



仰韶彩陶坊荣登河南“一瓶好酒”2023推荐榜榜首

■ 李葭 本报记者 李代广

为提升消费市场活力,引领消费新风尚,喜迎2023新春佳节,1月11日,河南“好酒好菜迎新年”预制菜豫酒推介活动在河南牧业经济学院成功举办。

本次活动由河南省工业和信息化厅、河南省农业农村厅、河南省商务厅主办,省人大常委会原副主任刘满仓,省政府副秘书长魏晓伟,省工业和信息化厅一级巡视员姚延岭等领导,以及豫酒品鉴专家、预制菜品鉴专家,各餐饮酒业协会代表、行业主流媒体代表、重点预制菜、豫酒企业代表、院校代表等300余人出席活动。

来自全省的21家豫酒企业的酒类产品,和42家预制菜企业的菜品现场比武接受检阅评鉴,仰韶酒业集团携旗下超级大单品仰韶彩陶坊地利产品参评,入选“一瓶好酒”2023推荐榜榜首。

河南仰韶酒业集团党委副书记、营销公司总经理郝惠峰应邀出席,并从文化赋能、品质创新、品牌打造等方面对仰韶彩陶坊作详细推介。郝惠峰表示,仰韶彩陶坊是仰韶酒业响应省委省政府“豫酒转型升级”号召,迎合市场消费升级趋势推出的战略品系,是豫酒市场的代表之作。临近春节团圆和欢聚的重要时刻,希望通过这次活动为河南人民年夜饭奉献一瓶高品质、高品位的好酒,助力美好生活。

“每日一题”提素蓄能 增强职工“安全感”

“王随新,你来回答装炮时的顺序是什么?”“我是放炮员,这个我知道:应依次装底泥、炸药、水炮泥和封泥。”这是淮北双龙公司通风区岗位应知应会“每日一题”日常培训的小场景,营造出全员学习、提升素养的氛围,调动了职工学习的积极性和主动性,全面提升其业务技能和综合素质,增强安全生产意识和风险防控能力,为公司新的一年安全生产蓄力加油。

进入1月份,该公司继续抓实职工业务素质培训主线,进一步压实培训责任,落实安全培训效果,严把职工“学习关”,增强职工“安全感”,不断提升职工业务素质,夯实安全管理“硬基础”。该公司通风区围绕安全生产中心,以规范职工安全操作行为,提高安全意识为重点,对职工培训方案进行了细化补充并抓好督促落实。“每日一题”是根据不同岗位特性筛选出的知识精粹,融入了煤矿安全知识、各工种操作规程、岗位应知应会等知识,每天更新知识点供职工进行学习,拓宽了培训渠道,提高了职工学习积极性,也让安全培训实起来。该区不断完善培训考核机制,对班组、岗位学习情况开展检查。区管理人员每班对“每日一题”、岗位风险等知识进行随机提问,检验职工学习效果,形成以考促学的良性循环。并把安全培训工作纳入市场化工资考核,建立激励机制,严格考核奖惩,让职工直观感受到“学习也能挣钱”,既调动了其学习积极性,也让安全知识入脑入心。

“‘每日一题’涵盖了煤矿安全红线、刚规和我们的岗位应知应会知识,不仅起到安全提醒作用,也能很好地指导井下安全生产。每天学一点,日积月累,收获是很大的。”一职工说道。“每日一题”安全知识通过班班学、天天学,营造了比、学、赶、超的浓厚学习氛围,潜移默化中提升了职工安全素质,促使职工工作中按标准作业、按措施施工,干标准活、做安全人,为公司高质量发展夯实了坚实基础。(张双侠)



1月4日,张家港铜业公司员工下班时正从厂区门口醒目的廉洁宣传标语前经过。

新年伊始,该公司纪委抓住元旦、春节重要时间节点,深化廉洁风险防控和警示教育,持续开展“纠四风”树新风工作,提醒全体员工自觉拧紧廉洁过节“安全阀”,恪守纪律规矩底线,遵守廉洁自律各项规定,营造风清气正的良好节日氛围。

黄军平 摄影报道

降本创效 打赢亏损企业治理攻坚战

——山东能源新安煤业2022年实现降本创效纪实

2022年,山东能源枣矿集团新安煤业全面贯彻落实山东能源亏损企业治理要求,注重“深挖内潜、降本创效”,理清思路、系统制定2022年亏损企业治理工作方案,通过系统降本、精煤战略煤炭副产品、内部承揽工程、零废弃、集中加工自制、物资集供管理、人力资源、政策红利、节水节电等“九大降本创效举措”,全年实现降本创效1.63亿元,实现了扭亏为盈。

实施系统降本创效

“矿井如何打赢亏损企业治理攻坚战?如何实现资源应采尽采、全回收,完成找煤扩量目标,这关系企业效益,更是稳定所需。”该公司负责人说,面对采场封闭带来的生产“调整期”和“空窗期”,他们聚焦边角块段优化开采难点,向资源挖潜要效益,通过找煤扩量培育效益增长点。

新安煤业从优化生产布局入手,成立技术设计专班,深化技术研究,先后对13采区3煤及3上煤、3下煤层、16煤层以及厚煤层遗煤工作面、大巷煤柱回收等进行分析论证,重新谋划矿井中长期开拓、接续规划,为最大限度寻找煤量、稳产增量奠定了基础保障。封闭122采区、3408、3上108、1301等区城巷道6250米,降低通风系统负压350Pa,节约风量1480m³/min,年节约排水、通风、火灾治理、巷道维护费用545万元。

实施“精煤战略”煤炭副产品增值创效

新安煤业牢牢抓紧“精煤战略”,根据矿井煤层赋存自然条件,加强生产技术管理,强化层次分析与控制,并根据赋存煤层的内灰、内硫及挥发份等煤质指标,做好原煤发热量的预测分析,为矿井合理配采、原煤洗选和混煤销售提供准确的决策依据。他们还通过选煤煤质运销专业深度协同,召开碰头会、点子会,时时跟进市场价格,生产源头产品数质量预测预报,精准调整产品结构和产品综合利用“配方”,实现效益由“量”向“质”的转变,2022年以来,共计销售商品煤84.91万吨,超集团公司计划5.91万吨;其中精煤48.82万吨,占比57.5%,原煤入洗率79%,真正做到



● 职工在废旧料场挑选可用材料

大同同赚取精煤增量红利。

“我们以精煤创效为突破口,不断改进洗选工艺、调整设备工况,以适应不同条件原煤洗选加工,不断提高煤炭入洗率 and 产品质量,确保每一吨产品都符合客户要求,为矿井增量增效奠定基础。”该公司洗煤厂负责人介绍说,他们还向副产品要效益,开展外购洗混、本部副产品洗混、煤泥、掘进煤矸石综合利用,置换优质煤炭资源23.85万吨,实现直接增效和置换原煤入洗增效9141万元。

实施内部承揽工程创效

新安煤业坚持向经营管控要效益,构建岗位绩效成本捆绑机制,强化价值链成本要素分析、材料单耗对标趋向分析,探索融资租赁、整装置换、有偿共享等模式,推行“小额工程自营模式”,多元化推进内部工程承包、业务承包、劳务承包和单位间劳务输出等形式,实现人工效率、节支降本“双赢”。自主完成1301工作面边采边撤、13上06工作面安装,节省外委回搬费用456万元;自主修理21605、13上06和1308工作面综机设备,减少外委修理费用1510万元。

实施“零废弃”创效

在新安煤业再生资源站,负责人薛峰每天都带领5名职工在废旧料堆里淘宝。他们将挑选出来的锚杆、锚杆盘等可复用材料建档管理,全部按区域分类,码放得整整齐齐。

“废旧物资是放错地方的宝贝,我们对挑拣出来的废旧物资按照种类、用途、规格等统一码放,并登记在册,账、卡、物相符,方便用到的单位来领取。”薛峰说,新三年,旧三年,缝缝补补又三年。在单位和居家过日子一样,小到一钉一铆、大到综机设备都要认真做到回收利用,降本增效,人人有责。

该公司建立物资回收复用台账及激励政策,设立井下物资回收复用材料库和再生资源站,加强对回收物资的分拣、考核、加工、再利用,减少新材料投入,全年回收复用物资606万元;积极盘活低效无效资产,加强设备租赁费用管控,实现资产管控创效510万元。

实施物资集供管理创效

新安煤业取消了采煤、掘进、机运、通风专业二级库房,在井口设立“物资集供超市”,提供24小时便捷服务,打破专业单位限制,

云上之旅 解锁煤炭行业探矿新体验

如今,随着新兴科技与传统行业的深度融合,5G技术在煤炭企业的应用越来越广泛,煤矿的面貌日新月异。真实的煤矿目前是什么模样?让我们一起走进煤炭行业标杆中心,在对标管理平台的标杆煤矿资料库中,以全景体验开启云上之旅,解锁探矿新体验。

东北老矿的发现之旅

40年!当体验者听到语音解说辽宁铁法煤业晓南矿(以下简称“晓南矿”)建于1980年代初,心中不由肃然起敬。“漆黑的巷道悠长,微弱的光点在头顶闪烁,第一次戴着有矿灯的帽子,背着沉重的自救器缓慢地行走……四周的煤墙乌黑发亮,机器割过的煤显得格外齐整。”

听着老矿工讲晓南矿的下井初体验,在全景里继续“遨游”,皮带、转载机、刨煤机……“这是20年前德国进口的刨煤机,早已

■ 郝光旭

油区里苍穹蔚蓝,月亮湖泓水玉镜。陡然,一群白鹭划过水面,激起团团涟漪……彼时,河南油田采油二厂古城采油站站长王若浩敲响了他8号计量站的大门。

“当当当”的金属撞击声打破了小站的寂静。伴随一声“来啦……”值班的采油女工刘万银款款走来,定睛一看,是站长王若浩,刘万银开心极了。

原来,平常和刘万银一起上班的至少还有张静、刘君两人。可是,这两人都出现了不同程度的感冒、高烧症状,居家康疗,三个人一起工作、生活的小站,一下子变得只有刘万银一个人值守。

▶▶▶【紧接P1】

会员复购率达到了20%以上,全年营收同比增长25%-35%以及全年净利润增速高达60%以上的亮眼成绩,对于产品周转率的提升和库存率的降低均有显著成效。魏旋所负责全渠道中台业务成为阿里云的一张亮眼名片,也奠定了他自己事业的下一个起点。

“全渠道业务中台+数据库”引领行业新业态蓬勃发展

不少中小企业看到零售头部品牌的建设成果后,也萌生了优化库存、建设全渠道中台的想法,但因无法承担阿里云高昂的技术服务费用而无法落地实施。但是,有需求就有市场,不仅众多零售企业看到了魏旋所提出的

经不用了,我们现在用的是智能化矮采设备。”伴着语音的讲解,映入眼帘的是辽宁省首个智能化矮采高工作面。

东北老矿井下的与时俱进,让我们读懂了历史在晓南矿留下的印迹。

陕北新矿的探索之旅

奇妙的探矿感受引起了体验者的兴致,他紧接着又戴上VR眼镜来到了陕煤集团神木柠条塔煤矿(以下简称“柠条塔矿”)的井下。

这里的巷道宽阔又明亮,设备上看上去似乎更加先进。什么?这里居然有机器人!它们是负责设备巡检的。再往巷道深处“走”,这里的设备果然与众不同,各种各样的机器人依靠语音解说才勉强能看懂它们到底有何用途,井下处处彰显着高科技的魅力。

从语音解说补充的背景知识中了解到,

有需要 你说话

“万银,你一个人,管十多口井和小站,有什么困难没有?”当王若浩问起刘万银的感受时,刘万银微微一笑,眼里闪烁着晶莹的泪光说:“同伴都生病了,有些难过,希望她俩早点好起来,回来一起工作才开心。”

刘万银还说,过去加盘根、换皮带、包扎井口,都是三个人一起,分工配合完成,得心应手。这会只能一个人干,就像一家三口过活,习惯了。突然,有俩人不在了,非常想她们,感觉有些孤独。

王若浩爽朗一笑,说道:“疫情当前,我,



● 中国神华哈尔乌素露天煤矿复垦区

柠条塔矿井下的机器人使用种类、数量以及先进程度已达到了行业领先水平。去井下走了一圈才理解智能化矿井的真正含义。柠条塔矿让我们看到了现代化煤矿的样子。

露天煤矿的新奇之旅

穿越历史,面向未来。在智能化的加持下,煤矿的未来也多了抹“绿”。

在语音导航的指引下,体验者来到内蒙古中国神华哈尔乌素露天煤矿的复垦区,沟

实现“零库存”和资源共享、设备共用,减少了物资的囤积流失和领料的复杂环节,做到了物资供应“一站式”服务。

“井口物资集供超市不光是让职工少跑了腿,降本增效的效果也是十分显著。”该公司运营中心负责人介绍说,利用井口废弃点心房改造“物资集供超市”,取消了各专业、单位小仓库,盘活沉淀库存660万元。

他们还严把物资预算管理,计划审批、领料控制、用料监督,有旧不批新“五道关口”,材料计划由“要材料”向“算材料”转变,减少材料支出650万元。加强物资到货时间管控,缩短到货周期,设立物资共享台账,降低库存及计划资金占用,盘活延期到货物资1100万元。

实施集中加工自制 节水节电等创效

按照场地资源共享、设备材料共享、专用工具共享、人员技术共享的原则,该公司整合矿井10余处零星加工制作岗点,设立加工中心,由机电设备修理厂负责,自主加工箱体车、振动筛、预制水泥盖板等大件制品,减少隐性流失浪费,累计创效760万元。利用多渠道人力资源协同平台,先后与连云港方洋集团、薛城物流公司、电力公司、金正水处理公司达成劳务承揽等合作,有序组织255人外出创效,节约人工成本3300万元。积极争取政策红利,利用税收筹划、资金创效等手段,实现创效450万元。加强采购业务管理,通过招标、竞争性谈判、询价等方式节省资金1055万元。在节水节电上,完成300水平矿井水复用及地面水循环系统改造,将矿井水用于井下防尘,处理后的净水用于地面清洁,全年减少排水和水处理费用335万元。实施“避峰填谷”,累计节电创效90余万元。

“2023年,我们将扎实开展‘两化融合提升年’活动,着力构建‘源头创效、过程增效、管控提效’三位一体新机制;着力加强‘全员、全流程、全要素’的成本管理与控制,守好‘入口’,守住‘出口’。”该公司党委书记、执行董事王士奎表示,将定期开展深度“成本体检”,堵塞管理漏洞,提升管控成效,力争综合成本同比降低5%以上。(高月任)

壑纵横的矿场现在已经化为一望无际的梯田,牛羊成群,瓜果蔬菜,新鲜甘甜,自己动手,丰衣足食;是绿水青山,也是金山银山。

在山西中煤平朔集团东露天煤矿矿场,一切都是那样新奇。画面中定格着航测无人机、三维地质扫描仪认真工作的样子,庞大的铲车、卡车随处可见。

据介绍,在广袤的露天矿,所有的小车车尾都需要插一根高高的旗,是为了示意大车以免误伤。这些“冷知识”,如果没有语音讲解,还真的无法学到。

煤炭行业标杆中心对标管理平台以VR720度全景体验的方式让煤矿深度体验爱好者有了一种3D电影般的沉浸式探矿感受。只需进入平台标杆煤矿展厅在相关操作的指引下,用户便可云上畅游煤矿。不用背负沉重的自救设备,也不必忍受黑暗空间的恐惧,既不受时空限制,又简便快捷。(代秋平)

好盘根盒,再裹紧新棉纱,缠上新棉毡,最后用细铁丝捆扎紧致,才算包扎完毕。

“这井口,至少一个月不会漏油了。”王若浩拍了拍手上的灰尘,笑容满面地问刘万银,“满意不?”

刘万银抬起头,顾盼焕然一新、清静干净的井口,会心地笑了。

“人是铁饭是钢,吃得好更健康。”临行时已是午饭时间,王若浩再三叮嘱刘万银:“有困难就讲,有需要就说,厂工会就是职工的‘娘家人’,帮助有困难的企业及其家属渡过难关,过上幸福生活,是各级党组织的牵挂。”

说完,王若浩大步流星地登上生产指挥车,向古城外围护店油田驶去……

全渠道业务中台的重要作用,众多数字化服务厂商也看到了对于全渠道中台建设迫切的市场需求和广阔的市场前景,包括魏旋自己。“数字化新零售从不仅仅是大牌的盛宴,而更是中小品牌的黄金契机,我们有责任为中小品牌提供更多的支持。”怀揣着这样的远景,他离开阿里后,自己创业转变为厦门千字杰网络科技有限公司总经理,为更多零售品牌赋能。在他的努力构建下,他为更多各种规模、层级的零售企业完善了业务中台,帮助企业实现全渠道“一盘货”,做到商品、订单、会员的全渠道一体化运营,特别是在618、双十一等大促场景中,面对不同平台的海量数据,能够做到毫秒级的响应速度以及稳定高效的实时处理,赋能业务增长,驱动企业得到高质

量发展。在魏旋成功经验的带领下,众多新兴厂商和传统公司纷纷入局全渠道中台业务。

据艾媒数据显示,截至2021年,全渠道中台业务已经达到百亿的市场规模,行业集中度 and 成熟度在不断提升,并以每年20%-30%左右的增速稳定增长,预计在2024年可达到187亿元。随着零售场景的演变,全渠道业务中台的解决方案也在迭代升级,除了魏旋自己的企业之外,也涌现出一批诸如云徙科技、迪普科技、袋鼠云、奇点云、数澜科技等众多新兴的数字化技术与服务提供商,另外以百胜、伯俊为主的传统厂商也纷纷入局成为数字零售解决方案服务商,全渠道中台业务也得到了资本和市场的认可,覆盖零售多个行业,市场前景广阔,成为新零售行业生态

链中的一股新力量。魏旋作为该领域的率先实践者,开辟了行业新业态,推动了行业的变革和发展;而他的经验也通过受邀参加各种专题会议、论坛上的主题分享,影响到更多的从业者。

对于未来,魏旋有着自己的坚持和理想。魏旋表示,全渠道中台建设的解决方案不仅适用于国内各类零售企业,同样适用于将商品在亚马逊、ebay等跨境电商平台流转销售的海外零售品牌。他将会顺应市场发展的需求,促进全渠道中台建设的快速、可持续发展,让更多国内外中小企业获益、享受技术的红利。并且,魏旋扩大行业服务范围,不断开辟行业增长的新通道,持续促进企业数字化转型工作再上新台阶。