

双汇集团：数字化转型带来效率显著提升

■ 本报记者 李代广

2025 年 11 月 21 日，在“AI 提效·钱塘论道——2025 飞书食品饮料行业峰会”上，河南双汇集团数字化转型办公室主任高瞻分享了这家肉制品巨头如何借助飞书平台，实现从董事长到饲养员 5 万名员工的全员数字化协同，并成功将 AI 打造为销售业务的智能伙伴。

双汇的数字化转型始于全员参与。目前，集团 5 万名员工已全部使用飞书，覆盖从管理层到一线饲养员的各个岗位。这一变革带来了显著的效率提升：72 个工厂、420 多个大门的车辆管理全部实现自动化流程处理，每月自动化流程触发超过 50 万次，去年全年飞书视频会议时长累计 1.2 亿分钟。

“双汇数字化的矛盾在于，我们既要满足 5 万名员工的基层效率，又要支撑董事长的全局视野。”高瞻指出，“数字化真正的挑战不是工具本身，而是如何让同一套知识体系同时服务老板和一线。”

据高瞻介绍，双汇在销售业务中部署了 AI 应用，让 AI 真正成为业务员的“数字战友”。

首先是“汇汇 AI 助手”。这个系统的参与人员 95% 以上都是业务人员。目前，“汇汇”的回复准确率达到 99.9%，响应时间

从原来的 10 分钟缩短到 20 秒。

其次是 AI 加盟商机运营平台。这一创新使商机获取率提升了 20%，每天自动化流程触达到 3 万多次。

双汇将 130 万个销售网点全部接入飞书，结合 AI 能力实现所有堆头自动预警、商品自动识别。系统每月处理 300 万张终端照片，实现了从过去抽检 10% 到如今 AI 全检 100% 的转变。“这不仅节约了 500 万元人力成本，更是组织治理方式的根本改变。”高瞻表示。

双汇的成功得益于“自上而下推动与自下而上创新”相结合的模式。一方面，老板亲自参与，将数字化作为一号位工程推动；另一方面，设立“效率先锋”机制，让业务部门成为主角。这种双轮驱动确保了 5 万名员工中有 22000 人在第一天主动使用系统。

“数字化转型让老板不再寂寞，也让员工更看得清。前者解释了战略如何直达一线，后者说明了透明如何倒逼组织变好。”高瞻总结道。

黄鑫：大漠深处光伏基地的守护者

■ 本报通讯员 申屠建华

驱车向宁夏中卫市的西北方向行驶，窗外的景色逐渐变为一望无际的土黄。一个小时后，天地间豁然开朗，一片无垠的“深蓝色海洋”撞入眼帘——数以百万计的光伏板在广袤的腾格里沙漠整齐铺开，它们静默地承接天光，将烈日的慷慨馈赠，转化为源源不断的绿色电能，输送到千里之外。

这里是国家“宁电入湘”工程的重要支点，是 300 万千瓦级“沙戈荒”新能源基地的现场。而在这片由人类智慧构筑的工业奇观之下，是一位年轻人长达数百日的孤独坚守。他叫黄鑫，二十五岁，中国安能一局合肥分公司的一名普通职员，也是这片 300 万千瓦光伏基地北区 C 标段最后的“守望者”。

初入大漠 从书生到尖兵

2023 年夏天，怀揣着地质工程硕士学位证书和一颗懵懂而炽热的心，黄鑫踏入了中国安能一局合肥分公司的大门。彼时的他，是一个信奉“精准”的理工男，他的世界由线条、坐标和参数构成，他深信“把每一根线路画准，把每一个参数算对，是工程师最基本的操守”。

然而，西北的荒漠很快便用最粗粝的方式为他上了职业生涯的第一课。初到中卫项目部，11 月的风将地面的沙砾卷起，寒意穿透棉服。沙粒劈头盖脸砸来，眼睛难以睁开。“那沙子混着寒风吹在脸上，真跟刀割似的。”黄鑫搓了搓手，仿佛还能感受到当时刺骨的冷痛，“我们将图纸紧紧按在胸前，一不留神，它就能乘风而去。”

白天，他与同事们在沙丘链间进行现场技术交底，深一脚浅一脚印证的不仅是沙地的松软，更是每个桩位、每个标高的精确落地。他们手持图纸，在沙丘迷宫中

2025 汾酒全球经销商大会召开 锚定“与消费者共创未来”战略方向

本报讯 12 月 2 日，以“中流击水凯歌还，并肩携手越关山”为主题的 2025 汾酒全球经销商大会在太原隆重举行。汾酒集团核心管理层、全球经销商伙伴及媒体代表齐聚一堂，共同复盘“十四五”发展成就，擘画“十五五”及汾酒复兴纲领第二阶段的战略蓝图，为中国白酒行业高质量发展注入新动能。

大会在庄严的国歌声中拉开序幕，汾酒集团党委副书记、副董事长、总经理武跃飞主持会议。汾酒集团党委书记、董事长袁清茂以《真情共鸣，彼此成就，与消费者共创未来》为题发表重要讲话，明确了汾酒复兴纲领第二阶段的“1234”战略框架：聚焦“与消费者共创未来”1 条主线，通过“重新认识消费者、市场与自身”找准创新路径；坚守“拓展传统营销阵地”与“打造悦己消费标杆”2 条战线，以全国化、年轻化、国际化为方向，借助 IP、场景、表达、地域文化共创打造第二增长曲线；依托活态文化、数智化、系统化 3 大支撑赋能消



● 2025 汾酒全球经销商大会会场

费共创，提升消费者情绪价值；落实价值化、一体化、精细化、稳定性 4 大管理保障战略落地。

“2026 年是汾酒复兴纲领第二阶段起步之年，更是经营模式转变之年。”袁清茂

强调，“与传统共生、与时代共鸣、与消费者共情、与世界共美”是汾酒复兴纲领的鲜明特征，未来汾酒将把战略转化为行动纲领并贯彻到底，以实际行动赢得消费者信赖。

郭先哲：跨越制造与通信行业的佼佼者

■ 本报记者 王海亮

记者在张家港见到郭先哲时，他刚结束一场跨时区视频会议。屏幕那头是中东和非洲的项目团队，这头是苏州爱康光电科技有限公司的运营中心。作为曾在 TCT Mobile International Limited（TCT 移动国际有限公司）与爱康集团两家企业担任运营总监的管理者，他已习惯在不同国家、不同产业之间切换。

郭先哲的国际化职业起点在迪拜。他在阿联酋 TCT Mobile International Limited 担任运营总监期间，全面负责中东及非洲区域的战略规划、销售体系和渠道建设。他带领团队深耕 MEA 市场，从零开始

搭建区域运营架构，使公司在多个国家实现渠道落地与品牌提升。“中东和非洲市场差异大、变化快，如果没有体系化运营，很难真正扎根。”他回忆说，“企业‘走出去’，比拼的不是一次性增长，而是能否用体系化能力对冲不确定性。”

在 TCT 任职期间，他主导区域销售策略与渠道重构，通过数据驱动的投放机制与多渠道协同，使区域业务保持稳健增长。他认为，通信行业竞争的核心，是供应链响应、渠道掌控和终端运营效率的综合较量，“看似是卖产品，实际上是比运营系统。”他说。

2021 年底，他结束 TCT 任期。自 2023 年 2 月起，他加入苏州爱康光电科技有限公司，继续担任运营总监，负责公司运营体系建设、海外业务拓展与战略落地，并直接向公司总经理汇报。从迪拜到张家港，从通信行业到光伏新能源，他认为这种转变不是跨界，而是能力的延展。

在爱康集团，他主导构建了覆盖生产管理、供应链协同、海外业务与项目执行的全链条运营体系。公司 2023 年度考核报告显示，他推动的体系化改革，使运营成本下降约 12%，项目交付周期缩短 18%，客户满意度提升约 15%。他牵头推

进的“区域运营指标系统”“回款管理系统”“项目统筹平台”等数字化项目，让企业首次能够从全球视角实时观察自身运营，实现业务端到财务端的数据贯通。

谈及数字化，他用一句话概括：“不是做系统，而是让企业看得见自己。”在他看来，当管理者能实时看到库存、项目节点和回款节奏时，就能提前预判风险。“优秀的企业不是没有风险，而是能把风险控制在可管理范围内。”他说。

除了体系与数据，他更重视团队建设。无论是在 TCT 统筹跨国业务团队，还是在爱康打造覆盖生产、供应链、市场和项目

的运营结构，他都坚持流程治理、授权管理和绩效导向，推动团队形成高效协同。2024 年上半年，在国际竞争加剧的背景下，爱康海外业务仍实现超过 30% 的增长，他因此获得公司“卓越运营贡献奖”。

采访最后，记者问他如何总结跨行业的职业路径。他笑着回答：“不管行业怎么变，我做的事就是帮助企业从‘看不清、做不稳’，走到‘看得清、稳得住’。”对于正在加速全球化的中国企业而言，他的这句话，也是一个运营负责人最朴素而精准的注解。

巢马城际铁路建设有序推进



“十四五”重大工程项目——巢马城际铁路北起巢湖东站，南至马鞍山东站，正线全长约 61 公里，设计时速 350 公里。作为马鞍山与合肥的直接联通线，以及安徽通往上海等长三角城市的高铁新通道，项目建成运营后，将进一步完善区域高速铁路网布局，对促进长三角高质量一体化发展和

长江经济带建设具有重要意义。目前，巢马城际铁路全线已开始铺轨。

图为近日黄昏，安徽省马鞍山市当涂县巢马城际铁路马鞍山长江公铁大桥副汉航道桥施工现场。

王玉实 摄影报道



● 图为黄鑫对组件螺栓紧固情况进行巡检。

归档的关键阶段，黄鑫沉下心来，一头扎进资料室，凭借前期扎实的技术功底和对流程的深刻理解，亲手编制了一套清晰、规范的档案资料模板。他不仅要指导、统筹各协作队伍的资料员，更要穿梭于监理和业主单位之间，耐心沟通，协调签字盖章。最终在年前一次性顺利移交 70% 工程档案，成为北区 5 个标段中速度最快、质量最优的团队。

2025 年 5 月，运维单位在完工验收中提出了详尽的质量缺陷清单。整整四大类 1200 余条的质量缺陷，如同一张细致的“体检报告”，考验着项目的最终成色。黄鑫再次组织整改队伍，分类施策，精准发力，将每一条缺陷落实到人、限定到天。在他的高效组织和严格把关下，整改工作以惊人的速度和过硬的质量完成，他们再次成为北区标段中整改速度与质量的“双料冠军”。

2025 年 10 月，他代表项目部参加了由中国电力建设企业协会（中电建协）主办的“第三届电力建设质量管理小组活动成果现场竞赛”。中电建协作为国内电力建设行业的权威机构，其主办的此项赛事在业内具有极高影响力与公信力。经过激烈角逐，黄鑫代表的项目团队凭借卓越的质量管理成果和出色的现场表现，最终荣获大赛一等奖，充分展示了项目团队在质

量管理领域的深厚实力与创新水平。

如今，作为项目部唯一的留守者，他成为了项目对外的唯一枢纽，独自承担起与监理、业主、运维、设计、检测、供货商等所有相关方的协调对接工作。在与大家共同努力下，中卫光伏项目部取得了良好的成绩。如今，即使剩我一人，我也要将这个尾收好，因为我代表的不仅是我自己，更是中国安能一局合肥分公司的形象。“黄鑫深知肩上的责任。在与各方打交道的过程中，他始终秉持专业、诚恳、负责的态度，既坚持原则，又灵活沟通，成功解决了诸多遗留难题，赢得了各方的一致好评与尊重。这片曾经需要他适应和征服的戈壁，如今已成为他施展才华、实现价值的广阔舞台。

风，依旧卷着腾格里细沙，掠过一片片深蓝色的光伏板，发出低沉的鸣响。日光，依然热烈如初，倾泻在这片被人类智慧和汗水驯服的土地上。黄鑫的身影，在这片由他参与创造并独自守护的“深蓝色海洋”中，显得渺小，却又无比坚定。

黄鑫是中国安能无数“追光者”的缩影。他们从四面八方来，将最宝贵的青春岁月，浇筑进这片曾经的寸草之地。他们用坚实的脚步对抗孤独，用专业的知识破解难题，用纯粹的坚守，让“沙戈荒”中生长出源源不断的“绿色能量”。

劲牌捐赠 500 万元 驰援香港大埔火灾灾后重建

本报讯 12 月 2 日，劲牌公益慈善基金会宣布向香港大埔宏福苑火灾事故捐赠 500 万元人民币，捐款将通过香港特区政府成立的“大埔宏福苑援助基金”定向拨付，用于长期支援受灾居民生活保障及家园重建工作。

据悉，香港大埔宏福苑火灾事故造成重大人员伤亡与财产损失，牵动社会各界关注。特区政府于 11 月 27 日紧急成立专项援助基金并投入 3 亿港元启动资金，统筹接收各界捐赠，为受灾居民提供持续帮扶。劲牌此次捐赠将精准对接基金用途，助力解决居民过渡期生活需求与长远重建难题，与社会各界爱心力量形成救援合力。

作为始终践行社会责任的企业代表，劲牌公司坚守“怀仁行善，共生共荣”理念，全面打造“四个友好”型企业，长期深耕公益慈善领域。截至 2025 年 9 月，公司历年累计公益捐赠总额已达 38.31 亿元，凭借在慈善公益、脱贫攻坚、科技创新等领域的突出贡献，先后四次斩获“中华慈善奖”，四次获评“全国文明单位”，并荣获全国“万企帮万村”精准扶贫先进民营企业、“全国脱贫攻坚先进集体”等百余项殊荣，用实际行动诠释企业公民的责任与担当。

目前，社会各界对香港大埔火灾的援助仍在持续推进，劲牌相关负责人表示，将持续关注灾后重建进展，积极响应各类援助需求，为受灾同胞渡过难关、重建家园贡献更多力量。

（许强）

电网升级 迎峰度冬

近年来，安徽省安庆市岳西县持续加大电力基础设施建设，推动农村电网全面提档升级，完善电网网架结构，提升线路抵御自然灾害的能力，优化供电服务质效，为乡村产业发展、群众日常生活筑牢坚实的电力支撑，赋能乡村全面振兴。

图为 11 月 29 日，在安徽省安庆市岳西县温泉镇资福村，电力工人在对线路进行升级改造。

吴均奇 摄影报道