

全市项目谋划培训班开班式举行 文见宝出席

本报讯 9月23日上午，全市项目谋划培训班开班式在市委党校举行。市委常委、常务副市长文见宝出席开班式并讲话。本次培训班聚焦项目谋划与申报要点，围绕社会事业、农业农村、城建、环资四个领域开展专题辅导，旨在提升全市项目谋划申报能力，为各领域项目储备和争取工作提供指导。

文见宝指出，要强化政治担当，深刻把握新时代项目谋划工作的极端重要性和

现实紧迫性。要聚焦重点领域，精准掌握新时代项目谋划的方法路径和关键任务。要锤炼过硬作风，全力推动全市项目工作提质增效、走深走实。要以本次专题培训为新起点，进一步提高政治站位、锤炼专业本领、强化担当作为，吃透上级政策导向，破解谋划堵点难点、补齐能力短板，提升项目谋划储备推进能力，把政策机遇转化为实物工作量和发展实效。

(本报记者 周堂堂)

皖台优势产业合作推进会在合肥举行 范伟军出席

本报讯 日前，由省台办主办的 2026 世界制造业大会皖台优势产业合作推进会在合肥举行。市委常委、市委统战部部长范伟军出席会议。

活动指出，近年来安徽锚定“三地一区”实现新突破和取得“三个新的更大进展”目标，秉持“两岸一家亲”理念，推动皖台经贸合作、人文交流、权益保障取得积极成效。会议强调，安徽将深入贯彻习近平总书记关于对台工作的重要论述和新时代党解决台湾

问题的总体方略，持续建强载体、抓好政策落地，深化交流往来，推动皖台交流合作向更宽领域、更深层次、更高水平迈进。希望广大台胞把握两岸融合发展新机遇，展现守护共同家园新担当，共创祖国统一、民族复兴美好未来。

活动以“共育新格局·共享新机遇”为主题，促成合作项目 36 个，投资总额 134.4 亿元，全国台企联、有关台协会、台企负责人约 160 人参会。

(本报记者 李东华)

“贸促服务皖企行” 淮南专场培训助淮品扬帆出海

本报讯 9月23日上午，“贸促服务皖企行”淮南专场培训活动在市政务中心举办。活动以“贸法皖企行”为核心，聚焦外贸主体梯度培育，扩大外贸企业服务供给，面向我市现有外贸企业、意向开拓国际市场的潜力企业，开展贸易投资促进、商事法律服务专题授课，赋能企业提升跨境经营能力，助力淮品扬帆出海。

本次活动由省贸促会主办，市商务局、市贸促会承办。“贸促服务皖企行”活动是落实省政府“三大培训”工作部署，聚焦淮南外向型企业涉外经营现实痛点，推动优质涉外经贸法律资源下沉皖北一线，为企业出海纾困解难、赋能增效的重要举措。

淮南作为长三角一体化发展的重要节点城市，近年来坚持以开放促改革、促创新、促发展，对外贸易主体队伍逐步壮大，外向型经济正蓄势突破。上半年，全市光伏产品、生物医药、汽车零部件、电气设备等特色产品远销海外，中环低碳、山河药辅等一批重点企业积极参与国际竞争，淮南牛

肉汤等地方特色产品也迈出出海步伐。

当前，全球供应链加速重构，国际贸易规则深刻演变，外贸企业“出海”既面临难得机遇，也面临诸多挑战。如何帮助企业夯实业务基础、熟悉海外市场规则，提升开拓国际市场综合能力，是必须答好的时代课题。

本次培训紧扣外贸发展新形势和企业出海实际需求，邀请上海科橘信息科技有限公司创始人兼首席执行官厉力、上海海华永泰律师事务所国际业务部副主任杨海波、阳光电源光储直销中心亚太大区技术总监许敏、安徽山河药用辅料股份有限公司市场总监王传珍和淮南海关有关负责同志，围绕全球供应链重构背景下的区域贸易规则应用、涉外商事争议风险防控、标杆企业海外市场拓展经验分享、海外市场特点及医药产业分析、海关便利化政策解读等专题开展授课，内容务实、针对性强，有效帮助外贸企业开阔视野、提升能力、增强信心。

(本报记者 周 玲)

集中整治守护“双节”万家烟火平安

本报讯 中秋、国庆“双节”临近，为切实保障人民群众生命财产安全，谢家集区市场监管局近日全面启动燃气器具“灶、管、阀”集中清理整治行动，紧盯流通销售关键环节，排查化解产品质量安全风险，筑牢节日期间民生用气安全防线。

此次整治以单头燃气灶、燃气软管、燃气调压器为重点产品，紧盯燃气公司配套销售、送气站点上门安装等关键领域，开展线上线下同步排查，对上级移交的问题线索逐项核查处置，落实三级联动排查机制。执法人员严厉打击销售来源不明、三无产品、

假冒伪劣燃气器具、伪造冒用证书标志等违法行为。同时，坚持执法与宣教并重，现场宣讲法律法规，督促落实进货查验义务，引导经营者不进、不存、不卖不合格产品，最大限度减少对合法商户正常经营的干扰。

下一步，该局将压紧压实属地监管责任，细化工作举措，强化风险研判，对发现的风险及时上报，以严监管实举措规范燃气器具市场秩序，切实守护群众居家安全，确保广大市民度过平安祥和的“双节”。

(本报记者 吴 巍)

匠心铸煤业 技能攀高峰

本报讯 日前，中煤新集公司高技能人才建设传来捷报，该公司高技能人才首获“首席技师”“特级技师”殊荣，打破了该公司在最高职业技能等级荣誉上的空白，实现历史性突破。

据了解，自“新八级工”制度试点工作启动以来，新集公司高度重视、主动作为，将此项工作作为打通技能人才成长通道、优化产业工人队伍结构的关键抓手。通过建立健全科学的人才评价体系，破除唯学历、唯资历倾向，打破“一证定终生论”，最终成功将一批技艺精湛、业绩突出的技能标杆人才推上职业等级序列顶端，为产业高质量发展注入

强劲的工匠动能。在“新八级工”制度试点工作深入推进之际，该公司高技能人才队伍建设取得里程碑式跨越。阜阳矿业曹学涛获评国家“首席技师”，刘庄矿业张保水和胡本永、新集一矿方贤德获评国家“特级技师”。

目前，中煤新集公司正持续深化技能人才评价制度改革，巩固拓展“新八级工”实施成效。致力于用好用活特级技师、首席技师人才资源，充分发挥其“头雁效应”，推动高技能领军人才积极开展技术革新、难题攻坚与技艺传承，为公司产业提质增效提供坚实有力的技能人才支撑。

(本报记者 鲁 松)

本报通讯员 武 周 朱路路)



以饼寄廉心 清风迎“双节”

中秋、国庆佳节临近，中安联合员工食堂赶制印有“中安廉洁”字样的月饼，助力开展廉洁签名赠“廉”饼、送岗位等节前廉洁教育活动，以“廉饼”传清风，绷紧节日廉洁弦，营造风清气正的节日氛围，织密廉洁防护网。 本报记者 张昌涛 本报通讯员 赵天奇 摄

淮南高端新材料领域的“硬核”成果

本报记者 周 玲



2026 世界制造业大会上，我市多家新材料企业推出高端纳米材料和显示材料产品，令人瞩目。图为大会综合馆前沿材料展区。 本报记者 张 越 摄

京、淮南分别设立研发中心，通过深化科技创新和产业创新深度融合，推动高性能含氟类液晶从初品单晶到精品单晶的跨越，积极开拓

OLED 有机电致发光材料新蓝海，不断提高产品科技含量、附加值，全力打造细分赛道的标杆企业、“隐形冠军”。

“芯视佳”科技“引擎”持续加码

本报记者 周 玲



芯视佳半导体显示科技有限公司是国内 Micro OLED 微显示领域的领军企业之一。图为在 2026 世界制造业大会上，观众在体验该公司生产的智能眼镜。 本报记者 张 越 摄



礼赞丰收 实干兴农

9月23日，2026 年中国农民丰收节安徽主场活动在寿县举行。本次活动以“丰收开新局 实干促振兴”为主题，现场布设了丰饶烟火·乡村美食汇、丰收金秋·“皖美农产品”市集、丰兴智农·农业新质生产力成果展等主题展区及互动区。图为庆祝丰收联欢活动现场。 本报记者 苏国义 摄

一碗汤背后的“流通答卷” ——从丰收节伴手礼看淮南供销农产品流通体系建设

本报通讯员 赵 菲

金秋九月，2026 年中国农民丰收节安徽主场落户寿县。市供销集团牛肉汤公司“淮乡牛”袋装牛肉汤入选活动伴手礼，成为展销会上的“抢手货”。据统计，活动期间，“淮乡牛”系列淮南牛肉汤产品销售额约 5 万元。

从街头小吃到丰收节官方伴手礼，“淮乡牛”不仅走出淮南、走向全国，还远销中国香港、澳大利亚等地，迈向国际市场。这碗牛肉汤的成长之路，正是市供销社推动市农产品流通体系建设持续升级的生动缩影。

标准化打底：让一碗汤“走得远”

淮南牛肉汤是这座城市的味觉名片，但过去长期以门店现煮为主，制作工艺标准不一，难以走出淮南。2023 年 8 月，市供销社推动市供销集团成立牛肉汤有限公司，针对产

品流通痛点，率先研发“汤肉合一、原骨熬制、常温锁鲜”的标准化产品，既保留本地地道风味，又实现了跨区域流通。

全渠道流通：让一碗汤“卖得好”

产品研发出来了，销售渠道必须跟上。市供销社依托农产品流通体系为“淮乡牛”搭建线上线下融合的销售网络。线上入驻“832 平台”“徽采云·乡村振兴馆”及主流电商平台；线下进入供销优选乡村振兴馆、淮尚鲜生连锁超市，并与上海合德、合肥百大、安徽高速驿达等企业签订长期供货合同。今年以来订单持续增长，中秋、国庆双节前夕更是产销两旺。产品流通半径从淮南拓展至长三角，销售场景从商超货架延伸至餐饮后厨。

品牌化跃升：让一碗汤“叫得响”

流通体系发展到更高阶段，核心体现为品牌溢价和跨区域影响力。“淮乡牛”连续两年参加香港同乡社团嘉年华活动，现场反响热烈，日销近 400 碗，香港电台、《文汇报》等多家媒体予以报道；产品已销往中国香港、澳大利亚等地区和国家。2023、2024 年，“淮乡牛”连续两届斩获安徽农交会金奖，并成功入围央视预制菜产品名录。

扩产强链条：让一碗汤“做得大”

品牌打响之后，产能必须跟得上。在市供销社积极协调下，牛肉汤公司在田家庵安成铺淮南牛肉汤产业园启动扩产项目——预计总投资超亿元，建设厂房场地约 14 亩，

将建成高标准食品级洁净生产车间、中央厨房及预制菜包装车间，配套全链条数字化追溯体系。目前一期工程正加快推进，力争年底前试产，届时将有效破解产能瓶颈。

一碗牛肉汤，从街头早餐摊登上丰收节舞台，走进香港嘉年华展销会，摆上澳大利亚消费者的餐桌。每一步跨越，背后都是供销社流通体系在“铺路架桥”。2025 年，全市供销系统农副产品销售额突破 1 亿元，带动 50 余种本地特色产品上行。以“淮乡牛”为样板，市供销社正把“淮品出淮”模式复制推广到更多本土特色品类。从生产端标准化建设，到流通端全渠道布局，再到品牌端国际化拓展，淮南供销农产品流通体系正在形成“产得出、卖得好、叫得响、做得大”的完整闭环，让淮南“土特产”变身一张张走向全国的“金名片”。