

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版 第 195 期 总第 9866 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:王萍 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2020 年 8 月 31 日 星期一 庚子年 七月十三

和谐共生 气美家国 合气文化引领企业高质量发展

——中国石油西南油气田公司企业文化建设纪实

<<< P4

筑牢原油生产“压舱石”

——西北油田采油二厂全力打赢产量、效益、安全“三大攻坚战”纪实

■ 丁玉萍 胡强

7月,疫情卷土重来,乌鲁木齐再次按下“暂停键”,西北油田采油二厂干部职工迅速进入“战时状态”,抗疫保产双线并行,持续攻坚脚步不停,展开了一场抗疫保产“阻击战”。从7月17日至今,共生产原油23万吨,实现利润5014万元;抢投5口新井,阶段增油1063吨,其中部署于艾丁北井区的TH12285井日产油36吨。

站在年产281万吨目标的风口,新冠肺炎疫情影响,国际油价暴跌,油藏开发矛盾加剧,成本管控难度增大,安全生产形势严峻,诸多矛盾叠加如暴风雨袭来。在前所未有的困难和考验面前,西北油田采油二厂树立“一盘棋”思想,瞄准产量、效益、安全“靶心”精准发力,持续攻坚创效,原油生产稳步向上,新增SEC储量较去年同期增加43.4万吨,生产利润16.14亿元,盈亏平衡点同比降低0.65美元,生产安全平稳,筑牢了“压舱石”。

多措并举打赢产量攻坚战

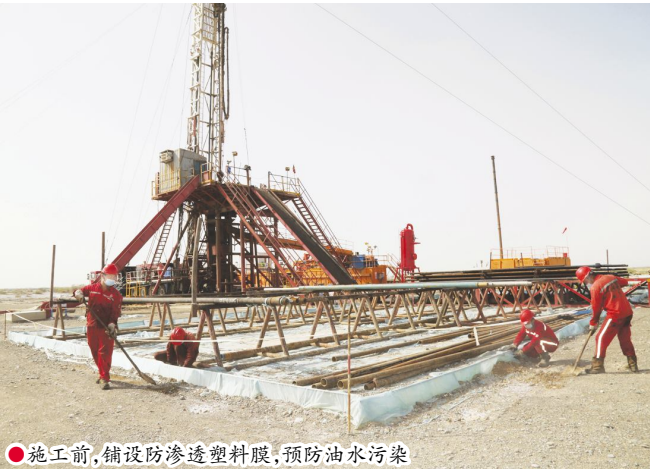
7月8日,一个振奋人心的喜讯传来:西北油田首次在TH12344CH井运用控压钻进技术助力该井喜获高产工业油气流,日产油35吨,至8月5日累计产油916吨,让一个废弃井获得新生。

这是采油二厂在百日攻坚创效行动中全面打响产量攻坚战结出的硕果。

在高速高效开发19年后,该厂进入中高含水期,老区稳产面临的挑战和压力逐年增大,“产量之弦”一直绷得很紧。进入2020年,一场全局、全方位、全要素的“硬稳产”战役全面打响。该厂以增加经济可采储量为工作主线,通过抓实降递减、提能力、增可采三方面工作,既在原油产量上“吨油必争”,又在开发效益上“分厘细算”,力争实现量效并举、量效齐增。

“没有效益的产量不要”“要产量更要效益”如今不仅是二厂人耳熟能详的口头禅,更是他们心中的目标、行动的动力。

减缓油田产量递减速度是油田持续开发的重要手段,而塔河油田属碳酸盐岩缝洞型油藏,非均质性强,储集空间结构复杂,井间连通程度差异大,缝洞呈现离散分布,控递



●施工前,铺设防渗塑料膜,预防油水污染

减是世界级难题。采油二厂以全面推进综合治理为抓手,精细注水注气、提升机采井管理,确保自然递减控制在计划以内。在精细注水方面,他们精细储量动用评价、精细影响因素分析,完善选井标准,提升高压注水有效率;精细井间压差分析,精准调整参数,实现均衡驱替,提升单元注水效果,注水日增油988吨。在有效注气提效益方面,他们深化低无效认识,优化方案设计,新增单井注气有效率100%;深化认识,构建水驱、气驱一体化井网,“注、堵、提”复合提效,注气日增油上升70吨,方气换油率由0.81上升到0.82。在加强机采管理降躺井方面,他们开展稠油电泵系统配套、推广应用差异化间隙泵及高强度抽稠泵、优化改进螺杆泵,电泵躺井率由3.1%降至2.8%,抽稠泵泵效提升2%。

低油价形势下,该厂按照“一降三增”思路,调结构,降成本,提能力。“一降”即精细效益评估,减少储改、大修高风险措施;“三增”即扩大定量化复合深抽,提高远井储量动用,扩大大泵抗流规模,提高水体屏蔽储量动用,扩大低成本提高采收率实施力度、规模增效。通过推进“一减三增”措施,该厂完成措施95井次,新增能力980吨;推广应用水驱流道调整、纳米硫化钼驱驱、高强度耐温耐盐不动管柱堵水等提高采收率新技术释放低动用产能,实施28井次,新增能力135吨;改进机采工艺,优化地面配套,加大超稠油开井恢复难

动用产能,开井6口井增加能力75吨。

经济可采储量的多少是影响开发成本的决定因素之一,要想在低成本情况下实现效益开发,就必须实现储量由技术可采向经济可采转变。该厂坚持“储量源头做工作”,精细储层雕刻,深化储量认识,优化工艺配套技术,全力增加SEC储量,1-6月新增SEC储量184.5万吨,完成全年计划的50.1%。新区依托高精资料,规模产建增可采,部署10口,投产2口,新增SEC储量8万吨。老区依托岩溶认识,深化动用增可采,目前已部署15口,投产8口,新增SEC储量20万吨。

协同发力打好成本攻坚战

“TH12195井运用井口双螺杆提压进管道输送两个多月来,共节约倒液费用28万余元,预计每年可节约费用146万元。一个‘金点子’结出了货真价实的‘金豆子’。”8月2日,采油二厂生产运行室经理张倩在该井场高兴地说道。

不仅要向地下要产量,更要向内挖潜降成本,如今,小到管线、压力表的修旧利废,大到整个供电费用、运行合同结算的成本严控,生产措施、工艺的优化调整,全员变身“成本控”,“效”字贯穿到生产经营管理的方方面面。

“效益在哪里,我们的工作重点就在哪里。”采油二厂总会计师赵峰说。

采油二厂以区块目标管理为载体,从“强

化预算管理、推进精准核算,实现精准决策、做实创效增效”四大方向协同发力,全力打好成本攻坚战。全厂上下齐心协力,广开源、控成本,步履坚实地走一条效益发展之路。

在强化预算管理方面,该厂按照业务归口口径,构建成本指标“分到部门、分到要素、分到区块、分到KPI”的四分预算机制。建立以“年度预算控滚动预算,滚动预算控月度运行”的预算三控运行机制,确保各项业务受控运行。

在推进精准核算方面,他们重新梳理核算流程,细化核算关键节点,实现了由“业务触发式”向“预算牵引式”转变,在途成本同比降低50%;推进标准成本“两标库”建设,增加制定零星油建、抽油机作业等43项基价(合计265项),结算单价较前期降低25%,时效提升30%;经营风险有效降低;信息集成,推进业务敏捷核算。打通生产系统与财务系统数据壁垒,构建了注水注气业务“日清日结,即完即结”核算机制,工作量签证准确率同比提高21%,结算时效缩减1-2天。

在精准决策方面,该厂构建应用评价图版,实现措施、注气、注水等增量作业项目方案“一井一评”,上半年否决零效方案19井次,规避风险投入1250万元。强化跟踪分析评价,聚焦非增值和低无效作业,强化增量成本控制,上半年措施方案符合率高达61.2%,同比上升4.3%;注气方案符合率80.5%,同比上升3.2%。

[下转 P2]

当片仔癀遇上安宫牛黄丸

——片仔癀老药厂与安宫牛黄丸60年质量品牌情缘揭秘

■ 张晓磊

“片仔癀要出安宫牛黄丸了!”随着片仔癀最近正式控股龙晖药业,我国两大传世名方的“联姻”成为社会热议的话题。

据了解,此次控股龙晖药业是片仔癀上市以来,首次实施外延式产业并购,完善产业布局。成立于2005年的龙晖药业是东北知名药企,其中在产中成药以安宫牛黄丸等传统中药方为主。

作为中华老字号,片仔癀药业股份有限公司(以下简称片仔癀药业)因生产名药“片仔癀”而享誉海内外。但片仔癀与安宫牛黄丸的“缘分”早已有之——60年前,片仔癀老药厂(漳州制药厂)就已经生产安宫牛黄丸。那究竟片仔癀老药厂生产安宫牛黄丸背



后,有哪些鲜为人知的传奇故事呢?

百年品牌的质量传奇

说起片仔癀老药厂生产的安宫牛黄丸,不得不说起它的前身,福建漳州老字号——同善堂药局。

同善堂药局创办于清乾隆三十年(1765

年),以药材地道、工艺精湛声名远播。创始人周廷扬对于药物性味和炮制方法尤为精道,尤其主张治病开方必须讲究药材地道和炮制。同善堂药局从创立之初就视质量如生命,以坚持做“良心药”闻名,传承了数百年。其中著名的安宫牛黄丸、乌鸡白凤丸因功效卓越、历史悠久,广受百姓信赖。

同善堂药局与片仔癀有何关系?众所周知,片仔癀源于明朝宫廷秘方,从漳州璞山岩寺开始代代流传。民国初年,璞山岩寺最后一位住持还俗,与漳州馨苑茶庄庄主李珠结为夫妻,继续制售片仔癀。

1956年公私合营,以同善堂、馨苑茶庄为基础,组建公私合营同善堂联合制药厂;1957年,成立公私合营漳州制药厂;1966年,转为地方国营,改名漳州制药厂,片仔癀药业

的发展由此奠定基础。漳州制药厂严格遵循同善堂安宫牛黄丸的传统工艺,精选地道药材,严守古法炮制,生产出的安宫牛黄丸疗效显著,畅销海内外。其中,漳药牌安宫牛黄丸主要在国内销售,荔枝牌安宫牛黄丸则在海外市场销售。

安宫牛黄丸是名贵中成药中的经典名方,因其具有清热解毒、镇惊开窍的功效,享有“救急症于及时,挽垂危于顷刻”的美誉。目前,国内就有大大小小上百家药企生产该产品。

据介绍,自安宫牛黄丸面世以来,同善堂药局就坚持从全国各地选用高品质的天然牛黄。有一次,牛黄刚刚到货,店里新来的伙计正在挑选,掌柜看见伙计挑选的牛黄中还混有少部分“管黄”,连忙起身制止,亲自将“管黄”挑出,只留下质量最好的牛黄。

[下转 P2]

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

劍南紅

客服: 400-630-5999

四川劍南紅酒业有限公司

地址: 成都市科华北路62号力宝大厦北塔21楼



河套王·五星荟核心终端联盟成立 开启了新的厂商关系的序幕

■ 母新利

8月25日,河套酒业巴市片区“共生·共赢——河套王·五星荟核心终端联盟成立大会”在内蒙古自治区巴彦淖尔市举行。河套酒业总经理、销售公司总经理涂吉林等公司领导,超过700家巴市片区河套王·五星荟核心终端联盟会员以及新闻媒体朋友,共同见证了河套王·五星荟的盛大启幕,携手开启河套王发展新篇章。

河套酒业总经理、销售公司总经理涂吉林在会上指出,目前,河套酒业确定了河套王、河套老窖双品牌战略,河套王围绕二十年、五星、经典三个河套王单品;河套老窖围绕河套老窖感恩十年单品,集中战略资源,打造核心单品,走大单品之路。同时,企业进行了营销模式调整,为了直控终端、实现全控盘模式,走好大单品之路,河套王·五星荟核心终端联盟应运而生,汇集核心终端,从而在这个平台上实现联盟利益最大化。河套王·五星荟核心终端联盟的成立,开启了新的厂商关系的序幕,携手共创河套酒业的未来。

河套酒业销售公司副总经理、巴市片区经理刘志喜分享了河套王·五星荟核心终端联盟的运营思路、宗旨、组织架构、会员章程及其权益。严格的准入规则、不断强化的后终端建设,以及未来的众多分享和奖励机制,让与会会员切身感受到成为河套王·五星荟核心终端联盟会员所能享受到的超值服务。

执行会长单位代表段润萍回顾了自己20多年与河套酒业共同成长、发展的历程,她表示,作为会长,一定会公平公正地开展各项工作,为每一个会员单位服好务,充分发挥河套王·五星荟的桥梁纽带作用,让会员单位通过这个平台业务得到拓展,从而实现利润最大化。

5A级核心终端授牌仪式后,5A级核心终端联盟代表屈云忠表示,河套王·五星荟核心终端联盟的成立,凝聚了大家的力量和信念,一定会全力以赴、同舟共济,开创河套酒业的美好未来。

在全场嘉宾的共同见证下,涂吉林总经理与七位执行会长共同登台,开启了河套王·五星荟的历史性时刻,宣告巴彦淖尔市河套王·五星荟核心终端联盟正式成立。

河套王·五星荟核心终端联盟以“五星荟”社群为载体,以“服务、共享”为宗旨,荟聚优质销售终端,推进“五个统一”要求的落地,并定期举办区域“五星荟”活动,邀请五星河套王核心终端客户探讨新形势下的市场操作经验,分享优秀客户的市场运作及成功的盈利经验,并及时交流市场问题及自身的经营困惑,增强“河套王·五星荟”会员的黏性和凝聚力,同时,五星荟成员除会员权益外还将享受五星荟会员的增值服务。这种消费体验和增值服务与五星河套王品牌定位相得益彰,旨在为成员搭建一个高效的信息、资源共享平台,传播河套王的品牌定位和企业文化。

凝心聚力,厂商一体促发展;携手共进,共生共赢谱新篇。河套酒业巴市片区河套王·五星荟核心终端联盟成立,不仅推动了巴彦淖尔白酒市场发展壮大,更是河套王·五星荟成长壮大的里程碑。同时这是巴彦淖尔白酒行业进行产品升级的开端,它所带来的全新的服务品质也将为中高端消费群体创造更优质的生活品质。

新闻热线:028-87319500

投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台 二维码



中国企业家网 二维码