

勇当经营创效的“排头兵”

何卫东

一头干净利落的短发，脸上经常带着笑容，双目有神、充满活力，他就是河北建投集团劳动模范、兴泰发电公司副总经济师、经营管理部主任刘宪伟。26年的工作经历，刘宪伟始终保持严谨认真、雷厉风行的工作作风，寻方增效，带领部门员工破解经营难题。

慎始慎终 周密部署严把关

作为经营管理工作的重中之重，成本管理向来是各个企业的管控难题。2024年，通过全力做好月度电量预估及电量交易计划、加强电量营销过程控制以及对调峰辅助服务政策研究，与兴泰发电统一管理的河北建投邢台国泰发电公司、沙河发电公司全口径电价均高于河北南网建投系统7家电厂均值，双双位列前三名，2家公司调峰辅助服务收入合计超过400余万元。

面对煤价持续高位、经营形势严峻的情况，刘宪伟带领他的团队用“啃硬骨头”的精神为企业争取最大效益。受河北省电力公司检修出线铁塔影响，原本计划于9月的沙河发电1号机C检推迟到了10月，造成该公司9月发电量指标面临2亿千瓦时的缺口，给年度利润指标带来较大影响。“面对挑战，我们必须坚定信心，迎难而上。”刘宪伟说，他带领工作人员数次到河北省发改委、河北电力交易中心跑办，通过不懈努力，最终获得特批开通电量交易通道，增加9月发电量指标1亿千瓦时，对提高沙河发电9月双机运行时间和发电量起到至关重要的作用。

“提高企业经营效益，为公司争取收益”是刘宪伟和他的管理团队为之奋斗的目标。他们每天都在与时间赛跑，复盘、优化报价方案、严格申报是他们每日的“必修课”。2023年度，国泰、沙河发电公司省间现货“单位运行容量增利”在建投南网7家电厂中分别排名第二和第一，2家公司合计增利500余万元。

国泰发电公司因配合河北省电力公司出线改造，需要保持较长时间的双机停运状态，双停机期间恰逢河北省内电力现货交易试结算，这又一次给刘宪伟及他的团队带来了考验。他们分析研判、制定策略，通过中长期滚动交易调整合约仓位，在不发电的情况下实现增收电费43.5万元，成为河北南网第一家在机组双停机期间靠省内现货交易获利的电厂。

锲而不舍 精心耕耘迎花开

随着煤炭市场形势日益严峻，推动热价调增对于兴泰发电实现增效盈利至关重要。刘宪伟在向邢台市发展改革委和邢台市人大常委会事务所争取到理想的供热成本价，为该公司争取到了较为有利的供热成本监审结果后，多次到邢台市发改委、城管局、热力公司进行沟通，积极推进煤热联动机制建设和热价调整，最终实现热力出厂价格上调2元/吉焦(含税)，仅2024年1月和2月两个月就增利396万元。

如果说实现热价调增是企业扭亏增效的突破口，那开拓工业供汽业务就是公司开源提质的驱动力。刘宪伟瞄准时机积极开拓业务，与有向经开区供热意向的倍泽新能源公司多次沟通接洽，签订合作框架协议，为推进下一个工作节点创造良好条件。

“2024年是公司转型发展的关键期，我们还有很多挑战，但无论有什么困难，我们都能克服。”在采访中，刘宪伟目光坚定地说。他把“抢电量、争电价、降煤价、控成本、增效益”作为自己的使命，也作为经营管理部的工作主线。凭借着“有一分责任，就要拿出十分担当”的工作作风，刘宪伟把自己的本职工作干得有滋有味、有声有色，为自己的人生抹上了一层、亮丽的底色。在他身上总是能看到一种精神，一种经营人所共有的、不寻常的执着精神。

河南油建获福建石油分公司安全管理技术竞赛第一名

12月6日，中国石化河南油建公司在福建石油分公司举办的施工安全管理技术竞赛中荣获团体比赛第一名。

本次比赛共有来自福建石油9个城市的分公司和承包商参赛，赛事紧扣“理论学习+实操强化”两大板块，理论层面围绕施工安全网格化、专项施工作业指导书、施工作业JSA分析等内容全面考察；实操项目聚焦机具、作业指导书、违章查找三个方面，全方位检验参赛队伍实操功底。

接到比赛通知后，河南油建公司迅速响应，精心准备。开展岗位练兵，层层选拔参赛选手，组织全员学习施工安全网格化、一书两卡、JSA分析、机具检查等施工安全关键知识点；定期组织理论考试，复盘错题、深挖根源，制定针对性改进措施；模拟演练应急救援场景，切实提高团队业务能力和实战水平。赛前，参赛成员反复研读比赛规则、评分标准及注意事项，严格遵守竞赛纪律。最终，在激烈竞争中脱颖而出，以满分的优异成绩取得战略承包商第一名的佳绩。

下一步，河南油建公司将以此次竞赛比武为契机，强化岗位练兵和技能比武，以“精英赛”带动全员练兵，培养一批专业精、能力强的工程项目安全管理团队，为平安工地建设夯实基础。

（李少博 张艳钗）

波司登北京三里屯登峰概念店启幕

开启挑战与突破并存的登峰之旅



●波司登品牌创始人、集团董事局主席兼总裁高德康

近日，中国羽绒服品牌波司登在北京时尚地标三里屯开设的新一代登峰概念店开始营业，标志着该品牌在高端市场布局上的又一里程碑。开业活动以“峰顶见”为主题，代表着波司登希望与消费者一同探索未知、挑战极限的愿景。全国工商联纺织服装业商会理事长，波司登品牌创始人、集团董事局主席兼总裁高德康携手品牌代言人谷爱凌与众多品牌挚友共同见证这一荣耀时刻，开启挑战与突破并存的登峰之旅。

致敬登峰精神 续写品牌荣耀

人类对高山的征服，是欲望，也是本能。从古至今，人们遇风雪，闯天险，创造过许许多多登峰造极的时刻。为了征服高山，有人单打独斗，有人结伴而行，有人因热爱和憧憬向上出发，有人靠拼搏和突破坚守自我。从一个人，到一群人，攀登从来都不只是一项运动，它更是一种态度，一种使命。

波司登北京三里屯登峰概念店以致敬登峰精神为灵感，围绕“三极”——珠穆朗玛峰、南极、北极为核心布局展开，店面以“珠峰+冰雪之龙”呈现，一条栩栩如生的玉龙盘旋于珠峰顶部，象征着自然界的壮丽。谈及设计理念，波司登形象管理中心总监宋唯一追溯了登峰概念店的深厚底蕴：自1976年龙年诞生以来，波司登历经48载春秋的不懈奋斗，已傲然屹立于中国羽绒行业巅峰，被誉为“冰雪之龙”。这一称号不仅彰显了波司登的卓越成就，更与中华民族“龙的传人”文化标识相呼应。选择在2024年这一新的龙年之际，于北京三里屯开设登峰概念店，是一次“三龙汇聚三生万物”的吉祥之举。

宋唯一还分享了个人对于登峰精神的理解，他认为登峰精神与自己不断追梦、勇于突破的人生道路相契合。波司登北京三里屯登峰概念店，作为品牌精神集中展示的窗口，旨在将这份登峰精神深深植根于每一位顾客的心中。通过精心打造的空间体验，向顾客传达波司登勇于探索未知、不断攀登高峰的坚韧意志。在这里，每一位踏入登峰概念店的顾客，都能深切感受到波司登所倡导的登峰生活态度，那是一种对未知世界的无限向往，对自我极限的勇敢挑战，更是波司登品牌的魅力所在——勇于探索，不断攀登，永不止步。

整个店铺构造分为两层，一层以“顶峰相见”为主题，划分为启程、顶峰、征途、归来四个部分。以珠峰场景为设计灵感，象征着攀登的至高精神和中国人血脉中的坚定信念，寓意波司登对更高维度的不懈追求，诠释品牌的登峰基因。二层则以“无限可能”为主题，通过南北极地冰川、极光的场景打造，呈现征服极地场景空间，挑战边界之外的能量，寓意波司登从登峰造极走向无限可能，带来一场视觉与心灵的双重盛宴。

探索精神之巅 挑战极限之旅

征服三极之径，不止于挑战。为了让每一位顾客都能深刻感受勇于探索、不断攀登的登峰基因，活动当日，波司登打造“峰顶见”人生登峰故事论坛，特别邀请了波司登创始人高德康，品牌代言人世界冠军谷爱凌，中国登山队代表，围绕“攀登不止峰顶见”进行深度分享，分别从不同角度讲述属于自己的攀登之旅，邀请大众于峰顶相见。

人生不只有一座山峰，只有敢于突破，才

能窥见更多风景，领略生命的无限可能。在分享中，波司登会员代表从自身经历为引，讲述了女性如何在不限的人生旅途中，不断突破自我，探索生命的无限可能。她认为，人生的峰顶并非静止的某一高度，而是永远在路上的那份坚持与追求——不限的人生，自然也不设终点，她将这种勇于突破、追求梦想的精神延伸到了生活的各个领域，无论是爱好、生活还是工作，她都鼓励大众要敢于尝试、勇于跨越，不被传统标签和观念所束缚。

波司登创始人高德康则更进一步，回忆白手起家的创业初衷：曾经目睹无数中国人因缺乏保暖衣物而饱受寒冷之苦，立下做出最好的羽绒服、让每个国人都能温暖过冬的誓言，并为之奋斗，以家国情怀鼓舞自己在事业之路上不断攀登，引领国内羽绒服行业走向世界。

追逐极限的峰顶，向上前行，每一步都是一个高度。作为波司登品牌代言人，谷爱凌在摘取2024-2025赛季国际雪联单板滑雪和自由式滑雪U型场地技巧世界杯自由式滑雪女子组决赛冠军后，来到波司登北京三里屯登峰概念店活动现场。尽管在首轮比赛中遭遇了意外跌倒，但她迅速调整状态，以坚韧不拔的精神攀上了滑雪运动的巅峰，诠释了真正的成功不仅仅在于奖牌，更在于那份面对困难永不言弃、勇于探索未知边界的勇气与决心。在“峰顶见”人生登峰故事论坛上，谷爱凌也分享了自己追逐人类极限、攀登滑雪运动之巅的人生追求，她表示：“无论是滑雪场的每一次挑战，还是人生旅途中的每一步攀登，每次跨越都标志着新的高度，而真正的登峰精神在于始终保持初心，在意志上不断突破自我，实现自我超越。”正是这份“登峰精

夫妻同心 其利断金

——记茹娣品牌市场总监吴继延夫妇的内衣代理转型之路



●李惠萍

李惠萍

12月上旬，当凛冽寒风在中国北方大地肆虐时，更多人感受到了煤炭保供的重要性。方可是一名“00后”矿工，2023年秋天从内蒙古工业大学采矿工程专业毕业后，回到家乡内蒙古自治区准格尔旗酸刺沟煤矿工作。

“这是一家标准的保供煤矿，所生产的煤炭源源不断地通过各港口运往中国南方的一些电厂。”方可觉得能为更多同胞送去温暖，自己很自豪。

上班之初，方可首先感受到了智能化煤矿的先进性。“一线矿工离采煤地很远，大家都用遥控器操作，若出现预警，立即停工，人不会有啥危险。”方可告诉记者，当他把井下工作流程告诉父母时，“他们都觉得我来煤矿上班是正确的选择。”

酸刺沟煤矿智能化矿山项目负责人刘向洋介绍，2023年7月6日，酸刺沟煤矿通过了内蒙古自治区智能化矿山验收，同年10月



●图为在转龙湾煤矿井下工作的矿工。

（王浩东供图）

26日通过智能化验收评估。通过全面推广应用，该煤矿已实现了固定岗位的无人值守，实现了减人、增安、提效的目的。

酸刺沟煤矿的智能化实践，只是鄂尔多斯实施煤矿智能化的一个缩影。

位于鄂尔多斯市伊金霍洛旗境内的转龙

神”，成为她克服重重困难、坚定前行、去挑战更多不可能的力量源泉。

演绎极致匠心 科技引领新潮

作为登峰精神的最佳载体，波司登推出的登峰系列融合了尖端科技与时尚设计，兼具巅峰性能与格调美学，旨在为消费者提供极致的保暖体验，助力轻松驾驭极寒场景。

波司登极地极寒系列采用了波司登首创动态御寒科技，有效抵御-50℃的极寒环境。从人体热力充绒体系、去冷点充绒科技、热能回馈科技专利技术到实用构造，一系列创新材质与强大功能保障全方位多重呵护，实现了保暖性能的最大化。同时，通过热湿力平衡系统和鱼鳃式排湿呼吸系统专利技术，以及360°科技防风体系和极致轻量化材料，达到防风、透气、轻量等多重优势，缔造出众的穿着体验，让消费者在享受温暖的同时，也能保持舒适与时尚。

在产品设计上，波司登极地极寒游走于巅峰性能与摩登型格之间，注重细节与品质的结合，版型持久耐穿，并采用了独特的款式设计和细节处理，如北极熊绒舱结构与360°无冷点防风设计，确保每一寸肌肤都能得到充分的保护。此外，从引领潮流前沿的中国红到鲜亮夺目的中山青、极地天蓝等色彩的运用，也彰显了登峰系列在色彩美学上造诣深厚，无论是凸显高端风范还是玩转轻松格调，均可轻松驾驭。

波司登极地极寒系列活动也于此登临西安波司登门店，并计划于12月中下旬登陆成都波司登门店，将为冬日市场注入新的活力与激情，引领冬日穿搭新风尚。

从极地走向世界 传递登峰精神

从首次随中国北极考察团出征，到随“雪龙号”南极考察队再战极地，再到助力中国登山队完成珠峰高程测量，波司登都与攀登者一同见证，砥砺前行，始终坚持并延续着对登峰精神的深刻理解与对卓越品质的执着追求。

未来，波司登将继续秉承“登峰造极、无畏前行”的品牌精神，以科技为引领，以时尚为驱动，不断创新，探索攀登保暖科技的新高峰，为消费者提供更高品质的产品和服务，让温暖与时尚同行，让登峰精神永续传承。

（鑫华）

唯有如此，才能在变革的大潮中屹立不倒。他们的成长故事，既代表了茹娣科技内衣品牌“脚踏实地，稳步经营”的品牌文化，也反映了在内衣行业市场变革的进程中，面对挑战和转型的压力，如何更好的接受新思维，开启新征程。

感恩与智慧，爱拼才会赢

对于未来发展，吴继延、卢跃仙夫妇充满信心和期待。

他们愿意紧紧跟随茹娣科技内衣品牌，共同发展壮大，引领更多人体现自我价值、实现梦想。在访谈的最后，吴继延、卢跃仙夫妇分享了他们的人生格言，“爱拼才会赢”。

这句话既是对生活的态度，也是对茹娣事业的承诺。

他们用实际行动践行这一理念，在激烈的市场竞争中闯出了一条崭新的道路，鼓舞着所有伙伴勇往直前、挑战未来，一路跨越，一路飞驰，焕发灿烂光芒。

湾煤矿，2020年11月就被列入国家首批智能化示范矿并建设行列，迈出“机械化换人、自动化减人、智能化少人”步伐。

转龙湾煤矿智能化办公室负责人王浩东表示，转龙湾煤矿目前已建成矿用5G专网，实现对井下主要运输大巷、智能采掘工作面全覆盖，并与主干网络相互联通，应用于采煤机数据传输、中央泵房巡检机器人控制、固定排水点水泵开关控制、精准测风装置传感器数据传输和通话。这里配备5G手机，支持语音通话、视频通话、联网功能。井下变电所安装了智能巡检机器人，实现无人值守。

鄂尔多斯市能源局煤炭科科长刘彦雄介绍，近年来，鄂尔多斯市高度重视煤矿智能化建设，截至目前，已累计建成智能化煤矿136座，其中，井工煤矿累计建成智能化采掘工作面505处，露天煤矿应用无人驾驶车辆182台，覆盖煤炭产能达每年7亿吨，约占全市在产产能的82%，鄂尔多斯市煤矿智能化建设已进入快速发展、纵深推进的新阶段。