

## 重庆页岩气公司 加强老井大修精细管理

2024年,重庆页岩气公司锚定全年产量任务,克服老井井筒复杂难题,在积极做好老井大修技术储备的同时,持续加大技术攻关,推动老井加速复产,为西南油气田公司高质量上产500亿作出了贡献。

**强化资料分析,提高方案设计质量。**该公司积极收集、总结近年复杂井大修资料,利用大数据深入分析大修作业过程中井下工具、修井液及修井工艺的合理性和科学性。把“地质工程一体化”理念融入过程分析及决策,针对部分老井断落油管腐蚀严重、弯曲变形等问题,坚持“单井论证、一井一策、一趟一策”方式,修井前建立“建设+设计+承包商”三方联合讨论机制,不断优化方案设计质量,提升方案设计针对性与可操作性,确保现场打捞作业得到科学指导。

**强化现场管理,不断提升大修质量。**在修井现场,公司采用“技术专家驻井指挥+一体化团队幕后支撑”模式,纵深推进联合管理。依托远程数据传输建立“小现场+大后方”一体化实施及跟踪机制,实行“趟跟踪-趟分析-趟优化”复杂井打捞制度。同时,针对井下断落油管,精准设置打捞过程各项关键确认点,根据实际打捞情况优化打捞工具,严格把控入井工具、打捞悬重和卸扣等关键工序,强化作业过程动态跟踪,保障高质量完成打捞作业。

**强化技术交流,携手攻克难题。**围绕产量任务中老井稳产的系列大修统筹部署,企业前瞻筹划地质、工程、经济一体化,提前协调并明确组织试修的机具设备。坚持油公司技术主导,积极组织大修技术交流,围绕修井技术参数、大修工艺、井下工具和工作液等方面,与承包商队伍开展充分讨论,进一步加强复杂井大修认识,积极攻关大修过程中的技术瓶颈,制定打捞技术决策书,发挥生产与工程大数据分析效力,不断优化大修工艺,提升大修井作业效率与成功率,2024年顺利完成足207井复杂水平井大修,新获产气量407万方。(廖礼)



## 南屯煤矿: 筑牢安全“防火墙”

为全面筑牢消防安全防线,增强干部职工的消防安全水平,山东能源集团兖矿能源南屯煤矿通过强化组织领导、普及知识、专业培训等措施,为矿井安全生产筑牢坚实“防火墙”。

**高度重视,雷厉风行。**“我们必须清醒地认识到,消防安全无小事,任何疏忽都可能酿成无法挽回的严重后果。”在近日召开的安全办公会上,该矿安监处处长李林再次强调。面对消防安全挑战,该矿清醒地认识到,时刻保持高度的警觉性和责任感,才能防患于未然。为此,该矿组织召开专题会议,通过对上级文件内容进行细致解读和任务分解,明确各单位、各分区的职责,确保消防安全工作层层落实、责任到人。同时,南屯煤矿专门成立专项督导小组,对各单位建设情况进行不定期抽查,确保各项措施得到有效执行。

**横向到底,纵向到底。**该矿通过安全办公会、微信公众号等多种形式,对全矿职工进行消防安全知识普及活动。通过线上发布名词术语、在线测试,线下组织专题讲座、实操演练等方式,加深职工对消防安全能力的理解。近期,该矿教培中心举办了为期4天的消防安全专业培训,进一步提升职工消防安全技能和应急反应能力。此次培训涵盖消防安全法律法规、火灾隐患排查技巧、日常防火巡察要点等理论知识。同时,参训人员通过过滤式防毒面具佩戴与使用、消防栓系统实操练习等,亲身体验消防设备的操作,切实提高在紧急情况下的自救互救能力。

**抓在日常,严在经常。**为进一步巩固培训成果,该矿要求各单位利用“晨会”、交接班等时段,对职工开展消防安全全员培训。通过发放明白纸、建立培训工作档案,确保每位职工都能熟练掌握消防安全知识和技能。同时,组织各单位自行出题进行测试,检验学习效果。截至目前,全矿共有37家单位、2600余名人员参加了培训并通过了测试。

该矿安全监察处利用日常检查时机,对社区服务中心、福兴公司等21家单位进行了消防“四个能力”及安全警示教育测验。通过现场随机抽查的方式,覆盖单位管理人员、班组长、业务骨干人员共计65人参加考试,平均分达到90.18分。(韩秋悦)

## 陕北矿业公司:深入推进班组建设

近日,陕北矿业公司三个班组荣获中国安全生产协会“2024年度安全管理标准化班组”,两名班组长荣获“2024年度安全管理标准化班组优秀班组长”。班组是企业的基本单元,班组建设是推动企业改革发展的重要基石。近年来,陕北矿业公司通过一系列务实有效的措施,深入推进班组能力建设,为推动企业高质量发展奠定坚实基础。

### 班组安则企业安

前不久,陕北矿业公司印发了《一流安全班组建设工作安排》,编制了《班组安全文化手册》《一流安全班组建设指南》,召开了一流安全班组建设推进会暨“小班组大安全”研讨会。

公司持续推进零“三违”班组,全面推行全员安全积分和“零·三违”十字周期法,持续推进班组“一会两清单”管理,切实做到现场环境标准化、作业流程标准化、设备维护标准化、安全管理标准化,形成了岗位有职责、作业有程序、操作有标准、过程有记录、绩效有考核、改进有保障的班组安全管理新模式。

“我们采用‘班前查、班中控、班后清’的方式,明确当日目标计划及关键事项,精准把握班组实时工作进展情况。”2024年12月21日,韩家湾煤炭公司开展班组长活动日活动和“劳模、工匠、金牌班组长”谈安全分享会暨“一流安全班组”经验交流会,受邀班组长、工



匠、劳模结合自身经历与工作实际,畅谈班组日常建设与管理工作经验,碰撞出思维的火花。

2024年11月,信息技术运维分公司张家峁智维中心融合通信班顺利通过陕西省安全管理标准化班组评审。据了解,张家峁智维中心融合通信班通过常态化开展“安全生产交流会”“职业病防治培训”“安全生产应急演

练”“运维技术大练兵”等一系列特色活动,将标准化班组建设的各个要素有效融合,努力培育一支安全意识浓厚、技术能力卓越的信息技术运维班组队伍。

### 班组优则企业优

近期,从第八期优秀班组长综合素质提

## 山东能源蒋庄煤矿:多措并举守护新年安全

山东能源枣矿集团蒋庄煤矿认真贯彻落实山东能源2025年工作会精神,以“开局即决战、起步即冲刺”的战斗姿态,牢牢抓住安全生产主动权,牢固树立底线思维、红线意识,通过强化安全宣教,强化安全培训,多措并举守护新年安全,为矿井发展提供有力安全保障。

蒋庄煤矿坚持全面从严不松懈,加大典型问题、重大隐患的管控力度,从严典型问题分析处理,加强对不安全行为、不安全设备、不安全地点、不安全流程的严格管控,坚决做到安全隐患不消除不作业。

他们扎实常态化事故案例警示教育,结合近期煤矿安全生产形势,及时组织学习上下级下发的事故案例,通过开展“每周一案例”

“一岗三案例”等活动,在每天班前会上进行巡回播放。采取“剖析式”“现身说法式”等形式,把别人的事故当成自己的事故剖析警示,以案为鉴、警钟长鸣,让职工思想有震慑、心中有畏惧。

“我们专门给职工开设了安全‘小课堂’,动态调整班组安全教育内容,做到既有针对性,又有时效性、实用性,并且我们还积极倡导班前会举手抢答安全知识,将问答积分在每月奖金中兑现,改变以往班前会被动提问局面,让安全知识入脑入心。”该矿综采二区区长孔德文说。

另外,他们还组织职工以讲述身边人、身边事的形式,把安全知识学习置入轻松、活泼的环境中,让职工牢记事故中的沉痛教训,在

工作中时刻保持安全警惕性,及时发现安全隐患、拒绝违章作业。

该矿制定了“三项岗位人员”、煤矿井下班组长、重要岗位人员、其他从业人员安全素质提升培训计划,以“精准培训”为理念开展特色培训,依托全层级自主管理平台,完善安全培训管理系统和E课堂手机客户端,构建了“学、练、考、管”一体的智能化、开放性的网络培训平台。

蒋庄煤矿建立了采煤、掘进、机电运输、通风四个培训站,每季度由专业领导或部室负责人、技术主管进行授课,围绕技术、新设备、新工艺及经常出现的问题,开展集中学习培训,提升培训实效。根据实际需要,聘请一线首席技师、金蓝领在基层培训站进行授课,

传授经验和技能,将理论与实践结合起来,提升培训效果。

他们突出安全宣教的针对性,为违章职工“量心定制”警示教育、亲情感化、情绪训练、技术培训、法规学习等帮扶方式,全面系统地从职工思想因素上解决问题,促进安全宣教由表及里的渗透,实现职工安全由“浅意识”向“潜意识”转变。

该矿不断创新安全检查方法,从薄弱地点、薄弱人物、薄弱时间进行管控,开展安全大检查、安全夜查、实施准入制安全检查、联合专项检查等活动,织密了安全监督检查防护网,为矿井的安全生产筑起了坚固防线。

(陈园园)

## 朱仙庄煤矿:“四小四早”开创良好工作格局

安徽省淮北朱仙庄煤党委坚持党建引领,探索形成“四小四早”工作法,即“小隔阂早发现、小纠纷早调解、小需求早回应、小环境早治理”,提早介入矛盾源头,从根源上化解纠纷,打好基层治理“提前量”,推动形成组织有思路、党员有担当、群众有参与、服务有保障的良好工作格局。

小隔阂早发现,筑牢和谐关系“桥头堡”。该矿党委深知及时发现职工间的小隔阂是维护和谐稳定的关键第一步。为此,矿党委充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用,建立了以党支部为核心,党小组为触角,党员为先锋的信息收集网络。各党支部定期组织党员摸排职工思想,在日常工作中敏锐捕捉苗头隐患,

通过整理、筛选、分析、研究,认真填写《职工思想动态表》上报党群工作部汇总,为矿党委决策备足一手“情报”。

小纠纷早调解,奏响和谐乐章“主旋律”。该矿党委用心用情用力做好“送上门的群众工作”,化被动为主动,将矛盾隐患化解于萌芽状态,切实做到领导接访常态化、干部下访主动化、宣传引导多元化。严格执行相关制度,党委书记周五接访、分管领导日常下访,面对回应群众,现场拍板定策,专人跟踪问效,做到件件有落实、事事有回音,全力营造和谐稳定的工作氛围。

小需求早回应,搭建服务职工“连心桥”。秉承高效服务理念,朱仙庄煤矿“同心服务

365”快捷综合服务中心应运而生,“线下+线上”双通道开启服务“加速度”。职工诉求在这里“一站式”受理,能当场解决的绝不拖延,疑难问题迅速转办,政策解读耐心细致,民生小事从速从优办结,切实做到以“小窗口”服务“大民生”,让“小平台”带来“大温暖”。

针对职工的职业发展需求,该矿开通了专业人员继续教育通道,为职工提供了学习深造的机会,为职工提供学习时间和费用上的支持,受到了职工的广泛好评。为满足职工们在运动健身、文化娱乐等多方面的需求,该矿打造了运动休闲为一体的职工文体活动中心,丰富了职工们的业余生活,提升了职工的幸福感和归属感。

小环境早治理,打造美丽矿区“新画卷”。环境治理,制度先行。该矿党委精准锚定各级职责,迅速成立环境治理工作领导小组,精细划分矿区责任田,周期性全方位巡查生产、生活及公共区域。遵循缜密检查标准,翔实记录问题,及时下达整改令,严督整改全程,环环相扣,力促环境治理形成闭环。

秉持绿色发展理念,该矿聚焦环境治理难题,果断加码环保设施投入。在污水处理方面,建设了现代化的污水处理厂,采用先进的污水处理工艺,对矿区内的生活污水和工业废水进行集中处理,实现水资源的循环利用。用。(张万学 丁珊珊)

## 中国出口海外最大起重吨位铁路起重机发运

1月4日,由中车齐车集团齐车公司研制的NZS1601型160吨窄轨伸缩臂铁路起重机在上海龙吴港装船,即将启程发往非洲安哥拉安罗安达港。这是公司首次向安哥拉出口铁路起重机,也是目前中国出口海外的最大起重重量。

NZS1601型160吨窄轨伸缩臂铁路起重机最大起重重量为160吨,最大起重力矩为

1280吨·米,是安哥拉有史以来采购的最大吨位铁路交通装备,将用于安哥拉罗安达铁路救援及道路施工作业,为当地铁路的安全、高效运营提供有力保障。为了满足安哥拉铁路限界、轴重等技术要求,中车齐车集团齐车公司对产品进行了针对性设计,在充分借鉴国内大吨位铁路起重机的成熟技术和设计经验基础上,对主要结构进行了充分优化和创新,

采用圆弧形吊臂和长行程伸缩重铁等关键技术,有效提高了起重性能,降低了自重,能够更好适应当地复杂的吊运环境,具有高效、稳定、安全、便捷等特点。

中车齐车集团齐车公司作为中国铁路货车、铁路起重机的设计主导单位,拥有世界先进水平的铁路起重机核心技术,通过自主设计、制造,形成了多品种、多规格、多系列的铁



路起重机产品格局。此次安哥拉铁路起重机成功交付,实现了160吨级铁路起重机产品出口“零的突破”,对进一步增强铁路起重机品牌影响力和国际竞争力,持续拓展铁路起重机海外市场将产生积极影响。(刘廷禄 史轶夫)

## 王小斌:数字化转型下的医药营销创新者

在医药行业的变革与发展中,王小斌凭借其对市场的敏锐洞察力和深厚的行业经验积累,成为数字化转型的重要推动者。从传统的药品营销到智能化营销,他始终站在行业前沿,帮助企业在竞争激烈的市场环境中脱颖而出。作为南京圣和药业股份有限公司现任大客户总监,王小斌不仅带领团队创造了卓越的业绩,也致力于推动医药营销领域的数字化升级与创新。

### 从传统到数字化: 行业转型的探索

回顾王小斌的职业生涯,他在市场营销行业的历练始于2011年。他从基层做起,在市场销售和团队管理上积累了丰富经验。王小斌深知,传统的药品推广模式已经无法应对现代医药市场日益复杂的挑战。药企过去主要依赖大规模的广告投入和地推活动,主要通过医生和药店等渠道推动产品。然而,随着集采政策的深入以及医保谈判的加剧,药品价格受限,市场竞争门槛逐渐提高,药企需

要从根本上调整其营销策略。“过去,药企可以通过广告和人脉网络快速占领市场,但在政策和价格压力下,传统营销方式已经无法满足需求。”王小斌表示,面对政策变化和市场环境的严峻挑战,数字化转型显得尤为迫切。数字化不仅可以提升营销效率,还能帮助企业在竞争激烈的市场中保持优势。

### 数据驱动决策: 精准营销的核心

王小斌认为,数字化转型不仅仅是技术的引进,更是企业营销战略和思维模式的全面革新。他强调,数据驱动的决策将在未来的医药营销中扮演至关重要的角色。从2020年起,王小斌便开始研究生物医药营销智能化,探索如何利用大数据和人工智能技术优化药品推广策略。在他看来,企业必须建立一个完善的数字化基础设施,通过精准的数据分析,提升市场响应速度和决策准确性。

“医药营销不仅需要精准的客户画像,还需要通过数据深度挖掘来实时掌握市场动

态。这将帮助企业迅速调整策略,抓住市场机会。”王小斌说,通过多维度的数据分析,药企可以了解消费者的需求变化,并根据不同客户群体提供个性化的产品和服务,增强客户的购买欲望和忠诚度。

### 智能工具助力: 精准投放和客户关系管理

在数字化营销手段的应用上,王小斌指出,社交媒体广告、精准广告投放和搜索引擎优化(SEO)等数字化工具,正成为药企营销的关键。相比传统的推广方式,数字化营销不仅突破了地域和时间的限制,还能够通过大数据和人工智能技术,实施动态调整和实时优化,从而提高市场渗透率和品牌曝光度。

“数字化营销能够让我们精准地触达目标客户,提升品牌的市场影响力。通过大数据分析,我们可以实时监控广告效果,并进行精准调整。”王小斌解释说,数字化工具的应用使得药企可以在信息泛滥的市场中脱颖而出,实现更加精细化的市场推广。

此外,王小斌还指出,数字化营销可以帮助药企建立更加紧密的客户关系。通过构建全链条的客户管理平台,企业能够实时跟踪客户需求和行为数据,从而实现更加个性化的服务和营销策略。这种精准的客户管理不仅有助于提升品牌忠诚度,还能为企业打造长期的竞争优势。

### 展望未来: 数字化营销的无限可能

对于医药行业的未来,王小斌充满信心。他认为,随着数字化技术的不断发展,未来的医药营销将更加智能化、精准化。在这个过程中,大数据、人工智能等技术将发挥越来越重要的作用,药企的数字化转型将成为行业发展的主流。

作为行业内公认的数字化营销专家,王小斌的见解与实践为医药企业提供了宝贵的参考。在他看来,数字化转型不仅是挑战,更是药企转型升级的机遇。在这一波行业变革中,王小斌无疑是一个重要的推动者。(李荣荣)