

稳中求进 以质图存

——从前三季度利润增速 17.01%看一机集团发展韧性

■ 本报通讯员 刘佳慧

近日，一机集团前三季度经济运行数据发布，在众多数据中，同比 17.01% 的利润增速尤为亮眼，展现出一机集团经营发展的韧性，为“十四五”完美收官注入强劲动能。这个 17.01%，底气是完备的产业体系，动力是科技创新和产业创新的深度融合，本质上就是以不断的高质量供给适配国家战略需求与行业市场机遇。

正确把握形势，坚持稳中求进，牢牢把握高质量发展这个首要任务，完整准确全面贯彻新发展理念，做好经营工作，这是认识论、方法论，也是行动指南。事实上，今年前三季度，面对市场环境变化，一机集团的发展之路走得并不容易。但面对挑战，无论是公司总部还是各分子公司，都稳健驾驭、波澜不惊。从容，淡定，自信，无惧风浪，这就是当下的一机集团。

改革实践与市场博弈告诉我们，不管外部环境如何变化，集中精力办好自己的事，坚定不移推进自主创新与体系化升级，一机集团就能在时代大潮中“任凭风浪起，稳坐钓鱼台”。

总部发力 坚持高质量发展理念不动摇

一机集团前三季度利润总额同比增长 17.01%，新产品研发投入强度 6.62%，自筹研发费用增长率 7.18%，27 项重点固定资产投资计划项目有序推进。这反映出创新驱动发展与产能持续释放的显著成效，是稳中有进的信心，是坚持高质量发展不动摇的韧性。

用科技创新驱动产业创新，以“工艺引领地位”为目标，聚焦精密成形、高效焊接、高精加工、复杂系统集成等深化工艺创新，发挥工艺技术产业链条中的重要作用，将“铝合金箱体晶品冷冻铸造技术”等纳入兵器工业集团首批筑基工程。挂牌成立特种车辆试验测试研究院，正式打通公司特



种装备“设计—制造—验证”全链条自主化路径。聚焦民品发展矛盾短板，设立 1 亿元民品产业发展基金，支持分子公司民品转型升级和产业化，首批 10 个项目审核获批，支持资金超 4200 万元。

深化改革全面发力，从总部机构和职责进行优化调整，到将干部人事与考核激励机制改革置于首位，再到研究出台一系列深化改革措施，实现让干部能上能下、员工能进能出、薪酬能增能降。企业先后召开数智工程大会、数字化转型与流程优化推进会，积极推进数智工程三年行动 2.0 版。秉持“建好数据底座为前提，总体规划、分步实施”原则，目前数据底座建设已进入采购阶段，数据制度与标准体系正逐步搭建，一批业务流程实现信息化升级，诸多领域实现历史性变革、系统性重塑与整体性重构。

坚决反对形式主义、官僚主义，最大限度为基层减负，文件制发量同比下降 11.5%，会议减少 21%，检查、考核项目分别精简 26%、22%，报表数量减少 42.8%，聚焦职工群众急难愁盼 30 项典型问题，两级党组办好事实事 142 件，真正让基层看到了

“有变化、不一样”。

波浪式发展、曲折式前进，这是事物发展的规律；以自身发展的确定性应对形势变化的不确定性，坚定不移办好自己的事，这是一机集团始终秉持的发展哲学和信念。

基层笃行 实施高质量发展大有作为

“不去想困难，干就完了，一步一步往前走。”“困难就困难嘛，什么时候没有困难？”

前不久，一机集团主要领导在基层调研时的话语颇有代表性。就在今年，面对重大活动重点任务和形势变化，一机集团各业务板块并没有因为形势严峻自乱阵脚，而是越艰难越显勇毅。

在新产业开发上，与大兴安岭林业集团呼中林业局联合共建“高寒林区特种测量（车辆）测试基地”，并在大兴安岭腹地成功完成了首次车辆实地测试，成为“制造强

国”战略服务“生态文明建设”的生动实践。积极跟进煤机市场与公司技术、产品的优势互补态势，煤机部件产品收入超 7000 万元，预计全年可突破 1 亿元。

在数字产业化上，数构科技公司入选工信部首批 62 家制造业数字化转型促进中心建设主体名单，成立至今已服务企业 400 余户，初步构建起与 20 余户数字化服务商共同合作的技术服务生态圈，为公司及地方制造业数字化转型注入新动力。凭借网络货运经营许可资质，打破传统货运模式壁垒，整合优质运力资源，与超 30 家企业签订货运合同，运单突破 5 万单、金额超 1.3 亿元。

在新市场拓展中，风雷钻具公司核心产品全线入围中石油、中石化年度招标，取得历史最好成绩，再次中标“川科 1 井”万米深井加重钻杆与螺旋钻铤订单，截至 9 月末，累计签订合同 3.52 亿元，主营业务收入同比增长 3.25%。神鹿焊业公司以市场化改革为抓手，构建“1+2+N”市场布局，以“领导带头+服务升级+激励激活”革新管理运营机制，前三季度主营业务收入同比增长 14%，民品外部收入同比增长 57%，改革带来的积极变化清晰可见。力克橡塑公司自主研发生产的无人艇复合装甲较传统钢制装甲面密度降低 67%，攻克了无人平台“减重不减防”的技术瓶颈，为高端装备轻量化提供了新方案。

面对市场竞争的激烈变化及行业技术的快速迭代，一机集团各业务板块不观望、不依赖，深耕技术研发，强化运营体系，推进产品创新升级，塑造优质品牌形象，扩大市场“朋友圈”。

分子公司是一机集团整体跃升进程中的基本单元，眼下，一个个经营主体，正依靠奋斗和坚韧、从容与淡定，打拼出契合自身经营特色的高质量发展新天地。

透过 17.01%，可以看到的是一机集团经营发展的强大韧性和巨大潜力，也看到一机人的从容和淡定。

决战四季度 鹤煤三矿奏响安全生产“最强音”



本报讯（通讯员 姜世军）进入四季度，河南能源鹤煤三矿紧盯当前安全形势，强化安全思想教育，狠抓现场安全管理，严控薄弱环节，堵塞安全漏洞，确保年终安全生产。

该矿牢牢把握四季度安全工作特点，以事故案例为切入点，充分发挥好安全警示教育 and 宣传思想引导优势，逐级开展事故案例教育和安全警示教育，精选近年来同行业四季度发生的典型事故案例进行分析，各基层单位利用班前班后会组织人员学习，深刻剖析事故原因，用反面典型和血的教训，提醒职工遵章守纪、远离“三违”，筑牢安全思想防线。

该矿注重发挥领导干部现场管理作



胜工科技开展“雷霆行动”排查隐患

冬季临近，山东胜工石油科技有限公司深入开展安全生产“雷霆行动”，全员、全专业、全覆盖进行安全生产隐患排查治理，对所有生产车间、库房、储备罐区等进行地毯式排查，夯实安全生产基础，真正提升企业本质化安全水平。 文馨 摄影报道

重庆气矿精准施策 推进天然气线上交易

本报讯（通讯员 张沐怡 李传富）西南油气田公司重庆气矿以客户需求为导向，扎实推进线上交易增销量，为营销业务高质量发展注入新动能。截至 10 月 14 日，今年累计开展线上交易 29 场次，覆盖客户 185 家次，完成交易量超 11 亿方，累计成交金额超 25 亿元，同比销量较去年增加 11.07%。

重庆气矿精准施策，定制化破解宣贯难题。针对客户对线上交易政策理解、操作流程不熟悉的痛点，分类提供定制化服务，各服务站客户经理通过电话沟通、上门走访等“一对一”方式，实时解答客户疑问；针对操作困难的客户，安排专人上门指导授课；针对收集的问题，开展“靶向式”政策宣贯与线上交易实操指导，制作线上交易 PPT 详细介绍线上交易规则、开展方式、区域价差等关键信息，确保客户“懂政策、会操作”，提升实操能力。

中铁二局沈阳市王家湾项目部 祝科街电力隧道首个顶管顺利贯通

本报讯（通讯员 孙成泉）近日，随着顶管机刀盘缓缓旋出，历经 11 天的连续掘进，由中铁二局承建的沈阳王家湾冰上运动中心项目祝科街电力隧道首个顶管顺利贯通，这标志着工程进度取得阶段性胜利，为下一步附属工程的施工奠定了坚实基础。

据介绍，祝科街电力隧道工程起点为杨官河以东、浑南大道南侧绿化带（接既有电力隧道），隧道向北下穿浑南大道后，沿杨官河河岸东侧绿化带敷设，下穿王家湾西路后，继续向北，接入沈抚二号线电力隧道结束，总长为 1089.62m。

此次顶管近距离侧穿老旧房屋，临近浑南大道主干道，车流量大，重载车辆频繁，地下管线错综复杂，工程地质、水文地质条件差，施工难度大，技术要求高。针对顶管路径上方的复杂情况，项目部协调各方力量，组织多方单位踏勘现场，编制专项方案并进行专家论证，克服地区富水砂层特性，保证施工安全质量。施工过程中，项目部科学组织，领导班子带队全程盯控，并派专人对顶管 24 小时不间断沉降观测，严格做到施工标准化、质量规范化、顶进流程化、监控常态化。此次顶进管

郭巧玲：用电商创新实践与时代共振

■ 周楠

2025 年，中国电商行业依然站在转型与突破的交叉点。新消费需求层出不穷，私域运营与直播电商迅速崛起，行业在高增速与高竞争的双重压力下不断演化。如何在变化的市场中找到持久的增长路径，成为企业普遍面临的课题。在这样的背景下，厦门带带好物贸易有限公司创始人兼总经理郭巧玲，以战略与执行并重的思维，为行业交出了一份值得借鉴的答卷。

自 2022 年起，郭巧玲便以创始人的身份带领厦门带带好物贸易有限公司全面进入市场。从战略规划到团队统筹，她不仅是企业的顶层设计师，更是深度参与执行的实践者。在她的推动下，公司建立起数据驱动的运营模式，打通了从流量获取、用户转化到供应链协同的全链路管理。这一模式

在行业成本上升、流量红利消退的背景下，为企业找到了一条差异化生存之道。

自“十四五”规划提出要推动数字产业化和产业数字化以来，私域运营与内容电商成为提升企业韧性的重要抓手。郭巧玲主导搭建的私域运营体系，依托用户标签与数据驱动实现分层管理，不仅提高了复购率和客户黏性，也为行业展示了私域价值的真实落地。与此同时，她推动的直播电商业务通过建立专业团队、优化选品和内容设计，使公司在激烈的直播赛道中保持稳健增长。

这种战略眼光并非停留在概念层面，而是通过可量化的成果得到验证。2024 年，郭巧玲凭借在电商运营领域的独特战略与创新，荣获“卓越电商领航者奖”，以表

彰她为公司发展所作出的突出贡献。在她的带领下，公司品牌影响力稳步提升，用户口碑与市场声誉不断积累，逐渐从新兴企业成长为行业的中坚力量。

除了业务层面的成绩，郭巧玲还坚持以长期责任感塑造品牌。2025 年初，厦门带带好物贸易有限公司发布了企业社会责任（CSR）实践报告，展示了在数据伦理、教育支持、环境保护和公益行动等领域的具体努力。从可降解包装的引入，到青少年电商教育支持项目的落地，再到员工关怀和心理健康计划的推进，这些举措不仅塑造了企业负责任的形象，也为行业树立起可持续发展的样本。

随着跨境电商与新零售模式的加速融合，中国电商行业仍将在国际竞争中不断

调整。郭巧玲与她的企业，凭借在数据驱动、品牌建设与社会责任感上的长期积累，有望在这一新格局中继续发挥引领作用。

从 2022 年至今，厦门带带好物贸易有限公司的成长历程，折射出电商行业的一系列趋势转变：从流量驱动到用户驱动，从单平台依赖到多平台协同，从短期爆发到长期价值。郭巧玲的实践证明，唯有在创新与管理并行的道路上，企业才能在激烈竞争中站稳脚跟。这种经验，不仅是带带好物的财富，也是行业的共同财富。

厦门这座充满创新活力的城市依旧车水马龙。郭巧玲带领团队紧锣密鼓地筹划着新的征程。在国家政策的引导与行业趋势的驱动下，她与带带好物的实践必将为未来的电商版图写下浓墨重彩的一笔。

李泽龙：以品牌与管理探索餐饮业“破局之道”

在消费需求不断升级、行业竞争日趋激烈的当下，中国餐饮业正经历着一场全方位的洗牌。资本与市场都在追逐“下一个现象级品牌”，而行业内真正具备系统思维与前瞻视角的管理者难能可贵。

作为北京寻觅天下餐饮有限公司和北京寻味天下商贸有限公司总经理，李泽龙带领团队在餐饮品牌运营与管理领域持续深耕，凭借独到的战略眼光与务实的执行力，逐步形成了属于自己的经营哲学。这不仅让企业在激烈的市场竞争中实现稳健增长，更为行业带来了一种可被借鉴的范式。

从基层经验到系统管理

李泽龙的职业起点并不显赫，但足以见他在实战工作中取得的成就。2013 年至 2022 年，他在北京冠泽园担任运营经理。在长达近十年的任期里，他负责从供应链到终端门店的全流程管理。从一家小门店起步到实现规模化运营，这段经历既让他体会到餐饮行业运作的复杂性，也让他

深刻认识到品牌的根基在于长期的标准化与诚信。

“餐饮不是简单的买卖，而是一种社会契约。”李泽龙指出。正是在这一时期，公司获得多项荣誉。在外界看来，相关奖项为企业带来了市场背书，但对他本人而言，则是一次次印证管理理念的契机。他逐渐意识到，真正有生命力的品牌，必须建立在规范、透明和持续兑现承诺之上。

品牌升级的实践者

2023 年，李泽龙执掌北京寻觅天下餐饮有限公司，正式站在企业战略制定与品牌运营的前台。与传统餐饮企业强调单点盈利不同，他选择将“标准化”与“差异化”并行推进：一方面，他推动团队研发出一套科学量化的卤味制作流程，并进一步探索“基于动态盐度反馈的卤味智能配比系统”，让餐饮产品的口味和品质得以通过数据化和智能化实现稳定；另一方面，他深度挖掘非遗技艺和地域文化，将“文化故事”

与消费体验绑定，强化品牌的辨识度和情感联结。

这种“双轮驱动”模式，在业内人士看来，是餐饮品牌能否跨越生命周期陷阱的重要一环。而事实证明，寻觅天下在他的带领下，快速形成了可复制、可扩张的连锁体系，并在北京乃至全国市场赢得广泛关注。

行业的观察者与思考者

相比单纯的经营者身份，李泽龙更愿意把自己定位为“研究者”。在采访中，他频频提及“价值链”“用户粘性”“供应链数字化”等关键词。他认为，餐饮行业的未来竞争，不仅是菜品口味的较量，更是全链条管理能力的比拼。“顾客的感知从进店那一刻就开始了，甚至从线上搜索和点单就已展开。品牌的竞争，本质上是体验链条能否做到极致。”在他看来，当前很多企业仍停留在“门店思维”，忽视了供应链、数字化、品牌文化三者的协同，而这正是行业的痛点所在。

基于此，他带领团队引入数据驱动的门店管理模式，通过实时监测和反馈优化库存、客流、供应链成本。他的实践为行业提供了一个样本：如何借助数字化工具让餐饮品牌实现精细化管理。

面向未来的国际化视野

当谈及未来规划时，李泽龙并不掩饰对国际市场的兴趣。“我们不是要简单复制中国的餐饮模式，而是要通过文化和管理的结合，向国际市场展示一种新的品牌形象。”他强调，可以预见，在全球化消费趋势下，他的探索或将为 中国餐饮企业走向海外提供新的路径。

李泽龙并未将餐饮仅仅视为一门生意，而是把它提升到文化与社会价值的层面。在行业快速迭代的今天，这种深刻的思考与持续的实践使他成为餐饮品牌运营与管理领域不可忽视的一股力量。对整个行业而言，李泽龙的“破局之道”或许正预示着下一阶段的发展方向。（张湄清）

北徐楼煤矿建立机运专业骨干人才激励机制

本报讯（通讯员 黄永峰）近日，山东丰源远航煤业有限公司北徐楼煤矿创新实施机运专业骨干人才激励机制，充分激发机运维修人才活力，为矿井发展筑牢人才根基。该矿制定了《北徐楼煤矿机运专业骨

干人才激励方案》，在采掘、运输、机电等生产区队班队长以外的机电维修人员中评选出机运专业骨干人才，依据专业能力与综合表现，推行五级激励机制，每月给予相应等级的补助。初次定级从五级开始，以后按

考核结果逐步晋级。骨干人才实施定期评定，每六个月评定一次。考评优秀者逐级晋升，合格者保持原级。这种动态调整模式，为人才搭建起清晰的成长阶梯，让“多劳多得、能者多得”的理念深入人心。

机运专业骨干人才激励机制实施以来，北徐楼煤矿机电维修人员学习劲头更足、工作热情更高，矿井机电运输系统技能水平显著提升，为矿井安全高效运行提供了坚实的人才支撑。

结婚启事

金辉伦先生、栾堂菊女士
2025年10月19日大婚，
谨奉寸笺，顺颂时祺。