

老油田 新活力

——中国石化胜利油田推进高质量发展纪实

■ 吴书光

4月16日,是中国石油行业具有里程碑意义的日子。57年前的这一天,中国石油工人在华北平原进行资源普查完成的第八口探井终于出油,宣告“华北无油论”破产,胜利油田从此在黄河尾间诞生。

截至2017年底,胜利油田累计探明石油地质储量54.84亿吨,生产原油11.76亿吨,实现利税9800亿元,为保障国家能源安全和国民经济发展立下功勋。

瞄准质量效益 做强做优油气主业

胜利油田进入开发后期后,勘探开发难度加大,特别是近年来国际油价持续低迷,导致产量滑坡、成本高企,生存发展面临严峻挑战。

胜利油田把价值思维、效益理念贯穿勘探开发全过程,算清效益账、多干效益活、多产效益油,2017年生产原油2341.6万吨,超额完成年度任务,遏制住了低油价以来油气产量下滑的态势;全年新增经济可采储量2532万吨、替代率110%,可持续发展基础得到改善。

“去年以来,感觉束缚少了很多,过去上边说怎么干我们就怎么干,现在首先权衡投入产出,有效益就干,没效益不干,创造效益的多少成为‘论英雄’的标准。”鲁明公司济北采油管理区经理冯春雷说,2017年的劳动生产率提高71%。

李保芳调研茅台技术中心要求: 技术中心要成为技术开发、研究和应用的顶梁柱

近日,茅台集团公司党委书记、总经理李保芳一行前往技术中心调研指导工作,在实地查看了各实验室后,与技术中心全体员工召开了一场别开生面的座谈。提问题、想办法、找对策、见实效是此次调研的总基调。对于员工提出的每一个问题,李保芳都一一作答,并要求相关部门协调处理。李保芳表示,技术中心是茅台集团科研成果“产地”与产品质量“保证地”,要把对技术中心的调研和解决他们存在的问题当成集团的一个大事来抓。技术中心要加快推动科研成果转换、加快推动产学研深度融合,成为技术开发、研究和应用的顶梁柱,做食品行业一流。

大兴调查研究之风是今年集团公司关注点之一,更是近期集团公司领导的工作重点。前期的大量走访调研陆续为诸多子公司指明了发展道路,进一步强化了集团管控能力。此次李保芳赴技术中心调研,更是将调研视角细化至具体部门,切实从宏观角度和微观角度为集团后续发展搜集信息、谋篇布局。李保芳表示,“调研就是要发现一个问题解决一个问题,出真招,见实效。”

技术中心的前身是20世纪50年代初期的科研室及后来的研究所。经过60多年的发展积累了大批科研成果,汇聚培养了酿造行业的多位顶级专家,对于茅台酒生产工艺及风味口感的研究乃至整个发酵酿造行业发展



目前,胜利油田已建成21个新型采油管理区,用工人数量减少46%,劳动生产率提高73%。

让专业的人干专业的事

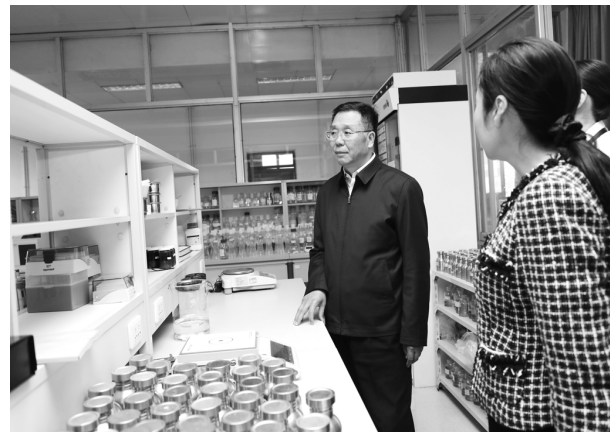
自去年起,胜利油田开始对每个采油厂一应俱全的电力、车辆等保障队伍设置模式“动刀”,让专业的人干专业的事,增强服务保障和社会化创效能力。

按照“核心业务突出、辅助业务专业化”的思路,剥离原先分布于各“主营”单位的电力、天然气、生产用车、井下作业等9种辅助力量,整合为油田层面的专业化队伍。

“整合后的专业化队伍,由传统的‘保障型’变身市场化运行的‘经营型’,成了真正的市场主体和创效主体。”胜利油田企业管理处副处长范海鹰说。

胜利油田原河口采油厂水电大队早有承接地方电网业务的想法,但一直苦于力量不足。新整合成立的电力分公司统筹了该区域的专业队伍,携手“走出去”闯市场,在与多家公司同台竞技中脱颖而出,承揽到国家电网河口公司2000多公里线路有关业务。

胜利油田电力分公司党委副书记王从军说:“专业化管理促进了专业人才优化统筹,为细化服务、开拓市场奠定了基础。”去年以来,胜利油田通过专业化调整,同口径降低生



增强技术权威性与实用性。“科研成果转化是提高技术中心权威和声望最有效的途径和手段。”李保芳要求,技术中心要尽快推动科研成果转换、推动产学研深度融合,在继承传统工艺和创新方面下功夫。将关注和重视现象、分析和解读现象作为当前重中之重,将成果的研究应用与生产指导有机结合,将理论探索和技术创新作为技术中心今后和未来的方向。李保芳表示,茅台是负责任的大企业,公司陆续提高高粱小麦等原料供应价格,惠及地方百姓。技术中心作为重要部门,要在高度关注原料与产品质量等科学研究的同时,让研究更具人文情怀,承担肩上重任。

对于如何打造一流的行业地位,李保芳用两个“不惜”从人和设备两个方面进行了说明,表明了集团在关注技术、尊重人才方面的信心与决心。“要不惜重金招揽人才、不惜资金购买顶级设备,配备技术中心力量。”在充实硬件的同时,继续加强与国内外的交流。进一步扩大与国内涉及食品、酿造等专业的一流高校的合作范围,建立合作机制,加大

起到很好的推动作用。“无法想象,没有技术中心的茅台全凭脑袋想和嘴巴讲去指导生产会是什么样子。”李保芳开宗明义,“技术中心是一个企业的重要支撑部分,对于企业保证产品生产和质量起到重要作用。”

李保芳指出,技术中心要充分发挥实验室在理化指标、生产环境评价、技术标准评定、食品安全、茅台酒特点解读等方面的作用。建立规范操作指导中心,密切关注从原材料选用到成品出厂全过程,指导一线生产,

产成本超过7亿元。

激活人力资源

今年1月8日,胜利油田勘探成果奖励大会上,勘探开发研究院职工石泉清接过一个写着“25万元”的大红牌子。这一天,胜利油田发出史上最大勘探“红包”2920万元。

胜利油田创新考核机制,将经营效益与员工绩效工资完全挂钩,完成目标保基本薪酬、多创效益挣绩效工资,打破了“平均主义”。

胜利油田人力资源处组织计划科科长姚永泽说:“基层单位原来习惯‘等靠要’。考核效益,让大家都算效益账,千方百计创效增收,员工的活力一下子就被激发了出来。”

胜利油田鼓励员工承揽外部业务,推动人力资源优势转化为发展优势,越来越多的油田员工怀揣“一招鲜”走向市场,“动起来”“走出去”成为增收创效的新风景。去年,石油工程技术研究院先后与外部12家油田对接,收集70余项技术需求。他们在西北石油局开展的堵水研究,使一口井的年产量由300吨增加到3000吨,取得可观效益。

截至今年3月底,胜利油田员工外闯市场“走出去”9567人,签订合同额8.08亿元。“把人力等优势输出到市场,不仅能让员工增收,油田增效,更能为社会提供更有价值的服务,尽到国企的社会责任。”中国石化集团公司总经理助理兼胜利石油管理局有限公司党委书记孔凡群说。

央企扶贫基金 在9省设立子基金

规模合计54亿元

截至今年3月,中央企业贫困地区产业投资基金(央企扶贫基金)已在9个重点省份设立了子基金,规模合计54亿元。各子基金通过与地方省级投融资平台合作,共同撬动社会资本支持贫困地区产业发展,助力脱贫攻坚和贫困人口可持续脱贫。

这是记者在4月12日至13日举行的“中央企业贫困地区产业投资基金联盟2018年度交流会”上了解到的信息。

据央企扶贫基金公司总经理王维东介绍,考虑到贵州、河南、江西、湖南、陕西、安徽、云南、青海、黑龙江等9省由于地处集中连片特困地区、边疆地区、西部地区、民族地区、革命老区等原因,贫困人口较多、民生问题突出、亟需产业发展,央企扶贫基金在这些省份设立了子基金,并于去年10月共同组建了子基金联盟。

截至今年3月,央企扶贫子基金联盟共投资项目13个、金额12.84亿元,储备项目40余个,预计将引领超过210亿元社会资本投入贫困地区。从实际效果看,目前已投资项目带动了当地旅游业、畜牧业、工业、新能源等行业发展,提高了贫困地区自我发展能力。

“根据央企扶贫基金总体部署,今年现有子基金要完成全部投资,也就是剩余资金全部投入到贫困地区产业扶贫项目上。”王维东表示,各子基金要在控制投资风险的前提下加快投资进度,使基金早日发挥扶贫效果。

成立于2016年10月的央企扶贫基金是由国务院国资委牵头、财政部和国务院扶贫办参与发起设立的,目前股东达到104家,覆盖由国资委监管的全部央企和部分财政部履行出资人职责的中央企业,两期募资规模共达154亿元。基金由国家开发投资集团有限公司专门设立的专业化基金管理机构——国投创益产业基金管理有限公司受托管理。

(王希)

华为在巴黎设立 开放实验室

中国华为公司设在巴黎的开放实验室近日正式启用。目前,该实验室已吸引超过50家业界领先企业进驻,将为华为及其合作伙伴在携手发展互联互通、物联网、云计算与大数据业务等方面提供开放的科技联合创新平台。

开放实验室是华为基于“资源平台+产业生态系统”战略理念而设立,未来将联合业界领先的软件及行业合作伙伴,在巴黎开放实验室孵化行业解决方案,包括智慧城市、物联网、车联网、智能工厂、零售点大数据等领域。

华为法国公司总经理施伟亮在启用仪式上致辞时说,公司的目标是让法国企业与华为共同筑建这个为客户提供解决方案的平台。华为巴黎开放实验室的启用,将帮助法国各领域实现数字化转型以及构建有竞争力的行业生态系统。

标致雪铁龙集团研究创新与高级技术部副总裁卡拉·文安表示,标志雪铁龙将同华为联手创新创造,未来在车联网领域开展合作,为客户提供新型移动出行解决方案。

巴黎开放实验室是华为在欧洲设立的第二个开放实验室,2016年4月已启用了设在德国慕尼黑开放实验室。根据规划,华为将于2019年底前投资2亿美元在全球设立20个互联的开放实验室并吸引1000家合作企业进驻。

(徐甜)



■ 本报记者 李代广

4月12日,由国家发改委主办的“全国促进民间投资经验交流现场会”在河南省许昌市召开。位于许昌长葛市的鲜易控股,作为行业转型升级和现代产业体系的代表,成为此次会议关注、调研的重点。

参加经验交流现场会的全国各省、自治区、直辖市、计划单列市和新疆生产建设兵团发展改革部门的代表,走进鲜易实地调研,研究民营经济的活力和动力。

食品产业链+、温控供应链+ 构建现代生鲜产业体系

“这些数据是实时在线的?”当工作人员

打开冷链马甲平台,用鼠标点击线上运营的车辆,显示着车内温度、车辆运行状态、驶向目的地等一系列数据,与会代表不由自主地问道。鲜易控股董事长朱献福介绍了公司通过食品产业链+、温控供应链+,构建现代生鲜产业体系的实践。

近年来,鲜易控股以生鲜产业互联网的定位,实施创新驱动战略,推动科技创新、现代金融和人力资源等高端要素与生鲜产业链融合,发展现代生鲜产业体系,通过生鲜食品产业链+、温控供应链+,构建新引领型平台,培育新发展动能,公司实现了由传统的加工制造业向生产型服务业、平台型企业和生态型企业的迭代升级,推动着企业生态向产业生态的不断精进。

线上交易平台鲜易网日交易额突破4000

“全国促进民间投资经验交流现场会”在许昌召开 鲜易控股成会议关注调研重点

万元,发展成为全国规模最大的垂直生鲜F2S2B电商交易平台;冷链马甲成为全国性的冷链公共信息服务平台和冷链资源交易中心;众品食业成为中国生鲜行业的骨干龙头企业;鲜易供应链引领中国温控供应链的发展。

鲜易控股在健康发展的同时,构建的新引领型平台在促进社会食品安全能力建设、提升农产品流通效率、产业扶贫、“双创”等社会公众、民生领域发挥着重要作用。

构建新引领型平台 推动农业农村一二三产融合 实施乡村振兴战略

“国家宣布对美进口大豆增加25%的进口税后,豆粕的价格直线上升。”朱献福董事长指着农牧产业平台上的饲料行情变化图讲到,在这张图上,我们清晰地看到了一年内生猪行情变化、一个月内的生猪出栏量、全国各地的生猪行情……

“这些数据是实时的?是自己建的吗?怎么与行业、协会等资源对接?”与会领导关切地问道。

“我们是平台型企业,是链接行业协会、数据平台等资源,为新农人进行赋能。”朱献福说,我们链接产业链资源,打造云农牧产业服务平台,为新农人、新农商提供线上交易、行销信息、数据分析、技术指导等增值服务,

帮助生猪经纪人实现单一的生猪买卖向提供综合性服务转型,并基于线上交易数据,为养殖场、经纪人提供供应链金融服务,推动资本、技术、人才等高端资源要素向农业农村聚集,培育新型农业经营主体,带动新生代和新农人改变传统的农产品生产和流通方式,以产业振兴、人才振兴全面贯彻落实乡村振兴战略。

发展共享经济,释放行业新价值

鲜易的产业基地已经形成覆盖全国的生鲜产业集群。公司拆掉围墙,通过新经济和产业的结合,加工制造业和服务业融合,将分布在全国的20多个基地升级为园区、平台,吸引同行业企业、周边小型屠宰企业入驻园区,共享我们的基础设施,将社会存量转化为我们的增量,实现食品安全、社会安全、环保安全的社会共治。

“加快推进360计划,构建全国统一的、分布式的、路由的TC+PC布局,打造生鲜行业的发射塔。”朱献福董事长介绍说,公司赋予360新的含义,一是生鲜产业互联网平台,是垂直的,是360的闭环;二是生鲜行业是基于冷链,应用新技术保障全程不断链;三是,对于生鲜行业而言,具有价值的全国二线城市有360个左右,我们将加快链接速度,构建全国统一的、分布式的、路由的TC+PC布局,打造生鲜行业的发射塔。

赋能平台,培育产业发展新动能

食品安全管控是食品生产型企业很大的成本,公司将品控、研发、标准资源要素通过市场化运作,发挥公司国家级企业技术中心、博士后科研工作站、CNAS认证实验室等平台优势,链接国内外标准、技术等资源,通过内部资源外置化、风控在线化,探索产融结合新模式,更好地服务于生态圈中小微企业创新创业。”在科技金融板块,朱献福董事长介绍了公司发展金融科技的实践。

“富士康、华为、京东、饿了么……都是我们典型合作伙伴代表,我们更多的是数千万个小B客户,我们用服务大B的技术、标准,为小客户赋能,和他们共同成长。”

出了展厅,外面下着细雨,一位记者在朱献福董事长身边站了许久,等与会领导与朱献福董事长问完相关话题后,这位记者就迫不及待地抛出了藏在心里已久的问题。“朱总,请问您如何保持这么多创新的想法?”

“对标新时代!”朱献福董事长毫不犹豫地给出了答案。