

初心如炬,勇拓天然气储采创新路

记2024年度中国石油西南油气田公司勘探开发研究院“劳动模范”罗瑜

姚嘉玮 贺铭 母若愚

初心如磐,信仰如炬。在中国石油西南油气田公司,有这样一位扎根科研一线十七载的科技工作者。他以“择一事终一生”的执着专注,从气田开发到储气库选址评价,再到新能源技术探索,用青春热血书写了能源报国的壮丽篇章。他就是2024年度中国石油西南油气田公司勘探开发研究院“劳动模范”罗瑜。

勤学笃行,扎根科研一线

2008年,罗瑜从成都理工大学油气田开发专业硕士毕业后,怀揣着能源报国的理想,投身中国石油西南油气田公司勘探开发研究院。初入职场的三年,他从单井地质研究到综合地质研究,再到气藏综合研究,一步一个脚印,逐渐成长为团队骨干力量。

2019年,中国石油西南油气田公司勘探开发研究院成立储气库研究所,负责西南储气中心建设运营的技术支撑和发展规划。在储气库研究所主动发展新技术、应用新技术的历程中,罗瑜完成了西

南油气田首个储气库地质力学科研项目,支撑相国寺储气库成为国内首个扩压提容储气库,并将研究成果推广到后续储气库的评价和方案编制中。他用实际行动证明,科技工作者不仅要有扎实的专业知识,更要有敢于攻坚克难的勇气和担当。

十七年如一日,罗瑜始终以“扎根能源,报效家国”的信念为指引,从青葱学子成长为技术领军人,用勤奋和执着诠释了新时代科技工作者的责任与担当。

创新突破,勇攀科技高峰

在中国石油西南油气田公司积极响应国家“双碳”战略目标和新型能源体系建设的背景下,罗瑜敏锐地捕捉到新能源技术发展的新方向。2021年起,储气库研究所开始承担CCS/CCUS、储XAI库评价设计等新工作。在实践中,他配合主管部门提出了“1+4”地下空间利用设想,为储气库业务发展开辟了新的空间。近年来,他牵头完成《碳酸盐岩气藏CCUS-EGR关键技术研究》、CCS/CCUS先导试验方案编制、储XAI库选址等多项



罗瑜(中)与项目团队成员进行研究探讨

科研项目,并取得了一系列阶段性成果:建立了四川盆地储气库选址指标体系,提出了枯竭气藏二氧化碳埋存地质目标优选指标,丰富了气藏储气库封闭性评价内容,发表SCI/EI专业论文5篇,申报专利7项,制定标准10余项,展现了科研工作者的创新精神和专业能力。

薪火相传,锻造科研铁军

罗瑜不仅在科研领域成绩斐然,还非常注重团队建设和人才培养。为了发扬储气库研究所“储勘研智慧、采科技硕果”的储采精神,他躬身践行“传帮带”使命,以身作则,坚持党性,遵纪守

法,通过系统化的培养机制,手把手带出多名业务骨干;他勇于承担急难险重任务并用实际行动感染着身边的同事;他注重团队凝聚力的培养,激发团队活力,为储气库研究所人才梯队建设注入强劲动力,让新时代“劳模精神”在薪火相传中焕发新生机。他带领团队连续四年荣获优秀班组,个人多次获得分公司科技进步特等奖、院先进生产工作者、优秀共产党员、劳动模范等荣誉。

初心如磐,笃行致远

罗瑜用十七年的坚守与奋斗,诠释了新时代能源科技工作者的

初心与使命。他以科技报国的赤子之心,扎根科研一线,勇攀科技高峰,为中国石油西南油气田公司高质量上产500亿和一流天然气勘探开发研究院建设贡献了智慧和力量。他以党员的使命担当,带领团队攻坚克难,为青年科技工作者树立了榜样。

初心如磐,方能行稳致远;使命在肩,更需砥砺前行。罗瑜的故事,是储气库研究所全体员工的缩影,也是对“劳模精神”最生动的诠释。他用实际行动告诉我们,只要坚守初心、笃行不怠,就能在平凡的岗位上书写不平凡的篇章。

胜利鸟战略咨询公司创始人朱红文:

“战略三角”方法论为中国企业打造品牌提供新思路

王哲

近日,以“献礼5.10中国品牌日,共筑品牌发展”为主题的第九届中国品牌博鳌峰会在海南举行。华为、宁德时代、京东、协鑫能源、大疆、阿里巴巴等知名企业代表齐聚一堂,共襄盛举。

为深入践行“共筑品牌发展”的峰会宗旨,中国品牌博鳌峰会专家委员会特别设立“战略方法论创新奖”,旨在激励战略咨询机构为中国自主品牌建设提供创新思路。经过评委会综合评估,胜利鸟战略咨询公司凭借其独创的“战略三角”方法论

脱颖而出。该理论体系以其严谨的科学性和突出的实践价值,最终荣膺“战略方法论创新奖”殊荣。

《中国周刊》经济研究院秘书长毕磊表示,“战略三角”以科学的逻辑将“战略-战备-战役-战术”有机结合,形成了一套环环相扣的战略体系,这不仅为中国企业打造自主品牌提供了实践工具,还在一定程度上打破了西方咨询公司长期的市场垄断。

作为该方法论的创立者,胜利鸟战略咨询公司创始人朱红文在领奖时分享了“战略三角”的诞生过程:“这一方法论既受

到了中国古代智慧的启发,又汲取了其他方法论的精髓,更结合了中国企业特有的竞争环境。虽然它还需要在实践中不断完善,但我们有信心通过持续的验证来优化这一体系。”朱红文特别强调:“当前品牌建设领域存在过度依赖主观创意的问题,而‘科学战略’正是为了帮助企业实现确定性增长。”

在本次由《中国品牌》杂志主办的盛会上,朱红文还凭借“科学战略”理念成功入选“2025年度中国品牌观察员名单”,成为战略咨询领域罕有获此殊荣的专家。中国品牌研究院执行院长宛枫评价

道:“胜利鸟战略咨询公司创新性地将行为科学、神经科学等前沿学科与中国品牌实践深度融合,其构建的方法论体系具有显著的科学价值,能够有效指导企业规避发展误区。”

这一科学方法论已在实践中取得显著成效。目前,胜利鸟咨询团队已成功协助费大厨、大角鹿、南孚公司、海格客车、郁美净等知名企业打造成行业领先品牌。更令人瞩目的是,该公司近期还赢得了上市公司燕塘乳业的战略咨询业务。

业内专家评价,胜利鸟战略咨询公司在方法论层面的突破,



不仅为更多咨询公司提供了创新示范,也在一定程度上助力战略咨询行业迈出了创新一步。

奇安信集团创始合伙人、副总裁兼BCS秘书长韩笑:

以“双轮驱动”战略擘画全球网络安全新蓝图

叶静

当下,网络安全的无形战场风起云涌。在这场没有硝烟的战争中,奇安信集团凭借在人工智能赋能安全及漏洞攻防等前沿领域的卓越突破,再次书写了辉煌战绩——从国家级AI大赛斩获双A级认证,到国家信息安全漏洞库年度评比独占鳌头,每一项成就都闪耀着中国科技的力量。这些荣誉的背后,凝聚着一位领军人物的智慧与汗水,她就是奇安信集团创始合伙人、副总裁兼BCS(北京网络安全大会)秘书长韩笑。

破局:双轮驱动战略应运而生

中国网络安全市场历经十年高速发展,正迈入转型升级的关键阶段。一方面,部分领域预算调整促使竞争格局重塑;另一方面,共建“一带一路”倡议带来广阔机遇的同时,合规遵从与本土

化运营等挑战也日益凸显。

面对这一发展态势,韩笑认为,行业领军企业正面临从技术竞争向综合能力较量的战略转型。在她看来,深入把握政策法规要义与提升全球化服务能力,已成为企业持续发展的两大核心命题。基于这一判断,韩笑着力打造的双轮驱动战略——网络安全法规的实战化应用与数字技术的客户服务赋能,正推动企业在复杂环境中稳健前行,展现出穿越周期的强大韧性。

落地:构建法规与实践的桥梁

如何将法规条文切实转化为驱动产业健康发展的动能?韩笑给出了创新性的解决方案。在韩笑的推动下,BCS构建了一个独特的“合规共识”形成机制。其汇聚全球网络安全领域的权威专家,围绕网络治理、数据跨境流动等核心议题展开深度对话,不仅

促进国际交流,更致力于推动监管要求与实际应用的有机融合。这一平台产出的智库成果,如具有行业影响力的观潮产业报告,以及通过安全创客汇孵化的创新项目,都紧密围绕着如何将前沿监管要求与企业数字化转型中的安全痛点精准对接。

作为BCS秘书长,韩笑的视野超越了单纯的会议组织。她精心打造的是一个集政策前瞻、技术落地、服务优化于一体的生态系统,持续推动着网络安全法规的实战化应用进程。韩笑强调,“真正的技术领先优势,并非单一环节的突破,而是构建从法规遵循、风险评估、技术体系到持续运营优化的完整系统工程。”

创新:安全技术的营销赋能

对奇安信集团而言,掌握顶尖安全技术仅仅是构建竞争优势的基础。如何将这些技术优势转

化为品牌营销的核心驱动力,并塑造客户可感知的价值闭环,才是实现“数字技术客户服务赋能”这一战略目标的关键所在。

在具体实践中,韩笑带领团队创新性地将用户与实体行为分析(UEBA)技术逻辑迁移至营销领域。他们发现,通过聚焦数字触点中的消费者行为模式、偏好特征及潜在需求,平台能够实现目标受众的精细化分层与精准画像。而通过借鉴安全领域成熟的威胁建模与归因分析思路,平台能为客户构建科学的营销活动追踪与成效归因模型,确保每一笔营销投入都能获得清晰可衡量的效果反馈。

“基于此类深度洞察的营销策略,我们的系统显著提升了客户的用户参与度与转化率。”韩笑说。相关数据显示,采用该技术驱动的营销方案后,客户平均营

销活动的用户精准触达率提升了约40%,内容互动率增幅超过25%,有效推动了品牌影响力的实质性增长。

展望:全球化与智能化并进

展望未来,韩笑表示,将围绕“全球化服务”与“智能化升级”双轮驱动战略持续发力。一方面,致力于将融合安全基因的数字营销解决方案推向全球市场,通过服务更多国际客户,实现“网络安全法规实战化应用”和“数字技术客户服务赋能”两大核心能力的全球化拓展;另一方面,通过持续深化AI等前沿技术的创新应用,不断提升营销服务的智能化水平和价值创造能力,推动“数字技术客户服务赋能”实现质的飞跃。

“在数字时代,我们将与全球的网安客户站在一起,共同面对挑战、共赢未来。”韩笑表示。