

中国辣酱产业发展高峰论坛在南充召开 锦酱房味业吹响“四川辣酱”新号角

■ 本报记者 何沙洲

2019年3月15日下午,第100届全国糖酒会——成都春季糖酒会主会场外的“2019首届中国四川辣酱产业发展高峰论坛”在四川南充顺利举行。主办这个论坛的是中国辣酱行业中的一家明星企业——四川锦酱房味业有限公司,“明者因时而变,知者随事而制。”面对消费升级的大趋势,锦酱房在公司5周年庆典暨新生产基地启动之际,邀请了调味品行业著名专家、著名营销专家、全国各地经销商、供应商代表300多人,共同分析中国辣酱产业及“四川辣酱”的现状,探讨所存在的问题及解决方向。会上,四川锦酱房味业有限公司董事长杨晓飞明确提出了锦酱房新5年目标,聚智聚力打造中国最顶级美味的“四川辣酱”。

辣酱是当下调味品市场中的热门品类,已被普通家庭和各类食品行业广泛使用,据工信部有关数据显示,目前调味酱市场规模达400亿,其中辣酱规模达320亿,根据前瞻产业研究院数据监测显示。整个辣椒酱行业市场增速仍在7%以上,到2020年底,辣椒酱行业市场将达400亿。但目前辣酱的全国性品牌只有“老干妈”少量几个,出席论坛的全国糖酒会调味品高峰论坛组委会负责人杨娇平认为,锦酱房凭借南充的资源优势和自然条件高起点建设调味品深加工基地拥有的“天时”、“地利”,以及锦酱房品牌创始人杨晓飞专注辣酱行业20多年沉淀的独特工艺和销售网络所拥有的“人和”,锦酱房聚智聚力要打造的“四川辣酱”有快速做大做强的可能。

是的,辣酱的全国性品牌太少了,“老干妈”需要竞争对手,推动行业发展需要合力。曾经担任老干妈公司第一总厂厂长的杨晓飞,对贵州辣酱和具有浓厚文化的四川辣酱独特炒制工艺和配方工艺都有全面、精深的研究实践,这也是杨晓飞带领锦酱房要做中国最好“四川辣酱”的底气。

“做好品牌还是要以做好产品说话,是靠核心技术说话,不是靠赚眼球说话。”中国调味品行业著名专家、沐森营销策划机构董事长张枫在《中国辣酱行业现状与新机遇》演讲中说,调味品市场已成为资本投资的热点,迎接这个机遇首先要做好产品,做企业不能忘记自己的“根”;这些年企业追捧互联网过火了,互联网是靠烧钱赚眼球,但大多数被烧死了。企业要研究互联网+,更要关注产品+,企业要有自己的核心技术产品作支撑。张枫表示,时代变了,企业要反思,更要服务新时代



●嘉宾对话探讨“锦酱房”如何树立起“四川辣酱”标杆



●锦酱房味业董事长杨晓飞演讲创新创造发展“共赢”机会



●西北黄河画第一人何建祥现场题词祝贺:“辣香飘四方,锦酱进万家”

去主动创新,要研究自己的产品,细分市场的需求;要会做“加法”、更要会做“减法”,那些堆仓库压资金的产品,那些没有核心竞争力的产品,那些不符合未来消费的产品,都要砍掉;还要始终牢记食品安全质量,不违规违纪。锦酱房“零添加”做健康产品,这是打造顶级“四川辣酱”品牌的前提。

“始终做好产品是锦酱房发展的重要战略。”杨晓飞在《风味豆豉的产品创新》演讲中说,锦酱房自创立就坚持四川辣酱产品的不断升级和创新,在发展中努力将自身的技术优势与社会发展需求紧密地结合并将产品和服务的价值进行增值,目的是为合作伙伴、经销商、广大经销商创造发展“共赢”机会。目前锦酱房以“锦酱房”、“酱小妹”、“百年鸭花”等为代表的辣酱品牌已经形成了独特的“四川辣酱”产

品特性和产业发展优势,近100支单品的“四川辣酱”系列新品,畅销全国各地并出口海外市场。特别是锦酱房自主研发的“餐饮装”风味豆豉,在餐饮连锁、火锅连锁系统中深受广大客户的青睐,有效地解决了风味豆豉在餐饮、火锅系统中“便捷使用”、“成本控制”、“风险管控”等诸多瓶颈,产品有效填补了风味豆豉在餐饮、火锅系统应用中的短板。

“要联合更多的人,做更大的事。”著名营销专家、中湖盐股份有限公司总经理贺玉锦在《调味品渠道必胜法则》演讲中,从“实体为身,金融为足”,“收益思维”,“企业发展五个要素的未来趋势”以及“新渠道建设方案”作了案例讲解。

在随后的嘉宾对话中,杨晓飞、张枫、贺玉锦和河北华糖云商食材事业部总监张力

唐口煤业:多管齐下构筑智慧矿山 确保矿井智能发展

今年以来,山东能源淄矿集团唐口煤业公司积极创建“智慧矿山建设年”活动,从信息系统平台、采掘转运、自动化生产系统、自动化灾害防治系统、智慧经营管理等方面多管齐下,构筑智慧矿山坚固防线,确保矿井智能化发展。

该公司按照集团公司“智慧化矿山建设整体规划”要求,于2018年9月至11月邀请专家就“智慧矿山”建设关键技术等内容对主要管理人员进行了培训学习,并坚持需求导向,按照“整体规划、分步实施、统筹协调”的建设思路,制定了具体的“智慧矿山”实施方案。该方案共包含5个系统、12个专业、21个项目,总投资约2.53亿元,2018年已投入费用150万元,2019年预计投入费用1.68亿元,2020年预计投入费用4798.6万元,2021年预计投入费用3542万元。

信息系统平台建设

为满足智慧矿山建设需求,需要建设一个统一的数据中心平台。该公司将矿井生产、辅助等各个子系统统一数据字典、字段后进行数据采集并存储,利用Hadoop架构中的Mahout等数据分析工具对数据进行深入挖掘、整合、分析、评估后建立合适的数据模型,从而得到科学的可供领导决策的各类统计、评估数据,并通过展示平台进行展示。可以为决策层提供生产系统、产量、销售、市场化、能耗、安全双控等方面可行性建议。同时平台可以实现子系统的集中监测和控制,具备远程集控功能。目前初步方案已基本形成,力争2019年底完成平台建设,初步建成唐口数据中心,基本完成生产、辅助、安全等系统的融合与展示。

随着生产系统的不断延伸,工业环网所接入的设备不断增多,现有环网已经不能满足智慧矿山建设需求。该公司将现有的千兆环网升级为万兆环网。井下无线通讯网络覆盖不完全,考虑后期继续增加智能化采掘工作面网络传输需求,需对3G通讯系统进行升级改造。

该公司将把基于地测多元信息的GIS平台进行深度拓展,采用多用户在线编辑,异构

数据获取和并发数据保存技术,呈现采矿信息三维可视化表达与地质系统四维动力模拟,实现基于“一张图”的多部门、多图层、多维度的协同管理运作。

采掘转运建设

该公司将装备一套智能化采煤工作面,引入智能控制系统、智能型集成供液系统及顺槽监控中心远程控制系统,将工人从工作面解放到监控中心,实现采煤机记忆截割、液压支架自动跟机以及刮板运输机等主要设备的智能控制、可视化远程监控、工况检测、故障诊断等功能,将工作面打造成“有人安全巡视、无人跟机作业”的常态智能化无人开采模式。

对矿井在用综掘机全面改造,实现远程遥控作业,并增加综掘机机载支护平台,逐步淘汰前探梁临时支护,融合工作面机械设备的综合控制系统,实现综掘工作面截割破岩、皮带运输的联合控制,打造安全、少人、绿色、高效的综掘生产作业线。

自动化生产系统建设

该公司将对现有电力监控系统进行扩展,实现井下供电系统参数在线检测,自动进行故障检测、定位、切除。通过对数据分析,实现设备选型、继电保护和调节方案的自动计算。

该公司将对井下各采区泵房实现集中控制,根据水仓水位及阶梯电价等因素,自动控制各泵房排水机组的运行,实现智能化矿井分布式排水系统,每年至少减少岗位司机24人。

该公司将对主副井3部提升机运行状态进行实时监测,实现对提升机振动、温度等数据的实时采集、存储及分析,随时掌握提升机运行工况。对煤流系统主要设备进行状态检测及数据分析,掌握其变化趋势,查询设备存在隐患,达到设备超前维护及预防性检修的目的。

该公司将采用多功能矿用基站组建辅助运输监控系统网络,实现“辅助运输调度监控”和“车皮物料自动跟踪”功能,根据车辆车辆情况,自动预警,实现车辆的高效调度;建

立井上下全覆盖的轨道运输监控系统和物联网平台,实现辅助运输作业的智能调度,不断提高矿井辅助运输效率和安全管理水平。

自动化灾害防治系统建设

该公司将通过调研定位识别设备,在采掘地点安装智能显示屏,实时显示限员区域人员数量,实现超员自动报警和数据实时上传的功能。通过引进智能远程操控钻车,改进装卸钻杆方式,实现自动装填钻杆,同时在钻车上安装视频监控系统进行远程监控,最终实现钻车远距离智能操作。通过安装钻场视频监控系统,进行全程退杆录像,利用工业环网将现场情况上传至防冲监控中心,实现远程实时在线验收,同时配合智能钻车升级改造,自动记录钻车钻进工作状态,同其它监控数据一并上传至地面,实时掌握工程进度。通过冲击地压风险智能辨识技术、震动波CT技术、地音监测技术、冲击变形能时空预警指标和多参量综合预警技术,实现冲击载体区域识别和冲击危险性时序化跟踪监测。通过建立唐口防冲“数据库”和防冲效果“数据库”,对矿井冲击地压治理效果进行长期跟踪、评价。防冲专家通过远程在线分析和定期现场诊断等方式,确定矿井冲击危险情况,并制定合理的解危方案。

该公司将利用风量、温度、风压等传感器对矿井通风系统进行实时监测、控制和分析,远程对自动风门和风窗进行控制,灵活分配风量,实现通风系统智能化、信息化控制,解决530采区双系统供风与回风中存在的供风不稳定、通风管理困难等问题。建立整合安全监控系统、微细谱监测系统、大面积采空区煤火灾害监测预警系统及南北部主通风机监测系统于一体的大数据智能预警分析系统网络平台,实时监测工作面、采空区气体参数变化情况,实现分析数据的共享,同时形成通风、瓦斯、防灭火监测分析报告,实现灾害的动态预判。仪器智能无人管理平台,实现仪器仪表智能管理,使用仪器人员按照单位统计人数,实行刷卡自行领取和归还仪器、故障预警、减少在用量1/3左右,节约了成本又节约了强检费用,发放人员可以变为维修人员,减少1人。

北重集团 特钢产品开局良好 新订单超1.2亿元

今年,中国兵器北重集团厚壁无缝钢管市场开拓工作取得丰硕成果。截至目前,公司实现订单承揽1.2亿元,同比增长423%。此次,中化泉州和石化中科炼化项目的成功中标,为公司2019年赢得了特钢产品“开门红”,也标志着我国石化行业由传统低端材料向高端材料迈进。

随着国家火电调整政策的进一步实施,北重集团面临电站无缝钢管需求锐减的不利形势。为确保公司无缝钢管订单充足,营销人员积极谋划,通过多角度市场调研,弥补无缝钢管订单缺口。从2018年开始,公司充分利用“北方重工”品牌效应及技术优势,对石化领域及核电领域进行全面宣传推介,创新核电化工板块营销模式,为公司搭建了优秀的合作平台。

从2018年起,北重集团成功吸纳江浙地区宁波迅虎及青岛迪特等一批实力雄厚的经销商,实现了模具钢产品订单的新突破,成功引入渠道式经营模式,模具钢产品市场开拓取得新突破,为后期模具钢市场订单承揽奠定了客户保障。目前,公司模具钢产品已成功构建长三角地区、珠三角地区、环渤海地区、西南地区模具钢销售网络,基本形成长期稳定客户群体。

2019年,北重集团将继续通过现有客户群体,重点对江浙地区营销网络进行布局,深度挖掘市场,扩大合作范围,逐步增加“北方重工”品牌知名度,提高北重集团无缝管产品在国内外市场上的品牌影响力和价值创造力。(赵馨 聂美娟)

钱营孜矿为特殊工种 配发防护眼镜

眼睛是心灵的窗户,眼睛受伤害,影响矿工生活品质。皖北煤电钱营孜矿持续规范特殊工种的个人防护品使用,为打钻、煤机、油漆、电钎、电焊等30多个工种,配发防护眼镜,确保职业“零伤害”,保护他们的身心健康。

针对周边矿区工伤事故频繁发生,该矿未雨绸缪,为全矿36特殊岗位的400多名员工配发防护眼镜。并制定管理制度和检查考核办法,要求特殊岗位员工,上岗必须配发防护眼镜,否则按“三违”处罚。

该矿为矿工下发的防护眼镜主要有以下几种:首先是普通光学树脂镜,针对打眼工、煤机司机、车工、磨工、铣工、刨工和油漆工等工种,预防机械性损伤及酸碱作业、化验、采样的酸碱灼伤。其次是防紫外线镜,主要是液晶制成的电焊镜,为电焊工配发。这种眼镜对可见光线、紫外线吸收率高,镜片分别安装在镜架、面罩或头盔上,主要保护焊接作业者不发生电光性眼炎。其三是耐高温防护镜。镜片由耐高温玻璃制成,能吸收部分红外线,用于高温岗位作业的炉前工、司炉工、铸工等。同时,矿上分三批次对特殊岗位员工科学佩戴防护眼镜进行了培训。

据了解,该矿始终坚持“以人为本,关爱职工”的原则,认真贯彻落实《职业病防治法》,年初编制《岗位职业危害因素参考对照表》和《职业病危害因素影响与防护措施》,并在醒目位置设置职业病防治公告栏,规范职业卫生工作流程,加大宣贯培训力度,规范职业卫生工作流程,加大宣贯培训力度。新工人在上岗前在自己岗位职业危害告知书上郑重签下自己的名字。该举措作为小河嘴煤矿职业健康管理的一项常态化工作,切实保障员工合法权益,使企业连续多年无新增职业病例。

(李继峰)

川维化工公司 扎实开展 绿色企业创建

川维化工公司以“奉献清洁产品,践行绿色发展”为理念强化源头减排、过程管控和末端治理,扎实开展绿色企业创建。

2018年,该公司制定了绿色企业行动计划实施方案,从绿色发展、绿色能源、绿色生产、绿色科技、绿色采购及绿色宣传等六大方面。全面梳理公司生产经营环节,持续推进清洁生产工作,将创建工作分解为46项工作任务,梳理出48个工作项目,确定责任单位和责任人,完成时限,并且建立了月督查通报、季度推进例会、年度考核奖惩的工作机制。

2019年,川维化工公司将力争实现取水量和排水量同比2017年减少30%,万元产值(可比价)COD排放量、氨氮排放量大幅下降,确保废气排放达标率100%,固体废物妥善处置率100%。力争到2020年,完成炼油化工绿色企业创建工作,获得“绿色企业”称号。

(黄瑾)

(张继涛 金鑫)