

## 河南油田采油二厂侧钻井投产喜获高产

河南油田采油二厂传来喜讯,8月5日投产的E王22C1井,目前日产油5.3吨,且含水呈下降趋势。这是采油二厂在关停并应用侧钻技术见到的效果。

E王22C1井位于王集油田泌242区块,该区块受注注入采出状况差、注采平面难调、边水活跃等因素影响,缺乏治理手段,无开发价值被迫关停。

今年,采油二厂积极落实油田相关会议精神,主动作为,将老井侧钻作为老油田走出突围之路的革命性措施。技术人员对老区地层情况进行摸排,挖掘老区因开发效果较差关停的油井潜力,提高闲置资产利用率,寻找产量增长点。技术人员在分析研究的基础上,提出了利用E王22井、E王9井等一批低效关停井开窗侧钻,动用近断层区剩余油的方案。

为了降低投资风险,保证最大限度钻遇油层,技术人员坚持地质工程一体化,积极与工艺技术人员结合,优化开窗点位置及井深轨迹,保证钻遇成功率。E王22C1井是该区块完钻的第一口侧钻井,8月5日投产后,收到了较好的效果。E王22C1井投产喜获突破,使原本无效关停的区块重新焕发青春,坚定了技术人员在老区持续挖潜的信心。

(单朝玉)

## 临涣选煤厂推行“24分钟”培训工作法

按工作时间每天8小时计算,我们的培训市场化工资占比5%,换算下来一个班我们的培训时间应该不少于24分钟,工作再忙,碎片化时间有没有24分钟?能不能抽出24分钟?每天坚持去做24分钟培训,时间不长但是却可以解决职工安全行为意识的养成和各方面的大问题。日前,安徽淮北矿业集团临涣选煤厂就如何利用好职工碎片化学习时间进行培训时强调。

**把培训工作与安全生产相结合,抓紧做牢。**培训不到位就是最大的隐患。该厂要求,要把日常行为习惯的养成与事故案例警示教育相结合,把规章制度、红线刚规学习与流程化作业相结合,不能单独培训而培训、就学习而学习,要把培训的成果用现场实际成效进行检验,改变培训方式方法,要实行班长以上管理人员齐抓共管,抓紧抓实,坚决防止各类培训弄虚作假和流于形式,要真正把培训当成职工幸福生活的基石和最大的福利。

**把培训工作与精细化管理相结合,做精做优。**标准不高管理不严就是培训的失职。该厂强调,精细化管理就是现场作业环境的规范管理,职工现场作业的规范操作。要在学习借鉴的基础上有所创新,关键在执行力,要把职工的标准、习惯进行培训,教育职工上标准岗有标准可依,干标准活有标准可树,通过习惯的培养和意识的形成,共同提高精细化管理单元创建,变“要我做”为“我要做”。

**把培训工作与疫情防控相结合,做实做细。**疫情防控是头等大事。该厂要求,当前全国疫情零星多发、形势严峻,对疫情防控个人防护和相关防疫知识要进行定期培训,及时更新,教育引导职工非必要不外出,防疫的口罩不能摘,洗手通风不能忘,麻痹大意的思想不能有,对职工休班和请假必须告知去向,各类上报信息要及时如实上报、准确上报,通过每天的小培训、小提醒教育职工疫情防控思想不松懈。

(李付峰)

# 怀仁养殖产业新格局 为乡村振兴开辟了一条新路径



■本报记者 赵占岭

一场以“开放、合作、共建、共赢”为主题的2021晋北肉类平台怀仁羔羊肉交易大会,收获满满,于9月8日落下帷幕。在此次交易会上,共签订种养殖投资意向6个,意向金额22.6亿元;企业间战略合作协议5份;购销协议31份,采购金额5.7亿元。

早在撤县设市之前,山西省怀仁市就被誉为“中国北方养羊第一县”,是山西省“一县一业”肉羊养殖示范基地县、全国草牧业和粮改饲建设试点县。全国草牧业全产业链养羊发展模式先进县。近几年来,怀仁市以“立草为业、草畜结合、以草促牧、以牧富民”的发展

思路,把肉羊养殖作为加快现代农业发展、促进农民增收致富的重要突破口,走出了一条“养殖带种植、园区促规模、加工提内涵、产业链循环”的现代农牧业“怀仁路径”。如今的怀仁市已经成为雁门关农牧交错带示范区和“北肉”平台主产区。

北纬38°国际公认的草食畜黄金生产带,怀仁之所以能够成为山西“北肉”战略的重要基地以及全国重要的肉羊产区和京津地区重要的畜产品供应基地,首要的条件是因为山西省怀仁市所处的地理位置十分优越,再加上地方政府的政策引导、先进的养殖理念指导和企业管理现代化植入,从而使怀仁从最初的“一家一户”式家庭养殖模式,迅速建立了“园

区化发展、专业化分工、商品化生产、社会化服务”的现代养殖业新格局。现有金沙滩、朔美羊、奔康、瑞普、舜土等22家与羊产业相关的加工企业,形成了从饲草种植到羔羊育肥、屠宰分割、熟食加工、有机肥加工,怀仁的养殖产业已经形成一条全循环发展产业链条。

单单从养殖规模来看,截至2021年,怀仁市标准化肉羊棚圈面积达到131.8万平方米,养殖专业合作社425家,肉羊年饲养量420多万只,羊肉年产量约6万吨,羊产业加工企业22家,肉羊年屠宰加工能力达600万只,是全国最大的育肥羊供应基地。全市从事羊产业的农民达5万多人,农民人均羊产业纯收入约占可支配收入的三分之一。

为养殖产业植入企业现代管理应用和品牌效应管理,是他们在推进乡村振兴战略中最值得推广的成功经验。

“怀仁羔羊肉”曾先后获得国家地理标志、生态原产地保护产品。怀仁羔羊现代农业产业园被列入山西省第一批20个现代农业产业园区。全市陆续注册了“塞外鲜”“大财地”“朔美·引羊”“桑干河”等16个羔羊肉系列产品商标,先后研究开发出了速冻分割、熟食调理、方便休闲等33个系列、168个品种的高附加值羊肉产品,受到了广大经销商、餐饮店和消费者好评。

充分利用“双线”(线下+线上)的营销模式,怀仁市羊产业企业纷纷在北京、天津、上海等全国30多个地区和大中城市设立了“怀仁羔羊肉”销售中心和直销点;在天猫、京东、淘宝等电商平台建起了51家旗舰店,产品远销全国各地。

“产销对接会暨区域公共品牌发布会”,是2021晋北肉类平台怀仁羔羊肉交易大会在原有峰会基础上创新的议程之一,相关学者对“公共品牌”从解读到应用进行了细微的讲解。会上发布了“幸福怀仁”区域公共品牌,给参会的企业家带来了一种全新的体验,明确了今后产业发展的方向,增强了以羊产品带动乡村经济振兴的信心。

“幸福怀仁”区域公共品牌发布后,当地金沙滩羔羊肉业股份有限公司、朔美羊肉业有限责任公司、龙首山粮油贸易有限公司、亿诚农业科技有限责任公司、北方陶瓷有限公司、汇通电子商务有限公司共6家龙头企业率先获得了“幸福怀仁”区域公共品牌使用权授牌。

用品牌蓄能,让品牌发力。我们相信,未来的怀仁市一定会用好“幸福怀仁”这张区域公共品牌,以区域公共品牌建设激活经济社会高质量发展的强大动力,整体提升产业发展活力、投资吸引力、市场竞争力。

怀仁养殖,前景广阔,未来可期。

# 五年磨一剑 出鞘必锋芒

平高集团环保型高端电工设备填补国内空白引领行业先锋

■孟繁祥

8月31日上午,在平高集团组合电器事业部集成设计室,项目主任张永强正在与国家电网河南鹤壁供电公司技术专责,面对面进行沟通126kV无氟GIS(全封闭组合电器)技术问题,为即将挂网试运行的国内首台无氟GIS产品落户鹤壁做最后的技术交流。

该产品是平高集团积极发挥国家级技术中心科技优势,与西安交通大学强强联合组织科技攻关团队,经过五年的艰苦科技攻关,共同研发成功的环保型电工产品,可实现温室气体排放量降低99.99%以上。该产品已顺利通过国家级技术鉴定,各项技术指标已达到国际领先水平,填补了我国技术空白。

平高集团是我国电工行业的支柱企业,

随着国家电力发展,一同走过了少油断路器、多油断路器、六氟化硫断路器三大高压开关产品发展阶段。

其中六氟化硫断路器是平高集团在我国改革开放初期,跟踪行业先进技术,率先从法国MG公司引进的高压开关技术。从引进消化吸收收到全部实现国产化,平高集团不仅掌握了产品核心技术还全部实现了国产化,一举打破了跨国公司长期以来在我国的技术垄断,550kV六氟化硫断路器获得国优金奖,这

是我国开关行业在超高压领域的一块金牌,

也是我国高压开关行业迄今为止唯一一块国家优质产品金牌。

以六氟化硫为代表的含氟气体及其混合气体广泛应用于我国电力系统的高压开关设备中。由于六氟化硫气体是一种重要的温室

效应气体,其单分子的温室效应是CO<sub>2</sub>的2.39万倍,是《京都议定书》中被明令禁止排放的6种温室气体之一。

因此,探索无氟环保电力设备开发,能严格限制含氟气体的使用,对于达成减排目标实施碳中和碳达标意义重大。同时也是我国电气工程领域重要的研究方向和迫切需要解决的热点课题。平高集团与西安交通大学强强联手成立了课题攻关小组,跳出传统设计理念,大胆采用自主研发的126kV单断口真空灭弧室作为开断单元,将二氧化碳作为GIS整体绝缘与隔离、接地开关的单一开断介质,形成环保型GIS整体设计方案。通过建模与仿真分析,对126kV环保型GIS的电磁场、气流场和力学特性进行了优化设计;计算出二氧化碳与铜金属相互作用的等离子体物性参

数,基于此仿真与实验研究了二氧化碳气体的绝缘与开断特性,突破了隔离/接地开关开断感性小电流难题,最终完成了我国第一台126kV无氟环保型GIS样机的研制,实现真正意义上的“绿色”产品。

据悉,平高集团还把环保型开关技术研发工作逐步引向纵深,先后自主开发成功了环保型126kV真空断路器、126kV无氟环保型GIS、柔性直流配电用±10kV直流断路器和±10kV直流负荷开关等新型绿色环保开关设备,助推电气设备绿色环保化和保智能。其中ZW64-126/T2500-40型真空断路器荣获国家技术发明奖二等奖。无氟环保型全封闭组合电器关键技术及产品,已被纳入国家发改委、科技部、工信部和自然资源部共同编制的《绿色技术推广目录(2020)》。

# 王建明:动力大王的传奇故事

我们根据区党委区政府的精神,考虑职工的承受能力,我们将放慢速度,今年合同到期不续订的员工将控制在300人。这样下来,平均利税、平均成效增幅较大;第二方面是严格定岗定编,每一年都有定岗定编计划,1997年定8170人,1998年定6398人,今年定在岗人数为5649人,现在看起来是可以做到的;第三方面是规范上下岗管理,玉柴实际下岗职工人数为793人,玉柴与他们签订了《下岗职工基本生活保障和再就业协议书》,用这一做法替代原来签订的劳动合同相关内容。对终止合同的员工经济补偿,是玉柴用制度改革中相当注意的问题,玉柴的做法是每满一年工龄补偿一个月工资,每满一年厂龄又补偿一个月工资,但最多不超过十二个月,这种情况下,工龄在六年的年青员工可以得到双份补偿,可领十二个月档案工资,今年又有所提高,按厂龄每满一年发给终止劳动合同期前十二个月的平均月收入(最多不超过十二个月),除此之外,玉柴对不再续订合同的员工给予每月50元(最多不超过十二个月)的通讯联络费以保持联系;第四方面是人事制度改革,首先是机构精减,九九年又减一个部门一个分厂,并把原来三十七个处全部撤销;其次是干部精减,今年玉柴实行部门经理(厂长)负责制,三年一聘,但每年考评不称职的随时解聘,还有就是干部缩编,玉柴干部编制最多时有近九百人,几年来连续精减,今年减幅最大,现在干部缩编为242人;第五方面是今年推出的“三严”,即严格要求,说一不二;严格管理,圆规正矩;严格监督,赏罚分明。这是出自紧迫增进国力、实现

希望国家环保总局对欧I、欧II排放标准执行时间越早越好,这对我们越有利,可以限制一些竞争对手,玉柴目前正全力以赴做好这方面工作;第二个宗旨是增重补轻,增加变种。6108、6112基本上还是属于中型和准重型化,怎么办?对重型机,玉柴现在开始做国际调研,我们要选排量真正达到正常水平的十升、十二升的整车。大概在八月底、九月初会有一个初步利用SKD方法逐步生产近三千台真正的重型车。补轻就是今天曹书记看到的4108、4110,轻型机适合农用车、三吨轻型车以及越来越广泛的中巴。这个市场玉柴一定要抢上去,如果一切组织工作做好之后,我们批量生产出来的机一定具有动力性与可靠性的优势。第三个宗旨是突出重点,培育拳头。今天在路上一直跟曹书记讲,我们现在实际上只有一个拳头产品就是6105与6108,现在玉柴要培育出三个拳头产品,其中之首是6108下一个重大的更新换代,增加行程增大扭矩,但功率可能上升到220马力,排放达欧I,这个机是我们三个赶超中瞄准美国康明斯、致胜康明斯B的主要产品。这个武器已经准备了一段时间,现在正加快步伐,估计今年底此产品可开始投放市场;拳头之二是现在的6112、190马力、240马力、270马力,排放全部达欧I标准。这是国内唯一的重型车用柴油机,只要国家环保局真正严格要求,我们推出来的速度会大大加快。此机现在在上海、广州、杭州公交系统用量越来越多。上海直接有上柴作竞争对手,但不管上海市政府如何限定,上海公交就是要选用我们的6112,因其排放好,污染少。在北京,我们正

在两条线上试行6112。现在就差没有一个环保局正式认可的排放检测单位,可能还要过两三个月,我们一旦做欧I测定之后,就可在北京造势了,看看北京是否一定要用美国柴油机。根据这三个宗旨,我们制定了十五个项目十七个品种,有电控、双燃料、单燃料、增压等一系列,是历史以来创新品种最多的一年,这是形势逼出来的。工艺创新方面,今年玉柴也在拼命抓几件事,正按计划一步一步进行。

1999年管理创新方面,玉柴今年拼命抓好几件事情,现在正一步一步地按计划进行,1999年玉柴全面推行“三个责任中心”机制,即模拟利润中心、成本中心和费用中心,成本下降奖励幅度在15%—20%。1998年效果是明显的,下降绝对值是2600万元,今年上半年下降4197万元,估计今年可下降七、八千万元。管理创新又是质量管理创新,玉柴的特色之一是继续超标,可以把很多突发、恶性、批量质量事故扼制。认真贯彻使管理有程序、有预防,1—6月,我们又完成了质量保证手册的修订,完成十九个程序文件的修订范本,对分厂第三层次文件全部作了修订,以适应三个赶超的需要。特色之二是抓等级评定。我们今年上半年一等品率大幅度下降,只有50%左右,原因是修改了评定标准,不再引用国家标准,自己制定了指标。如果用国家标准,我们的一等品率达90%多,已经没有什么实际意义,所以我们在油耗、动力性等方面的指标上制定了高于国家标准的新标准。特色之三是攻关升级,今年我们对三种机型确定了二十七个攻关项目,1—5月已完成八项,销售服务体系感到

故障率明显下降。1998年可靠性重要指标mgv达到1.45万公里,1999年上半年已提高到将近1.6万公里,还有一个mtss指标,1998年第一阶段达到0.67万,今年上半年达到1.3万,可靠性成倍提高,套用我们1992年自己定的可靠性三级跳,无故障行驶里程已超过15万公里。特色之四是营销工作,一是今年大力开展整车租赁,用租赁掏空汽车厂装玉柴机,降低汽车厂对玉柴应付账,降低我们的银收。这个认识也是来自曹书记去年的提醒,我们是一个独立的中介,既不是一汽,也不是二汽,如果我们紧紧抓住最终产品到用户这一渠道,抓住自己的销售渠道,毫无疑问增强了玉柴对整车厂讨价还价的资本,增强了我们的筹码,增强了我们对汽车厂的主动性,比如现在玉柴已是二汽在广西的整车产品总代理。二是广泛建立专卖店,把玉柴品牌的含金量收回,过去是乱七八糟,配件市场有四个亿,但玉柴实现销售不够10%。现在通过专卖系统把金的含量回收到玉柴来。

现在我们的配件价格比别人高30%—40%,但用户都认可。三是服务转主动,玉柴过去得过全国用户满意企业、二汽先进、一汽先进等很多服务方面的荣誉,但玉柴作了全部否定,认为我们的服务基本上是被动的,今年要实现被动向主动转化,具体来说,6112发动机直接由本部主动跟踪、循环两次,105、108机由分布在全国的500多个网点负责每年主动跟踪、循环两次。要定量,要考核,考核之后有费用。

(此文系本报整理,待续)