

线上线下渠道深度融合 良品铺子 加码智能化建设

2021年1月8日,2021年武汉首场智能化改造推广会走进良品铺子华中智能仓储中心。良品铺子相关负责人透露,良品铺子华中产业园一期(二标段)已经封顶,今年下半年将投入使用,相比一标段园区,线上自动分拣区的日出货能力将从之前的8万单/日增至20万单/日。这也表明,良品铺子在完善线下渠道模式的同时,不断提高智能化水平,赋能线上线下渠道深度融合。

前进,转弯,停止……走进良品铺子华中产业园一期(一标段)厂房,再也不见忙碌的工人,取而代之的是一辆辆AGV搬运小车灵活避开障碍物,将打包好的货物送到指定地点;一箱箱零食在传送带上快速运输;少许工作人员在现场巡逻。

“相比以前的传统模式,产地更小,人力更少,但是出货量大了。”良品铺子相关负责人介绍,经过智能化改造后,良品铺子华中产业园从传统的作业场景升级到了局部自动化的业务场景,在空间、工具、人员将线上、线下两类不同业务深度融合。不仅解决了一线作业人员效率低下、仓储中心存储空间不足等问题,还有效提升了坪效和人效产出。

据了解,良品铺子华中产业园一期(一标段)运营投产后,物流一线人员同比减少了40%,约150人。据悉,已经封顶的良品铺子华中产业园一期(二标段)将升级到高度智能化的厂房,不仅运营全过程链路数据在线化、可视化,还将通过技术+设备的应用实现货物转运无人化,操作动作简单化。

近年来,线上消费的兴起不仅增加了人们的购买渠道,而且也改变着人们的消费习惯,全渠道销售与数字化转型已经成为良品铺子鲜明的特质。数据显示,截至目前,良品铺子线下门店数超过2600家,拥有线上销售渠道78个,全渠道会员数8000万。(常江)

提高政治站位 强化工作作风 梁宝寺矿开展 “履职尽责、担当作为” 大讨论

为进一步提高管理人员政治站位、思想境界,强化工作作风,山东能源肥矿集团梁宝寺矿党委在全矿开展“履职尽责、担当作为”大讨论,增强各级管理人员感恩之心,感恩企业,主动适应形势变化,研究工作思路和对策,推动各项工作健康发展。

大讨论活动从2021年1月1日开始,为期1个月,分强化学习、提高认识、开展讨论三个阶段,要求各党支部充分利用班前班后会、圆桌会、科务会、专业会、党团日活动时间,认真学习习近平总书记关于安全生产的重要论述、上级安全生产系列会议精神以及岗位职责标准等,围绕“履职尽责、担当作为”树立并践行“安全第一、生命至上”安全理念,加强班子建设,提高员工素质,做好精益管理和市场化的融合,抓好节支降耗,落实党员联系服务群众要求、遵纪守法等几个方面组织开展大讨论。对标先进找差距,认真剖析原因,制定切实可行的措施,狠抓落实,在困境中寻求突破。

为确保大讨论活动取得实效,矿党委专门成立活动领导小组,充分利用广播、微信群、宣传橱窗等形式和阵地,开辟专题专栏,大力宣传活动的目的意义,宣传各单位开展活动的好做法、好经验和取得的成效。要求各级管理人员撰写心得体会,将大讨论活动与集团公司“解放思想创新突破年”结合起来,与安全生产结合起来,与复工复产结合起来,切实把活动成果落实到实际工作中,实现思想认识提高,责任心增强,工作作风端正,管理能力提升。(李凌云)

中铁二局 新伊高速公路项目 进展顺利

K41+633 主线桥梁梁任务圆满完成

2021年1月9日中午,随着最后一块25米箱梁平稳精准的落在3#墩柱和4#桥台上,标志着中铁二局新伊高速公路项目K41+633主线桥梁梁任务圆满完成。

K41+633主线桥全长80.91m,下部结构采用桩柱式结构,上部采用预制箱梁共计30片,先简支后连续结构。墩柱、盖梁采用定型钢模一次性浇筑成型。项目部于2020年12月23日开始架设第一片梁,其间克服架梁通道不畅、断道施工和寒潮天气影响,圆满完成业主下达的节点工期目标,K41+633主线桥的架梁任务,打通了梁场至大里程方向的架梁通道,为小寨中桥梁梁工作争取了宝贵的时间。

目前,在新伊高速全线完成总产值50%的情况下,该部已完成施工任务的80%,架梁任务共计709片梁,已架设131片,下一步工作中,项目部将以架梁工作为主线,加快推进桥面系铺装、隧道水沟电缆槽施工等附属工程建设,圆满完成各项节点工期,打好项目收官之战。(辛丕山)



河南省白酒业转型发展专项工作领导小组组长刘满仓(中)听取赊店老酒总经理李刚(左一)工作汇报。



河南省市场监督管理局副巡视员刘波讲话。



赊店老酒股份有限公司董事长单森林讲话。

携手前行·财富共赢

赊店老酒(郑州)合作伙伴系列年会 拉开序幕

■ 本报记者 李代广

2021年1月11日,首场“携手前行,财富共赢——赊店老酒(郑州)合作伙伴年会”在河南郑州举办,标志着为期4天的赊店老酒郑州市场合作伙伴系列年会正式拉开序幕。

河南省白酒业转型发展专项工作领导小组组长刘满仓,领导小组办公室主任、省工业和信息化厅总工程师姚延岭,以及河南省市场监督管理局副巡视员刘波、省工业和信息化厅食品工业办公室主任许新、省市场监督管理局食品流通监管处处长耿金安、省商务厅流通业处副处长张双鑫等相关领导莅临现场。赊店老酒股份有限公司董事长单森林、赊店老酒股份有限公司总经理李刚、河南赊店商业有限公司副总经理沈洋现场热情接待。

河南广播电视台、河南日报报业集团、大河报、郑州日报、企业家日报等媒体代表也来到现场,与近500位赊店老酒的合作伙伴共同参与、见证了这一重大时刻。

品质为本 赊店老酒市场基础牢固

刘波副巡视员在现场讲话中高度肯定了赊店老酒近年来在品质提升方面取得的成绩。他讲道,赊店老酒作为河南老字号企业,背靠光耀历史谋求品牌创新、品质提升,现已成为当之无愧的豫酒品质典范,为提升豫酒品质形象、增强豫酒市场竞争力、树立豫酒品牌自信做出了突出贡献。

正如刘波所言,赊店老酒坚信“产品品质是市场长期发展的根本动力”。以核心大单品“元青花·洞藏年份酒”为代表,赊店老酒近些年在品质提升上成绩斐然。2018年,元青花·洞藏年份酒上市之初便获得了白酒界的奥斯卡小金人“感官质量奖”;2019年,元青花·洞藏年份酒以全国浓香型白酒第三名的成绩荣获“白酒感官质量奖”;在刚刚过去的2020年,元青花·洞藏年份酒围绕品质提升进行了二代升级,并获得了中国酒类新品最高荣誉



优秀合作伙伴、经销商颁奖。



优秀合作伙伴、经销商颁奖。

“青酌奖”。一系列的国家级品质荣誉,充分说明了元青花·洞藏年份酒的品质实力,也为赊店老酒市场打下了坚实基础。

攻坚克难 郑州市场迎来强势发展

单森林董事长在讲话中提到,刚刚过去

的2020年,是赊店老酒在疫情中开新局、困境中求突破、挑战中谋发展的不平凡之年,同时也是赊店老酒郑州市场大步向前的一年。

郑州市场是赊店老酒2020年集中优势力量重点开拓、志在必得的制高点市场。近年来,赊店老酒在郑州市场建设上做了大量工作。在提升产品品质、扩大品牌宣传、提高市场服务效率等方面狠下功夫,并取得了显著

成效。尤其是在市场服务上,赊店老酒坚持市场为重、客商为重、营销为重,努力营造全员围着营销转,多为客商提方便的优质高效服务环境。在遭遇疫情影响的特殊时期,企业采取多种措施,克服困难,打通堵点,把服务经销商的措施落到实处。在厂商共同努力下,取得了好于预期的成绩。

未来可期 厂商携手前行共赢财富

赊店老酒致力于产品品质提升、市场运营效率提升、市场服务质量提升;作为合作伙伴,经销商、终端店积极响应厂家政策,推荐赊店老酒相关产品。在此过程中,赊店老酒与合作伙伴结成紧密的“命运共同体”关系,相互成就,共赢市场。

今后,赊店老酒将坚定不移地实施郑州制高点市场开发战略,集中优势资源和要素向郑州市场投入,有序推进郑州市场辐射带动,尽快把郑州市场做大做强。

勾勒大气田腾飞曲线 ——川中油气矿油气当量突破千万吨纪实

■ 王涛

2020年12月30日,川中油气矿年累计生产天然气125.5亿方,油气当量达到1000万吨,成功迈上千万吨级油气矿新台阶。回顾油气矿60余载的勘探开发历程,从“十二五”到“十三五”无疑是发展最好最快的时间轴线。这10年间,资源储量高速增长,天然气产量连创新高,勾勒出了大气田腾飞曲线。

曲线“支撑点”: 探寻+认识,叩开古隆起“地宫”

2010年,在经历了“扩磨溪”、“战广安”、“征龙岗”等寻找和建设大气田战役后,川中油气矿油气当量历史性跨越300万吨。但继续前行的阻力却越来越大。气藏含水饱和度高、气水关系复杂、气井投产产能递减快,开发效益低……探寻优质、规模、可动用储量,实现可持续发展迫在眉睫。

2013年,磨溪8井测试获气190万立方米。“当时根据磨溪8井测井资料判断,钻遇水层概率较大。”油气矿一级工程师李俊良介绍,正是对复杂地质特征的不断深化认识,隐藏在川中古隆起的大气田终于露出“冰山一角”。

看似偶然,其实必然。古隆起一直以来都被认为是震旦系——下古生界油气富集的有利区域,对这个区域勘探已有半个多世纪。正是长期勘探的沉淀积累,地质认识的一次又一次飞跃,开启地宫宝藏的“钥匙”终被牢牢攥在手中。



吨的“大剧”中担纲主角。而多层系立体勘探也一路高歌猛进,蓬探1井、角探1井等风险探井钻遇优质储层,沧浪铺组、栖霞组、茅口组等气藏“粉墨登场”……从“十二五”到“十三五”,油气矿斩获优质探明储量9086亿立方米,累计天然气探明储量跃上万亿台阶。

曲线“摸高点”: 提质+提速,高水平建成百亿产能

如何高质量高效率把资源储量转化为产能?油气矿给出了开发井位和产能建设“双主动”答卷。该矿坚持勘探开发一体化,通过地质—地震—测井联合攻关,弄清优质储层地震响应模式及平面分布,精细井位目标论证,努力提高单井测试产量和控制储量,实现气田开发少井高效;滚动开展精细气藏描述,着

力寻找剩余储量富集区块和井位目标,加大滚动扩边力度,最大限度提高气藏采收率。截至目前,这个矿的主力气田——安岳气田开发井89口,高产率100%。

地下精准布井,地面高效建设。在龙王庙组气藏产能建设中,这个矿创新应用标准化设计、一体化集成、工厂化预制、模块化组装的施工组织方式,仅用3年时间高水平建成龙王庙组气藏110亿产能,刷新了中国石油大型整装气田开发建设记录。而建设中积累、总结的框架选商和物资储备的“两个提前”、初步设计和一体化撬装组撬的“两个同步”,施工组织和地面工程总图布置的“两个优化”,被作为标准化建设成果在后期的产能建设中被全面推广。

“十二五”以来,该矿建设新井182口,管线211条938公里,新增天然气产能5083万

立方米/日。从2016年起,连续5年生产天然气站稳100亿立方米大关。

曲线“控制点”: 精细+创新,提升气田开发水平

鱼米满仓,也要精烹细调。油气矿根据气藏地质特征、气水关系、压力系统、采出程度等基础资料,建立集地质、开发、管理工作为一体的“透明气藏”工作标准,通过“看锁配匙”,持续提升气田开发效果和管理水平。

2019年,磨溪X210井排水井投注,同井区受水侵困扰的磨溪009-3井组日产量从480方下降到100方,日产气量恢复到45万立方并保持稳定生产。“通过主动排水和控水生产相结合,龙王庙组气藏治水取得成效。”油气矿开发科副科长郑荣军说。

地下精准施策,地上管理升级。该矿在全面建成数字化油气田的基础上,加快智能化气田建设。“自动化生产、数字化办公、智能化气田建设”让气田生产运行效率和安全管控能力得到大幅提升。而井下节流、井筒解堵、排水采气工艺,气井全生命周期的完整性管理,地质建模及数值模拟分析等大批科研成果,也在气田实践中孵化、培育、成熟,为气田高效开发注入了强劲动力。

翻开油气矿气田开发成绩单:龙王庙组气藏保持年产量90亿方以上规模已连续稳产5年;灯影组气藏日均产能为开发方案的1.5倍;磨溪雷一1气藏、龙岗礁滩气藏等老气田综合递减率有效控制在9%……

从300万吨到1000万吨,这一道无比靓丽的腾飞曲线,在西南油气田建设300亿战略大气区的版图上,分外抢眼。