



找记者上壹点

读者热线&gt;&gt;&gt;

6610123

潍烟高铁(招远段)施工现场传来最新进展：

## 重难点工程灵山隧道全力掘进

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 梁莹莹  
通讯员 闫学谦 陈建文

25日,记者从招远市交通运输局获悉,潍烟高铁(招远段)自开工建设以来,各施工单位坚持高标准严要求,按照既定的计划进度和目标要求,统筹协调人员、机械、材料,科学安排施工时序。目前灵山隧道整体综合掘进40米,挖除土石方10多万立方米,三电迁改工程已完成18处,工程工期安排得紧张有序,正在按计划顺利推进。

### 灵山隧道全长1981米 为时速350公里的单洞双向隧道

在潍烟高铁(招远段)灵山隧道施工现场,工程运输车、破碎机、挖掘机等车辆往来穿梭,一派繁忙的施工景象。据潍烟铁路五分部项目部副总工程师兼一工区主任生树松介绍,灵山隧道为时速350公里的单洞双向隧道,全长1981米,最大埋深64.76米,是标段关键控制性工程和重难点工程。隧道临近既有道路施工,隧道围岩较为破碎,施工难度大,

### 施工人员正进行梁墩桩基作业 已完成26个桩基

在不远处的潍烟高铁(招远段)柳杭村诸流河特大桥桩基施工现场,旋控钻机隆隆作响,施工人员正在进行11号梁墩桩基作业。打桩机“咚咚”地撞击,钢筋笼安装正在进行,装载车来回穿梭,测量人员扛起尺子。据了解,架梁修桥是高铁建设中的重要组成部分,当前工人们正在铆足干劲,奋力推进桩基施工顺利进行。

安全风险高。施工方通过精心编制施工程序,详细研究施工工艺,明确分工,突出重点,安全优质高效推动施工作业。“潍烟高铁灵山隧道施工现场目前进驻施工机械设备35台套,施工人员80余人,采取歇人不歇机的办法,隧道内外同步施工,24小时不间断作业。目前隧道整体综合掘进40米,挖除土石方10多万立方米,我们正在全力以赴,追赶工期。”生树松说。



▲灵山隧道施工现场

▶施工人员正在进行11号梁墩桩基作业

### 招远段正线长度17.84公里,涉及境内三个镇

据潍烟铁路五分部项目副经理陈建文介绍,他们负责的招远段起点位于蚕庄镇灵山蒋家村,终点位于辛庄镇北朱家村,正线长度17.84公里,涉及招远境内金岭镇、蚕庄镇、辛庄镇三个镇。施工项目主要包括灵山隧道、高铁招远站、柳杭村诸流河特大桥、林

家村诸流河支流特大桥、简支拱桥等12座正线桥梁和33座框架涵、盖板涵、框构中桥(304省道中桥)以及22段路基施工和其他相关工程及标段范围内149处三电迁改、管线迁移等工作。

“我们负责的标段于2020年11月全面开工建设,灵山隧道工

程正在进行,三电迁改工程已完成18处,工程工期安排得紧张有序,正在按计划顺利推进。”陈建文说,此外还建设了5号混凝土搅拌站,第四实验分室、6号钢筋加工场等大型临时建设场地,为全线工程施工提供了有力的技术支持和施工物料保障。

### 建成通车后,招远将从无客运列车时代迈入“高铁”时代

潍烟高铁是国家“八纵八横”高铁网中沿海高铁通道的重要组成部分,起自潍莱高铁昌邑南站,经过烟台市莱州、招远、龙口、蓬莱等8个区市,终至烟台南站,全长237公里,设计时速为350公里,建设工期四年。其中招

远段长23.88公里,途经蚕庄、金岭、辛庄和张星4个镇,拟于辛庄镇设车站一处(招远站)。

潍烟铁路建成通车后,招远市将从无客运列车的时代迈入“高铁”时代,与潍坊、济南等铁路枢纽实现直连,并以此融入国

家铁路主干线—京沪二线,招远人可实现1.5个小时赴济、3个小时进京,真正实现“四通八达”,满足在家门口乘坐高铁出行的迫切需求,对于促进全市经济和社会高质量发展,具有重要意义。

## 中粮可口可乐12.53亿利润交逆势增长答卷

3月23日,中粮可口可乐大股东中国食品发布了一份利润再创新高的年度财务报告。报告显示,中国食品凭借产品创新能力、渠道策略优化以及供应链整合,在疫情的考验下撬动业绩逆势增长,全年利润总额同比大增23.7%至12.53亿元,业绩水平连续两年创历史新高。

### 全年上市多款新品 跑出千万级“黑马”

2020年,中国食品持续丰富产品品类与口味,推动新品上市。年内,公司上市咖世家即饮咖啡、美汁源汁桃桃等新品,收入贡献率达到3.6亿元,新品成长性可期。

其中,咖世家即饮咖啡已经成为中粮可口可乐新品梯队的第二大超级单品,一经面世,便受到了行业的极大关注和消费者的广泛喜爱。有消息称,中国食品计划在2021年力图将其打造为下一个亿元级单品。

咖世家即饮咖啡与美汁源汁桃桃、阳光柠檬茶/菊花茶、唷茶、醒目荔枝味汽水、纯悦果味水

等新品正逐渐成长为中粮可口可乐产品增长的第二曲线。

新品表现优异,传统优势汽水品类同样增速喜人。报告期内,中粮可口可乐汽水品类收入较上一年度增长4.03%,收入占比提升约2.66个百分点。

“中国食品旗下创新产品与传统优势品类共同成长,双轮驱动效应显著。”业内人士表示,传统汽水品类消费者认可度高,咖世家即饮咖啡、美汁源汁桃桃等新品接力成长,中粮可口可乐全品类战略和专业化饮料平台优势愈发凸显。

### 渠道策略优化

### B2C、O2O收入增长40%

在追求全品类饮料战略的过程中,中国食品积极探索新兴渠道和新的消费场景,通过渠道“组合拳”拉近与消费者距离,提高消费需求的响应速度。年内,公司在社区店、乡镇市场、B2C、O2O等渠道实现了双位数增长,渠道的快速拓展,帮助中国食品在保障业务快速恢复的同时,也让消费者在疫情期间

间获得了更加优质的购物体验。

分析人士认为,O2O已经成为新零售版图的重要组成部分,预计未来渠道占比将持续上升。去年,中国食品加速商超、餐饮O2O的必备库存单品铺货,使得O2O商超铺货率进一步增长至76.2%、O2O餐饮铺货率近60%。目前,中粮可口可乐经营区域内,可口可乐系列产品在外卖平台的铺货率居行业首位。

近年来,电商渠道日益成为品牌上新和高毛利产品推广的主阵地之一,该渠道也同样是中国食品实现多样化营销的主要平台。报告期内,中国食品B2C商品在架率从2019年的87%提升到2020年的96.7%,对电商渠道的充分利用,正逐渐成为公司优化渠道产品结构、拉动销售增长的重要途径之一。

### 统筹区域排产

### 供应链效率进一步提升

去年,中国食品对华北区域进行供应链整合,该项目在满足区域需求的基础上,统筹区域产能利用率,打破装瓶厂供应边界,



备受关注的咖世家即饮咖啡

有效降低了供应链成本。

据悉,2021年,中国食品计划以华北供应链整合项目为样板,对其他区域供应链进行内部整合和跨区域协同整合,预计将促进供应链成本进一步下降。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,“中国饮料行业的体量超过万亿,是食品行业中的‘冠军’品类市场。”就当前行业共识而言,中国的大消费时代已经来

临,各公司比拼的是创新力和执行力,谁能抢占消费者心智谁就能取得先机,谁对市场需求的反应迅速谁就能抢占品类高地。

中国食品当下供应链和渠道能力突出,产品结构优化红利持续释放,未来成长路径清晰。目前,我国疫情防控情况总体稳定,预计2021年中国食品将进入业绩稳定通道,收入、利润有望获得新突破。