双汇构建餐饮业务新生态 加快推进餐饮业务新布局

■ 本报记者 李代广

只需要简单加热，一盘香喷喷的蒜香排骨即可上桌,既节省了烹饪时间,又保留了食材的原汁原味。近年来,双汇发展推出的菜肴类和调理类新品,成为很多家庭餐桌上的新宠。

在消费升级与餐饮工业化浪潮下，双汇围绕“一碗饭、一顿饭、一桌菜”加快产品结构转型,通过专业化运作、全产业链资源整合及渠道深耕,持续加码餐饮业务布局,从C端市场的全域渗透到B端客户的深度绑定，再到熟食门店的连锁化拓展，双汇正以多维举措激活新增长极，让餐饮新业务成为企业高质量发展的重要支撑。

聚焦一顿饭一桌菜 构建餐饮业务新生态

作为中国肉类食品行业的领军企业,多年来双汇一直坚持为消费者提供健康、安全、营养、美味的产品,培育出的以双汇王中王为代表的肉制品和以双汇冷鲜肉为代表的生鲜品深受消费者的信赖。

随着消费理念升级，国内饮食消费呈现出多元化、个性化的发展趋势,消费者对高品质、便捷化的餐饮需求日益增长。面对消费市场的变化，双汇结合产业链的优势，围绕产品年轻化、餐饮食材化、中式产品工业化加快产品结构向肉蛋奶菜粮结合转变,围绕“一碗饭、一顿饭、一桌菜”推动产品“进家庭、上餐桌”。

2021年1月,双汇成立餐饮事业部,开始进军餐饮业,集食材研发、食材生产、食材销售、门店运营、售后服务为一体,品类覆盖肉、蛋、奶、菜、粮等多领域,在做大餐饮食材销量的同时,通过服务餐饮终端、加强门店建设,打造全国领先的餐饮食材供应链平台。

双汇产品在超市冰柜陈列展示。

2022年,为进一步做大餐饮业,双汇建设第三工业园,围绕“一顿饭、一桌菜”,开发中华菜肴“进家庭、上餐桌”产品,整合包括第一、第二工业园产品在内的肉、蛋、奶、菜、粮资源,打造新业态。

目前，双汇第三工业园建设的中华菜肴和中央厨房项目已经投产，每天100吨中华菜肴下线后运往全国各地,其中以八大碗、家宴为代表的菜肴礼盒产品成为市场热销爆款,深受家庭喜爱,有效满足了消费者对高品质、便捷化餐饮的需求。

发挥产业链协同优势 助力餐饮业务快速发展

双汇餐饮事业部相关负责人告诉记者,布局餐饮业务既是双汇顺应市场趋势的战略选择,也是完善产业链的重要一环,作为全产业链的肉类加工企业,双汇通过整合各产业资源,能够发挥产业链协同效应,充分利用在产品研发、渠道布局、品控管理以及品牌影响力等方面的综合优势,助力餐饮业务的快速发展。

在资源优势方面，双汇拥有全国最大的猪肉和猪肉制品产业链，同时近年来通过积极布局鸡产业,已形成肉鸡养殖、屠宰、加工的完整产业链，为餐饮业务的布局提供了坚实的供应链基础。

在产品研发方面，双汇建有国家级企业技术中心、博士后科研工作站和国家认可实验室，拥有核心研发团队300多人，各类实验、检测仪器设备2000多台套,并建立了行业领先、体系完善的食品安全内控体系,为产品研发和质量保障提供了坚强后盾。

此外，双汇建有国内领先的冷链物流体系和遍布全国的销售网络，在全国绝大部分省份均可实现朝发夕至，确保产品能够新鲜直达消费者。

目前,双汇餐饮业务已形成“预制切割、调理半成品、成品菜肴、方便速食、酱卤熟食”五大产品群,围绕“八大菜系+豫菜”持续开发新产品,丰富产品品类,能够满足不同区域消费者的餐饮需求。

B端C端全渠道发力 推动餐饮业务规模提升

在渠道拓展方面,依托覆盖全国的30个现代化生产基地和200万个销售终端，双汇餐饮业构建了“线上+线下”全渠道网络。

首先聚焦资源持续做大B端业务，一方面通过定制化产品服务,与百胜、海底捞等头部餐饮连锁企业达成战略合作，实现资源共融、协同发展。另一方面与永辉等精品超市紧密合作,通过建设商超店中店,设置熟食销售专区,推动熟食产品在终端市场的快速拓展。

“双汇的熟食产品在这些商超受到了消费者的热烈欢迎,销售额节节攀升。”双汇餐饮事业部相关负责人告诉记者，接下来双汇餐饮将持续深化B端合作,推动产品销售上规模。

此外，双汇还持续加强社区熟食门店建设,在之前门店的基础上从门店logo、空间布局、动线设计到视觉呈现进行全面升级,升级后的门店更加简约、时尚,不仅提升了品牌形象,也提升了消费者的购物体验。

据悉,2025年双汇启动新型餐饮门店项目,通过升级门店产品标准化、运营标准化,打造新型门店，计划未来一年新增社区熟食门店100家,进一步扩大市场覆盖。

除了线下渠道，双汇餐饮还通过布局线上销售,依托传统电商平台,拓展直播带货等新兴模式,精准触达年轻消费群体,实现线上线下无缝衔接,全面推广双汇餐饮产品。

从传统屠宰和肉制品加工到餐饮业务布局,双汇正以围绕“一碗饭、一顿饭、一桌菜”的产品结构转型，重新定义中国肉类消费场景,不仅满足了消费者“一日三餐”的饮食需求,同时也为整个产业的发展贡献了新增量。

西昌钢钒炼铁厂焦化分厂交出『双过半』亮眼答卷 多维发力铸就高质量发展新标杆

本报讯（通讯员 何勇 刘聂）今年1至6月份，攀钢集团西昌钢钒炼铁厂焦化分厂以奋进之姿实现时间任务“双过半”，产量、质量、成本等关键指标全面飘红,为全年生产经营目标奠定坚实基础。

产量跃升，科学统筹释放产能潜能。面对复杂的市场环境和设备运行压力,焦化分厂通过“联动保供”机制优化生产组织，精准把控焦炉装煤、结焦、推焦节奏，上半年焦炭日均产量超计划5%，同比增长7.84%。还建立了工序协同响应机制，将炭化室利用率提升至行业领先水平。分厂生产负责人表示：“科学排产与设备保障双管齐下，实现了产能释放最大化。”

质量筑基，全流程管控锻造品质标杆。该分厂构建“全过程质量管控体系”,对原料入厂至焦炭出厂实施24小时动态监测。上半年焦炭反应后强度CSR同比提升0.48%、合格率同比提升12.4%,冶金焦硫分、灰分等指标全面优于行业标准。技术团队负责人介绍:“通过优化配煤结构，我们实现了热强度与耐磨指标的精准控制；质量提升为高炉稳定运行提供了关键支撑。”

降本增效,精算管理激活效益引擎。在成本管控领域，该分厂创新建立了煤源动态评估机制和动态精细化配煤比调整策略,通过强化与优质供应商战略合作,利用配合煤及焦炭质量预测模型，实现高质量低成本焦炭制备，配合煤成本同比下降超50元/吨·焦；该分厂还通过优化干熄焦余热回收、焦炉热工制度及煤气净化工序等工艺参数,实现干熄焦率同比提升3.35%，吨焦综合能耗下降3千克标煤，累计节约成本上千万元,成本管控已形成长效机制。

锚定全年目标再出发。“双过半”成绩单背后,是该分厂深化“精细化管理”、强化“技术创新”的生动实践。据悉,下一步,焦化分厂将重点推进智能配煤系统升级,为全面完成炼铁厂全年工作任务目标和提升市场竞争力打下坚实基础。

精益绩效双轮驱动

——唐山松汀钢铁谱写高质量发展新篇章侧记

■ 本报记者 陈俊岭

盛夏七月，河北唐山松汀钢铁有限公司第二炼钢厂生产现场热火朝天。在这里,精益管理与绩效考评的双轮驱动，正激发出高质量发展的强劲动能。走进厂区,随处可见员工们专注工作的身影,一幅以创新为笔、以实干为墨的发展画卷正徐徐展开。

绩效改革激发活力

2025年6月份的转炉工段绩效考评结果揭晓，榜单上的名字折射出人才激励机制创新的显著成效。在炼钢工岗位评比中,李鹏以精湛的技术和严谨的作风拔得头筹;刘春利、王志伟分列二三位；第一助手岗位的田文宝凭借出色的协同能力摘得桂冠;杨月兴、郑路紧随其后。这份榜单不仅是个人的荣誉榜,更是第二炼钢厂管理创新的成绩单。

自2024年3月实施岗位绩效与薪酬挂钩改革以来，变化令人瞩目。以6月数据为例，炼钢工岗位首末位薪酬差近5000元,这种“干得好拿得多”的差异化分配,彻底打破了“大锅饭”思维。生产科长张伟算了一笔账:“实施绩效改革后，关键指标合格率提升12%,单炉作业时间缩短8分钟,员工主动加班学习技术的现象越来越普遍。”

精益管理落地生根

走进焕然一新的精益展板区，一组组数据讲述着持续改善的故事。7月初,在参加公司“精益展板交流走线”活动后,第二炼钢厂对展板进行全面升级。现在，通过动态曲线图、对比柱状图和实景照片,能清晰地看到各工段四年来的蜕变轨迹：转炉工序能耗下降15%,连铸机作业率提升至98.2%,累计完成精益改善提案326项。

“这些展板就像我们的成长日记,”连铸工段长王建军指着“漏钢率控制”图表介绍,“从每万吨3.5次到现在的0.8次，每个数据背后都是团队智慧的结晶。”在展板一角,贴着最新评选出的“精益之星”照片,他们中有提出钢包加盖改造的一线工人，也有优化合金添加模型的技术员。

双轮驱动成效显著 高质量发展步履铿锵

将绩效改革的“硬激励”与精益文化的“软实力”相结合,第二炼钢厂探索出独具特色的发展路径。厂长周明辉用三个“明显”概括成效:“员工主动性明显增强，上半年自主改善提案同比增长40%;生产指标明显优化,工序成本每吨降低28元;团队凝聚力明显提升,关键岗位人才流失率下降60%。”

站在新出炉的6月份生产报表前，火红的数字格外醒目:钢产量超额完成计划3.2%,综合能耗创历史新低。这背后,是绩效考评带来的“鲶鱼效应”,也是精益管理形成的“改善基因”。正如公司总经理在调研时所言:“第二炼钢厂用实践证明,只要机制活、方法对,传统产业也能焕发新生机。”

如今，走在松汀钢铁第二炼钢厂区,“比学赶超”的氛围扑面而来。荣誉墙上每月更新的“绩效龙虎榜”，走廊里定期更换的“改善案例展”,会议室中热烈进行的“精益研讨会”,无不彰显着这个老牌钢厂的新活力。在高质量发展的大道上，松汀钢铁公司第二炼钢厂正以精益为笔、绩效为墨,续写着新时代的钢铁传奇。

安徽省上半年货物进出口总额4585.4亿元

7月21日，安徽省政府新闻办召开新闻发布会,发布了2025年上半年安徽省经济运行情况。根据地区生产总值统一核算结果，上半年全省地区生产总值25723亿元，按不变价格计算,同比增长5.6%。分产业看,第一产业增加值1294亿元,增长3.1%;第二产业增加值9938亿元，增长6.4%;第三产业增加值14491亿元,增长5.3%。

其中,外贸规模持续扩大,机电产品出口占比上升。上半年,全省货物进出口总额4585.4亿元，同比增长15.2%。锂离子蓄电池、光伏产品、电动汽车“新三样”产品出口371.3亿元,增长67.8%。

图为7月21日,安徽省芜湖市鸠江区，安徽港口集团芜湖港朱家桥港区，一艘滚装货轮正在有序装载奇瑞集团各品牌汽车,销往海外市场。

王玉实 摄影报道

淮北矿业集团铁运处 精准发力 确保实现全年目标

本报讯 进入下半年,铁运处锚定安全生产、降本增效、对外创收、作风建设等重点工作,精准发力,确保全年目标任务高质量完成。

该处坚持“安全第一”的思想不动摇,积极组织开展安全教育，坚决破除懈怠情绪、麻痹思想、侥幸心理,把“时时放心不下”的责任感转化为“事事心中有底”的行动力;坚持以安全生产体系建设为统领，扎实推进“双控”机制,持续巩固“双标融合”成果,提升安全生产标准化管理水平,确保实现安全“四零”目标;加大风险管控力度,着力管控主汛期期间塌陷线路、项目施工、老旧桥涵、新装备使用等风险,强化各项管控措施的全过程跟踪落实；积极应用视频监控等方式,强化作业过程、关键工序、薄弱环节的监督检查,持续加大现场管控力度。

面对当前严峻的市场形势和经营压力,该处坚持“节支降耗”与“对外创收”相结合。一方面严格落实“七控一加强”具体举措。抓好燃油、道砟等重点物资全流程管控；全面规范修程管理，严格计划执行,鼓励开展修旧利废；加强与国铁、运销分公司、各厂矿的沟通协调，做好作业过程写实台账，运用政策争取费用减免，严控延时费支出。另一方面加快货场基础设备设施安装进度；加大与现代物流、国铁合肥物流中心等单位对接力度，促成更多合作;积极盘活闸河片区闲置铁路专用线,提升广聚物流砂石运输效率；利用专业技能及设备优势,主动承揽外部工程,实现创收效益最大化。

此外，该处把开展学习教育同落实党中央重大决策部署及省委省政府、省国资委党委、集团公司党委工作安排结合起来,与全面完成处“1456”年度总体部署融合起来，切实把学习教育成果转化为矿区铁路高质量发展的实际成效。领导班子成员带头践行严细实精作风和“四勤四到”要求,以上率下,带头示范,一级抓一级、层层抓落实，切实以班子的自我革命带动全处革命,确保全年目标任务高质量完成。(崔陈)

以实绩彰显发展韧性 新集交出期中答卷

本报讯 2025年行程过半。面对煤炭电力市场持续低迷的严峻考验，中煤新集公司迎难而上,交出了一份“四升一降”的硬核期中答卷:商品煤产量、掘进总进尺、商品煤煤质、发电量全线飘红，商品煤单位完全成本则实现逆势下降。这份沉甸甸的成绩单,是新集人聚力攻坚的生动写照。

筑牢防线,安全根基更稳固。安全是企业发展的生命线。新集公司始终将安全置于首位,上半年安全形势持续稳定,未发生轻伤及以上事故,“三违”数量同比下降14.7%。这份稳定源于铁腕治理：公司修订完善全员安全生产责任制,保持高压严管态势;安全生产标准化建设动真碰硬,精准帮扶新集一矿、板集煤矿等提升水平。目前,新集一矿、二矿、口孜东矿保持国家一级标准化矿井，板集煤矿通过省级初验。创新安全教育，自制166余部“三违”警示短视频,常态化开展“班前会5分钟警示教育”,让安全理念入脑入心。新集救护队省救援技能大赛摘金夺银，电力板块严格执行“无监控不作业”机制,累计查处违章137项,共同筑牢了煤电双线安全防线。

深挖内潜,生产组织显智慧。面对市场下行、库存高企的挑战，新集公司果断调整策略,变被动为主动。“市场遇冷,正是练内功、调接续的良机！”公司迅速将部分暂停的生产队伍转向支援生产准备,推动新集一矿、口孜东矿等主力工作面实现设备超前安装,从“接茬接替”跃升为高效的“压茬接续”,为市场回暖时产能释放奠定坚实基础。技术革新点燃增效引擎。刘庄矿业150502工作面创新应用以煤层注水为核心的“1+N”综合治理模式,成功破解“三软”煤层采高难题,采高跃至5.8米,多回收优质煤80万吨。阜阳矿业140506工作面采用“小截深少扰动”工艺,显著降低片漏率,煤质反超计划122卡/克。新装备、新技术密集发力。“新盾2号”盾构机在新集二矿顺利始发;刘庄矿业建成“掘支运安”一体化快掘线,显著提升进尺效率;新集一矿成功应用复合支护、水力压裂技术,大幅降低巷道修护率。刘庄矿业二水平延深等中长期接续工程有序推进,保障了矿井发展后劲。电力生产方面,通过强化设备运维与优化调峰策略,确保机组稳定运行，上半年发电量同比大幅增长。

精打细算,经营管控御风险。新集公司锚定“利润核心”,印发实施专项提质增效方案,全力拓市场、控成本、防风险。煤炭销售打响“煤质保卫战”,构建“源头控矸、现场控水、全程控杂”全流程管控体系,上半年商品煤煤质持续提升并超计划目标,有力稳固市场份额；精细化煤质区间结算策略成效斐然，创效显著。电力营销紧盯市场脉搏,强化研判分析,建立每晚21点售电复盘机制，严格操盘纪律,积极拓展用户,上半年累计签约电量66.6亿千瓦时。成本管控刀刃向内,从严控制各项开支,依托月度分析查缺补漏,“反浪费”联查曝光考核,推动全员降本增效,商品煤单位完全成本有效下降。融资降本多路并进,推动存量及新增贷款利率压至最低水平，新项目利率低至2.2%;拓展信用证融资渠道,上半年实现低成本融资6亿元，预计节省财务费用超0.35亿元。

项目提速,转型动能蓄势发。重点项目驱动转型引擎轰鸣。煤电建设攻坚破阻，创新“周调度+季度推进会”机制,高频联动头部供应商,成功攻克滁州、六安电厂图纸滞后、资源调配失衡等堵点,保障关键节点如期达成;执行概算较初设分别压降3.27%和3.76%;提前引入调试专家共享经验，为机组“投产即稳”筑基。新能源布局快马加鞭,储备规模达220万千瓦。利辛南部风电一期、原新集五矿光伏项目已开工建设;明光岭东岭西风电、毛集水面光伏项目成功摘得建设指标；六安裕安风电、利辛南部风电二期等项目前期工作加速推进。煤炭、煤电、新能源“三业协同”发展格局加速成型。

党建领航,攻坚合力聚动能。公司党委把方向、管大局、保落实,将党建优势转化为澎湃发展动能。强化思想引领,凝聚攻坚共识,持续加强形势任务教育，引导干部职工深刻认识市场挑战与发展机遇,统一思想,增强完成目标的紧迫感。突出组织保障,激发一线活力,深化“党员先锋号”“青年突击手”“模范先锋岗”“党员突击队”等主题实践活动,引导党员骨干在安全生产、技术攻关、项目建设和降本增效一线当先锋、打头阵。锤炼实干作风,服务基层一线，通过学习教育强化实干担当精神，推动各级管理人员紧盯一线、靠前指挥,及时解决生产运营中的实际问题。深化巡视巡察整改与监督保障，对重点项目开展全过程跟踪审计,坚持“三不放过”原则,有效堵塞管理漏洞、规范运营行为。做实党业融合文章,开展庆祝建党104周年“六个一”系列活动，将党建活力充分转化为攻坚克难的强大动力。(许士卿)