

壮丽70年·奋斗新时代 推动高质量发展调研行



中石油：骨头越硬越要啃

近期，中国石油国内上游勘探开发捷报频传：高探1井在准噶尔盆地南缘下组合勘探实现重大突破；渤海湾盆地关东地区落实形成亿吨级页岩油增储；华北油田大平7井日产量突破1万立方米。

作为国内最大油气生产和供应企业，中国石油牢记使命、奋发进取，进一步拓宽油气能源发展快车道。2018年，中国石油实现营业收入2.35万亿元，利润总额1209.97亿元，净利润大幅增长130.7%，位居国内油气行业企业利润第一，重新回到国内油气行业领先地位。

亮丽成绩单背后，是中国石油“稳”的支撑更牢固、“变”的应对更从容、“进”的动力更充沛。中国石油集团党组书记、董事长王宜林表示，要进一步坚定信心、埋头苦干，牢牢掌握工作主动权，推动公司在高质量发展的轨道上行稳致远，为我国经济持续健康发展和社会大局稳定做出新贡献。

风险勘探连获突破

能源安全关乎国家战略安全。中国石油动员百万石油人勠力同心，坚决打好打赢勘探开发进攻战。

“经过几十年的高强度开采，我国油气资源质量突出特点是地表地下复杂性加重，资源品质更差，目的层更深、成藏更隐蔽，‘骨头越啃越硬’成为油气勘探大趋势。”有关专家指出，打赢这场硬仗，关键在于大力提升勘探

开发力度，加快提高油气自给率。

高投入、高风险、高回报是油气勘探开发的3大基本属性。中国石油将投资安排向上游倾斜，今年国内勘探开发投资运行方案同比增长25%，其中风险勘探投资从10亿元增至50亿元，同时持续完善增储上产激励政策。

“加大风险勘探投入去年已经开始逐步见到成效，中秋1井、高探1井、永探1井等重要勘探成果极大鼓舞了找油人的信心。”王宜林说。

塔里木是个油气聚宝盆。塔里木油田着眼于2020年高质量高水平高效益建成3000万吨大油气田，开展了库车山前勘探开发会战。中秋1井则是部署在秋里塔格构造带中秋段的一口风险探井。

秋里塔格，山脉主要为刀劈斧削般的“刀片山”，被称为“山羊站不稳，鸟过刮层毛”。面对极其复杂恶劣的自然条件，塔里木油田人迎难而上，持续奋战，于2018年底试井成功，中秋1井获高产工业气流。

塔里木油田公司勘探事业部副经理蔡振忠说，这预示着将有1000亿方级凝析气藏，又打开了一个新的油气富集区带。

当前，中国石油风险勘探的工作节奏不断加快，在多盆地、多领域、多层系多点开花，大突破、大发现接连涌现。统计显示，仅2018年，中国石油国内油气勘探开发就获得22项重要勘探成果，形成了新疆玛湖和吉木萨

尔、西南页岩气等一批整装规模储量区。

精耕细作提质增效

中国石油立足于提升油气安全供给能力，把有效益与原油1亿吨稳产有机结合，不断寻求效益与产量的最优平衡点。

中国工程院院士、勘探开发研究院院长赵文智表示：“实现1亿吨有效稳产，勘探上要多找效益储量，扭转资源劣质化的被动局面。在开发上也要多在效益上做文章，把无效产能变成有效，把有效产能变成高效。”

相较以往，2018年中石油同样是新增探明10亿吨油气当量，但优质、规模、整装储量比例明显增加，呈现落实程度高、可动用、可升级性强等特点。新增原油探明储量渗透率小于1毫达西，为近3年最少，较“十三五”初的2016年降低9个百分点，品质有所改善。

新增储量含金量的提高，得益于成熟区精细勘探的深入推进。近年来，中国石油油气勘探开发系统不断提升研究精度、工作细度和技术的准确度，实现储量规模和勘探效益双提升。大庆油田中浅层39口井获高产油流，其中双68井获日产110.4立方米高产油流，成为松辽盆地外围首口自然日产能超百立方的探井。

东部老油田是稳产的压舱石，通过精耕细作焕发出新的光彩。2018年，大港油田原油生产完成计划的100.25%，天然气生产完成计划的133.65%，实现利润24.53亿元。大港油田突出质量效益目标导向，坚持“成本是设计出来的，一切成本均可降”的理念，探索建立“四位一体”的生产经营一体化管理模式，深挖增收创效内在潜力，上市业务桶油完全成本、单位操作成本、员工总量连续5年“硬下降”。

创新发展前景广阔

创新决胜未来。对于中国石油这个油气巨头来说，国内资源品质劣质化、油气勘探难度加大，给工程技术带来巨大挑战，技术能否实现突破成为油气业务高质量发展的的一道坎。而从对标角度看，与那些以创新闻名的国

际石油公司相比，中国石油上游领域在原始创新、高端领域创新、关键领域创新等方面仍存在一定差距。

“资源有限，技术无限。”王宜林强调，要聚焦关键核心技术突破，大力度推进科技创新，尽快攻克一批具有战略、革命性意义的重大关键技术，支撑和引领主业发展。

今年以来，中国石油着重强调打造复杂山地高精度三维地震技术、深井和长水平段水平井钻井技术、压裂等大幅度增产技术“三把利剑”，为实现稳油增气提供强有力的技术支撑。

“技术创新能有效突破勘探盲区。”大港油田总经理赵贤正表示，过去明知道地下有油气，但由于技术不过关，就是拿不到。有了技术“利剑”，过去的盲区就点亮了。

据悉，大港油田年科研投入6亿元左右，占公司营收的4%以上，拥有1629人的科技研发队伍。中石油首家院士专家工作站也已在此落户，开展“陆相断陷盆地页岩油富集地质理论创新”等一系列世界级技术难题的攻关研究工作。

正是得益于创新驱动战略，今年2月底，中国石油宣布在渤海湾盆地率先实现陆相页岩油工业化开发。截至2月27日，大港油田页岩油水平井官东1701H井、官东1702H井已自喷超260天，原油日产稳定在20至30立方米，官东地区已形成亿吨级增储战场。

页岩油勘探开发具有战略意义。据国际能源署(IEA,2017)报告，世界页岩油技术可采储量规模约为473亿吨，主要分布在俄罗斯、美国、中国。中国资源量排名世界第三位。

作为页岩油规模化商业开发的领头羊，美国页岩油年产量已达2.4亿吨，占年总产量的51%，并借此成为石油净出口国，打破了过去长期对进口石油的依赖。

对于中石油在页岩油方面取得的重大突破，业界普遍认为，在迈向能源强国的征程上，中国人自己开启的页岩油革命已初露曙光。

题图 长庆陇东致密油开发场面。张峰摄

左图：射洪—盐亭三维项目中，工人进行钻井作业。王正强摄

生意经

游族网络股份有限公司立足“大IP”“精品化”“全球化”三大方向，通过游戏研发升级和精细化运营巩固核心业务优势，2018年实现营业收入35.81亿元，同比增长10.68%，营收、净利润双双创出上市以来新高。

记者了解到，游族网络以“精品化研发”为导向，打造多平台、多品类产品布局，一方面依托自身多年研发积累，持续开拓保有优势的MMO(多人在线游戏)、卡牌、SLG(战略游戏)三大品类，对产品进行深度差异化打造，提升产品品质，进一步巩固优势市场；另一方面积极布局全新赛道，拓展二次元、休闲游戏、H5等新市场，推出多款不同品类新产品，满足不同用户需求，提前布局未来市场。

在MMO领域，游族网络自主研发的3D魔幻MMO手游《天使纪元》一经推出即收获市场及用户好评，成为年度MMO市场黑马。游戏上线3个月注册用户人数过1500万，日流水峰值过千万。

在SLG领域，推出《三十六计》手游，延续了游族多年深耕SLG品类积累的技术和经验，也印证了公司在SLG领域深厚的用户基础和研发发行实力沉淀。公测期间，获得各大应用商店推荐，并在新游畅销榜上获得优异成绩。

新兴品类方面，游族通过“自研”与“代理”并行的方式积极开拓未来市场，自研方面，游族网络将发行上线东方幻想风新作《山海镜花》。代理方面，游族网络将参与Supercell旗下重磅大作《荒野乱斗》的国内发行业务，此次发行《荒野乱斗》涉足移动电竞类型产品，是公司在电竞领域的全新尝试。

同时，游族网络在“大IP”方向上再进一步，引进IP与自研IP打造方面均获得显著成果，IP矩阵不断丰富。除了备受瞩目的重磅IP《权力的游戏》外，以《少年三国志》《女神联盟》为代表的自有IP也在音乐、文学、影视等泛娱乐领域方向进行IP化打造，继续扩大品牌IP影响力。《少年三国志》与《镇魂街》、《狂暴之翼》与《刺客信条》等作品的IP联动，在实现品牌曝光最大化的同时，有效吸引新用户加入，激发游戏活力。《山海镜花》从爆款周边“肉鲷包”到同名漫画发布，成功迈出了自研IP周边产品开发运营的第一步。

2018年以来，游族网络以本地化思维布局全球化市场，针对不同区域不同文化，精细化深耕当地市场，提升产品在海外市场的竞争力。据了解，游族旗下经典移动游戏《狂暴之翼》《少年三国志》及网页游戏《女神联盟》《女神联盟2》等在海外地区运营多年维持稳定表现；公司自研MMO手游《天使纪元》依托优质的产品品质和本地化的产品包装收获海外市场极大关注，正式登录App Store及Google Play后获得全球推荐，首月DAU突破50万。另一款《狂暴之翼》则凭借在海外市场取得的出色成绩，收获“2018十大最受海外欢迎游戏”。

如今，游族的发行版图已拓展至全球200多个国家和地区，积累包括育碧、微软、苹果在内的1000多个合作伙伴，实现了从引进、原创到输出的升级。公司在海外市场的渗透率和区域优势得到进一步增强，2018年游族网络海外地区收入达18.44亿元。在App Annie发布的2018年中国发行商出海收入榜中，公司排名第11位，并连续第二年入围年度全球收入“52强发行商”榜单。2019年，游族网络将携《猎魂觉醒》《圣斗士星矢》《神都夜行录》等多款游戏出海继续开拓海外市场。未来，公司将继续推出具有全球基因的游戏产品，持续输出更多优质内容，夯实全球布局。

展望未来，游族网络将进一步提升产品质量，了解用户需求，将中国精神、中国价值、中国力量融入产品中，不断丰富产品的文化内涵，推动中国文化走向国际。

三方共建电竞在线培训平台——

架起爱好者到职业选手的桥梁

本报记者 刘瑾

日前，国内最大的互动式体育直播平台“企鹅体育”、全球电竞领先品牌“联盟电竞”与中国文创行业教育高端品牌“完美世界教育”宣布成为顶级合作伙伴。联盟电竞将携手完美世界教育成为企鹅体育的独家电竞培训内容合作伙伴，与企鹅体育共同打造体育在线培训平台。三方将致力于共同打造最专业、最权威的电竞在线培训平台，让“企鹅体育在线培训平台”成为中国电竞用户及从业者全方位技能提升的最佳途径。

近年来，电子竞技产业飞速发展，中国电竞战队也频频登上国际最高领奖台。尤其让电竞产业从业人员开心的是，电子竞技已经成为一项被国际认可的体育运动，国内相关政策也对其地位和发展予以肯定。比如，国家统计局发布的《体育产业统计分类(2019)》中就提及了电子竞技，并将其归为职业体育竞赛表演活动，与篮球排三大球属同类型。

目前在国内市场上，电竞产业链共涉及9个行业方向，从业人员仅5万多人。根据相关机构测算，未来5年电竞专业人才缺口将超20万人。针对这一情况，三方合作推出的在线培训平台将突破地域、时间、空间的限制，电竞用户不仅能够获得全面系统的电竞职业培训知识，还将通过线上培训与在线考试相结合的方式获得相关资质认证。培训内容将涉及电竞行业台前幕后多个岗位，包括电竞教练、裁判、解说、主播和电竞赛事运营等多个领域，并涉及多个电竞项目。

联盟电竞CEO冯青透露，未来在线培训平台将为精英玩家独家提供在线青训课件，并通过后续赛事体系为线上学习的用户提供线下实训的机会。联盟电竞旗下的自有赛事和全球场馆资源，都将对这些用户开放。“在线培训平台的开放将为更多电竞爱好者踏入职业选手大门提供机会，同时进一步扩大优秀电竞人才选拔范围。”冯青说，除职业培训外，在线培训平台还将邀请电竞大咖们与用户互动，传授“独门”电竞技巧，以满足电竞用户不断提高自己的需求，畅享提升电竞技能的乐趣。

游族网络不断丰富产品文化内涵——

推动中国游戏走向世界

本报记者 李治国

牛瑾

点到为止

曾经在国内市场上叱咤风云的鞋履品牌达芙妮，近段时间又引来一波关注。不过很可惜，这次可不是什么“高光时刻”，而是因为糟糕的2018年度财务报表——营业额同比下滑20.8%，经营亏损7.866亿港元。过去一年间，达芙妮关闭了1016个销售点，折算下来日均关店2.8家。而且，这已经是达芙妮第4年亏损了，关店止损也不是第一次了。

其实，不用什么财务数字来印证这家公司当下的处境，姑娘们的鞋柜就很能说明问题——里面还能找到一双达芙妮的鞋子吗？从过往的繁荣到今昔的没落，有人追问“是谁遗弃了达芙妮？”答案很残酷，是达芙妮自己耽误了时机，或者说“起了个大早，赶了个晚集”。

达芙妮正当红的那段日子，人们的消费习惯还保留在线下。与大多数品牌“专攻”商场专柜的偏好不同，达芙妮采取的是街边店模式。事实证明，此举的确有助于建立完整的品牌认知，达芙妮以肉眼可见的速度大规模扩张也就不难理解了。

此后，尝到了甜头的达芙妮在不断开设新店面的路上走得无比坚定。即便期间业绩下滑，达芙妮也坚决地将此归结于“天气环境恶劣及异常寒冷的春季，影响了店铺人流，令销售表现进一步受压”，完全忽视了市场发出的转向信号。由于错过了及时停下脚步的时机，曾为达芙妮立下汗马功劳的店铺变成了累赘，整个公司也陷入了“库存增加—现金流与店铺空间被挤压—大幅打折促销—进一步压缩利润”的梦魇般的循环。

“做生意，时机很重要”，此时的达芙妮对此应该感受很深了。可谁知

道，当下一个时机降临时，它竟然又“华丽丽地”错过了。

早在2006年，达芙妮就开始尝试电商业务。那一年，淘宝刚刚上线3年，电商在很多人眼中还是个陌生词。到2010年左右，达芙妮的电商业绩做到了每月200万元左右，无论理念还是实践都称得上当时鞋服行业的领军者。

此时，顺风顺水的达芙妮又做了个惊人的决定，它“孤注一掷”地放走了此轮赢得的筹码，砸重金与其他几家公司一起投资成立了电商平台“耀点100”。为支持这个平台的发展，甚至还关闭了京东、乐淘、好乐买等优势电商分销渠道。但仅仅过了两年左右，不靠谱的“耀点100”就因资金链断裂停止了运营。

直到2014年，达芙妮的年报才重提“重视电商发展策略”。只是，彼时的电商环境格局已经发生了巨大变

化。其他女鞋品牌都意识到了线上的重要性，纷纷进驻各大电商平台；新涌现出的一众小品牌，价格更低、款式更潮，也成为客户资源的“分食者”。反观达芙妮的反击，不提也罢。

实际上，除了达芙妮，近年来不少传统女鞋都面临品牌老化等问题，销售也大多受到了不小的影响。但机会总是留给有准备的人。此前，安踏、波司登等都经历过没落，也都在努力调整后重新回到了正轨，交出了漂亮的成绩单。后知后觉的达芙妮还来得及吗？

如今，深刻认识到时机重要性的达芙妮正在向火热的运动休闲市场延伸，并努力强化电商业务，从街边店向购物中心转移的步伐也在加速。如果这一切都能及时调整到位，也许一切还不晚。只不过，今天的市场竞争激烈程度已经不同以往，留给达芙妮的时间恐怕不多了。