

金星啤酒集团2025年度表彰大会



金星啤酒集团2025年度工作总结表彰大会成功召开

本报讯（记者 李代广）近日，金星啤酒集团2025年度工作总结表彰大会在河南郑州成功召开。大会全面回顾了2025年取得的辉煌成就，表彰奖励一年来涌现出的先进集体与先进个人，动员全体员工在新的一年里，展现新作为，确保2026年各项任务高质量落地。

集团董事长张峰、常务副总李群、营销中心总经理田明、生产管理中心总经理张江伟等高层领导，各职能部门负责人、各大区销售经理及员工代表共同参会，集团品牌推广总监赵志远主持大会。

会上，张峰作总结讲话时指出，2025年是集团锚定战略、攻坚克难的一年。全体金星人紧紧围绕年度发展目标，团结拼搏、锐意进取，营销战果捷报频传，市场翻倍，集团整体发展稳中有进、亮点纷呈。这一年，销量再创历史新高，新品迭出，新渠道、新市场实现突破性发展；经营管理各项工作精益求精，效能持续提升，技术创新、降本增效、品牌建设和投入丰硕成果。

围绕2026年工作部署，张峰提出明确要求。在经营目标上，他强调2026年是集团迈向十年的关键之年，必须确保净利润目标如期达成，上半年要全力冲刺开门红攻坚战，为全年任务圆满完成奠定坚实基础。

在品牌战略上，他强调2026年要持续加大营销市场投入，要持续深耕河南大本营市场优势，深度精耕、筑牢根基，同时加快全国化布局，加速渠道下沉和终端建设，全面提升市场份额。在产品创新上，要加快构建核心技术壁垒，改变现有产品结构单一、同质化严重的局面，加大新品研发投入，以更加丰富的产品矩阵满足多元化消费需求。

张江伟指出，2025年生产系统坚持走全自己的道路，在中式精酿赛道上勾勒出绚丽风景。通过质量金奖评优考核、自动化智能化改造等一系列举措，实现了产品品质、人效水平、员工福利的全面提升。2026年是公司上市的关键之年，生产系统要将重点抓好三方面工作：一是高质量研发新产品，提高技术壁垒，力争多出爆款；二是坚守食品安全底线，持续改进品质管控；三是深化生产管理，加快数字化技术应用；四是打造高素质专业化队伍，让技

术人才收入增加；五是落实安全管理责任，全力营造安全有序的生产环境。张峰作总结讲话时指出，2025年是集团锚定战略、攻坚克难的一年。全体金星人紧紧围绕年度发展目标，团结拼搏、锐意进取，营销战果捷报频传，市场翻倍，集团整体发展稳中有进、亮点纷呈。这一年，销量再创历史新高，新品迭出，新渠道、新市场实现突破性发展；经营管理各项工作精益求精，效能持续提升，技术创新、降本增效、品牌建设和投入丰硕成果。

围绕2026年工作部署，张峰提出明确要求。在经营目标上，他强调2026年是集团迈向十年的关键之年，必须确保净利润目标如期达成，上半年要全力冲刺开门红攻坚战，为全年任务圆满完成奠定坚实基础。

在品牌战略上，他强调2026年要持续加大营销市场投入，要持续深耕河南大本营市场优势，深度精耕、筑牢根基，同时加快全国化布局，加速渠道下沉和终端建设，全面提升市场份额。在产品创新上，要加快构建核心技术壁垒，改变现有产品结构单一、同质化严重的局面，加大新品研发投入，以更加丰富的产品矩阵满足多元化消费需求。

张江伟指出，2025年生产系统坚持走全自己的道路，在中式精酿赛道上勾勒出绚丽风景。通过质量金奖评优考核、自动化智能化改造等一系列举措，实现了产品品质、人效水平、员工福利的全面提升。2026年是公司上市的关键之年，生产系统要将重点抓好三方面工作：一是高质量研发新产品，提高技术壁垒，力争多出爆款；二是坚守食品安全底线，持续改进品质管控；三是深化生产管理，加快数字化技术应用；四是打造高素质专业化队伍，让技

术人才收入增加；五是落实安全管理责任，全力营造安全有序的生产环境。张峰作总结讲话时指出，2025年是集团锚定战略、攻坚克难的一年。全体金星人紧紧围绕年度发展目标，团结拼搏、锐意进取，营销战果捷报频传，市场翻倍，集团整体发展稳中有进、亮点纷呈。这一年，销量再创历史新高，新品迭出，新渠道、新市场实现突破性发展；经营管理各项工作精益求精，效能持续提升，技术创新、降本增效、品牌建设和投入丰硕成果。

围绕2026年工作部署，张峰提出明确要求。在经营目标上，他强调2026年是集团迈向十年的关键之年，必须确保净利润目标如期达成，上半年要全力冲刺开门红攻坚战，为全年任务圆满完成奠定坚实基础。

在品牌战略上，他强调2026年要持续加大营销市场投入，要持续深耕河南大本营市场优势，深度精耕、筑牢根基，同时加快全国化布局，加速渠道下沉和终端建设，全面提升市场份额。在产品创新上，要加快构建核心技术壁垒，改变现有产品结构单一、同质化严重的局面，加大新品研发投入，以更加丰富的产品矩阵满足多元化消费需求。

张江伟指出，2025年生产系统坚持走全自己的道路，在中式精酿赛道上勾勒出绚丽风景。通过质量金奖评优考核、自动化智能化改造等一系列举措，实现了产品品质、人效水平、员工福利的全面提升。2026年是公司上市的关键之年，生产系统要将重点抓好三方面工作：一是高质量研发新产品，提高技术壁垒，力争多出爆款；二是坚守食品安全底线，持续改进品质管控；三是深化生产管理，加快数字化技术应用；四是打造高素质专业化队伍，让技

术人才收入增加；五是落实安全管理责任，全力营造安全有序的生产环境。张峰作总结讲话时指出，2025年是集团锚定战略、攻坚克难的一年。全体金星人紧紧围绕年度发展目标，团结拼搏、锐意进取，营销战果捷报频传，市场翻倍，集团整体发展稳中有进、亮点纷呈。这一年，销量再创历史新高，新品迭出，新渠道、新市场实现突破性发展；经营管理各项工作精益求精，效能持续提升，技术创新、降本增效、品牌建设和投入丰硕成果。

围绕2026年工作部署，张峰提出明确要求。在经营目标上，他强调2026年是集团迈向十年的关键之年，必须确保净利润目标如期达成，上半年要全力冲刺开门红攻坚战，为全年任务圆满完成奠定坚实基础。

在品牌战略上，他强调2026年要持续加大营销市场投入，要持续深耕河南大本营市场优势，深度精耕、筑牢根基，同时加快全国化布局，加速渠道下沉和终端建设，全面提升市场份额。在产品创新上，要加快构建核心技术壁垒，改变现有产品结构单一、同质化严重的局面，加大新品研发投入，以更加丰富的产品矩阵满足多元化消费需求。

专车“点对点”跑出复工复产“加速度”——中煤三建二十九工程处工会护送职工返岗纪实

■ 冯勇 吴新俊

农历正月初八清晨，清晨的薄雾还未散尽，中煤三建二十九工程处已是一派繁忙景象。50余名职工提着鼓鼓囊囊的行李，互相招呼着登上“暖心专车”，脸上挂着笑容，眼里透着干劲。

“发车了！”上午8点整，随着工作人员一声清脆的招呼，大巴先后驶出，载着职工向着陕西延安黄陵、山西临汾襄汾、河南郑州等地驶去。一条条跨越千里的返岗线路，串联起的不仅是地理空间上的距离，更是企业与职工之间温暖的桥梁。

“家门到矿门”无缝衔接。最终确定的两条线路，分别跨越安徽、河南、陕西和安徽、山西，单程均超过800公里。

“暖心包”装满组织温情。2月24日清晨7时30分，天色微明，返岗职工陆续排队。

元宵花热销，鲜花消费何以“一路芬芳”

■ 张恪 张梦洁 王贤思

岁序更新，花香涌动。农历马年春节假期，一抹抹亮丽的色彩悄然走进千家万户，成为中国家庭过年的“新标配”。

从“亚洲花都”云南斗南花市的人声鼎沸，到上海市中心沉浸式采摘体验，再到长沙花店推出新潮有趣的服务，记者近日在多地走访感受到，在节日气氛带动下，多样化的“花式”消费不断焕发新活力。

斗南花市数据显示，春节期间斗南花市日均鲜花交易量超过1亿枝。此外，自2月19日昆明花拍中心恢复拍卖交易起，日均成交500万枝以上，较春节前上涨超过45%。

丰富供给 春节花市热度持续攀升。云南昆明，亚洲最大的鲜花交易市场“亚洲花都”，春节期间上演着热气腾腾的迎春“赶大集”场景。逛花市、买鲜花，已成为云南颇具特色的新春仪式，也让斗南花市成为春节期间热门的城市消费场景。

昆明国际花卉拍卖交易中心企划负责人朱琦介绍，今年春节花市市场延续以玫瑰、百合、康乃馨、蝴蝶兰等主流切花品类为主的态势，同时，凭借独特外观和美好寓意，冬青、小飞燕、彩马海寿等新兴小众花种也受到年轻消费者青睐。

蝴蝶兰、大花蕙兰、宋顶兰……在云南省花卉交易市场，从盆栽花到鲜切花，各种年宵花争奇斗艳。

“今年我们重点备了盆栽重瓣好、易养护的鲜花，热门品种库存充足。”古北花世界董事长孙文说，过去过小的品种黑色蝴蝶兰、蝴蝶兰“争奇斗艳”的寓意，在马年春节特别畅销。

在湖南长沙红星花卉市场，不少商户推出以马为创意元素的艺术造型花，如用玫瑰、冬青枝条勾勒出的奔马轮廓，深受顾客喜爱。

“马”是我们国家年必不可少的吉祥物。



●斗南花市

彭奕帆 摄

“市场不等人，我们在租赁的厂房里顺利完成安装调试工作，不仅节省了成本，更缩短了审批时间。”在长沙海晖新区中塘镇正方科技发展有限公司新研的“厂房”，公司总经理李艺指正在调试的车载智能修机机器人产线，兴奋地告诉记者，得益于中塘镇优质的园区营商环境，企业赢得了宝贵的发展机遇。

“上海花卉园艺(集团)有限公司董事长佟德川说，推动花卉产业高质量发展，既要在种源端发力突破，也要打造集观赏、休闲、消费于一体的多元体验消费场景，实现‘花卉+’跨界业态。

在长沙，“中郡红星花市”项目正在建设中。红星花卉市场项目经理张雨栋说：“我们将打造标准化交易园、萌宠专区、特色体验空间，让鲜花融入餐饮、婚庆、文创、教育、旅游等业态，构建沉浸式消费场景。”

在湖南省社会科学院研究员郑自立看来，“花卉+”的关键在于深挖文化内涵。他建议，要充分发挥花卉承载的青青、浪漫、祝福等情感要素，赋予产品更高的文化附加值。同时，花卉产业应根据不同行业特性开发特色产品，更好地实现跨界融合。

“马踏莲叶”黄莺怎么办？”“多肉开

“市场不等人，我们在租赁的厂房里顺利完成安装调试工作，不仅节省了成本，更缩短了审批时间。”在长沙海晖新区中塘镇正方科技发展有限公司新研的“厂房”，公司总经理李艺指正在调试的车载智能修机机器人产线，兴奋地告诉记者，得益于中塘镇优质的园区营商环境，企业赢得了宝贵的发展机遇。

“上海花卉园艺(集团)有限公司董事长佟德川说，推动花卉产业高质量发展，既要在种源端发力突破，也要打造集观赏、休闲、消费于一体的多元体验消费场景，实现‘花卉+’跨界业态。

在长沙，“中郡红星花市”项目正在建设中。红星花卉市场项目经理张雨栋说：“我们将打造标准化交易园、萌宠专区、特色体验空间，让鲜花融入餐饮、婚庆、文创、教育、旅游等业态，构建沉浸式消费场景。”

在湖南省社会科学院研究员郑自立看来，“花卉+”的关键在于深挖文化内涵。他建议，要充分发挥花卉承载的青青、浪漫、祝福等情感要素，赋予产品更高的文化附加值。同时，花卉产业应根据不同行业特性开发特色产品，更好地实现跨界融合。

“马踏莲叶”黄莺怎么办？”“多肉开

“四关”严把物资入库质量防线

河南油田物资保供中心始终将“安全—质量为本”的理念贯穿于工作全程，严把物资的外观、性能、规格、数量四大关口，确保“合格一件，入库一件”。

“安全—质量为本”的理念贯穿于工作全程，严把物资的外观、性能、规格、数量四大关口，确保“合格一件，入库一件”。

“安全—质量为本”的理念贯穿于工作全程，严把物资的外观、性能、规格、数量四大关口，确保“合格一件，入库一件”。

“安全—质量为本”的理念贯穿于工作全程，严把物资的外观、性能、规格、数量四大关口，确保“合格一件，入库一件”。

“安全—质量为本”的理念贯穿于工作全程，严把物资的外观、性能、规格、数量四大关口，确保“合格一件，入库一件”。

“安全—质量为本”的理念贯穿于工作全程，严把物资的外观、性能、规格、数量四大关口，确保“合格一件，入库一件”。

“安全—质量为本”的理念贯穿于工作全程，严把物资的外观、性能、规格、数量四大关口，确保“合格一件，入库一件”。