### 川西北气矿 实现土地管理新跨越

近年来,川西北气矿紧紧围绕西南油气田 公司"高质量上产500亿"目标,聚焦"扩海增 陆、建产50亿"新会战,以找准切入点、结合点、 发力点,主动作为、前瞻布局、笃定前行,以"闯" 的精神、"创"的劲头、"干"的作风,助力土地与 对外协调管理跨越新台阶、取得新成效。

抢抓"早"字先机,做足"闯"的精神。推进 "前置手续申办、落地即可开工"的快速依法合 规用地新模式,确保新增项目"不让队伍等土 地"。分片区管理,控制关键时间节点;制定周进 度跟踪表, 发现问题及时解决, 按既定目标推 进;加强与项目管理部门和承包商的沟通交流, 主动对接当地自然资源部门,加快办理节奏。今 年以来,川西北气矿共启动18个新增用地项目 的勘探选址工程,已完成6个项目供地,完成今 年项目供地 17%, 打破常规首创项目供地最快 最优的先河,实现土地保供"开门红",为气矿勘 探开发快建快投奠定坚实根基。

强化"准"字内涵,做足"创"的劲头。按照"公 司主导、片区统筹、分级分片、协同联动"的原则, 充分利用公司组织机构一体化优势, 多渠道、多 层级开展油地关系协调,高效破解油气生产建设 过程中各类问题矛盾,全力保障片区正常油气生 产建设秩序。近三年来,根据自然资源部、四川省 自然资源厅关于探索利用市场化推进矿山生态 修复的相关要求, 扎实开展闲置土地清理工作, 高效推进土地前期评价,临时用地获批率 100%。

注重"精"字质效,做足"干"的作风。认真落 实公司土地复垦工作安排部署,川西北气矿在 土地复垦"9+4"管理模式基础上,不断总结,持 续完善、优化其内涵,开展"实景三维重建",为 复垦施工还原原有地貌提供参考。此举得到了 相关部门的一致肯定,为提升复垦效果奠定了 坚实基础,复垦项目竣工验收通过率达到 100%。近三年来,该气矿完成50个土地复垦项 目,竣工验收通过率100%,复垦总面积1000余 (唐远茂)

### 临涣选煤厂: 春检进行时

春季,对于淮北矿业临涣选煤厂而言,是设 备"焕新"的黄金时期。该厂以"严细实精"四字 方针为指引,全面开展春季检修工作,为全年生 产的稳定运行筑牢根基。

"严"字当头,严守检修标准与安全红线。在 检修前,该厂制定了严格的检修计划和质量验收 标准,每项检修任务明确责任人与完成时间节 点,确保检修工作有条不紊地推进。创新"三严" 安全管理模式,推行"一机一档"标准化作业,做 到全程留痕。所有参与检修的人员需经过严格 的安全培训与考核,进入检修现场必须佩戴齐全 个人防护装备,每一个检修环节都有专人进行安 全监督,开展"三违随手拍"行动,杜绝违规操作, 以严格的管理保障检修工作安全开展。

"细"处着眼,细致排查设备隐患。"咱这设 备就像'心脏',一个小零件出问题,都可能影响 整个生产。"东区机电车间机修三班班长刘兆伟 说。检修人员化身设备的"体检医生",对每一台 设备、每一个零部件都进行细致入微地检查。从 传动部件的磨损程度,到电气线路的老化情况, 不放过任何一个可能存在的隐患。借助检测仪 器,对设备进行全方位的检测评估,详细记录设 备的运行参数和存在的问题, 为后续的精准维 修提供依据,真正做到"防患于未然"。

"实"干为基,让检修工作脚踏实地。在检修 过程中,该厂推行"检修工作清单化"管理,每一 项检修任务都被详细拆解成具体步骤, 明确所 需工具、材料以及质量要求,张贴在检修现场显 眼位置,确保随时对照执行。在检修过程中,职 工秉持着实干精神,不走过场、不搞形式主义。 面对复杂的检修任务,大家不畏艰难,加班加 点,确保各项检修工作按时、高质量完成。

"精"益求精,提高设备检修效能。该厂积极 运用新技术、新工艺,鼓励检修人员开展技术创 新和小改小革活动。运用大数据分析与人工智 能算法, 实现对设备运行状态的实时监测与故 障预测,提前制定精准检修策略,将被动维修转 变为主动维护。通过优化检修流程、精准制定 "一机一策"检修方案,提高检修效率和质量。同 时,注重对检修人员的技能培训,定期组织技术 交流和培训活动,提升专业素养和维修技能,打 造一支技术精湛的检修队伍, 使检修工作不断 (黄婵婵) 迈向新高度。

# 陕北矿业:新春实干勇争先

进入2025年,陕西陕煤陕北矿业公司鼓 足干劲抓生产、促项目、提质量、增效益,2025 年1月份,煤炭产量、掘进进尺分别完成计划 的 103.7%和 101.1%,商品煤成本较计划降低 1.92%,资产负债率同比降低 0.42 个百分点, 以全新作为和斐然成绩实现稳健开局。

#### 稳存量

针对煤层赋存、工作面回撤安装、公路运 输不足等实际情况, 陕北矿业优化采掘部署 和生产系统,优化生产环节和作业流程,确保 生产组织平稳运行。

陕北矿业以生产大排查大整治"百日攻 坚战"为契机,推进13项安全重点工作,强化 了检查和监管力度, 煤矿安全监控系统报警 率创历史新低。企业加大正规循环率、机械事 故率、正点开机率"三项考核",最大限度减少 生产中断影响。高效完成两矿 79 项检修任 务,保障生产系统安全稳定,进一步提升生产

#### 拓增量

2002年夏天,刚毕业的陈华波踏入产品 采购行业时, 他或许不曾想到自己未来将在 中国玻璃瓷领域刻下厚重的一笔。这段从产 品采购开始的经历不仅为他打开了观察行业 的一扇窗, 更在五年后催生出一个改变玻璃 瓷领域的品牌故事。

在从事采购跟单时, 陈华波每天与众多 的国际订单打交道。通过经验积累后他敏锐 地发现:玻璃瓷制品虽需求旺盛,但国内供应 商的产品始终徘徊在中低端市场,设计雷同、 材质单一,客户对"中国制造"的期待止步于 "价格低廉"。在一次德国展会上,一位客户指 着展柜里某欧洲品牌的玻璃瓷用具感慨道: "这样的透光度和纹理,我们找了三年,中国 工厂却始终做不出来。"这句话像一根刺扎进 了陈华波心里。他意识到,玻璃瓷行业的痛点

宁夏矿区分布和62家矿业权信息,编制了初 步研判分析报告。同时,跟进"榆鄂两地煤炭 开采对地下水环境影响及保护措施研究"项 目进展,加强与相关单位对接,确保各环节无 缝衔接,有序推进小壕兔一号、三号项目开发 进度。陕北矿业超前搭设保水采煤技术框架、 谋划技术策略,为企业在片区开发领域的布 局提供有力支撑。

#### 挖潜量

陕西陕煤陕北矿业公司以销售为"龙 头",块煤率保持在31%以上,韩家湾煤炭公 司混煤发热量较计划提高147大卡/千克,孙 家岔龙华煤矿洗小块发热量较计划提高 250 大卡/千克。企业落实全面预算管理,科学编 制 2025 年度预算,上线运行资金预算管理系 统,当月执行率100%。电缆、管路及其附件等 可回收复用材料回收率 100%。

陕北矿业以"五好"班子建设带动"五型" 机关创建,探索"管理制度化、制度流程化、流



程表单化、表单数字化"的"四化"管理模式, 提升管理效能,凝聚共识、激发活力,为全年

工作开好局、起好步奠定了坚实基础。

(叶杨)

### 玉瓷生辉

#### -材料工程师陈华波的玻璃瓷之路

不在产能,而在技术与设计的创新缺失。

2007年,陈华波毅然辞去稳定的外贸工 作,创立了玻璃瓷品牌 SHULOPAL。这个后来 在材料行业内声名鹊起的品牌, 最初只是珠 江畔一间不足百平方米的实验工坊。白天陈 华波带着团队调试瓷炉温度;深夜他翻出自 己记录的材料学笔记, 反复比对氧化硅与氧 化铝的配比数据。他深知要在竞争激烈的行 业中立足,必须突破技术壁垒。在创业初期, 陈华波常前往全国各地的知名瓷厂研究学

习, 甚至前往玻璃制造大国捷克学习最前沿 的玻璃水晶切割工艺。2012年广州根源日用 品有限公司的成立, 标志着他的事业迈入新 阶段。作为总经理, 陈华波将研发视为生命 线,带领团队攻克材料配方与工艺难题。他主 导开发的玉晶玻璃瓷材料,在透光率上比传 统产品提升40%,抗冲击强度增加了两倍,更 为难得的是其表面能呈现玉石般的温润质 感,赋予了餐具独特的艺术价值,就连对产品 质量极为重视的连锁企业采购经理都忍不住

感慨:"东方美学终于找到了科技的载体。"

二十载春秋倏忽而过,陈华波始终保持着 创业者特有的敏锐。当同行惊叹于他开发的新 式玻璃瓷材料兼具机械强度与美学效果时,他 已在规划下一代半导体封装基板材料的研发蓝 图。从餐具到新型用具,从日用品到精密制造, 陈华波用持续创新证明:一块玻璃瓷的进化史, 同样也是中国智造转型升级的微观缩影。

如今,在广州根源日用品有限公司展厅, 玉晶玻璃餐具流淌着月光般的柔辉, 微晶玻 璃背板折射出科技的冷峻光芒。两种截然不 同的美学在此交融,恰似陈华波职业生涯的 双重底色——既有传统匠人对材料本质的执 着求索,又饱含创新者打破边界的前瞻视野。 这或许正是制造业从业者最需要的品质:在 传承中突破,于细微处开疆。 (李思源)

# "铤"进地下万米 一机集团刷新"中国深度"

日前,我国首口超万米科探井——深地 塔科1井在新疆塔里木盆地完钻,钻探深度 达 10910 米, 成为亚洲第一、世界第二口深 井。该项目所用的螺旋钻链、加重钻杆、方钻 杆、短钻杆等钻具产品均选用一机集团风雷 钻具公司产品。

地上,红白相间、20多层楼高的钻机矗 立;地下,1130多根钻杆连接而成的"珠峰", 钻穿12套地层,开辟出一条通往地球深部的 万米通道。近600个日夜,风雷钻具公司的钻 探产品伴随着深地塔科1井,刷新了超深层 油气勘探领域的"中国深度"。

一难,在于地层岩性变化复杂。深地塔科 1 井钻穿 12 套不同岩性、不同压力系统的岩 层,地质构造复杂多变,每一次地层岩性变 化,都要更换与之相适应的钻头,调整钻井液 的各项配比。靠近地表的中浅层,一颗钻头日 进尺最高能达600米;而在万米以深,钻头平 均日进尺不超30米就会磨损得近乎光滑。

二难,在于井下超高温超高压。随着地层 深度增加,温度、压力也随之增加。深地塔科 1 井的井下最高温度 220 摄氏度,最高压力 145 兆帕、相当于指甲盖大小的面积承受超 过 1.4 吨的重量,常规钻井工具、材料难以适 应如此苛刻的工况环境,极易损坏或失效。

三难,在于钻杆超大扭矩。深地塔科1井



的地表并眼,直径超57厘米。并眼向下,1130 多根钻杆首尾连接,最细的钻杆仅有杯口粗 细,在高温高压条件下,如面条般柔软,断裂 风险高。超大扭矩的钻杆在地表转10圈,地 下钻头可能转不了1圈。

创新引领, 让万米地层"钻得开""够得 到""用得好"。

挺进万米深地, 面临多项世界级难题和 极限挑战。为保障深地塔科1井钻得成、钻得 好,风雷钻具公司联合多家高等院校集智攻

—化学成分改良升级,让万米地层 "钻得开"。针对塔科 1 并在钻至万米深度后 将面对复杂多变的地质环境和极端的使用条 件,风雷钻具公司凭借其深厚的行业经验和 科研实力,研发出了一种迭代升级的 4330V 钻铤材料, 其高强高韧的特性能承受极高的 钻探压力和复杂的地质应力,确保了钻具在 长时间、高强度的使用环境下依然保持稳定

——夹杂物变性技术,让万米地层"够得 着"。为破除非金属夹杂对材料高周疲劳性能 的禁锢,风雷钻具公司采用先进的"渣精炼控 制夹杂物技术",有效控制了钢中的硫和总氧

--热处理工艺改进,让万米勘探"用得 好"。钻铤类产品属于厚壁管,由于厚壁管管 料淬火时淬火液进入内壁易开裂,已成为国 际难题。风雷钻具公司通过正向设计研究,突 破了双扇柱状喷淋技术, 使其成为提高钻铤 类产品综合机械性能的基石。

挺进地球深部,每一米都是对未知的挑 战,每一寸都是向极限的突破,深地塔科1井 钻探,从地表到 10000 米,用时 279 天;最后 910米,却耗时300多天。扎根于地下万米的 探索之中,风雷钻具公司钻探产品不负使命, 再次刷新"中国深度",为国家能源安全和地 质勘探事业贡献了坚实力量。

放眼未来,10910米不是终点,风雷钻具 公司的钻探产品将助力我国深地探索的脚步 迈得更快、更远。 (刘佳慧)

## 新安煤矿:"三个体系"提升安全管控能力

2025年,河南能源义煤公司新安煤矿坚 持"稳中求进、以进促稳"工作总基调,认真落 实"创新+责任"工作法,通过建设安全生产责 任体系、双重预防体系、标准化达标体系,切 实提升安全管控能力,实现高质量发展和高 水平安全的良性互动。

推进安全生产责任体系建设。坚持以落 实全员安全生产责任制为核心, 通过各项措 控、区队自治、班组自理、岗位自律要求,构建 人人有责、各负其责、权责清晰的安全生产责 任体系,压实全员责任,拧紧"一级抓一级、层 层抓落实"的安全责任链条,强化风险防控和 隐患排查治理,实现安全目标。

构建双重预防体系长效机制。围绕安全 生产系统、重点场所及关键环节、关键岗位、

重点时段等方面开展精准研判,推动安全治 理模式向事前预防转型。坚持每月进行精准 重大风险研判辨识,确保各级风险管控到 位。不定时开展"零点行动",建立事故隐患 责任倒查常态化机制,完善事故隐患内部报 告奖励制度,激发全员排查事故隐患的主观

持续保持标准化动态达标。按照安全生

产标准化"13323"管理模式,全面提升安全生 产标准化创建水平,按照"常态化建设、动态 化考核、专业化保障、精细化要求、责任化落 实"的原则,以点带面、点面结合,大力开展 "示范单位、精品区域、标杆工程、本安线路" 等示范建设,实现"点上示范"向"面上开花" 的转变,推进安全生产标准化换挡升级。

(侯丹)

# 吴伯旸:以金融智略赋能企业新发展

在商业世界中,企业的稳健前行离不开出 色的财务管理与精准的项目规划。吴伯旸,-位企业财务管理与项目规划领域的资深专家, 凭借其深厚的专业知识、丰富的实战履历,在 行业内留下了浓墨重彩的印记。

■ 吉昌华

吴伯旸毕业于英国南安普顿大学,获国际 银行与金融研究专业硕士学位。在求学期间, 他系统钻研金融学理论,从国际金融市场的运 作逻辑,到金融工具的创新应用,都进行了深 入探究。南安普顿大学浓厚的学术氛围和前沿 的研究方向,为吴伯旸打开了通往金融世界的 大门,让他接触到全球最先进的金融理念和研

本人がより等年2項。4000mの8038の日か多4原出。 D. C. T. サルト 5 、 カビ 公等 (また 等) 美代 行 でいっ 1503292011(326(312)開発 アイスタ、持力のよ

究成果,为其后续的职业发展奠定了坚实的理 论根基。这些专业知识如同宝藏,在他日后的 工作中不断被挖掘和运用,成为他解决复杂金 融问题的有力武器。

毕业后, 吴伯旸开启了在金融领域长达 十余年的深耕之路。他先后任职于大众汽车 金融和宝马汽车金融等知名企业。在大众汽 车金融,吴伯旸努力熟悉汽车金融业务的各 个环节。他深入研究贷款产品设计,分析不 同客户群体的需求特点,设计出更贴合市场 的金融产品;在风险评估体系搭建上,他综 合考量市场波动、客户信用等多方面因素, 构建起严谨的风险评估模型,有效降低了金 融风险。在宝马汽车金融,他接触到国际化

的金融管理理念, 学习到先进的风险管理技 术,进一步拓宽了自己的视野。这段丰富的 名企工作经历,让他积累了多领域跨行业的 资本市场、风险管理、财务管理、资金管理实 操经验,从一个初出茅庐的金融学子成长为 行业内的多面手。

如今,吴伯旸担任福佑卡车的 CFO& 增值 事业部总经理,在这个关键岗位上,他充分发 挥自己的专业优势,为企业的发展注入强大动 力。

在资本市场运作方面,吴伯旸凭借敏锐的 市场洞察力,精准把握融资时机。他深入研究 资本市场动态,分析不同投资机构的偏好和需 求,制定出科学合理的融资策略。在他的努力

下,福佑卡车成功引入多轮重要投资,为企业 的业务拓展和技术研发提供了充足的资金支 持。同时,他积极筹备企业上市相关事宜,从财 务规范梳理到信息披露准备,每一个环节都精 心把控,确保企业在资本市场的道路上稳步迈

风险管理是企业发展的重要保障,吴伯旸 深知这一点。他曾主导建立了一套完善的风险 管理体系,运用大数据分析和风险评估模型, 对企业面临的各类风险进行实时监控和预警。 面对复杂多变的市场环境和行业风险,他总能 迅速做出决策,采取有效的应对措施,将风险 损失降到最低。例如,在物流行业面临运输成 本波动、客户信用风险等问题时,他通过优化 资金管理和风险分散策略,保障了企业的财务

吴伯旸还十分注重团队建设和业务创新。 他带领团队主导孵化了多个创新业务项目,从 项目的前期调研、方案设计,到试点运营和团 队搭建,都亲力亲为。在增值业务领域,他敏锐 捕捉到物流行业的新需求,带领团队开发出供 应链金融、物流保险等增值服务产品。这些创 新业务不仅为福佑卡车开辟了新的盈利增长 点,还为客户提供了更加全面的物流解决方 案,提升了企业的市场竞争力。

吴伯旸用自己的专业知识和不懈努力, 在企业财务管理与项目规划领域书写了精 彩篇章。他的经验和成就不仅为福佑卡车的 发展带来了新机遇,也为行业内的从业者树 立了榜样。相信在未来,他将继续在金融领 域发光发热,为企业和行业的发展创造更多