●万洲国际董事局主席、中国双汇创始人万隆

●双汇发展董事长万宏伟

●双汇发展总裁马相杰

●双汇发展副总裁周霄

●双汇发展党委书记、工会主席杜俊甫

四十芳华奋斗路 百年双汇新征程

2025 年双汇业务暨职工代表大会在河南漯河举行

●2025 年双汇业务暨职工代表大会现场

■ 本报记者 李代广

2 月 6 日至 8 日，2025 年双汇业务暨职工代表大会在河南漯河市体育馆隆重举行。万洲国际董事局主席、中国双汇创始人万隆，双汇发展董事长万宏伟，双汇发展总裁马相杰，万洲国际行政总裁郭丽军，双汇发展常务副总裁刘松涛等企业中高级管理人员，业务人员、采购人员、技术人员及职工代表 4500 余人参加会议。大会由双汇发展党委书记、工会主席杜俊甫主持。

会上，万洲国际董事局主席、中国双汇创始人万隆作了讲话。他表示，2024 年中国双汇主要经营指标符合预期目标，同时完成了具有历史意义的两件大事，一是成功举办了中国双汇辉煌 40 年庆典活动，二是选举产生了以万宏伟为董事长的第九届董事会，顺利展开了中国双汇的文化和发展传承。今后中国双汇将以崭新的面貌传承与发展管理文化，改造传统的肉类工业向信息化、现代化转变，提高竞争力，在上一个 40 年的基础上继续走向辉煌。

双汇发展董事长万宏伟在讲话中重点回顾了 2024 年中国双汇的经营情况，并基于当前的内、外部发展环境及趋势变化，详细阐述了新一届董事会对做好 2025 年经营工作的看法，明确要求各级管理团队要执行好中国双汇创始人万隆先生提出的“四化”战略方针，尊重市场规律，做到消费者和市场优先、效率和公平优先，全力完成董事会制定的各项战略发展目标。

双汇发展总裁马相杰代表经营班子向大会作主题为《改革创新拓市场 坚定信心上规模》的工作报告，报告系统总结了企业 2024 年经营工作的特点，全面回顾了企业应对新挑战、实现新突破开展的主要工作，深度剖析了各产业存在的不足和短板，并就 2025 年企业经营的重点工作进行了周密部署，号召大家踔厉奋发、勇毅前行，坚决拿下 2025 年目标任务。

双汇发展副总裁周霄就企业公共关系工作作报告，系统分析了企业当前面临的公共关系形势，并就新形势下企业如何做好公共关系工作提出了明确要求。

双汇发展工会主席杜俊甫作工会工作报告，并现场宣读了《2024 年度双汇“百厂超百亿奖”表彰决定》，决定授予江苏淮安双汇食品有限公司 2024 年度“项目公司利润超亿元奖”，授予陈栋等 100 名优秀员工 2024 年度“百名岗位标兵奖”。

2 月 6 日晚，以“四十芳华奋斗路 百年双汇新征程”为主题的 2024 年度双汇百厂超百亿奖颁奖盛典在漯河市体育馆隆重举行。盛典分为寻路、奔跑、跨越、追梦四个篇章，既总结了中国双汇 40 年来与改革开放同频共振，由中国 500 强走向世界 500 强的辉煌历程，又展现了企业踏上下一个辉煌 40 年新征程的昂扬风貌。

万洲国际董事局主席、中国双汇创始人万隆为获得 2024 年度“项目公司利润超亿元奖”的江苏淮安双汇食品有限公司管理团队颁奖并合影留念。

双汇发展董事长万宏伟、总裁马相杰为陈栋等“百名岗位标兵”颁奖，并与万洲国际董事局主席、中国双汇创始人万隆一起与获奖人员合影留念。

2 月 8 日，在双汇发展二届五次职工代表大会上，双汇发展相关高管分别就分管领域内职工代表的提案进行解答，大会一致通过了双汇发展工作报告、工会工作报告和公司提交职代会审议的十项议案。

2025 年是中国双汇开启下一个辉煌 40 年的发展元年，全体双汇人将在以万宏伟董事长为首的新一届董事会带领下，坚定不移沿着创始人万隆先生提出的“产业化、多元化、国际化、数字化”战略方针，统一思想、传承创新、接续奋斗，利用一切有利条件，抓住一切有利时机，克服一切困难挑战，在新时代、新征程上再攀新高峰，再创新辉煌。

开工一线，奋斗者“拼”劲十足

■ 张海磊

近日，从事水果外贸生意的蒋昌维十分忙碌。2 月 3 日，公司节后开工。2 月 4 日凌晨，他就飞到德国，顾不上倒时差，赶去参加 5 日至 7 日举行的柏林国际水果蔬菜展。

“现在行业竞争激烈，我们更要多跑市场，主动寻找客户。”蒋昌维说，除了这次，今年 9 月参加另一场国际展会的行程也已经确定下来。

他的家乡四川省资阳市安岳县是全国唯一的柠檬商品生产基地县，柠檬种植面积、产量均占全国 70%。十余年前，蒋昌维辞去英语老师的工作，创办四川省维记农业集团有限公司，开始做柠檬出口生意。

2023 年 2 月，记者到安岳县采访，恰逢蒋昌维扩大生产规模，刚买下 2 万平方米新厂房。在空荡荡的厂房里，他滔滔不绝，向记者介绍未来的发展规划。当年 9 月，有着 6 条生产线的先进分选设备就已开足马力运转，一小时可分选 25 吨柠檬。2024 年，公司出口了约 1 万吨柠檬，首次进入俄罗斯市场。除了柠檬，维记还把粑粑柑、砂糖橘、蜜柑等水果卖到了菲律宾、泰国、越南等 30 多个国家和地区。

“这次参展认识很多新客户，对开拓欧洲市场更有信心，未来会增加一些适合欧洲市场的水果品类。同时也看到自身不足，我们团队要抓紧提升客户服务能力，增强应对挑战的主动性。”蒋昌维说。

开年就紧迫感十足的还有四川易行时代资阳基地负责人张勇。2 月 4 日，在他的带领下，员工们在园区里以跑步的方式开启新的一年。“希望我们一直保持这种你追我赶的劲头。”张勇说。

生产线上的干劲与创新，成就了产品立足市场的“硬实力”。这是一家专注于高端两轮车设计、研发、生产、销售及用户轻出行一站式综合解决方案的科技型出行公司。张勇介绍，企业生产的电动摩托车和燃油摩托车 99%以上出口国外，畅销 105 个国家。去年，资阳基地出口 9.8 万辆，出口值 3.1 亿元。

在企业的 AGV 智能整车装配线车间，造型小巧的两轮摩托车正在紧张装配中。经过各项检测合格后，这批两轮车将出口到韩国和日本。

“经过 20 多道主要工序，一辆电动两轮车顺利下线需要 8 到 10 分钟，这个速度在行业内算慢的。”张勇说，每辆车实现 100%检测，公司因品控平稳，得到国外客户的认可。

秉持长期主义，注重产品质量；在市场浪潮中，又主动出击。眼下该企业的二期工厂项目的建设现场，工人们正紧锣密鼓地施工。届时，资阳基地将具备年产 100 万辆的能力。同时，公司也正加快进军国内市场的步伐。

新的一年，干字当头，这是每个奋斗者的选择，正是有这些来自各行各业的实干、苦干，经济发展才有源源不断的强劲动力。

●四川省维记农业集团有限公司车间内，多功能六通道智能分选机在分拣柠檬。 吴忠坤 摄

下“任务书” 立“军令状”

田陈煤矿吹响 2025“冲锋号”

“2025 年各项工作的‘冲锋号’已全面吹响，重点工作任务已全部铺开。全矿上下要把落实重点工作作为检验能力素质的‘竞技场’，大力弘扬‘求真务实、真抓实干’的工作作风，以实干求突破、以实绩论英雄，全力冲刺首月开门红。”近日，山东能源枣矿集团田陈煤矿召开重点工作部署推进会，细化分解全年重点工作任务，吹“冲锋号”、下“任务书”、立“军令状”，开启“奔跑”模式，掀起“大干”热潮，确保全年工作开好局、起好步。

田陈煤矿不折不扣贯彻落实山东能源各项决策部署，坚持问题导向、目标导向、结果导向，将全年重点工作任务细化分解形成节点目标任务，建立清单台账，明确完成时限、责任单位和责任人，制定工作推进计划和考核表，精准靶向发力逐级落实责任，深化专班运作模式，攻坚突破难点卡点，以重点工作突破带动整体工作提升。

为确保各项重点工作有序推进，该矿在持续深化“抓系统、系统抓，抓重点、重点抓，抓专班、专班抓”的基础上，严格落实分层分级管理制度，健全完善“严执行、抓落实、提质效”的工作机制和责任体系，明确领导班子成员作为各项重点工作、重点项目的第一责任人，对重点工作要统筹协调内外部关系，分析研究解决重大问题和堵点难点。同时，围绕人人肩上有责任、个个手上有项目，倒排计划、挂图作战，形成工作项目化、项目清单化、清单责任化、责任考核化的抓落实“作战图”。建立完善“日反馈、周碰头、月例会、季通报、年考核”等落实机制，确保各项目标任务圆满完成。

该矿强力推进重点工作调度督导机制建设，构建全流程可追溯的年度重点工作调度体系，持续细化“建闭环”管理法，按照“谁主管、谁负责”的原则，对重点工作任务进行严格落实调度督导、定期通报、限时办结和复命闭合，从严抓好闭环管理和动态督察，确保每项工作部署到位、执行到位、督察到位、落实到位。同时，定期对重点工作“量质效”进行系统分析、统筹调度，针对重点指标的推进情况、完成进度、时间节点、效率效果，提前做好预警和提醒，逐条逐项抓实主体责任。

此外，该矿所有重点工作都配套制定了奖惩办法，对超额完成任务目标，成效特别显著、成绩特别突出的，进行奖励。对领导不到位、工作推进不力，未能按期完成目标的，不仅要让相关责任人“丢面子、丢票子”，还要“丢帽子、丢位置”，从而不断增强全矿上下的工作责任心、执行力和落实力。

“抓好重点工作、重点项目，必须坚持以考核为标，抓好结果考核、抓好过程监督，这些重点工作、重点项目早日落地落实，是实现‘六抓六新’攻坚行动的关键所在，也是助推企业高质量发展的重要保障。”田陈煤矿矿长鲁伟说，他们将以深入开展“五个融合提升年”活动为契机，围绕重点工作推进，不断强化监督和责任追究，加强日常考核、突出精准考核，真正考出准头、考在实处、考在明处，做到胸中有数、落实有策、行动有招，以重点突破带动全局提升，助推矿井高质量发展。 （梁晓彤）

小城商超日销过亿元 一组数据看胖东来有多火

■ 李文哲

三天总客流量 177.5 万人次，日总销售额最高过亿元……今年春节假期，位于河南许昌的胖东来商超赛景区，门店排起三四个小时长队，带动周边餐饮上客率成倍增加，宾馆酒店一房难求，外地游客占比过半。

三四线小城商超屡现“顶流”魅力，都有谁在逛胖东来？透过数据看春节消费热，记者带你盘一盘——

排队上演超长版“贪吃蛇”：小城商超日销过亿元

2 月 2 日，大年初五，胖东来商超春节放假停业后首日营业，开门即限流。

在胖东来时代广场店及天使城店门口，游客排起三四小时长队。中原三四线小城亦被“顶流”魅力点燃。

交通部门数据显示，京港澳高速在许昌境内的 4 个下站口，2 月 1 日至 4 日出站车流较前四日增长 80%。

河南移动梧桐大数据显示，2 月 2 日至 4 日，胖东来许昌市区 10 店地区日均总客流量为假期前五天的 3 倍多。

这么多人涌入胖东来，花了多少钱？

许昌市商务局数据显示，2 月 2 日至 4 日，胖东来许昌地区总客流量为 177.5 万人次。2 月 2 日当天，胖东来许昌地区日总销售额超过 1 亿元。

过亿元意味着什么？

河南省文旅厅数据显示，春节假期八天，全省营收上亿元的景区仅有两家，分别是郑州银基国际旅游度假区 1.43 亿元，开封清明上河园景区 1.03 亿元。

胖东来单日总销售额过亿元，消费热度远超省内多数景区，被网友称为“不挂牌的 6A 级景区”。

不远万里奔赴：外国人也来“过大年”

哪里的游客最爱逛胖东来？

河南移动梧桐大数据显示，2 月 2 日至 4 日，胖东来许昌市区 10 店地区内，河南省内游客占比 68.10%。许昌本地人最多，占比 46.18%；其次为郑州，占比 8.13%。

正值春节假期，八方游客也慕名而来！

地区省外游客占比 31.75%。其中，排名前三的是江苏省、山东省、广东省，分别占比 3.56%、3.48%、2.69%。

值得一提的是，来自世界各国的友人也前来旅游“种草”，海外游客占比 0.15%，每天约有 3 万人。

假日游玩热度持续：避峰出行更尽兴

白天排队时间太长。大数据显示，可以晚上来碰碰运气！

河南移动梧桐大数据显示，2 月 2 日至 4 日，胖东来许昌市区 10 店地区内，夜间 19 时-21 时的客流量相对白天大幅下降，不到白天的一半。

不过，节假日毕竟是消费旺季。

许昌市政府官网数据显示，2023 年下半年以来，主要节假日期间，全市日均游客接待量保持在 100 万人次左右。

人从众聚……穿梭在人潮之中，感受一份独特的热闹与欢乐。