

“千禧新世纪” 获世界中餐亚洲大赛特金奖

本报讯（记者 牛瑞芳）7月3日上午，新世纪烤鸭西环店二楼大厅传出阵阵热烈的掌声，一场别开生面的庆功会在这里举行。山西千禧新世纪餐饮管理公司厨师王金亮、高文、安海凭借出色的表现荣获2025世界中餐亚洲大赛3项特金奖。大同市餐饮酒店行业协会向他们授旗表彰。

6月26日，2025世界中餐亚洲大赛在香港中华厨艺学院举行。本次大赛由世界中餐业联合会主办，世界中餐业联合会国际中餐名厨专业委员会承办，中华厨艺学院、亚洲餐饮厨艺协会、合诚有限公司协办，旨在搭建高水准国际交流平台，促进中餐烹饪技艺传承创新，弘扬中餐工匠精神，进一步提升中餐饮食文化的国际影响力。山西千禧新世纪餐饮管理公司厨师王金亮、高

文、安海在我市餐饮酒店业协会的带领下，代表我市餐饮行业出征香港。

采访中王金亮告诉记者，6月初，他们一接受到任务就开始筹备比赛，如何运用大同元素，选取什么样的餐具？他们进行了深入的研究和周密的谋划后信心满满地踏上香港的征程。

王金亮介绍说，按照大赛规则，要在90分钟内完成3道菜品，食材限定为鲍鱼、石斑鱼和鸡。比赛现场要求十分严格，台面要绝对干净整洁，食材不能有浪费现象。最终他们决定用一道凉菜、两道热菜参加大赛。凉菜为北魏风光。选用鲜黄花、阳高黑猪肉为原始食材，将二者与鲍鱼结合，摆拼成一道凉菜。热菜为10年手工陈醋焗鲜石斑、金兰酱焗鸡。金兰酱焗鸡用沙棘和陈

醋为辅助食材。采访中王金亮对记者说，采用焗的烹饪手法是为了保持菜品的温度，热菜不热会失色很多，“当我们的菜端到评委面前时，盖子一掀，浓郁的香味迅速弥漫开来，还在咕噜的菜品让评委们感到十分惊讶。”回忆起比赛现场的盛况，王金亮依然十分激动。

据了解，在此次大赛中，王金亮、高文、安海的3人团队与来自亚洲各地70支队伍的参赛选手同台竞技，一路过关斩将，最终获得团体特金奖和2个个人特金奖的殊荣。据介绍，我市荣获“国际美食之都”称号以来，着力培育名厨队伍，并创造机会引导厨师开阔眼界走向世界，通过参与高规格的国际赛事发掘新锐力量，宣传推广大同美食，持续提升大同餐饮在国际餐饮舞台上的核心竞争力。



（本报记者 戎禹仁 摄）

消费贴士

凉席消费需求驱动市场升级

小暑过后，我市各大超市、家纺店迎来凉席销售高峰。记者走访发现，本地消费市场在售的凉席种类繁多，既有竹编工艺的传统产品，也有融合现代材料的科技产品。随着消费市场的升级，消费者对凉席的舒适性、安全性和功能性等需求显著增强，市场正经历结构性调整。

传统材质广受消费者青睐

“现在市场上不同质地的凉席应有尽有，不过我还是更喜欢由植物材料做成的传统凉席，感觉更接近自然，更健康。”刚



在东信商厦购买了一副竹片凉席的刘女士表示，自己买的原色大颗粒竹席长1.9米、宽0.9米，手感非常不错，价格不足200元，十分亲民。

记者在某批发市场了解到，普通商家销售的传统凉席主要有三大类，即竹席、草席和藤席。竹席是以水竹、毛竹等为原料，经蒸煮编织而成，分为青席、黄席、花席等类型，其表面光滑导热性强，规格1.5米的一般售价在60~300元，最适合怕热的消费者使用；草席采用灯芯草、蒲草等天然植物编织，柔软透气，规格1.5米的售价在30~70元，比较适合老人和婴幼儿；藤席市场情况较为复杂，天然藤席虽然柔软清爽、透气性好，但价格较高，规格1.5米的一般售价都在300元以上，而且存在着用人造塑胶材质仿制天然产品，实用性较低的问题。

新材料更受中青年喜爱

“近年来，由新材料做成的凉席越来越受市场欢迎，尤其是中青年群体更是认可这类产品，因为新材料凉席给他们带来了全新的产品体验。”晨光小区软包加工

店的负责人告诉记者，近期店内收到不少床和沙发的凉席定制单。超过半数的消费者选择了购买功能性和舒适性更高的新材料凉席，如时下较为流行的亚麻席和牛皮席。

亚麻席是以天然亚麻纤维为原料，吸汗透气且抗菌防螨，适合婴幼儿使用，规格1.5米的售价一般在300元以上；恒温透气、凉而不冰的牛皮席，规格1.5米的售价超过500元。需要注意的是，有一种冰丝凉席虽然名字比较“天然”，售价也较便宜，但材质往往是化纤产品。这类凉席透气性逊于天然材质，部分产品还含有化学添加剂，消费者应检查其吊牌是否含A类安全认证。

天然材质凉席也有安全隐患

据记者了解，一些资质不全的五金店销售的散装竹、草凉席，很多存在甲醛含量超标的问题。所以，消费者购买时应综合考量个人体质、材质特性、使用环境及预算，选择正规渠道的品牌凉席。同时，要保留好发票和商品自带的检测报告单，以便在发现产品质量问题时维护自身权益。

（焦燃）



减费让利出实招 惠企利民暖人心

本报讯 近期，建行大同分行积极履行社会责任，将减费让利作为服务实体经济的核心举措，推出一系列实实在在的优惠政策，有效降低企业和群众的金融成本，传递金融服务的温度与关怀。

为确保减费让利政策红利精准直达，该行双管齐下。一方面，组织员工深入学习政策精髓，开展专题培训，确保每位员工精准掌握要点，提升服务能力；另一方面，充分利用网点宣传栏、线上平台等多种渠道，广泛宣传减费让利的具体内容，让客户及时了解政策红利。

在实际工作中，建行大同分行主动出击，针对不同客户群体提供个性化服务方案。对于小微企业，着力简化开户流程，减免账户管理费等费用，助其轻装上阵；对于个体工商户，则重点降低结算手续费，切实减轻其经营负担。

“减费让利不仅是落实政策要求，更是我们对客户、对社会的一份郑重承诺。”建行大同分行相关负责人表示。未来，该行将持续深化减费让利工作，不断优化服务流程，提升服务质量，用实际行动为企业减负、为群众让利，为地方经济社会的高质量发展注入金融力量。

（冬梅 赵海楠）

织密“安全网” 守好“钱袋子”

本报讯 为切实提高社会公众防诈骗意识，引导客户守好“钱袋子”，连日来，建行煤炭支行开展反电信网络诈骗宣传活动，从商户店铺到社区凉亭，再到居民家中，工作人员通过“访、进、入”三步贴心服务，让反诈知识融入日常生活。

——访商户：逐户扫街送指南，紧盯资金关键点。在网点周边商圈，工作人员化身反诈宣传员逐户上门，为商家递上图文结合的宣传手册。宣传手册聚焦刷单返利、冒充客服退款、网络贷款等高频诈骗场景，搭配本地商铺老板曾遭遇的虚假订单诈骗案例，清晰标注交易前必核对方资质、资金往来留痕存档等关键提醒。

——进社区：凉亭唠嗑话安全，反诈知识入民心。工作人员与社区居民用方言唠家常，结合小区近期发生的冒充孙子借钱真实事件，把不轻信、不转账、多核实的口诀编成防诈顺口溜。工作人员还手把手教老人打开“国家反诈中心”App的预警功能，“您看，这红点一闪，就说明可能有诈骗电话打进来，咱们直接挂掉就行！”

——入家门：上门服务解难题，贴心叮嘱“护钱袋”。针对行动不便的老年客户，工作人员带着移动设备上门服务。从解决业务难题到暖心防诈骗提醒，工作人员把宣传融进上门服务的细节里，让老人直言“比亲人还贴心”。

从商户的收银台到社区的凉亭，再到居民家中，建行煤炭支行用走访有温度、宣传有准度的“五进”行动，让反诈知识从纸上的文字变成嘴边的叮嘱，切实筑牢全民反诈的安全堤坝。

（培煜 杨磊）