西建集团再登“山西省民营企业百强 ”榜单

■ 杨聪敏

9 月 16 日，由山西省工商联主办，中国民生银行太原分行承办的“2020 山西省民营企业 100 强”榜单发布会在太原市召开。西建集团以 2019 年营业收入超 22 亿元荣登榜单，位居第 76 名。据了解，这是该集团继 2012、2016、2018 年度荣登“山西省民营企业 100 强”榜单之后获得的又一企业殊荣，彰显出权威机构对西建集团强大综合实力的高度认可与肯定。

西建集团始创于 1981 年，经过近 40 年的艰辛努力，现已发展成为集房产开发、房屋建筑、商业、教育、物业及市政公用为一体，具有国家建筑工程施工总承包与房产开发双一级资质的综合性企业集团。企业现有总资产 25 亿元，职工 5000 余人，工程技术及经济类管理人员 1000 余人，年营业收入超 22 亿元，年财政贡献 1.3 亿元，综合社会贡献累计 50 亿元，累计先后完成大中型项目工程 1000 余项，合格率达 100%。

一直以来，西建集团秉承“抢抓机遇，稳中求进，诚信为本，纵横发展”的经营理念，在“四维一体化”(即自行开发、自行施工、自行销售、自行物业)管理模式下，大力拓展业务，朝着“百年西建”目标持续努力奋进。

四川盆地大川中新一轮油气勘探紧锣密鼓

高清“CT” 精查中江东—大英地区地质构造

■ 陈茂 何茜雨

9 月 22 日清晨，一队队红衣石油人肩抗 GNSS 卫星定位仪器设备，在四川盆地中江东—大英地区开始新一天的测量施工。

“这个工程时间紧、要求高、困难多，但意义十分重大，直接关系到测区新一轮勘探取得新的重大战略新突破。任务光荣，责任重大，我们一定不畏艰险，负重前行，铆足劲、不畏难，安全、优质、高效完成施工作业任务，为后续施工提供优质成果资料。”担负工程项目测量工序施工的中石油东方物探西南分公司测量工程中心副经理黄鑫等到现场助阵鼓劲。

四川盆地川中地区油气勘探备受世人关注，一代又一代石油人为该区油气勘探开发做出了矢志不渝的艰苦努力，但由于受技术装备及思想观念的束缚，油气产量一直在一个较低的水平徘徊。中国石油泰斗康世恩(原国务院副总理、中顾委常委)生前十分关心川中油气田的发展，多次亲临油田指导勘探开发，曾发出了“在川中地区找不出石油天然气死不瞑目”的感叹。在国家扩大开放、深化改革的进程中，随着技术进步与思想大解放，川中地区近年油气勘探取得的重大勘探成就，终于可以让康世恩瞑目九泉了，川中地区已成为西南油气田天然气生产的主产区。

近年，在如火如荼的大川中油气勘探中，与测区邻近区域的射洪、西充、金堂多个三维不断取得的地质成果令地质家们兴奋不已。以查明地质构造的地震勘探好比是给测区地下做“CT”，为配合川中地区新一轮勘探取得新的重大战略新突破，西南油气田部署了《2020 年度四川盆地大川中中江东—大英地区三维地震勘探采集工程》。项目设计接收线条数 155 条，接收点个数 168102 道，激发线条数 121 条，激发点个数 79800 炮；满覆盖面积 1053.86 平方千米。项目工区位于四川省遂宁市安居区、射洪市、大英县，资阳市乐至县、安岳县，绵阳市三台县，成都简阳市，德阳市中江县等 8 个区县，共涉及 52 个乡镇，勘探面积约 1865.9 平方千米。项目旨在进一步查清该测区地腹构造形态、圈闭规模、高点位置、断层展布格局；进一步落实相关地质组台缘带展布及丘滩体发育规模；预测相关层系储层的分布范围，精细刻画储层纵横向展布，为钻探决策提供科学依据。

承揽该项目施工的中石油东方物探西南分公司，为确保工程地质任务的圆满实现，迅速行动，精心组织，选派一流的勘探队伍、调集精良的装备投入项目施工。项目开工前，测量工程中心根据项目合同的要求，生产技术上就选点合理性(硬化地表、岩石裸露区正点)、标记的规范性、轨迹测量、协调等四方面进行了岗前培训。培训还包括安全规章、测区主要安全风险及应对措施等。测量工程中心专门派出中国石油集团公司技术专家到场讲解测量工程新的技术规范。其施工人员参加培训达到 100%。经考试合格后，所有参加项目施工人员还录制了参与项目施工的承诺视频，签订了责任书。

从 9 月 11 日开始，担负该项目北区施工的测量工程中心二队，组织的 40 个施测小组已全部开赴工区投入施工作业。计划在 10 月底以前完成 138456 个测点（其中井位点 44856 个，检波点 93609 个)的作业任务。截至发稿时，测量作业人员已按计划完成一批工作量。

该队领导表示，行业处于低油价冲击的特殊时期，部署这样的项目非常不易。施工所面临的，除了地质条件和地面障碍等多种困难外，还有就是项目投资有限与成本刚性上升的矛盾，这是一道更大的难题。无论有多大的困难，我们一定严格按工程合同要求组织好施工，在确保安全、优质的前提下实现降本增效的目标。

积极探索营销新模式

茅台不老酒京东直播首秀完美收官

■ 张元平

2020 年注定是不平凡的一年，受新冠肺炎疫情带来的影响，茅台保健酒业公司积极探索营销新模式，在危机中育新机，于变局中育新局，创新不断，措施频频。在足不能出的疫情期间，无疑给电商直播带了巨大的机遇和潜力，茅台保健酒业公司聚焦后疫情时代的“新机”和“新局”，除了传统的营销渠道外，公司探索营销渠道，通过“直播带货”新模式，线上线下双轮驱动，为广大消费者带来别样的体验。

9 月 23 日，京东直播“中秋茅粉狂欢日”如期而至，为茅台厂商打造以直播为核心，深挖更广阔的品牌营销价值，而非只停留在带货层面。本次茅台品牌直播专场为消费者呈现一场颇具文化特色的茅台直播秀。

此次“京东中秋茅粉狂欢日”茅台直播现场，专门邀请了茅台集团原董事长、中国酱香白酒泰斗季克良，茅台保健酒业公司党委委员、副总经理郑悄然和茅台技开公司销售公司副总经理肖尧走进京东直播间，为用户深度讲解茅台产品和品牌内涵。此外，还有著名影视演员李玲玉现场直播带货。

在茅台博物馆游览环节，季克良带领网友们感受茅台的历史文化、了解工艺工序以及品牌文化等内容，让网友能够直观地领略茅台品牌背后的文化和匠心精神，为他们带来身临其境的体验。京东直播为茅台搭建的绝不止是“带货场”，更是品牌的“营销场”。

●茅台集团原董事长、中国酱香白酒泰斗季克良，茅台保健酒业公司党委委员、副总经理郑悄然走进京东直播间

在现场直播带货环节，季克良为广大消费者讲述了茅台独具特色的历史文化和酱香酒的益处，让大家进一步了解和认识了茅台和酱香酒。季克良还倡导广大网友“喝酒一定要适量，要科学饮酒、文明饮酒”。

茅台保健酒业公司自主核心产品“茅台不老酒”首位、首次亮相京东直播，便吸睛十足。别具一格的颜色，季克良的亲笔签名给观众留下了深刻的印象。郑悄然走进直播间，向广大网友介绍了茅台保健酒业公司的历史背景和经营理念，通过“三大优势”和“三大领先”向全国网友推介茅台不老酒“炫、搏”系列产品，为广大网友谋福利，吸引众多网友争相下单购买。

谈及“三大优势”和“三大领先”，郑悄然说：

品类优势在于茅台保健酒业公司逐梦大健康时代，引领健康酒业全新业态；

产区优势在于茅台保健酒业公司深植茅台酱酒核心产区，汇聚得天独厚的资源优势，与茅台同宗同源、一脉相承，坚守质量、安全、生态环保三条底线；

品牌优势在于茅台品牌大背书和中国酱香白酒泰斗季克良代言，“茅台不老酒” 是季克良唯一签名并授权可使用的产品。

文化领先于“健康生活，我们共同追求”的企业理念，积极传播并践行“大健康”文化；

价值领先于 “茅台不老酒” 采取优质酱酒+优质药材，满足消费者差异化需求；

品质领先执著于茅台品质，精益于健康追求。茅台不老酒采用秉承传统工艺酿造的优质酱酒为基，辅以龙眼、白芷、山楂、枸杞精心酿制而成的优质配制酒，独特的工艺保留了酱酒的丰富口感，让“茅台不老酒”酒体醇和、入口绵甜、回味悠长。

己亥猪年茅台生肖酒、茅台不老酒、茅台醇、汉酱、王茅、茅台王子酒……精选的 40 余款产品逐一亮相，尽展风采，让更多消费者享受到了不一样的高品质白酒。

事实上，不少人都是第一次踏进直播间，却收获了出乎意料的效果。通过此次直播“首秀”，不仅切身体会到网络消费的巨大潜力，更认识到营销模式的思路创新。京东直播活动的开启，一方面借助企业第一视角，更好地诠释品牌形象、商品卖点和品牌内涵，拉近与消费者的距离；另一方面，在京东直播品质化内容和服务加持下，能进一步提升品牌的知名度和美誉度，助力品牌商家实现 “品+效+销”合一。

“茅台不老酒”与京东直播合作仅仅是一个开始，未来茅台保健酒业公司还将继续探索关于品牌营销的更多模式，拓宽广度、挖掘深度、拓展纬度，将公司高品质产品一同呈现给消费者。

中铁十八局集团：“双节”不打烊 工程战正酣

■ 伍振 徐名锋 李巍 韩俊敏

“双节”期间，无论是在青藏高原的拉林铁路，东部沿海的杭绍台铁路，还是在海外的 2022 卡塔尔世界杯配套项目——卡塔尔绿洲酒店的施工现场，“热烈庆祝新中国成立 71 周年”标语格外夺目。迎风飘扬的五星红旗下，人来车往，机声轰隆，中铁十八局集团各重点项目建设奋战正酣。

走进京津冀交通一体化重点配套项目——天津滨海新区轨道交通 Z4 线工地，施工人员正在航安道站、航母公园站以及车站区间进行桩基、承台、墩柱、框架梁等施工。Z4 线项目部为确保航安道站、滨海南开中学站在 11 月 15 日前顺利完成封顶及道岔连续梁浇筑，共计投入人员 600 余人次及 30 余台大型机械设备，采取“人员轮班上、机械不停歇”的工作机制。通过采用省级工法《抱箍支架法施工圆弧形桥墩预应力顶帽工法》和一种圆弧形桥墩抱箍支架专利技术，不需要从基础上支立支架，节省支架及基础材料；也不需要在墩身上预埋钢板和预留洞，保证墩柱的完整性，施工又好又快。目前，南开中学站至玉砂道区间桩基完成数占桩基总数的 90%，两个车站已完成基础浇筑，累计完成产值占总产值的 30%。

广西最长在建铁路隧道——贵南铁路九万大山四号隧道掌子面前，操作手运用电脑遥控指挥喷锚机器人大臂、喷头施工，该设备工作效率高，且混凝土喷射均匀，回弹率低。此外，液压自行式栈桥、三臂凿岩台车、二衬台车等全机械化、现代化隧道“施工神器”按施工流程，渐次展开，轮番作业。他们通过优化施工方案，克服岩溶、危岩落石、断层破碎带、有害气体等隧道施工难题，施工进度不断加快。目前九万大山二、三、四号隧道安全掘进已突破 10000 米。

“双节”期间，粤港澳大湾区的“超级水利工程” 珠江三角洲水资源配置工程也火力全开。中铁十八局珠三角工程土建施工 A5 标全体施工人员为建设打造好新时代生态智慧水利工程，坚守施工一线，迎战高温酷暑，不断掀起大干高潮，全力推进项目建设，争取 9# 工作井 10 月 10 日完成第九层开挖及内衬墙施工；10# 工作井争取 10 月 2 日完成第十二层开挖及内衬墙施工，确保 11 月 23 日首台盾构机始发的工期目标。

每逢佳节倍思亲，可是在杭州下沙路隧道工程项目施工现场，吊车起舞，焊花飞溅，一派大干景象。国庆期间，在项目全体管理人员的努力之下，综合管廊先开段主体结构全部施工完成，海达南路交通导改将全部完成，为综合管廊工程后开段的施工扫除了 “挡路虎”，他们用辛勤的劳动为祖国生日献上特别的祝福。

在沙特近 50 度的高温下，沙特能源城项目正突击进行行政楼钢结构安装，沙特达兰加工车间项目加紧室外道路施工，朱拜尔 TS-8 高速公路正在进行 S9 号桥基础钢板桩支护。“双节”期间，中铁十八局沙特 3 个在建项目总计投入人员超过 600 人次，机械设备超过 50 台，通过“百日决战”劳动竞赛不断加快生产，为了中沙友谊和“一带一路”建设全力拼搏。

在卡塔尔政府重点打造的大型国际化社区—格湾岛项目工地，6 名中铁十八局管理者却放弃与家人团圆，挥汗如雨，抢工期、抓进度，指挥着近 1000 名外籍劳务工人进行筏板基础施工。该项目位于卡塔尔格湾岛，包括 20 栋独立别墅、15 幢商住两用住宅楼以及室外基础设施，合同金额达人民币 21 亿元，可合同工期只有 28 个月，要求在 2022 卡塔尔世界杯前完工，工期紧、任务重。国庆期间，为了完成计划目标，项目部提前编制好关键点的技术方案，协调物料供应，加强专业分包商协作，确保节点工期顺利完成。截至 10 月 1 日，已经完成 5 个区域筏板浇筑，累计浇筑混凝土 23000 立方米，计划国庆期间浇筑混凝土 12000 立方米，完成三栋建筑基础筏板浇筑施工。另外，绿洲酒店在国庆期间进入装修阶段，正组织施工大干，他们用辛勤的劳动庆祝祖国生日。

瓦轴集团开启“百日会战”冲刺更高目标

■ 曲媛 鞠家田

“这几个月，我们承接的风电轴承订单一直呈直线上升状态，多家风机制造企业派专人驻公司催交产品，且从现在开始到年底，订单都排得满满的。”瓦轴风电轴承公司主管生产的副总经理高波说，风电轴承板块从来没有承担过如此之重的高产量，“开展‘百日会战’，我们每一个人都在争分夺秒，都在冲刺抢时间，争取多出产品满足市场需求。”

今年以来，面对新冠疫情对轴承市场的冲击，瓦轴集团在深化机制改革的同时，调整市场销售策略，组建专业化轴承事业部，以研发、销售和服务一体化拓展市场，风电系列轴承、高端汽车轴承、水泥系列轴承、钢铁系列轴承、传动系列轴承等订单均大幅度增长。今年前 8 个月，瓦轴集团实现销售收入同比增长了 34.2%。

市场快速拉动形成的乘数效应，对企业来说既是机遇也是挑战。目前，瓦轴集团风电、汽车及工业装备等轴承板块订单继续增长，产品供不应求。“我们面临着市场有空间、企业有资源、发展有政策、员工有梦想的‘四有’形势和机遇，这些优势资源更坚定了我们发展和完成全年目标任务的信心。”瓦轴集团公司总经理刘军介绍说，“我们要迅速行动起来，奋战一百天，进一步释放产能，齐心协力满足市场需求，扛起做强做优做大国有企业、实现高质量发展的使命。”

●瓦轴汽车轴承生产现场。 鞠家田 摄

日前，瓦轴集团公司党委开展 “统一思想、坚定信心，全面完成全年目标任务‘百日会战’”竞赛活动，围绕公司下达的各项目标任务，重点组织开展三项主题活动：“百日当先锋” 领导干部作风提升竞赛活动，“百日战新高”抢抓订单、提升产能竞赛活动和“百日增服务”提升机关部门服务水平竞赛活动。一场规模空前的“百日会战”，拉响了瓦轴集团冲刺 100 天，通过补齐短板做强长板，保证各项管理举措落地落实，决战决胜全年任务的攻坚战。

“目前，我们各条生产线都超负荷运行，重点客户按周交付产品。”瓦轴高端汽车轴承公司总经理张彪对打胜“百日会战”充满信心地说：“我们抢抓国内汽车行业产量增长的机遇，在继续开拓国外市场的同时，将以高品质的产品和优质的服务满足国内汽车行业客户的配套需求。”

隐患在身边 细心保安全

■ 石立斌 马京林

经过 3 小时的抢装更换和调试，TH10411 井上的钻机又发出了轰鸣的吼叫声。“多亏了董经理给我们上了这堂‘隐患在身边’ 案例课，帮助我们及时发现了质量隐患，换掉了旋转器，不然，后果不堪设想。”9 月 6 日上午，巴州德仕大修队现场值班班长高明亮感谢地说。

9 月是全国质量月，西北油田采油三厂推出了“隐患在身边”的案例课，由各科室、基层单位负责人及相关技术骨干到施工现场安全巡视，通过发现和排除现场风险隐患进行安全生产教育，利用员工身边的案例教育员工增强质量意识和安全意识，强化全员全过程质量管理。

当日上午，该厂工程技术室副经理董涛和几名相关人员来到了正在施工的 TH10411 井现场，对施工质量、安全隐患进行检查。经过排查，从台账记录到施工材料核实，从施工人员资格证到现场技术应用等，都没有发现问题。

“看来，今天的案例课要到下一各现场开了。”回到了井场一角，董涛拿起笔准备在排查登记表上签字时，余光中发现旁边的井架绷绳抖动了一下，他立即放下了手中的笔走了过去。“绷绳抖动不是正常状态，说明修井机的相关部位存在问题。”董涛接着又上前两步仔细观察。过了近 20 分钟，绷绳却纹丝不动……

“放心吧，董经理，施工前我们都做了严格检查，没事的。”值班班长高明亮拍拍胸脯说。“是啊，这么长时间都没动静，估计是没问题。”同行人员对周边检查了一圈说道。

“不行，安全事大，每个细节都不能放过，再等等。”董涛相信自己眼睛。就在大家都有些不耐烦时，井架绷绳突然抖动了起来，而且频率不断加快。“立即停钻！”董涛果断叫停了施工，并和施工人员一起顺藤摸瓜地仔细分析查找原因。

最后检查发现，正在旋转的方钻杆上部四方倒角器有轻微变形，未达到垂直朝下旋转，使旋转部位不同心，产生共振，造成井架晃动。

董涛根据这起质量隐患，立即组织开讲“隐患在身边”案例课，深刻剖析了问题原因、危害及暴露出的管理漏洞，并分享了细节决定成败的经验。

“太悬了，如果让绷绳继续抖动，就会导致机毁人亡。”施工人员听完课后个个冒出一身冷汗。