



四川乐山：巡检电力设备迎峰度夏

近日，为保证今年迎峰度夏设备安全可靠运行，国网四川超高压公司乐山运维分部对500千伏嘉州变电站的变电设备开展迎峰度夏前特巡工作，持续跟踪、复查已消缺设备、提升运行效率，护航乐山地区电网安全稳定运行。

图为2025年6月1日，乐山运维分部人员在対500千伏嘉州变电站的变电设备进行红外线测温。

李华时 袁园 摄影报道

河南油田采油一厂多措并举筑牢安全环保根基

6月6日，河南油田采油一厂机关办公楼一楼电子屏幕上，播放着前天视频督察的五个安全环保问题清单，“单位、现场问题描述和责任人”一同公示，通过“红红脸”“出出汗”的公示方式，让干部员工时刻绷紧安全环保弦。

采油一厂坚持安全环保“六个为零”目标，不断强化“大生产运行”管理，加强风险识别管控，抓实隐患排查治理，聚焦关键环节过程管控，把排查出的安全环保隐患问题，统一录入一体化管理平台，实施跟踪监督，反馈整改情况，为油气生产提供坚实的安全保障。

该厂坚持安全环保关口前移，深入推进双控体系，坚持风险辨识在前、措施制定在前和业务培训在前。在业务开展前，做到风险识别到位、措施落实到位、技能培训到位，确保风险整体受控。例如针对调剖等新开展的业务，技术人员识别出风险13项，制定管控措施50项，培训员工15人次，保障了自主开展业务的安全运行。

为了加强风险管控，适时消除安全环保隐患，该厂紧盯污染防治重点领域和关键环节，不断加大现场督察力度，采取“三定、两抓、两提升”管理方式，将风险管控排查任务与“六定”巡检法相融合，制作出“岗位风险管控明白卡”，提升基层风险管控水平。

为了精准排查机泵设备设施安全隐患，该厂按照HSE管理体系标准，将排查形式由“问答题”转换为“判断题”；基层坚持每周对标开展排查自纠，厂安全环保人员开展结果验证，使基层隐患排查更精准、治理对象更明确。今年前5个月，厂专业部门将52项标准细化为332个排查条款，组织开展网络隐患排查11期，累计排查整改隐患327项，为安全生产筑牢坚实根基。

(庞先斌)

安岳净化公司多措并举抓好安全生产

立夏以来，中石油安岳天然气净化有限公司采取多项举措，全力抓好安全生产工作，确保生产装置安全平稳运行。

强化管理，确保安全生产。在日常生产过程中，该公司加强与川中油气矿、川中北部采气管理处、输气管理处等上下游单位的沟通联系，确保气质质量稳定。每周开展一次周检活动，重点对主体单元和公用辅助单元开展全方位检查，对发现的80余个隐患，做到立查立改。同时，优化生产操作，强化工艺参数报警管理，每天通报工艺参数报警情况，让技术员和班组及时跟进消除。

精细准备，迎接监督检查。针对即将开展的西南油气田公司QHSE体系审核，首先做好总厂体系审核发现问题的整改工作，对158个问题进行认真梳理，制定整改措施，明确整改人和整改时限，限期整改。此外，组织工艺、仪表、电气、机械、物资、基建、培训、合规等岗位人员，对各级检查发现的问题进行了再梳理，坚决杜绝假整改，延期整改，确保检查发现问题整改到位。

关爱员工，确保身心安全。员工是企业财富，其健康状况也间接影响着企业的安全生产。结合“体重管理年”活动，该公司在食堂增设绿色低盐低脂食品，让员工自主选择。针对高温酷暑天气和员工巡检出汗量大、易发生中暑等现象，公司采取“主动预防”的原则，合理安排户外作业时间，并为员工发放清凉油、藿香正气液等防暑用品130余份。在一楼大厅放置老鹰茶、苦丁茶、绿豆汤等饮品，让员工能及时补充身体缺失的水分，确保员工身心安全。

(范厚才)

中石化经纬公司 集智创新跑出发展加速度

■ 赵春国 王力 丁静 曹健昆

5月1日，中石化经纬有限公司胜利测井公司经过35小时的连续施工，顺利完成SHB1-13JS井油管卡及机械切割施工任务，一次成功率达100%，优质高效的服务质量受到甲方和钻井队的一致好评，并创下中石化机械切割井深最深施工纪录。

今年以来，经纬公司坚持以科技创新为引领，迭代升级“经纬领航”旋转地质导向钻井系统（简称旋导）关键核心技术，重点突破生产测井等特色工艺，大力实施一体化战略，高端技术收入超过50%，产值利润在石油工程板块居于前列。

“经纬领航”旋导创纪录

3月23日，河南油田东湾1X-1HF井旋导施工，“经纬领航”一趟钻完成造斜段后半段和水平段，旋导入井8.33天，纯钻98.5小时，同比邻井二开钻井周期缩短43%，机械钻速提升65%。

生产时效与施工质量提升，得益于经纬公司科技创新与管理升级双轮驱动的“效率革命”。

经纬公司自主开发应用“经纬定向旋导远程支持系统”和“经纬智汇钻井优化系统”，国内率先推行“3+X”新模式，即以现场3人为一线作战单元，后方专家团队实时支持，配套四级远程防控体系，井下异常专家级快速响应5分钟以内、有效处置半小时以内，一线员工减少22%，队伍施工能力提升25%，单日作业峰值达10口井。



截至目前，“经纬领航”旋导系统累计完成59口井，进尺8.92万米，较去年完成相同进尺提前47天，创历年来的最快纪录，趟钻成功率超90%，达到国际先进油服公司水平。

特色工艺技术获甲方青睐

3月27日，经纬公司华东测控分公司使用硼中子测井技术，成功完成江苏油田采油一厂侧真39井找漏找窜一体化测试施工，优质高效的技术服务获得甲方赞誉。

今年以来，随着老油田后期开发注水力

度不断加大，甲方对生产井找漏找窜、剩余油测试、通测一体等特殊测井需求不断增加，经纬公司聚焦甲方勘探开发难点、堵点问题，一方面加大高温高压测井技术等迭代升级，另一方面鼓励各专业公司创新“小精专”特色技术，建立“现场需求快速响应”绿色通道，以精湛的技术和优质的服务培育市场、拓展市场。

“一季度，我们发挥测井项目部和解释研究中心合力，已累计完成江苏油田黄112、梁10-4等6口井找漏找窜施工，为甲方增储上产贡献了力量。”经纬公司华东测控分公司相

牟元成：创新体系重构工程管理范式

当下，建筑行业正处于深度变革的浪潮之中。绿色环保理念的深入贯彻、智能建造技术的蓬勃兴起以及数字化转型的加速推进，共同勾勒出行业发展的全新图景。与此同时，工程项目规模日益庞大，管理链条不断拉长，这无疑对建筑企业的精细化管理能力提出了前所未有的严苛挑战。在此背景下，如何实现工程项目从规划设计到竣工交付全流程的高效管控，如何统筹协调进度、成本、质量、安全等众多要素，已然成为建筑行业从业者亟待破解的关键课题。

在这场行业转型的宏大变革中，重庆第六建设有限公司董事长兼总经理牟元成凭借卓越的专业素养与创新精神，从众多从业者中脱颖而出，成为行业变革的重要力量。早在2001年，牟元成便凭借前瞻性的战略眼光与深厚的专业积累，开创性地提出并构建

了“建筑工程全周期精益管控体系”。这一体系核心理念在于，打破传统管理模式下各阶段、各要素之间的壁垒，以全周期、全过程、全要素的一体化管理思维，实现工程项目从策划、设计、建设到交付运营的全流程精益管理。

在体系架构上，该体系创新性地提出“纵向过程分阶段、横向要素全覆盖”的管控模式。从纵向来看，依据时间逻辑将工程项目划分为策划、设计、施工、运维四大核心阶段，每个阶段都明确了具体的管理目标与关键任务；从横向而言，全面整合进度、成本、质量、安全等核心管理要素，确保各要素之间协同运作，形成有机整体。通过这种纵横交错的管理架构，实现对工程项目的全方位、系统性管控。

在某超大型综合体工程中，牟元成带队

应用该体系构建了全周期的管控模型，全面整合设计交底、任务分解、节点管控、成本测算等核心环节，实现了项目全过程关键数据的动态采集与实时分析，有效控制了施工过程中的系统性风险与返工损耗。在另一个区域性重点医疗项目中，他将该体系与信息化平台深度融合，打通工程、合同、物资、资金等关键模块，显著提升了项目现场的组织效率与精度管理水平。

除了在项目实操中的深入应用，牟元成还自主开发了多款计算机软件，覆盖成本管理、质量控制、风险评估、进度控制等关键领域。这些工具以真实工地场景为基底，将算法与逻辑模型深度融合，推动施工现场管理向数字化、可视化迈进，为企业打造了智能化决策支持引擎。

在理论研究与创新层面，牟元成持续在

排查身边隐患 筑牢安全堤坝 朱仙庄煤矿扎实开展“安全生产月”活动

6月，揭开了盛夏的序幕，也奏响了安全生产主旋律。安徽淮北朱仙庄煤矿紧紧围绕“人人讲安全 个个会应急——查找身边安全隐患”活动主题，扎实开展“安全生产月”活动，进一步提高全员安全意识，筑牢安全基础，为矿井安全发展保驾护航。

齐心共筑安全堤。6月2日，该矿在安全教育室召开了“安全生产月”活动动员大会，企业随后迅速掀起“安全生产月”活动热潮，坚定不移实现特殊时期安全“四零”目标。会议召开后，党政工团迅速行动，深入基层一

线开展宣讲活动，第一时间传达集团公司和矿井动员会议精神，通过安全知识有奖问答、安全理论知识宣讲、“我承诺安全”等形式，强化职工安全生产意识，积极营造人人关注安全、人人重视安全、人人参与安全的浓厚氛围。

排查隐患掌握安全主动权。该矿聚焦瓦斯、水、火、顶板和提升系统等重点领域，以重大风险管控专项整治、重大事故隐患专项排查整治行动为抓手，成立了各系统的隐患排查小组，认真开展地面井下动态检查、全系统

安全检查和全覆盖安全巡查，建立问题隐患和制度措施“两个清单”，对各类风险隐患问题实行分级分类管控和动态清零、闭环管理。针对雨季特殊时期进行超前摸排、建档管理、制定预案，科学合理安排生产任务，确保矿井安全生产平稳有序。

亲情嘱托筑牢安全防线。为充分发挥职工家属在安全生产工作中的积极作用，用亲情力量带动安全工作，营造安全“家”文化氛围，该矿在全矿开展了“亲情嘱托”活动，紧紧围绕安全寄语、亲情嘱托等方面进行创作，一

关负责人说。

“一体化”施工助力增储上产

3月7日，胜利测井公司与胜利油田鲁胜石油开发有限公司签署区块油藏经营一体化合作协议。根据协议，双方组建联合项目组，共同探索创新合作模式，实现效益共享、合作共赢，助力油田高质量发展。

今年以来，经纬公司以“支撑油气、服务钻探”为己任，“一体化”全方位保障勘探开发。公司持续深化与油田企业、地区工程公司一体化运行；开展联合办公，实现方案部署、工程衔接、完井作业同步协调，选派专家参与建立“地质工程一体化专家办公室”；开展勘点评价、设计审查、示范井跟踪、完井试油讨论，搭建“定测录导”协同创新平台，打造经纬独有示范样板工程，优化统筹内部单位测录定导一体化施工，有效提升经纬公司队伍动用率，规模效应凸显，实现了市场服务最优优化。

3月14日，胜利测井公司与地质测控技术研究院强强联手，在北部湾海域海301井应用经纬自研MSC大颗粒旋转取芯技术，成功完成取芯任务，获取高质量岩芯样本11颗，施工一次成功率达100%，为后续的油气储层评价和开发方案制定提供了重要依据，助力北部湾海域油气重大突破。

4月30日，由胜利定向井公司提供定向技术服务的超小井眼裸眼侧钻井TP45CH井顺利完钻，侧钻井深6735米，完钻井深7170米。该井定向钻井周期节约率32.12%，刷新西北工区超小井眼定向井施工周期最短纪录，未来可期。

行业权威期刊上发表专业学术文章，围绕施工管理、质量管理、进度控制等关键领域展开深入探讨，为推动建筑行业理论方法与工具体系的不断完善贡献了自己的智慧与力量。他始终坚信：“建筑项目是一个复杂的系统工程，从项目立项到最终交付使用，每个环节都紧密相连。只有运用体系化的管理思维，才能真正实现高质量建造，满足社会对优质建筑产品的需求。”

在建筑行业迈向新发展阶段的当下，牟元成所代表的建筑工程管理专家，正脚踏实地地通过实践与创新，回应行业对高质量发展的现实需求。未来，随着数字建造与智能管理进一步融合，他仍将继续在工程治理与行业创新的前沿深耕，为中国建筑业的现代化转型注入源源不断的智慧和力量。

(王子威)



句句贴心的提醒、一声声暖心的话语，让职工听到亲人的安全嘱托，感受到浓浓的亲情和家庭的温馨，使职工自觉把安全生产与家庭幸福、矿井发展联系起来，形成了职工、家属共建安全生产的良好局面。

(张万学)

白酒行业首启立影3D营销 汾酒青花26复兴版重塑沉浸式消费新体验

在数字化浪潮席卷各行各业的当下，传统白酒行业也正积极寻求转型突破，一场技术与文化深度融合的变革正在悄然发生。近日，汾酒旗下战略新品青花汾酒26·复兴版（简称“青花26”）携手京东，推出白酒行业首例“立影3D”营销，以前沿数字技术为消费者带来颠覆性的沉浸式购物体验，同时也为传统白酒品牌的创新发展开辟了全新路径。

裸眼3D技术破局 革新线上消费体验

去年12月，汾酒青花26·复兴版正式亮相，以718元的终端指导价精准切入市场。该产品不仅采用升级的伏曲冬酿工艺，延续了汾酒的清香品质，更成为汾酒高端化布局的重要一环。如今，借助京东“立影计划”的裸眼3D技术，青花26实现了从线上展示到用户交互的全面革新。

当消费者打开京东APP，在瞬间会被震撼。汾酒青花26的青花瓷瓶身以360°动态立体形态跃然屏上，青白釉色间，杏花山水与遒劲有力的“汾”字书法交相辉映，釉下彩非遗工艺所赋予的温润质感，通过高清立体的展示纤毫毕现。只需指尖轻轻滑动，消费者就能全方位透视瓶身的诗画细节，领略千年诗酒文化的独特魅力。而AR功能更是打破了虚拟与现实的界限，支持用户在实际空间中多角度、沉浸式欣赏产品，将原本普通的线上购物转化为一场充满趣味与惊喜的文化探索之



旅。

数据是创新成效的有力证明。立影3D技术上线后，青花26商品详情页的订单转化率环比大幅提升34%。此外，京东还在小红书、微博等社交平台发起裂变式种草，3D交互广告迅速走红，引发大量用户自发分享传播，让青花26的热度持续攀升，成功实现“破圈”，不仅吸引了传统白酒消费者，还收获了众多年轻群体的关注。

数智战略落地 激活品牌文化新活力

此次立影3D营销，是汾酒“十四五”规划中“智慧汾酒”战略的生动实践，也是品牌数智化转型的重要里程碑。京东“立影计划”的

裸眼3D技术，不仅为消费者提供了“近场验货”的真实体验，有效降低线上购物的决策风险，更精准契合了年轻群体对科技与文化融合的需求，将青花26打造成极具话题性的社交货币。

事实上，近年来汾酒在数字化领域动作频频，始终致力于将6000年清香文化与现代审美相融合。从与京剧艺术联名推出文创产品，以传统艺术与现代设计碰撞出独特的文化火花；到举办“活态文化大会”，通过丰富多样的活动形式，让消费者近距离感受汾酒文化的深厚底蕴，再到如今的立影3D营销，汾酒不断探索文化创新表达的新方式。此次与京东的合作，更是成功验证了“科技平台+文化品牌”的共赢模式。据酒业家消息，在2025年春节汾

酒京东超级品牌日期间，品牌全域曝光量超1亿，GMV同比增长238%，成交用户数提升272%，数字营销的强大动能尽显无遗。

高端矩阵升级 青花26成增长新引擎

在汾酒的高端产品矩阵中，青花26的地位举足轻重。青花20主攻大众高端市场，以相对亲民的价格和稳定的品质，赢得了广泛的消费者群体；青花30树立超高端标杆，凭借卓越的品质和独特的品牌价值，成为汾酒高端形象的代表；而青花26精准锚定中高端商务与社交场景，其优雅的外观设计、醇厚的口感以及深厚的文化内涵，使其在商务宴请、礼品馈赠等场景中脱颖而出。三者形成价格带与消费场景的互补，进一步强化了汾酒在高端市场的综合竞争力，成为品牌未来高质量增长的重要引擎。

“青花26的立影3D营销，不仅是一款产品的创新展示，更是汾酒品牌数字表达的全新起点。”有行业观察人士指出，通过“瓶身可视化”打响数字化战役，汾酒正在积极探索传统白酒与年轻消费者的对话方式。随着数字技术的持续发展与渗透，白酒行业或将迎来更多类似的创新实践，让千年酒文化在科技赋能下焕发全新生机与活力。未来，汾酒也将继续深化数智化战略，在产品创新、营销模式、消费体验等方面不断探索，为白酒行业的数字化转型提供更多可借鉴的经验。