

鏖战四十小时 力保外输生命线

■ 李爱国 本报通讯员 胡强

“外输泵压异常升高,原油流动性明显变差!”1月29日9时,河南油田采油二厂2号差分阀附近51混输站正在快速上升。”此时,站内7号8号、9号储罐液位已逼近安全红线,宛若人体“血栓”,随时可能引发原油管线全面堵塞。若处置不及时,SHB5-12CH等井将被迫关井,每日85立方米的原油将滞留在站内停待报废。

戈壁的清晨气温已跌破零下16摄氏度,一场关于原油生产的阻击战,在这难得的寒夜后骤然打响。

班长查克亮盯着仪表上跳动的数字,一边向分厂汇报:“初步判断是原油含蜡量突然增加,黏稠度正在快速上升。”此时,站内7号8号、9号储罐液位已逼近安全红线,宛若人体“血栓”,随时可能引发原油管线全面堵塞。若处置不及时,SHB5-12CH等井将被迫关井,每日85立方米的原油将滞留在站内停待报废。

险情就是命令。泵站立即启动应急预案:切换备用罐,提升加热炉温度,加注降粘剂……然而,常规手段收效甚微。原油在低温下逐渐凝蜡,如厚重沥青般淤积在储罐出口,压阻持续攀升。

“不能等,必须尽快打通外输线!”12时30分,副经理李军赶到现场,语音未落便迎着寒风冲了进去。他组织员工堵塞管段实施分段段线,可储罐出口就像“顽

构建高效便捷的供应链金融服务体系

——川煤小贷公司连续六年获A级资质

■ 本报通讯员 游云川

2025年,川煤小贷公司交出了一份亮眼的成绩单:利润总额飙升至今全年目标的345.1%,营业收入圆满完成全年目标的102.01%,业务规模创下近十年新高,公司连续六年斩获“A级小贷公司”资质。

在资产规模持续扩大的同时,服务集团主业的能力持续增强,以“产业+金融”双轮驱动的发展模式,为川煤集团高质量发展注入了强劲的金融动能。

深耕主业生态圈 激活产业链金融“活水”

作为产业链金融金融服务的重要载体,川煤小贷公司始终将“服务主业、赋能实体”的初心,紧密围绕集团煤炭、建筑、医疗、贸易物流、装备制造等核心板块,精准对接产业链上下游企业资金需求。针对供应链融资痛点,创新渠道突破等亮点,公司创新推出电子债权质押融资业务,并推动票据融资规模化运行,构建起高效便捷的供应链金融服务体系。

2025年,公司累计向集团所属70余家公司提供供应链电子债权质押融资贷款5.5亿元,金额达2700余万元;向30余家供应商投放票据融资99笔,总额2100余万元,有效盘活供应链沉淀资金,缓解了中小企业融资压力。

同时,为集团内部多家单位提供1550万元流动性资金支持,不仅保障了集团安全生产和经营管理的正常秩序,更强化了产业链上下游的协同联动,实现了“服务主业、管控风险、促进供应链”的三重目标,为集团产业链生态圈的稳定发展筑牢了金融支撑。

拓展外部新蓝海 构建三维服务格局

在稳固内部市场的基础上,川煤小贷公司主动出击“新赛道”,积极开拓区域外部市场,着力打造“集团+产业+区域”城市市场“三维立体的业务格局。公司建立“老客户回访制度”,定期深入企业了解融资需求变化,提供定制化金融服务,通过举办融资对接会、开展金融知识宣讲、

>>>【聚焦P1】

新征程 新使命 新担当

2026中国企业改革与发展研究会年会在京举办

中国盐业集团党委书记、董事长李耀强介绍了传统盐业对接国家战略、构建现代产业体系的转型实践;中国南水北调集团有限公司智慧科技有限公司董事长刘分享了数字孪生技术在智慧水务建设中的应用;山东省国资委副主任李春玲展示了山东国资国企改革的“提质升级”实践;均瑶集团、深圳港铁集团、京东集团等企业,分别围绕企业全球化、港口转型升级、构建供应链建设分享了实践成果,为各界提供了鲜活的改革样本。

年会期间举办七场平行会议及专题闭门会,覆盖国资国企改革、供应链金融、专精特新企业发展、精益数字化转型、国企青年人才培养等多个前沿领域。其中,

固的穹顶”,刚疏通一段,不久再度凝结。

员工们轮流上阵,在呼啸的寒风中切换流程,清洗过滤器,补充药剂,直至次日凌晨1时30分,管阻仍在持续。

“顶管线!”30日凌晨,值班班长刘延涛带领三名员工夜驰夜跑。经现场研判,他们决定启用备用外输管线。此时气温已降至零下20摄氏度,寒风如刀,探照灯下人影晃动。四人持续奋战三小时,至凌晨4时30分,管阻终于完成。紧接着,清蜡剂注入,过滤器清理,自泵试输……一系列操作在低温中有序开展。

10时,外输压力开始回升,原油恢复流动,高风险风险得到缓解。一小时后,电工吴海军、付伟完成加药泵接电,清蜡剂从井口持续注入,进一步改善了原油流动性。

11时20分,外输压力恢复正常,泵站内响起一阵轻快的叹息——历时近40小时的攻坚战,终于结束。

“在戈壁中连续昼夜坚守,没有一个人叫苦喊累。”看着恢复平稳运行的泵组,李军感慨道。

在这场与时间赛跑的抢险中,从干部到员工,人人站前当先锋,所有人拧成一股劲,最终保障了外输“生命线”的畅通。

扩大新兴渠道 提升动销能力

双汇发展重客管理中心正式成立

■ 本报记 者 李代广

2月2日,双汇发展重客管理中心启动宣告会在集团总部河南漯河举行,双汇发展董事长万宏伟、双汇发展总裁马杰、双汇发展常务副总裁刘松涛、双汇发展副总裁、肉制品事业部总经理赵国宝等集团高管、双汇发展重客管理中心总经理郭伟、双汇发展肉制品事业部、商产品事业部、综合事业部、餐饮事业部中高层管理人员,集团行政中层等出席。双汇发展肉制品事业部销售经理大区经理、办事处负责人等通过线上方式参会。会议由双汇发展重客管理中心副总经理陈亮超主持。

万宏伟在讲话中指出,当前市场零售渠道正经历剧烈变革,企业必须迅速响应、主动调整,并指明重客关注方向以以适应新形势下的发展需求。他要求重客管理中心,一要着力扩大新兴渠道增长贡献,同时巩固传统渠道存量市场,进一步强化渠道合作关系,实现业务整体健康有序;二要进一步明确经销商在销售体系中的关键地位,通过深化合作,数字赋能与业务指导,保障渠道稳健高效运转。三要响应消费升级与重点消费趋势,协同推进新产品战略落地,重点发力低温产品、会员店高端产品、健康升级新品等,同步推动经典

产品升级与品牌焕新,支撑公司长期增长。四要升级销售行销能力,将其打造为产品推广和渠道动销的大脑,系统打造渠道及消费者促销策略,协同研发、营销等部门对产品进行包装和陈列推广,有效提升设定产品及区域市场动销能力。

郭伟在2026年重客管理中心工作规划报告中,结合消费渠道变化和发展趋

李鲁振：开辟数字化与绿色技术融合新路径

■ 郑恒

在全球制造业加速向智能化、绿色化转型的浪潮下,传统制造业企业的运营管理面临数据割裂、资源错配、决策滞后等诸多挑战。正是在这样的背景下,山东金漫智翔科技有限公司总经理李鲁振凭借深厚的技术积累与前瞻性战略眼光,为公司开辟了一条数字化与绿色技术深度融合的创新路径。

李鲁振的职业生涯始终与技术创新紧密相连。多年来,他深耕不辍,自主研发了多项技术,构建起覆盖企业全生命周期的数字化管理体系。这些技术系统如同精密的指挥棒,将大数据分析、机器学习算法与数智服务深度融合,打通了从数据采到管理决策、智能决策到资源优化的闭环管理,为企业建立了“数字化神经网络”。同时,他敏锐捕捉到全球绿色转型的契机,带领团队同步启动生物降解材料研发,将数字化能力深度融入新材料科技开发的全流程。

在李鲁振的技术研发与产业转型双轮并进的策略下,公司技术团队攻克了

多项技术,构建起覆盖企业全生命周期的数字化管理体系。这些技术系统如同精密的指挥棒,将大数据分析、机器学习算法与数智服务深度融合,打通了从数据采到管理决策、智能决策到资源优化的闭环管理,为企业建立了“数字化神经网络”。同时,他敏锐捕捉到全球绿色转型的契机,带领团队同步启动生物降解材料研发,将数字化能力深度融入新材料科技开发的全流程。

在李鲁振的技术研发与产业转型双轮并进的策略下,公司技术团队攻克了

用脚步丈量安全——记淮北矿业集团铁运处烈山工务段巡道工周明

■ 本报通讯员 李建

在淮北矿业集团铁运处烈山工务段所轄的铁路黄栗铺段,有一位特别的老巡道工,他身着黄色防护服,手持巡道包,日复一日穿梭在铁轨之间,用近4万公里的脚步丈量安全,用十几年的坚守守护铁路的畅通。他就是烈山段合联区巡道工周明,一位用责任践行使命、用平凡书写不凡的铁路安全守护者。

今年55岁的周明,自2008年从事巡道工作以来,始终将一根线、戴数顶盔,将最神圣的责任心,融入每一次巡道、每一项作业中。巡道工作看似简单,实则责任重大,全赖他手工作业,没有监督、全靠自觉,干的是实打实的“良心活”。在他巡查的约8公里铁路上,包含道岔、道口,还有混凝土枕与木枕线路,处于运输繁忙路段,路况复杂,隐患难寻。但周明凭借多年积累的经验,练就了一双“火眼金睛”,任何细微的隐患都逃不过他的眼睛,职工们

亲切地称他为“护路使者”。

“巡道就是跟隐患赛跑,跑得过它,咱就多一分安全。”这是周明常挂在嘴边的话。多年来,他始终以最最高标准要求自己,每天巡查线路时,途经桥梁、桥梁、道口等关键区段,总会放慢脚步,俯身细看每一颗螺栓,每一处接头,用扳子紧固松动的螺丝,用铁锤敲击冒烟的螺钉,用扁铲清除道口轨缝槽内的杂物,不放过任何一个细节。一次巡查中,他在巡查19#道岔后至烈山大道口的木枕线路时,脚下轻颤的下方感下他的脚下一发现,立即停下脚步,俯身查看,发现一棵木枕,用手拽起检查,发现其空心腐朽严重,必须更换。他第一时间做好标记,向区工区汇报并上报上级检查。

除了排查线路本身隐患,周明还主动承担起线路周边安全防护的责任。他负责的杨庄3#曲线经过二号桥区段,最近车搬迁居民居住区,部分居民习惯在铁路路基旁开荒种地,既危及自身安全,也破坏路基稳定性,给行车安全带来隐患。面对这一情况,周明没有退缩,每次巡道经过都会耐心劝阻,反复讲解铁路安全的重要性。他的坚持,换来居民的理解,也始终坚守初心,好好劳动。

十一年如一日,周明始终坚守巡道一线,每天巡道结束后,无论多疲惫,都会详细记录当天的巡道情况,隐患台账、拧紧了几颗螺栓,打紧了几个防爬器穿销,拧紧了多少道口轨缝槽内的杂物等……记录在案,用细致诠释责任。如今,距离周明“退休”已快十岁了,但他始终坚守着“干一天要干好一天,尽好应尽是本分,怕就怕干一天,也要站好最后一班岗,不能因为快退休就放松要求,辜负这份责任与信任。”朴实的话语,彰显着应尽的责任;平凡岗位,书写着精彩的人生。

周明表示,他将继续坚守巡道一线,为铁路的安全畅通贡献自己的一份力量。



●双汇发展董事长万宏伟在会上讲话。

万宏伟在讲话中指出,当前市场零售渠道正经历剧烈变革,企业必须迅速响应、主动调整,并指明重客关注方向以以适应新形势下的发展需求。他要求重客管理中心,一要着力扩大新兴渠道增长贡献,同时巩固传统渠道存量市场,进一步强化渠道合作关系,实现业务整体健康有序;二要进一步明确经销商在销售体系中的关键地位,通过深化合作,数字赋能与业务指导,保障渠道稳健高效运转。三要响应消费升级与重点消费趋势,协同推进新产品战略落地,重点发力低温产品、会员店高端产品、健康升级新品等,同步推动经典

产品升级与品牌焕新,支撑公司长期增长。四要升级销售行销能力,将其打造为产品推广和渠道动销的大脑,系统打造渠道及消费者促销策略,协同研发、营销等部门对产品进行包装和陈列推广,有效提升设定产品及区域市场动销能力。

郭伟在2026年重客管理中心工作规划报告中,结合消费渠道变化和发展趋

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

扩大新兴渠道 提升动销能力

双汇发展重客管理中心正式成立

■ 本报记 者 李代广

2月2日,双汇发展重客管理中心启动宣告会在集团总部河南漯河举行,双汇发展董事长万宏伟、双汇发展总裁马杰、双汇发展常务副总裁刘松涛、双汇发展副总裁、肉制品事业部总经理赵国宝等集团高管、双汇发展重客管理中心总经理郭伟、双汇发展肉制品事业部、商产品事业部、综合事业部、餐饮事业部中高层管理人员,集团行政中层等出席。双汇发展肉制品事业部销售经理大区经理、办事处负责人等通过线上方式参会。会议由双汇发展重客管理中心副总经理陈亮超主持。

万宏伟在讲话中指出,当前市场零售渠道正经历剧烈变革,企业必须迅速响应、主动调整,并指明重客关注方向以以适应新形势下的发展需求。他要求重客管理中心,一要着力扩大新兴渠道增长贡献,同时巩固传统渠道存量市场,进一步强化渠道合作关系,实现业务整体健康有序;二要进一步明确经销商在销售体系中的关键地位,通过深化合作,数字赋能与业务指导,保障渠道稳健高效运转。三要响应消费升级与重点消费趋势,协同推进新产品战略落地,重点发力低温产品、会员店高端产品、健康升级新品等,同步推动经典

产品升级与品牌焕新,支撑公司长期增长。四要升级销售行销能力,将其打造为产品推广和渠道动销的大脑,系统打造渠道及消费者促销策略,协同研发、营销等部门对产品进行包装和陈列推广,有效提升设定产品及区域市场动销能力。

郭伟在2026年重客管理中心工作规划报告中,结合消费渠道变化和发展趋

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

2 关注

扩大新兴渠道 提升动销能力

双汇发展重客管理中心正式成立

■ 本报记 者 李代广

2月2日,双汇发展重客管理中心启动宣告会在集团总部河南漯河举行,双汇发展董事长万宏伟、双汇发展总裁马杰、双汇发展常务副总裁刘松涛、双汇发展副总裁、肉制品事业部总经理赵国宝等集团高管、双汇发展重客管理中心总经理郭伟、双汇发展肉制品事业部、商产品事业部、综合事业部、餐饮事业部中高层管理人员,集团行政中层等出席。双汇发展肉制品事业部销售经理大区经理、办事处负责人等通过线上方式参会。会议由双汇发展重客管理中心副总经理陈亮超主持。

万宏伟在讲话中指出,当前市场零售渠道正经历剧烈变革,企业必须迅速响应、主动调整,并指明重客关注方向以以适应新形势下的发展需求。他要求重客管理中心,一要着力扩大新兴渠道增长贡献,同时巩固传统渠道存量市场,进一步强化渠道合作关系,实现业务整体健康有序;二要进一步明确经销商在销售体系中的关键地位,通过深化合作,数字赋能与业务指导,保障渠道稳健高效运转。三要响应消费升级与重点消费趋势,协同推进新产品战略落地,重点发力低温产品、会员店高端产品、健康升级新品等,同步推动经典

产品升级与品牌焕新,支撑公司长期增长。四要升级销售行销能力,将其打造为产品推广和渠道动销的大脑,系统打造渠道及消费者促销策略,协同研发、营销等部门对产品进行包装和陈列推广,有效提升设定产品及区域市场动销能力。

郭伟在2026年重客管理中心工作规划报告中,结合消费渠道变化和发展趋

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2026年的销售目标,为重客管理中心指明了与事业部协同作战,共担担纲的工作方向。张亮超简要介绍了重客管理中心筹备、人员编制等情况,并表示在董事长、马总裁战略指引下,重客管理中心将与肉制品及各大事业部并肩战斗,将集团重点商超与新零售业务

势,深刻阐释了重客管理中心成立的时代背景与意义,明确了2