"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

"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

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馥表示, 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

"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。"保健酒业公司销售工作人员 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

"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

"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

■ 郑金国 丁玉萍 胡强

上钻准备提时效,由之前的 16 天缩短至

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

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

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

他们坚持"一体化、效益最大化"原则,充 分考虑后期可能造成并控安全、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,可减少后期并筒治理费用20 万/井次,总计可节省治理费用 320 万元。此 外,地面配套建设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

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。

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。

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 细質。'

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

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, 针对产能建设项目并位批次多、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。



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

近日,中国铁建电气化局集团在湖北襄 阳市召开浩吉铁路(原蒙华铁路)四电集成建 设"示范引领 铸造浩吉精品 确保高质量开 通"劳动竞赛表彰大会,该集团三公司三门峡 项目部创新党建宣传文化工作的做法成为与 会者追逐的亮点。

浩吉铁路是国家"北煤南运"重要战略运 输通道, 也是世界上一次性建成并开通运营 里程最长的重载铁路,起于内蒙古浩勒报吉, 经陕、晋、豫、鄂、湘、赣七省(区),终于江西吉 安,全长1813.5公里。由三门峡项目承建的工 程从山西与河南省界至卢氏火车站, 管段工 程全长 107 公里,主要工程量包括电力、牵引 变电、接触网、通信、信号、信息、隧道防灾、灾 害监测等8个专业,以及浩吉铁路GSM-R无 线网分别接入太原铁路局集团公司和郑州局 集团公司核心网。

管段工程绝大多数位于崇山峻岭之中, 道路崎岖,桥隧占比达79%,施工极其困难。

"浩吉铁路纵横千里,仅中国铁建电气化 局就有9个工区在沿线参与施工竞争。沧海 横流方显英雄本色, 浩吉铁路正是展示企业 形象和竞争力的最好舞台。我们一定能干 好!"面对重重困难,三公司副总经理项目经

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

-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

及安全质量挂钩,作为评选优秀管理者和双 融合典型的依据。为确保工程进度,把工程日 报制度、工程例会制度和红旗责任区、党员先锋 岗,以及青年文明号作用发挥情况结合在一起 统筹考核讲评, 使原本单纯的工程进度管理与 党建工作紧密融合,使一些无职党员、团员和骨 干,从"守望者""参与者""配合人"等"辅助角 色",向主人翁和责任人的角色转变。

一创新攻关机制,把"纸上功夫"转化 为"孵化"两个成果的孵化器。与其他企业项 目部的创新工作室建设不同,三门峡项目在 建立创新工作室机制时,没有局限于攻克施 工中的难点、重点和风险点,而是在这三点的 基础上,把创新攻关与培育人才队伍建设纳 入了运作考核机制。引导各专业在开展创新 攻关活动时,既要向攻关创新要科技成果,又 要把攻关创新作为培育人才、锻炼人才的抓 手,以创新工作室为平台,向攻关创新要人才 成长的成果。电力、信号、通信等5大专业创 新攻关成员, 主动与近年来加盟企业的员工 结对子,同学习、同探讨、同交流、同实践、同 总结,项目上下形成了一种结对攻关的浓厚 氛围,攻关创新成效十分喜人,由电力、通信 专业联合攻关研发的简易滑轮固定放线车设

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

--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 曹筱璐 郑传海)

▶▶▶[上接 **P1**] —

选购什么样的车辆来保障公司长期、高效 的运营发展呢? 李绍云认为,企业的发展必须响 应政府对环保升级新标准的要求。同时,雾霾形 成的很大一部分原因在于汽车尾气排放,而高 能耗、高排放的重卡汽车占据了全国近65%的 年均汽柴油消耗。与柴油车相比,天然气卡车的 经济、环保优势十分显著。用 LNG(液化天然气) 与同量的汽柴油相比,燃烧后可减排一氧化碳 90%、二氧化碳 25%、碳氢化合物 72%、氮氧化 物(35%),从而有效改善区域空气质量。

在详细考察了当地市场上的主流卡车品 牌、对多款车型的性能及参数进行比较后,特 别是在享誉当地、以服务起家的徐州潍重集 团汇鑫汽车销售公司考察以后,李绍云对陕 汽重卡具备军工品质的产品十分青睐,同时, 对以全新"你用车 我养车"的全生命周期服 务理念推出的 TCO 托管服务大为认可。

于是,他前瞻性地作出决定,购买由徐州

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 汽柴油车,且百公里气耗平均在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。"

为保障金虹特钢车队高效运营,徐州汇鑫 联手母公司潍重集团在金虹特钢集团特设"徐 州潍重(金虹特钢)维修中心",派驻技师团队中 的精兵强将驻点服务。"有专业服务团队 24 小 时密切关注车辆运行,安全性和出勤率都得到 充分保证,运输效率也有明显提升。"李绍云表 示,陕汽托管服务为大车队运营提供了积极有 力的支持,使车队管理变得更便捷、高效,还省 心。售后方面每年能节省50-60万元。另外,陕 汽 TCO 托管服务能保证公司车辆的出勤率达 99%,利润比原先增加了30%。

目前, 金虹钢铁公司拥有陕汽新能源牵 引车总计 120 辆,并自建了天然气加气站,实 现了企业物流运输的全绿色发展, 走在了

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辆节能舒适、绿色经济 环保的德龙新 M3000 天然气重卡, 开启了节 能运输、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!

▶▶▶[上接 **P1**]—

高中伟在讲话中对青年哲学社科工作者 社会主义思想为指导,做坚定的青年马克思主 义者;二是不断提高综合素质和能力,努力成 为专业领域的拔尖人才;三是大力弘扬老一辈 哲学社会科学工作者的优良传统和作风。希望 和智慧。

中国社会科学院学部委员、中国社会科学 观点、拓展学术视野、展示学术风采搭建了平 年学者投身构建中国特色哲学社会科学的伟 出教授、老子研究院院长詹石窗分别作了主旨展。 演讲。来自陕西师范大学、四川省社会科学院、

提出几点希望:一是以习近平新时代中国特色 院考古研究所研究员冯时和四川大学文科杰 台,促进了青年学者间的学术交流和学术发 大事业,推动构建中国特色哲学社会科学学科

闭幕式由四川省社会科学院副院长姚乐 和人文三个分论坛,为广大社科青年发表学术 泉,举办全国社科青年论坛,旨在激励更多青 等奖、二等奖、三等奖。

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 南京大学的三位论文一等奖作者作了大会发 野主持。三个分论坛代表汇报了小组研讨情 全国高校、科研机构、党校、部队等共534篇论 言,来自复旦大学、山东政法大学等单位的青 况。中国社会科学院科研局局长马援在会议总 文,经过专家初评和匿名通讯评审,共有160 大家为构建中国特色哲学社会科学贡献青春 年学者做了精彩点评。论坛还设立经管、政法 结讲话中指出,青年是祖国的未来、创新的源 篇优秀论文入选,其中28名论文作者分获一