

## “茅台不老酒”再签千万大单

11月29日,茅台保健酒业公司再传喜讯:甘肃盛久和商贸有限公司与茅台保健酒业公司签订经销合作协议,首单拿下“茅台不老酒”千万大单,成为甘肃、青海两省总代理,为保健酒业公司西北市场的开拓再添新助力。这是继今年8月,“茅台不老酒”销售收入首次突破亿元大关后,再添新大单。

此次甘肃盛久和商贸有限公司与保健酒业公司签订“茅台不老酒”经销合作协议,计划量为32吨,签约后现场直接打款1000余万元。

“很高兴能够加入茅台这个大家庭。”甘肃盛久和商贸有限公司董事长何永泰激动地说,今后将秉承诚信为本、友好合作、共同发展的合作精神,采用先进的营销模式和运作思路,让“茅台不老酒”香飘陇原大地,让消费者喝上知名价优的好酒。

“因多年的积淀,拥有了一批成熟且信赖我们公司的客户。来签约之前,已经有相当一部分订单被订购了,所以我们有信心,来拿这么多的任务量,也相信任务不仅仅是用来达成的,还是用来超越的。”甘肃盛久和商贸有限公司总经理白静信心十足地说道。

甘肃盛久和商贸有限公司是甘肃新华泰科贸有限公司旗下全资子公司,现已打造了一支拥有专业素质的20多人团队,致力于开拓、服务甘肃及青海市场。

精诚所至,金石为开。当前酱香酒市场大热,茅台不老酒依托茅台品牌强力背书和大力支持,凭借25年沉淀厚积薄发,迎来一波黄金发展期。

茅台保健酒业公司董事长王开腹表示,要严把质量关,做好每一瓶酒,积极配合经销商开展各项销售工作,让更多消费者喝上、爱上、离不开茅台不老酒,实现合作共赢。

拥抱任何机会,不排斥任何可能。近年来,茅台保健酒业公司高度聚焦,创新突破固有思维,创新营销模式,以“树品牌、抓市场”为主要目标,加大“茅台不老酒”品牌的产品转型和市场开拓力度,调整营销布局,扩大营销队伍规模,加强宣传推广力度,已探索建立了一套契合公司发展的营销体制。

“我们市场分重点市场、一般市场和潜在市场三类布局,层层渗透,吸引和抓住消费者,稳定市场。”保健酒业公司销售人员曾飞说,截至目前,茅台不老酒全系销售额接近1.7亿元,在2019年最后一个月,力争达到1.8亿元。

厚积薄发,再扬帆,茅台不老正青春。茅台不老酒以其强大的品牌力量和文化内涵,将会助力保健酒业公司再创佳绩。

(茅台集团融媒体中心 赵文霞)

## 山能淄矿唐口煤业：违章人员有了“新身份”

12月2日,山东能源淄矿集团唐口煤业公司综掘三区员工小李升井后,收到了一张红色通知单,上面写到:“4306掘进工作面迎头活石未处理,认定为一般三违!”“本月连续得到2张‘红单子’的他不仅打破了所在班组的违章纪录,还获得了新的“身份”。

“当月连续出现2次违章的员工将被判定为‘安全失信人’!”该公司安监处副处长高宏庆说。

据介绍,为进一步加强四季度安全生产,安监处在违章人员管理上“亮新招”,当月连续出现2次违章现象的员工被判定为“安全失信人”,除了本人停止工作外,安全培训中心负责为他们开设为期7天的学习班,重点学习《煤矿安全规程》,事故案例警示教育以及到工区进行现身说法,同时,还被“请”到安全体感中心接受反例体验教育,通过模拟违章场景,让其认识到违章后果,以此提高警示。除此之外,被判定为“安全失信人”之后,还将被取消当年的各种荣誉评选、职称职务的晋升。让员工树立“不敢违、不想违、不能违”的思想意识。

“那‘失信人’如何恢复正常身份?”面对笔者的疑问,高宏庆做出解释,“安全失信人”的有效期为一年,时间结束后由安全培训中心教师对其进行安全素质评估,共有9项指标,全部达标后则恢复正常身份。其中任何一项不达标都将继续被判定为“失信人”,直到达标为止。

“都怨我工作时不认真,太马虎粗心,以后我一定要改掉这个坏毛病!”小李得知自己有了“新的身份”后懊悔不已。目前,该公司共有3名违章人员被判定为“安全失信人”。

(冯汝深 张超)

# 从“要钱花”到“管花钱”——中石化西北采油二厂投资成本一体化管理改革纪实

■ 郑金国 丁玉萍 胡强

上钻准备提时效,由之前的16天缩短至9天。

施工钻进提时效,钻井周期较设计提前18.79天,周期节约率高达30.8%。

完井运行提时效,实现了完井—采油无缝式衔接,在TH12522CH井等四口井成功推行,累计节约作业周期20天。

这不是几个简单的数据,而是今年西北油田在采油二厂启动投资成本一体化管理改革,投资“下沉”后取得的多项成果之一。

## 转观念 调职能 构建厂投资管理体系

“投资权的下放,使采油厂成为真正意义上投资管控的主体,意味着赋予了我们更大的责任,对采油二厂投资管理工作提出了新的更高要求。”采油二厂总会计师赵峰说。

让采油厂成为资源主体,也是西北油田转变过去以产能建设为主的管理方式,开展老区投资管理职责调整试点,提升老区精益管理水平的重要举措。

按照以往的模式,采油厂只负责油气井的日常管理和维护,油气产量接受油田开发部门考核,成本归财务部门管理、投资归计划部门管理,造成投资、产量、成本三大计划责权利不对等,不符合精益管理的要求。采油厂要求全体管理人员充分认识到投资管理改革既是西北油田全面深化改革的根本要求,更是采油厂高质量发展的内在需要,要尽快转变观念,树立“投资主体人”意识,适应新的“身份”。同时,采油厂投资管理体制坚持“不增机构、扩充职能、专业对口、提升效率”的原则,整合投资管理、预算管理、油藏技术和生产运行等方面力量,构建储量、产量、投资、成本、效益五位一体全面预算管理机制。如计划财务科增加了投资计划和项目管理新职能,工程技术科增加了钻井、固井工程管理等新

职能,其他科室也相应扩充投资项目管理职能。在此基础上,搭建了厂内投资管理共享平台,实现了进度标尺与投资标尺的在线配置,投资管理工作按流程节点推送,并实现了标尺数据与进度数据对比、项目进度异常预警和报警。

## 从“参与跟踪”到“主动介入” 确保产建方案质量

成为投资主体的采油二厂,经过近一年的试点运行,高质量发展的内生动力得到有效激活。

他们变之前的“参与跟踪”为“主动介入”,积极参与新井产建方案部署,优化方案论证,强化方案管理,深度参与井位部署管理,通过加大低产、低效、停产井侧钻潜力排查力度,提出井位建议15井次,被采纳8井次,建议取消2井次,有效避免投资超出预算。通过方案阶段的优化论证,效益明显提升,目前投产油井20口,日产油358.3吨,平均单井日产油22.4吨,比方案每天增加2.1吨。

他们坚持“一体化、效益最大化”原则,充分考虑后期可能造成井控安全、生产成本增加等因素,通过优化产建方案进行提前预防。钻井过程中考虑方便后期修井作业、不增加修井作业难度,如杜绝钻井过程中小物件落井,能打直井就不打斜井、水平井等。完井时充分考虑对后期采油的影响,如针对注气井的二套起压问题从产建方案源头考虑使用气密扣套管提前预防,降低生产过程中井控安全风险。他们主动提出对16口新井加装气密扣套管,这比使用非气密套管增加投资100万元,但经预测,可减少后期井筒治理费用20万井次,总计可节省治理费用320万元。此外,地面配套设施方案下发至采油厂后,他们安排人员进行现场踏勘,以优化投资为目标,本着“就近、安全、节约”的原则,对管道建设路线进行优化调整,节约投资费用。塔河油田

# 把纸上功夫转化为硬实力——中铁建电气化局三公司三门峡项目创誉浩吉铁路侧记

李瑞青表示。

按照电气化局指挥部“三保三创”(即保安全、保质量、保工期、创誉、创效、创新)的总体要求,结合项目实际,他们通过创新项目党建思想工作和文化建设,用活企业党建文化建设软实力这个杠杆,最大限度地释放生产要素的活力。

——**创新党建思想工作,把“纸上功夫”转化为激发生产要素活力的巨大动力。**在各种生产要素里,人是最具活力的生产要素。进场之初,项目部党组织就紧紧围绕建设示范工程与充分发挥党团骨干模范带头作用和突击队作用,抓好“三保三创”活动与建设党员先锋岗、红旗责任区和团员示范工程,优质安全高效地建设浩吉铁路与创新铁道兵时期的“一营文化”,深入开展“党员亮身份、浩吉创品牌”主题活动,成立党员突击队、工人先锋号和青年突击队,党团组织策划的各种形式的创先争优活动如火如荼地开展起来。

——**创新考核机制,把“纸上功夫”转化为检验工作业绩的水准仪。**电力、通信、信号、接触网等5大专业的经理围绕各自分担施工的分项工程“三保三创”等工作,与项目部签订责任状,将绩效考核与四电工程施工进度



●虽为冬季,但正在钻进的TH12458X井施工仍如火如荼。

12区AD7井区第一期产能建设方案经现场踏勘,优化调整管道路线后,节约材料费、施工费、征地费、林地补偿等费用约575万元。

10月22日,他们拿到TK6130井井位,在钻前组织过程中发现了问题。这口井原设计为直井,因井位踏勘时,受地面油气管道及电力线影响,变更为斜井。直井变斜井,不仅让投资增加300万元以上,也为后期油井管理、井下作业诸多方面带来很多问题。经过现场测算,他们认为地面油气管道可以有效避开,电力线也可以协调解决。经与相关方多次沟通协调,他们最终出资对6根线杆进行电力线移位,征地及工程投入不超过40万元,把这口井又变更为直井。

赵峰感慨:“这在以前是不可想象的,变更井型,采油厂既无权限也无义务,现在不同了,作为投资方,花出去的每一分钱都要精打细算。”

## 强化管控 确保投资项目运行质量效率

他们强化项目各环节各专业的协同,通过“项目运行日跟踪、运行状态节点控、协调决策例会制、投资工作周总结”,使投资项目组织效率显著提升。他们确定了“新井上钻周期控制在90天以内”的目标,核定29个钻前准备关键环节标准工时,从“井位部署、手续报批、开钻准备”三个阶段6大流程中,找出

能够节约时间的9项环节,高效组织,减少新井上钻周期。同时,立足全过程管理,从源头方案设计、钻井施工管理、完井过程管理及后期竣工结算四方面,严格把控质量关。目前已完井验收20口井次,钻井工程综合质量评定优良率100%,固井项目优良率100%,录井工程综合质量评定优良率100%,完井试油评定优良率100%。

他们改变投资项目发包方式,将固井、钻井工程项目调整为钻井+固井整体大包;关键环节发挥专业化作用,通过测、录、监督机制确保项目的质量、进度、安全,通过市场化效益驱动,减少资金投入,提高运行效率。

与此同时,采油二厂加强内部沟通协调,建立沟通交流群,各业务科室及时掌握新井下达、实施、暂缓、取消等动态信息。出现异常情况,及时沟通协调解决。对于钻井结束等候酸压的井,在完井交接期间,通过提前组织补打井口抽油机基础、修井基础、方井坑等工作,在TH12522CH井等3口井推行后,共节约作业周期15天。钻井进入目的层后及时介入,与研究院、工程院、完测等单位紧密联系,加快完井方案和设计编制,提前准备完井管柱,缩短完井时间1—2天。他们还打破陈规,针对产能建设项目井位批次多、时间跨度长、环评迟迟不能办理的问题,将产能建设项目一分为二,分批进行环评办理,提高产能建设项目环评办理效率。



备,加快了电缆和光缆敷设进度。接触网专业团队蓄积全部力量参与攻关的在轨道车平板上加装操作平台,安装刚性悬挂汇流排的攻关成果,使原施工方案确定的3台梯车20人,减少到1台作业车6人,作业成本降低了50%,精确控制接触网吊弦测量、计算和安装工序,悬挂调整时间提高了,保证了工程整体进度。

——**创新工匠精神,把“嘴上功夫”转化为建设精品工程的“对表器”。**为了把浩吉重载铁路建设成为我国铁路货运示范线落到实处,他们以工匠精神精雕细刻,同时纳入党建示范工程,实行动态考核和交流。信号专业为了防止室内设备进入灰尘,对机柜采用塑料保鲜膜和防尘罩双层覆盖。在信号机械室采用玻璃防静电地板,既美观大方又方便维修。对信号备用电缆和通信馈线采用铝合金爬架,不仅线缆平顺,而且线缆固定得牢固。灵宝东信号机械室和灵宝东10KV变电所相继被电气化局指挥部授予党建示范工程。

(宋银雪 曹筱璇 郑传海)

## 要金山 更要蓝天

潍重集团汇鑫销售公司经销的搭载潍柴发动机、汉德车桥、法士特变速箱以及德森气瓶黄金组合的陕汽天然气新能源牵引车。

李绍云介绍说:“公司首批采购40辆德龙新M3000天然气重卡。使用一年后,除了实现PM2.5‘零排放’外,氮氧化物、硫氧化物、一氧化碳、二氧化碳排放都远远低于同等功率柴油车,且百公里油耗平均在31个气,按当时气价来算,每公里只耗费1.5元,比较原柴油车辆每公里至少节省0.8元,每辆车一年就能省近8万元。运行近一年后车队总盈利近1000万元,加大了我对淘汰原有柴油车辆的决心,也增强了再次采购陕汽新能源重卡的信心。”

▶▶▶[上接 P1]

中国社会科学院学部委员、中国社会科学院考古研究所研究员冯时和四川大学文科杰出教授、老子研究院院长詹石窗分别作了主旨演讲。来自陕西师范大学、四川省社会科学院、南京大学的三位论文一等奖作者作了大会发言,来自复旦大学、山东政法大學等单位的青年学者做了精彩点评。论坛还设立经管、政法和人文三个分论坛,为广大社科青年发表学术

观点、拓展学术视野、展示学术风采搭建了平台,促进了青年学者间的学术交流和学术发展。

闭幕式由四川省社会科学院副院长姚乐野主持。三个分论坛代表汇报了小组研讨情况。中国社会科学院科研局局长马援在会议总结讲话中指出,青年是祖国的未来、创新的源泉,举办全国社科青年论坛,旨在激励更多青

2018年全国环保治理管控的前端,当地很多企业都前来学习取经,如:徐州诚意集团、徐州邮政快递、徐州宏光造纸厂,特别是当地的运输大户东方运销集团,效仿金虹钢铁的运输模式,相继采购430辆节能环保、绿色经济环保的德龙新M3000天然气重卡,开启了节能环保经济的新转型,为徐州当地市场带来一股低碳风。

李绍云认真地给记者算了一笔账,买这一辆陕汽重卡新能源牵引车,减少的排放相当于他栽84棵树,这120辆车,就等于栽一万棵树,这是其一;其二,跑100公里就省5毛钱,一年下来,一辆车节省能源5万块钱,两年就能收回(多出的)投资。而三年来,鑫旺顺达运输公司每年都将实现3600余万的纯利润,有力地支持了集团的发展。

李绍云的环保账这样一算,不仅振奋人心,而且,感到很值!

年学者投身构建中国特色哲学社会科学的伟大事业,推动构建中国特色哲学社会科学学科体系、学术体系、话语体系。

本届论坛自征稿以来反响热烈,收到来自全国高校、科研机构、党校、部队等共534篇论文,经过专家初评和匿名通讯评审,共有160篇优秀论文入选,其中28名论文作者分获一等奖、二等奖、三等奖。