

# 中国大唐:管理“两手抓” 确保燃料供应稳定

新冠肺炎疫情爆发以来,针对疫情对燃料供应的影响,中国大唐集团一手抓疫情防控,一手抓电煤供应,使重点燃煤企业电煤供应化险为夷,确保了燃料供应总体稳定,电煤库存可用天数稳步提升。截至2月底,中国大唐电煤库存可用天数达20天以上。

疫情爆发时,正值煤矿春节放假、冬季供热用煤高峰、电煤年度订货关键期,“四期叠加”使电煤保供控价形势变得异常复杂和严峻。

中国大唐高度重视燃料保供工作,党组

书记、董事长陈飞虎要求“加强煤、气、油等燃料保供工作,严格执行库存策略,加大采购力度,确保电煤储备充足、供应稳定,决不能出现缺煤停机和限电限热情况”,第一时间成立集团公司及二、三级应对疫情电煤保供工作小组,强化组织领导,加强统筹协调,确保中国大唐系统燃料保供控价“一盘棋”,并编制了《中国大唐集团有限公司疫情期间电煤保供方案》下发系统执行,从加大采购力度等八个方面提出具体措施要求。与此同时,中国大唐加大重点企业点对点协调,积极协调国铁

集团下达电煤运输调度令,为大唐吉林公司每天解决4列电煤,主动联系同煤、陕煤化、潞安、晋城等重点煤企,为京津冀、山西、河南、陕西等重点电厂开拓煤源、提高供应量等。

2月下旬供应转入稳定后,中国大唐迅速将工作重心由保供向控价转移,通过对采购计划的全覆盖管理,深化过程管控,并以视频会议方式,组织山西、河南、大唐国际等重点单位,对采购结构进行深入分析,全面推进贯穿三级的采购日管控周分析工作。

疫情期间,中国大唐严格制定和落实人

员管控、物资保障、病毒消杀等一系列防控措施,确保人员安全;通过建立重点电厂微信群,随时掌握各厂电煤库存动态和需求;通过电话、视频形式,与区域公司、电厂共同研究保库存措施;召开电煤稳定供应视频会,对电煤保供作出具体安排,较好地保障了系统电厂电煤供应。1月24日至2月28日,中国大唐完成总发电量401.32亿千瓦时,累计供热量5628万吉焦,为抗击疫情、助力企业复工复产提供了安全可靠的电力热力保障。

(李天)

## 良品铺子入围“世界食品创新奖”

成唯一获得该殊荣的中国零食企业

伦敦时间3月5日,在英国伦敦举行的2020年World Food Innovation Awards颁奖仪式,高端零食良品铺子不负众望,入围最佳儿童食品、最佳方便食品创新、最佳包装设计、最佳零食创新四大奖项,成为唯一获得该殊荣的中国零食企业。

与国际奖项并非“偶遇”,“世界食品创新大奖”、“蒙特奖(Monde Selection)”和“顶级美味大奖(Superior Taste Award)”,是食品界的三项顶级大奖,良品铺子依托优质的产品品质和创新精神,已获得了世界食品创新奖。企业以健康、天然、可持续为价值导向,良品铺子连续两年角逐并入围;今年四款入围产品分别是:五彩水果粒,入围最佳儿童食品奖;牛油火锅,入围最佳方便食品创新奖;十二经典礼盒,入围最佳包装设计奖;小熊抱腰果,入围最佳零食创新奖。

去年4月,良品铺子在罗马蒙特奖颁奖典礼上斩获4金13银;5月,2019顶级美味大奖上,良品铺子代表中国零食品牌亮相,脆冬枣首次参赛即获最高三星奖。这些成绩的背后,是良品铺子自创业以来,一直坚持研发高品质的零食的决心,并通过消费者调研、全渠道布局和数字化转型快速地自我更新和创新。

早在2018年,良品铺子就开始探索与食品科研机构开展合作,用最前沿的研究成果优化产品配方。经过一年筹备,良品健康营养研究院组建,开始讨论设计不同研究课题方向用于健康营养零食产品的创新研发。除了对零食的糖分、油脂、盐分、添加剂“做减法”,还将向“零食3.0”时代升级,即针对细分人群的需求,将功能性因子添加到零食中,为孕妇、产妇、儿童、银发族、健身族等提供特定的功能因子的靶向运输,满足不同人群对营养的不同需求。同时,良品铺子正在联络全球知名科研院校,探讨研发营养强化和稳态化技术,减少好原料在加工过程中优质功能成分损失。

细心的消费者已经发现,近两年,良品铺子有多款零食在悄悄变化:话梅类产品换成了零添加的草本配方,芒果干不那么甜腻了,原味坚果取代了油炸和烘烤口味,冲调类甚至可以代餐……

中国食品产业分析师朱丹蓬认为,良品铺子作为中国零食的代表,再次获得食品创新入围奖,不仅是国际舞台对中国零食企业的肯定,也意味着良品铺子在高端战推动下,坚持好原料造就好味道,从产品本身到外观设计等因素赋予产品的文化内涵,都在更大的范围内征服最挑剔的味蕾。

(眉通)



## 玉柴参建的玉林首条N95口罩生产线试产

2月22日上午,广西玉林首条N95专用口罩生产线进入试生产。该产线由玉柴集团旗下子公司华原股份与大参林医药集团等单位共同建设,规划产能为每天4000到5000只。

2月10日,鉴于当时严峻的疫情防控形势和市场上口罩资源紧缺的情况,玉林市

政府决定统筹资源,用最快的速度筹建玉林首条N95口罩生产线。华原股份依托自身过滤行业资源优势,主动承担购买N95口罩生产设备和原材料的任务,由已拥有医用口罩生产场地的大参林医药集团负责生产

工作。

从负责设备调研、采购到安装调试并交付生产使用,华原股份只用了12天时间,比正常的设备采购交付周期缩短了近30天。华原股份同时提前完成了原材料采购工作和制作专用分切机对滤材进行提前分切,确保N95口罩生产线尽早进入试生产。

据介绍,此次试产的首批N95口罩已送相关专业检验机构进行检验。样品检验合格后,玉林N95口罩生产线将转入正式量产,届时产品将供玉林及全区各医疗机构使用。

(黄靓茹)

## 中国石油西南管道向湖北等地输油11万吨

2月4日至2月29日,西南管道天水输油气分公司按照北京油气调控中心调度令,通过兰郑长成品油管道(甘肃段)共计向下游湖北等地输送成品油11万吨,确保武汉等地区成品油供应充足。

兰郑长成品油管道途经甘肃、陕西、河南、湖北和湖南5省,是国内油品供应的重要枢纽。兰郑长管道下游的湖北、湖南、河南都是此次疫情重灾区。疫情防控刻不容缓,能源供应分秒不能停歇。按照党中央的要求,西南管道公司积极发挥“主力军”“国

家队”的作用,一手抓疫情防控,一手抓运行保供,两手抓两手硬,确保油品供应不间断。

作为兰郑长管道(甘肃段)的具体运行单位,西南管道公司天水输油气分公司全力打好防疫保供攻坚战,提前做好设备维护、安检、巡护等工作,源源不断地将油品通过管道输送到湖北等地,确保了下游销售企业的正常运营和当地能源供应,为战“疫”贡献了力量。

(新忠)

另外,他们持续加强“两堂一舍”后勤保障工作,严格把控食品安全卫生及菜品质量,注重职工个人防护,特别是要求职工到食堂采取盒饭外带的形式,不准在食堂大厅就餐,避免人员密集情况。

(刘超敏 周喆)

## “疫”路坚守 静待花开

没有一个冬天不会过去,没有一个春天不会到来。立春过后,尽管春寒料峭、乍暖还寒,但静听细感,春天的脚步声依然渐行渐近,让我们坚定地“静待”着春暖花开。

静待之“静”,是安定的状态。是昂起头颅、仰望前方,挺起腰肩、仰视远方;是头脑清醒、思路敏锐,落实细致、推进有力;是素而不乱,坚定信心,顽强意志、指挥果断;是不急不躁、不扯不闹,不摆不摇、不张不扬;是全国上下总布局,全面布控疫情防控阻击网。

静待之“待”,是稳定的心态。是统筹推进、主动出击,“逆行”而上,“直捣黄龙”;是肩扛责任、胸怀担当,脚踏实地、步履稳健;是不等不靠,不萎不靡、不懈不怠;是全国上下“一盘棋”,全面打赢疫情防控阻击战。

“静待”,是前进的姿态。它标示了我们坚定的目光,彰显着我们不屈不挠的臂膀,昭示着我们对未来的美好憧憬,是我们百万抗疫英雄过大江,直捣“巢穴”战病魔的勇气。

“静待”,不是等待,而是一种战斗。防“疫”是战斗,抗“疫”是战役。在这种严峻复杂的总体战面前,“静待”,就是一种迎难而上的战斗;就是一个克难攻坚的战役;就是一个主动出击的冲锋;就是一种“逆流”而上的信心和决心。在这样的战斗面前,新集公

## 董酒携手河南人生观公司向河南防疫一线人员捐赠物品

■ 本报记者 李代广 实习记者 李葳

3月9日,贵州董酒携手河南人生观商贸有限公司向河南防疫一线人员捐赠物品仪式,在河南省卫健委院内举行,这次捐赠活动,董酒公司和人生观商贸公司共向河南省新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控指挥部办公室捐赠

了价值近3万元的方便面、酸辣粉、小面包,以及密藏董酒。

贵州董酒销售有限公司商超部部长、河南大区总经理王立波,河南人生观商贸有限公司总经理朱自力,以及河南省新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控指挥部办公室有关工作人员出席了捐赠活动。

不是无所作为、苦撑苦熬,而是一种非常坚毅的“沉潜”;“静”不是安于现状、无可奈何,而是黑暗中望见朝日的智慧;不是心灰意冷、默默忍受,而是在窘境、窘况下,改变现状的勇气和襟怀。在这样的现状和形势面前,新集公司干部职工没有等待,而是在不断调整思路、谨慎决策、智慧前行,不断地在“斗争”中寻找“良机”,在“斗争”中等待“良时”,在“斗争”中抓住“良遇”,以“忠诚+担当”的宽广胸襟,以“智慧+汗水”的正确作为,确保大“疫”之年目标不变、任务不改,确保公司实现高质量发展。

春天的气息扑面而来,疫情即将过去,等待我们的将是春暖花开,让我们静待吧!

(陈正飞 周喆)

## 合理安排,做好“植树”准备

植树节临近,中煤新集楚源园林公司为顺利开展植树节活动正努力筹备着各项准备工作。

此次植树节活动场地计划定在园林公司南区育苗基地。为了保证植树节活动能够顺利开展,该公司制定了详细的活动方案并组织人员做好准备工作。截至目前,活动场地已整理完毕,定点放线也已完成。计划栽植的苗木初步定为园区内繁殖力、抗旱力较强的栾树。此次栽植的栾树为一年生扦插苗,体积小,便于转运。同时,该公司将在当天活动中安排专业技术人员进行现场指导,保证现场苗木栽植的成活率达到100%。

(江永莉)

## 步步高发力社区拼团 小步优鲜3月9日正式上线

步步高全新社区拼团小程序“小步优鲜”已于3月9日22:30正式上线。据介绍,小步优鲜采取微信社群集单、小程序下单,并启用自有物流配送,订单从仓库直达社区,有效将线下流量引至线上,在减少超市人群聚集风险的同时,节省运力、提高配送效率,更快满足顾客对生鲜品类的需求。

2月25日,步步高全资子公司——湖南步步高商业有限公司迅速注册成立,接手小步到家业务,注册资本200万元,经营范围包括超级市场、二类医疗器械的零售,电子商务平台的开发建设,物流仓储平台运营,物流代理服务,餐饮配送服务,冷链物流等。公司大股东正是步步高商业连锁股份有限公司,其100%持股,实际控制人为王填,受益股份24.47%。

2019年,步步高实现运营数字化,围绕顾客需求提升供应链效率,通过步步高Bette购小程序、自助收银、人脸识别等方式使公司智慧零售模式初见成效。正是供应链与数字化的硬软件基础使得步步高在疫情防控期间厚积薄发。2月27日,在董事长王填的领导下,步步高启动一级响应,步步高正式上线“小步到家”服务,智慧零售触角深入社区。受益于早期智慧零售技术搭建、自有生鲜物流建设及长期合作的可靠货源供应,整个模式从酝酿到执行推动,仅仅用了48小时。

目前,步步高已经有了2000万的活跃数字化会员,数字化运营门店达到300余家,正是基于2000万的活跃数字会员,才能短期内得以实现到家和社区业务的快速增长。“当传统的渠道走不通的时候,唯有开辟新渠道,才能实现逆势增长!”步步高正用种种创新颠覆着自己的模式实现增长。

3月1日开始,步步高超市、百货、家电联合同步开启多场线上直播活动,成为迎接这个三月的最佳打开方式。日前,步步高董事长王填表示,经过5年的上下求索后,步步高这次的线上业务方向走对了。截至3月8日24点,步步高Bette购单日订单突破246686单,单日线上销售额2006万,线上业务开启疯狂倍增模式。(桑莲)