%。

培训是最大的红利。据悉,2019年新升实业公司共组织青年职工大型培训2次,大学生骨干培训2次,大学生座谈会2次,这种助推成长的方式让大学生心有所属。

“在新升公司,我们能看到自己的晋升空间,有希望就有干劲。”刚参加工作两年,已成为聚磷清项目带头人的新升实业泰星公司青年职工刘彦余告诉笔者。(韩瑜 弋永杰)

杭州银行构建金融服务生态圈 根植民营经济沃土

金融稳则经济稳。近年来,银行业积极转型,从青睐于大型企业到深耕民营、小微企业,银行已成为金融服务实体经济的中坚力量。

在民营经济活跃,创新创业动能强劲的浙江,作为本土城商行的杭州银行全面推进业务转型,不断升级金融服务,以适应经济高质量发展进程中的金融需求变化,一个以“稳金融”为目的的金融服务生态圈正在该行逐渐形成。

服务小微: 探索中小企业融资畅通渠道

因担保物、抵押物不足,抗风险能力较弱等“先天不足”,融资难融资贵问题已成为小微企业转型发展的掣肘。有效解决小微企业融资难融资贵问题,对推动区域经济高质量发展的重要性不言而喻。

杭州银行公布的数据显示,截至9月末,杭州银行小微信贷客户近6万户,贷款余额超1850亿元(人民币,下同),占全部贷款比例达46%。

在杭州银行台州分行,针对融资500万元以下、户均100万元以下的客户,该行坚持单独制定风险政策、单独制定授权规则、单独制定风险容忍度、单独制定问责制度。一套单独的体制、机制和保障体系,开创了同类城商行中整个分行专营小微的先河。

拿到该行60万元信用贷款的老李兴奋地下单了一批建材原料。“建材类商品应收账款周期较长,最近流动资金越来越紧张。现在资金问题解决了,接下来的订单就不用愁了。”

缓解小微企业因缺少抵质押物无法融资的难题,主推信用保证类贷款,是杭州银行支持小微企业的有益尝试。除创新信贷方法外,该行业务团队还可在权限内,结合客户类型、项目优惠及信用等级自主灵活制定利率优惠政策,做到真正惠及优质小微企业。

同样在台州,从事家具定制生产与销售的邵先生因企业转型升级需要,原材料需求量大幅上升。经调查核实,杭州银行认为邵先生信用情况良好,对其使用优惠利率快速放款,一年为其节省利息近万元。

利率权限下放只是该行助力小微企业降成本的有效措施之一,除此之外,该行还通过推出“小微贷款年审”产品和“云小贷”随借随还产品,降低贷款周转成本;通过推动商标权质押、应收账款质押等新型担保业务落地,降低小微企业担保抵押成本。

支持科技文创: 催生细分领域“领头羊”

在杭州推动创新创业高质量发展,打造全国“双创”示范城进程中,作为本土城商行的杭州银行发现科技文创产业大有可为,于2009年开设浙江首家科技金融专营机构——科技支行,而后于2016年成立全国首家科技文创金融事业部,构建以科技文创金融事业部为主体的科技金融、文创金融专营体系。

杭州银行相关负责人对该行科技文创金融“专营、专业、专注、创新”的理念和“五项单创”创新机制进行了解读:“针对科技文创产业有别于传统行业的特征,杭州银行坚持‘专业的人做专业的事’,有一批具有行业经验的客户经理和审查审批人来支撑文化项目顺利开展。在此基础上,通过单独的客户准入机制、单独的授信审批机制、单独的风险容忍政策、单独的业务协同政策和单独的薪酬考核政策,来降低科技文创类中小企业准入门槛和融资成本,提高科技文创企业的融资服务效率和专业化服务水平。”

杭州萧山,从事集成电路芯片研发设计的创业公司已成功将自己研发的芯片出口海外。该公司虽是一家轻资产型的科技创业公司,但在杭州银行投贷贷服务的帮助下解决了资金流转的燃眉之急。

目前,如同这家创业公司的科技文创

金融客户,杭州银行已服务超8200户,累计发放贷款1300余亿元,融资余额超300亿元,其中95%以上的客户为民营中小企业。超400家企业客户在A股主板或创业板上市,超1000家科技文创企业客户在新三板挂牌,超过20家客户申报科创板,催生了一批细分领域的高科技“领头羊”。

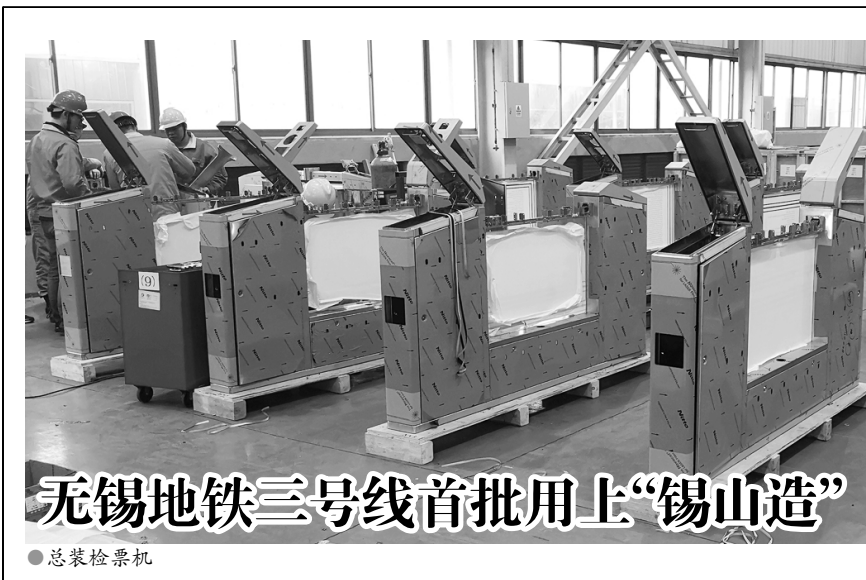
回归本源: 加大实体经济支持力度

杭州FT科技股份有限公司是一家主营新能源汽车车载电源研发和生产的公司。2012年,企业急需一笔资金用于生产,基于对行业前景和企业技术实力的认同,杭州银行联系合作担保公司,给予了企业300万元信贷支持。

2019年公司启动第五轮融资,在公司年销售下降,新增授信几乎无望的情况下,杭州银行基于一线车厂的订单和产业资本的进入两个因素,认为订单回款有保障,持续看好企业研发能力和产品市场前景,给予了企业3000万元授信额度,帮助企业渡过难关,携手与企业共同成长。

一直以来,杭州银行不断加大对实体经济的支持力度,始终坚持以服务供给侧结构性改革为主线,持续优化金融资源配置,围绕国家战略布局和地方发展规划,积极整合内外部资源,创新融资模式和产品服务,服务重点领域、重要项目建设,支持区域经济转型升级。

未来,杭州银行将继续依托“三服务”等载体,持续做优“三大计划”。杭州银行相关负责人表示,杭州银行将通过进一步细化客户分层管理,更精准对接实体经济服务需求。同时,综合运用资产证券化、债券承销、投融通创新产品等多种手段帮助企业拓展直接融资渠道,持续优化迭代财资管理平台,票据池、跨境融资等助力企业转型升级,为民营、小微企业提供覆盖企业全生命周期的站式综合服务。(王迎)



无锡地铁三号线首批用上“锡山造”

●总装检票机

12月4日,经过十五天奋战,江苏省无锡市锡山区东北塘街道大明精工制造有限公司顺利完成了地铁无锡三号线售票机4台,检票机10台的首批交付。

无锡地铁三号线主要采用了不锈钢304 2.0、3.0的材料,加工工艺涉及激光切割、钳工、折弯、焊接、喷漆、装配。作为无锡的知名企业,对于无锡本地的地铁线,大明精工高度重视,在前期并未参与打样的前提下,从接到客户图纸到完成小批量交付,仅仅用了15天的时间,产品得到了高度认可。

通过此次首批制作,大明精工已确定了无锡三号线整线订单,并将于2020年初开始陆续批量交付。

杨木军 摄影报道



求索精准的时间人 奋进在路上

不久前,海南天气分外炎热,骄阳似火,人动一动就会大汗淋漓,更不要说是紧张的工作了。此刻203所三名设计师正在紧张地工作着,太阳晒在脸上火烧火燎的,无奈中只能把衣服罩在头上,挡一挡似火骄阳。

设计师们只能把脑袋缩进衣服里,露出半个腰身,身上的衣服早已被汗水淋湿,强烈的紫外线,暴露的皮肤没多久就发红了。这时怕地表面温度不低于45度,简直就是蒸桑拿,对于设计师们简直就是一种煎熬。汗水浸湿了他们的头发,身上的衣服变成了污渍不一,泾渭分明的两个颜色。

这是航天科工203所进行卫星双向试验系统试验的场景,在海南搭建系统与北京时频实验室,完成2500公里长距离、30皮秒和E-13/s的卫星双向时间频率传递试验。利用这项技术,位于全球任何位置的高性能原子钟只要被同频通信卫星转发器波束覆盖,便能实现各地超高性能的时间频率同步。

试验的首要任务是实现卫星双向时间频率传递的系统连通性,需要将室外天线与通信卫星对准,保证两地能够稳定接收到对方信号。但实际卫星信标与理论信标值有所偏差,需要在多个干扰信标中准确找到所需信标,之后根据信标的强度,对天线的角度进行反复微调,以此最终确定天线的对准方向。

天线犹如一个巨大的“锅”,通过大锅对标卫星的角度,进行一点点精密微调。一个人找信号,另两个人在调整天线方向,左右搬,上下搬。搬一会就大汗淋漓,瞬间衣服被汗水浸透,汗水顺着脸颊滴滴答答地流在了地面,侵入了眼睛,沙疼沙疼。那也不能擦擦汗,因为摸不出手来,只能强忍着。“这是一个体力活,搬一会锅,胳膊就会酸疼难忍,实在坚持不住就换一个人,接着上,只能咬牙坚持着。”王海峰如是说道。

由于租用卫星转发器的频带,一小时就要两千元。“时间就是金钱,咱们必须争分夺秒!”王学运说道。经历了长时间的对星工作后,“怎么还是没有连接上?”杨宏雷几近崩溃地说道。没有捷径,三个人只能进行了新一轮问题排查,通过频谱仪查看北京、海南两端信号的强弱,两地相互配合调整信号功率,保证功率相等。再不断调整调制解调器的发射功率和功放的发射功率,终于将系统调整到了最佳状态,实现了两地的信号收发。

功夫不负有心人,在反复不断地对卫星进行测试、排查问题和数据分析后,最终获得了满意稳定的测试数据,圆满地完成了远程双向时间比对试验。三个人脸上也都露出了久违的笑容,多日的疲惫不堪瞬间烟消云散。

这就是203所时间人,他们全力以赴做试验,用速度战胜时间,用信念战胜炎热,用激情助力试验,保障了试验的顺利进行。未来的路还很长,时间人不断奋斗在路上。(吴巍 王海峰)