

新节点! 中国安能一局金川项目部溢洪道开挖2225米高程

近日,由中国安能一局合肥分公司金川项目部参建的金川水电站溢洪道及生态泄水道工程引渠段边坡开挖至2225米高程,标志着溢洪道向右侧坝肩交面节点任务如期完成,也为右岸趾板开挖和坝坝填筑奠定了坚实基础。

据悉,在项目建设过程中,金川项目部始终坚持技术先行保障理念,针对现场存在的技术问题,项目部技术人员积极与参建各方对接研讨,制定科学的施工方案,先后解决了支洞与大桥度主洞交叉段、连续变坡干枝岩断层带等复杂地质条件下的施工技术难题;针对导流洞进口因地质原因多次变形问题,投入边坡雷达监测预警,在安全的前提下,加快进尺,有效控制了边坡变形,为后续截流坝项的实施赢得了宝贵的时间;通过优化支撑体系,强化现场组织,以最快的速度完成进水塔胸墙、导流洞进口新段浇筑段及铜模台车拆除等导流洞分流前关键工序,按期实现了“分流节点、得到业主和参建单位的一致认可”。

节点目标的实现,是对建设者的深情致敬,也是再启新局的重新出发。面对2023年8月需完成溢洪道开挖任务,2025年3月需完成混凝土浇筑等一系列关键节点目标的任务,项目部将以“金戈铁军 防冲建川”党建品牌为引领,坚定扎根流域水电项目,强化建设一方的决心意志,优质高效完成溢洪道工程后续施工,不断擦亮安能一局在大渡河流域的名片。



●金川水电站全景

河南油建山东管网东干线项目焊材库智能化管理应用效果好

4月10日一早,中国石化河南油建公司山东管网东干线工程二标段项目焊材工程师张鑫围绕地登录综合环境监控云平台,开始检查焊材库的温度湿度情况有无异常,不到10分钟就检查了过去24小时焊材库内的温度湿度数据情况,这完全依托于该项目焊材库智能化管理的成功应用。

长输管道施工过程中,焊材的保管非常重要,对温度、湿度的要求非常高,需确保焊材库室内温度保持在5℃~40℃,相对湿度不得超过60%。传统的焊材库管理大多依赖人工参与,需要焊材保管员经常前往焊材库实地检测、核查,记录实时数据,及时调整控制,才能保证温度湿度符合存放及管理要求。但这种操作存在很多弊端,如人员手工记录量大、手续繁琐、温湿度追溯时间长、烘干超期监管不到位、记录查找效率低下等,稍有不慎,就会导致焊材受潮、过期。

为了减轻工作人员的劳动负荷,提高工作效率,同时使焊材库的数据更加准确全面,项目部技术人员开始对焊材一级库、二级库进行智能化升级改造,在焊材库内安装了实时视频监控设备和温湿度自动记录设备,每半小时自动记录一次温湿度数据,并上传至综合环境监控云平台,实现了远程视频实时监控和温湿度数据自动记录与导出。如果出现异常数据,就会自动报警程序,以便及时回溯进行管理。

与传统方式相比,智能焊材库的应用大大降低了人工数据记录不及时、数据难以实时跟踪等弊端,能够减轻工人90%的劳动强度,提高功效83%,并节约了人工成本。

截至目前,公司已在16个项目投入智能焊材库64台,实现了焊材库全流程智能化化管理,服务于一线生产建设。(张艳锐 范格)



培训开设在现场

近年来,兰州石化公司机电仪运维中心创新培训方式,从课堂搬到检修现场,使培训不再局限于以往的一块黑板、一本教材,而是延伸到生产现场的每一台设备,渗透到生产的每一个环节,他们利用检修契机,开设多个微课堂,让培训看得见、摸得着,更好地提高员工业务素质和工作技能,为完成各项任务奠定坚实基础。图为4月11日,该公司员工在检修现场边培训边进行实操操作。

曹平 摄影报道

立白凯晟控股、立白科技集团董事长陈凯旋:引领产业发展 贡献民族品牌智慧与力量

■ 周梦鸽

“立白今年要以科技创新为内核,继续打造绿色工厂、低碳工厂,通过这些理念推动企业高质量发展,顺应消费升级,努力打造智慧服务型企业。”立白凯晟控股、立白科技集团董事长陈凯旋在接受采访时表示,立白作为广东日化集团的重要支撑,坚持制造业当家,加速实体经济与数字化相结合,改革创新,引领产业发展,坚定不移走高质量发展和共同富裕道路。

以科技创新 不断升级企业科研创新硬实力

陈凯旋表示,“立白将继续发挥龙头企业的主权,把科技创新作为企业发展的重要方向,持续增强企业竞争力,不断升级企业科研创新硬实力。”

据了解,目前立白科技集团每年对研发的投入超过销售收入的3%;立白科技集团在分子研发、包装设计、标准建设、知识产权布局等方面都在行业的前列;并且拥有行业内唯一的“中国轻工业绿色洗染用品重点实验室,一个‘博士后科研工作站’,一个日化行业唯一的‘院士专家工作站’,两个‘高新技术企业’和四个‘省级科技研发中心’”。

“我对企业高质量发展的一个理解就是,科技创新要走在前面。”陈凯旋举例说,2021年,立白打破传统,从深海红海藻提取活性生物酶,推出立白御膳海洋精洗洗衣液,成为首个将海洋科技应用到洗衣市场中的公司,开创了洗衣新风貌。

陈凯旋认为,“加快突破关键核心技术,努力实现更多‘从0到1’的原创性技术创新突破,才能从根本上改变关键核心技术受制于人的局面,打造发展新优势。”

此前重点发力推广的立白洗衣凝珠,创造了近20年以来液体物质洗涤浓缩化进程最快的纪录。此前经过万次部焊材库智能化管理的成功应用。

长输管道施工过程中,焊材的保管非常重要,对温度、湿度的要求非常高,需确保焊材库室内温度保持在5℃~40℃,相对湿度不得超过60%。传统的焊材库管理大多依赖人工参与,需要焊材保管员经常前往焊材库实地检测、核查,记录实时数据,及时调整控制,才能保证温度湿度符合存放及管理要求。但这种操作存在很多弊端,如人员手工记录量大、手续繁琐、温湿度追溯时间长、烘干超期监管不到位、记录查找效率低下等,稍有不慎,就会导致焊材受潮、过期。

为了减轻工作人员的劳动负荷,提高工作效率,同时使焊材库的数据更加准确全面,项目部技术人员开始对焊材一级库、二级库进行智能化升级改造,在焊材库内安装了实时视频监控设备和温湿度自动记录设备,每半小时自动记录一次温湿度数据,并上传至综合环境监控云平台,实现了远程视频实时监控和温湿度数据自动记录与导出。如果出现异常数据,就会自动报警程序,以便及时回溯进行管理。

与传统方式相比,智能焊材库的应用大大降低了人工数据记录不及时、数据难以实时跟踪等弊端,能够减轻工人90%的劳动强度,提高功效83%,并节约了人工成本。

截至目前,公司已在16个项目投入智能焊材库64台,实现了焊材库全流程智能化化管理,服务于一线生产建设。(张艳锐 范格)

“设备的操平找正程序一般是先展平后找正……”

在山东能源新矿能源三煤矿边旁岗棚创新工作室水泵试验基地,机电设备“操平找正”理论+实操培训正在开讲,学员们边听讲边“上手”,培训现场气氛浓厚。

此次实操培训不同于以往“大而多”的形式,主要针对现场使用此技术“小而精”的部分技术人员,做到精细培训,手把手教学,以“来一个学一个、学一个成一个”为宗旨,把技术真正学到手。

川中油气矿南广作业区精耕细作挖潜增效

今年以来,川中油气矿南广作业区紧紧围绕油气田“双改双胜”目标及作业区“上加速提质目标,聚力优化挖潜部署、精耕细作、主动作为,通过优化生产、旧井挖潜、创新模式等举措,截至目前实现增产天然气513万方,挖潜增效初见成效。

制度优化,确保老区增产。坚持工艺老产区制度动态管理,把挖潜增效作为老区油气生产核心工作任务。通过对智能间开井、排水排采气井的制度持续



试验,最终突破自主研发设备、自主研发膜材料改进技术等,首次制造出合适的国产水溶膜,这一突破也填补了国内水溶膜技术空白,大大降低生产成本,促进产业链的共享共赢。

以数字化建设 推动企业高质量发展

陈凯旋表示,“作为总部在广东广州的企业,立白科技集团深刻感受到产业升级转型的重要性和紧迫性。集团一定坚定不移地技术创新在现代化建设全局中的关键地位,把科技创新作为走好高质量发展新路子,努力推动‘大产业’‘大平台’‘大项目’建设”。

陈凯旋认为,“实现碳中和”和“全面实现数字化建设”这两方面是立白实现高质量发展的两大目标。

“首先是‘绿色低碳’方面,减少碳排放,实现碳中和必然是我们公司发展

的长远目标。”

作为日化行业的龙头企业,立白科技集团通过改进生产包装材料,进一步扩大可回收包装范围,取得了100%可回收塑软包装的突破,开创了行业先河,是国内唯一满足软包装双易回收标识的日化企业,获得了检测认证专业机构莱

博碳中和工厂认证的企业。

“其次是促进日化行业‘大平台’的搭建,带领产业链上下游共同发展,引领日化行业产业升级,振兴民族大日化产业。”

陈凯旋介绍,对内,立白构建起了数字化运营管理体系;对外,立白打造了“数元”日化智云”产业互联网大平台,提供全产业链的智能化、数字化服务,

共同未来,为推动行业高质量发展群策群力。

据悉,中国二十二冶集团将进一步建立、健全公平、公正、合理的准入和考评机制,实施“资信等级分级管理”。其中,对优秀合作企业,提供优先参与重点和大型以上工程投标、优先获得邀请或议价招标资格等系列优惠政策,并通过相关平台等定期发布未来工程的分包需求信息、物资需求信息,加强合作信息互

动,提升工作效率。接下来,中国二十二冶集团将深度聚焦“大品牌建设年”,积极营造更加公平、健康、有序的营商环境,坚定不移走大品牌发展之路,坚定不移走大科技创新发展之路,坚定不移走大产业新业态培育发展之路,与地方政府、广大合作商进一步凝聚思想共识、加快发展步伐,以往无前的奋斗姿态,携手打造基业长青的“百年老企业”。

(付坤宇)



“之前有时候拿刀片量,没有量的这么精确。”

“干这个话就要仔细,百分表、游标卡尺都需要用,尤其测量量变数据后,要认真计算偏差量,不能犯迷糊,有时候一睡下去,前面的活就白干了。”机电设备安装“土专家”刘元庆耐心地跟机运工区分管给排水技术员张师现场交流。

该矿机电专业将会持续开展技术人员“上讲堂”活动,根据专业技术人员最长领域,结合基层单位实际需求,实施“小灶式”精准服务,打通技术、技能人才双提升通道。

(吴杰 齐广平)

赋能支持上下游企业加速数字化转型、降本增效。

在高质量发展主题下 顺应消费升级

消费是最终需求,是畅通国内大循环的关键环节和重要引擎,对经济具有持久拉动力,事关保障和改善民生。“立白属于快速消费品行业,随着消费市场需求不断提高,需要不断适应人民日益增长的美好生活需要,目前我们公司市场与消费者研究部,通过各方面的数据也判断出,目前消费升级有两个方向,消费场景细分化和高端化升级。”陈凯旋说。

“随着人民群众对美好生活的向往越发强烈,我们以满足消费者需求为出发点,努力挖掘更多未被满足的细分市场消费场景,解决消费者‘痛点’,进一步促进企业发展和市场消费。”陈凯旋指出,目前,立白科技集团持续打造消费者家内外的全场景洗涤护理需求。近年来,推出了很多针对细分消费人群的产品,结合消费者调研结果,整个新产品的开发与消费者为中心,以数据驱动决策,结合集团供应链优势,大大缩短产品开发时间,快速推向市场。

与此同时,陈凯旋表示,在政策支持下,下沉市场迎来快速发展。立白将持续加强下沉市场覆盖,调整渠道结构,全面获取下沉市场增量,切实满足广大消费者对美好生活向往的向往。

经历29年的发展,立白科技集团已经从当初 OEM 代工的小企业,成为一家年销售额达200亿的民族大日化企业。

在采访最后,陈凯旋表示,立白科技集团以“世界名牌 百年立白”作为企业愿景,致力于成为一家“品牌引领、数字经营、富有创新、富有活力”的智慧服务型企业,未来会继续朝着实现企业愿景去努力奋斗,让企业做到基业长青,同时让企业走出去,成为国际化企业,为高质量发展、绿色发展做出更大的贡献。

“我们作为日化行业‘大平台’的搭建,带领产业链上下游共同发展,引领日化行业产业升级,振兴民族大日化产业。”

陈凯旋介绍,对内,立白构建起了数字化运营管理体系;对外,立白打造了“数元”日化智云”产业互联网大平台,提供全产业链的智能化、数字化服务,

共同未来,为推动行业高质量发展群策群力。

据悉,中国二十二冶集团将进一步建立、健全公平、公正、合理的准入和考评机制,实施“资信等级分级管理”。其中,对优秀合作企业,提供优先参与重点和大型以上工程投标、优先获得邀请或议价招标资格等系列优惠政策,并通过相关平台等定期发布未来工程的分包需求信息、物资需求信息,加强合作信息互

动,提升工作效率。接下来,中国二十二冶集团将深度聚焦“大品牌建设年”,积极营造更加公平、健康、有序的营商环境,坚定不移走大品牌发展之路,坚定不移走大科技创新发展之路,坚定不移走大产业新业态培育发展之路,与地方政府、广大合作商进一步凝聚思想共识、加快发展步伐,以往无前的奋斗姿态,携手打造基业长青的“百年老企业”。

(付坤宇)

“把已故亲人的照片、视频、音频等输入到系统里,系统就会根据这些素材的特点,生成相对应的语音、图像等,打造一个已故亲人的数字孪生生命。”公司品牌总监冯熙尧说。

越来越多数字文化新应用的出现,给人们带来更丰富的社交互动体验。用手机轻轻一扫,就能看到沉浸式地“逛”墓王村,如果对应处就能感应共鸣,还能高清放大;用鼠标点几下,就能看到数字全景影像实现故宫资源管理;只需一个电子屏,就能看到赵孟頫的书画展览中“溜达”一圈……这是南昌文化集团有限公司利用数字技术制作的“数据可视化智慧博物馆”。

智慧博物馆、数字场馆、景区AR导览……总部位于杭州的海康威视通过数字技术,为文旅管理等提供了丰富的“智慧”场景。“比如,我们开发了数字场馆,游客可以沉浸式地‘看到’场馆内外

的场景。”海康威视工作人员邵宇说。这些文化新应用的背后是不断发展演变的数字技术,随之而来的数字文化应用场景,也给文化生产和体验方式带来了深刻变化。

在青眼视觉(深圳)科技有限公司展区,一位工作人员身着布满红外反光

点的特制衣服和鞋子,在展区中央做着各种动作。大屏幕上,一位虚拟卡通形象正重复该工作人员的一举一动。

“工作人员身上有53个不同位置的远红外反光点,分别对应头上方不同位置的摄像头,通过光学追踪技术,将真人的动作‘搬’到屏幕上。”青眼视觉(深圳)科技有限公司技术人员黄威说,这种数字技术可以用于拍电影、制作动画或游戏等。

想随时随地“看到”“听到”已故亲人的音容笑貌并与他们“互动”?天津白马星球数字科技有限公司,科技人员利用人工智能技术制作的AI数字人,成功地

(宋晓红 田

安溪:统筹做好“三茶”文章 全面推进乡村振兴

■ 张锦川 黄佳雄

近年来,安溪县委、县政府深入践行“三茶统筹”发展理念,以创建国家首批农业现代化示范区为契机,弘扬茶文化、做强茶产业、提升茶科技,构建“茶文化、茶产业、茶科技”统筹发展、相互促进、共同提升的安溪茶产业发展新格局。

据悉,安溪县作为全国重点产茶大县之一,2022年,全县茶园面积60万亩,茶叶年产量6.2万吨,涉茶总产值320亿元,是我国茶业基础管理最精细、产业链条最完整、产业配套最齐全、茶叶电商最发达、销售渠道最畅通的产茶县。安溪铁观音成为“中国十大茶叶区域公用品牌”“外商最熟悉、最喜爱的中国农产品品牌”。

农遗助农,提升茶文化影响力

2022年,安溪铁观音茶文化系统被联合国粮农组织认定为“全球重要农业文化遗产”,安溪铁观音制作技艺参与申报的“中国传统制茶技艺及其相关习俗”被列入联合国教科文组织人类非物质文化遗产代表作名录。安溪以茶界“双世遗”为抓手,推动生态、制度、人才、文化建

设,为乡村振兴增添动力。

生态方面,实施茶源保护工程。制定《安溪铁观音茶文化系统保护发展规划(2022-2030年)》和《安溪铁观音茶文化系统保护管理办法》,对铁观音农遗核心区实行原生态保护,开展古茶树树质资源普查,立碑和挂牌,推动茶树树质资源保护、农遗景观提升,促进铁观音农业产业活化利用。

制度方面,实施茶村自治工程。在遗产核心区10个重点茶村,探索农遗保护“核级自治”模式,建设非遗传习所,研学坊和度假旅游茶园等,打造一批农遗生产保护示范点,让茶乡留住“乡愁”。

人才方面,实施茶人培育工程。建设全国唯一一所茶业本科高校——安溪茶业学院。启动实施茶村非遗技艺“青计划”,举办安溪县2022年乌龙茶(铁观音)制作技艺安溪非遗传承人培训班,有效搭建传、帮、带平台。健全茶业人才队伍,每年建设10个茶艺传习所,培育100名茶业领军人才,2000名新型职业农民,完成茶业技术培训2万人次以

上,为茶业发展提供人才支撑。

文化方面,实施茶史调查工程。成立安溪县茶史调查工作领导小组,向社会各界全面征集安溪涉茶历史见证物,进一步挖掘整理安溪铁观音“双世遗”的内涵,活态性、动态性、系统性地保护传承文化遗产,讲好安溪茶故事。在推动茶文化演绎传播方面,安溪不遗余力、多管齐下。

茶业市场活跃,销售渠道畅通。线上方面,与阿里巴巴、亚马逊、京东、抖音等头部电商合作,开启全民电商时代。全县共有淘宝馆10个、淘宝村57个,2022年,县域茶叶电商销售收入已达80.47亿元,占全国茶叶电商近1/4的市场份额;线下方面,县内外茶业营销人员达30万人,在全国有4万多家茶店,掌控全国50%以上的茶叶营销渠道,形成“买全国、卖全国”“买茶客、卖茶客”的供应链体系,成为全国重要茶叶集散地,每年从安溪销售出去的各大品类茶叶达20万吨以上,且县茶叶交易额全国第一。

茶旅融合促发展,产业生态丰富。创新“现代农业+文旅”发展模式,在全国率先发展茶庄园业态,建成39座各具特色的茶庄园,“海丝茶源·茶旅圣地”线路入选农业农村部2020年中国美丽乡村旅游(秋季)精品线路,每年吸引120万人次以上的“铁粉”莅临安溪体验消费。

产业链条完整,产业配套齐全。茶叶精深加工方面,安溪是全国重要的多品

■ 王凯 萧海川

虚拟数字人“易小安”不仅能主持演讲,还能与现场观众互动;用手机点一点,就可以在“线”上“修长城”,忘却过去亲人的“数字孪生生命”。

越来越多数字文化新应用的出现,给人们带来更丰富的社交互动体验。用手机轻轻一扫,就能看到沉浸式地“逛”墓王村,如果对应处就能感应共鸣,还能高清放大;用鼠标点几下,就能看到数字全景影像实现故宫资源管理;只需一个电子屏,就能看到赵孟頫的书画展览中“溜达”一圈……这是南昌文化集团有限公司利用数字技术制作的“数据可视化智慧博物馆”。

智慧博物馆、数字场馆、景区AR导览……总部位于杭州的海康威视通过数字技术,为文旅管理等提供了丰富的“智慧”场景。“比如,我们开发了数字场馆,游客可以沉浸式地‘看到’场馆内外

的场景。”海康威视工作人员邵宇说。这些文化新应用的背后是不断发展演变的数字技术,随之而来的数字文化应用场景,也给文化生产和体验方式带来了深刻变化。

在青眼视觉(深圳)科技有限公司展区,一位工作人员身着布满红外反光

点的特制衣服和鞋子,在展区中央做着各种动作。大屏幕上,一位虚拟卡通形象正重复该工作人员的一举一动。

“工作人员身上有53个不同位置的远红外反光点,分别对应头上方不同位置的摄像头,通过光学追踪技术,将真人的动作‘搬’到屏幕上。”青眼视觉(深圳)科技有限公司技术人员黄威说,这种数字技术可以用于拍电影、制作动画或游戏等。

想随时随地“看到”“听到”已故亲人的音容笑貌并与他们“互动”?天津白马星球数字科技有限公司,科技人员利用人工智能技术制作的AI数字人,成功地

(宋晓红 田



●国际乌龙茶产业科技创新联盟正式启动

上),为茶业发展提供人才支撑。

文化方面,实施茶史调查工程。成立安溪县茶史调查工作领导小组,向社会各界全面征集安溪涉茶历史见证物,进一步挖掘整理安溪铁观音“双世遗”的内涵,活态性、动态性、系统性地保护传承文化遗产,讲好安溪茶故事。在推动茶文化演绎传播方面,安溪不遗余力、多管齐下。

多措并举,提升茶产业竞争力

安溪坚持产业带动,围绕质量安全、品牌建设、产业链条、销售渠道、茶旅融合等方面,夯实茶产业发展基础,不断提升茶产业竞争力。

基础管理扎实,茶叶质量安全。在全国率先开展有机肥替代化肥、去化学农药化等“双减”行动,创立全国首个生物信息对抗与智能茶叶生产系统;在全国首创县属茶农资金监管与物流追溯平台,建立从茶园到茶杯的质量安全追溯体系,近6年来,安溪茶叶抽检合格率高达100%,连续16年出口茶叶100%通过进口国官方质量检测。

品牌建设显效,品牌族群强大。打造形成以“安溪铁观音”公共品牌为核心、八马、日春、华祥苑等公共品牌为支撑的品牌族群。2022年,安溪铁观音品牌价值1430亿元,名列全国地理标志品牌价值第一。

产业链条完整,产业配套齐全。茶叶精深加工方面,安溪是全国重要的多品

类茶叶加工基地,县内茶企共5000多家,其中龙头企业25家,市级重点龙头企业34家,规模以上茶企82家;拥有禅心楼、桃源有机茶场、佛罗花、益盛茶业酒造等一批茶叶深加工企业,开发新一代功能性茶产品,向食品加工、生物医药、日用化工、茶生物提取等行业延伸;茶配套方面,持续壮大茶机械、包装、器具、物流等,培育文化创意、健康养老等新兴产业。

茶叶市场活跃,销售渠道畅通。线上方面,与阿里巴巴、亚马逊、京东、抖音等头部电商合作,开启全民电商时代。全县共有淘宝馆10个、淘宝村57个,2022年,县域茶叶电商销售收入已达80.47亿元,占全国茶叶电商近1/4的市场份额;线下方面,县内外茶业营销人员达30万人,在全国有4万多家茶店,掌控全国50%以上的茶叶营销渠道,形成“买全国、卖全国”“买茶客、卖茶客”的供应链体系,成为全国重要茶叶集散地,每年从安溪销售出去的各大品类茶叶达20万吨以上,且县茶叶交易额全国第一。

茶旅融合促发展,产业生态丰富。创新“现代农业+文旅”发展模式,在全国率先发展茶庄园业态,建成39座各具特色的茶庄园,“海丝茶源·茶旅圣地”线路入选农业农村部2020年中国美丽乡村旅游(秋季)精品线路,每年吸引120万人次以上的“铁粉”莅临安溪体验消费。

产业链条完整,产业配套齐全。茶叶精深加工方面,安溪是全国重要的多品

类茶叶加工基地,县内茶企共5000多家,其中龙头企业25家,市级重点龙头企业34家,规模以上茶企82家;拥有禅心楼、桃源有机茶场、佛罗花、益盛茶业酒造等一批茶叶深加工企业,开发新一代功能性茶产品,向食品加工、生物医药、日用化工、茶生物提取等行业延伸;茶配套方面,持续壮大茶机械、包装、器具、物流等,培育文化创意、健康养老等新兴产业。

茶叶市场活跃,销售渠道畅通。线上方面,与阿里巴巴、亚马逊、京东、抖音等头部电商合作,开启全民电商时代。全县共有淘宝馆10个、淘宝村57个,2022年,县域茶叶电商销售收入已达80.47亿元,占全国茶叶电商近1/4的市场份额;线下方面,县内外茶业营销人员达30万人,在全国有4万多家茶店,掌控全国50%以上的茶叶营销渠道,形成“买全国、卖全国”“买茶客、卖茶客”的供应链体系,成为全国重要茶叶集散地,每年从安溪销售出去的各大品类茶叶达20万吨以上,且县茶叶交易额全国第一。

茶旅融合促发展,产业生态丰富。创新“现代农业+文旅”发展模式,在全国率先发展茶庄园业态,建成39座各具特色的茶庄园,“海丝茶源·茶旅圣地”线路入选农业农村部2020年中国美丽乡村旅游(秋季)精品线路,每年吸引120万人次以上的“铁粉”莅临安溪体验消费。

产业链条完整,产业配套齐全。茶叶精深加工方面,安溪是全国重要的多品

类茶叶加工基地,县内茶企共5000多家,其中龙头企业25家,市级重点龙头企业34家,规模以上茶企82家;拥有禅心楼、桃源有机茶场、佛罗花、益盛茶业酒造等一批茶叶深加工企业,开发新一代功能性茶产品,向食品加工、生物医药、日用化工、茶生物提取等行业延伸;茶配套方面,持续壮大茶机械、包装、器具、物流等,培育文化创意、健康养老等新兴产业。

茶叶市场活跃,销售渠道畅通。线上方面,与阿里巴巴、亚马逊、京东、抖音等头部电商合作,开启全民电商时代。全县共有淘宝馆10个、淘宝村57个,2022年,县域茶叶电商销售收入已达80.47亿元,占全国茶叶电商近1/4的市场份额;线下方面,县内外茶业营销人员达30万人,在全国有4万多家茶店,掌控全国50%以上的茶叶营销渠道,形成“买全国、卖全国”“买茶客、卖茶客”的供应链体系,成为全国重要茶叶集散地,每年从安溪销售出去的各大品类茶叶达20万吨以上,且县茶叶交易额全国第一。

茶旅融合促发展,产业生态丰富。创新“现代农业+文旅”发展模式,在全国率先发展茶庄园业态,建成39座各具特色的茶庄园,“海丝茶源·茶旅圣地”线路入选农业农村部2020年中国美丽乡村旅游(秋季)精品线路,每年吸引120万人次以上的“铁粉”莅临安溪体验消费。

产业链条完整,产业配套齐全。茶叶精深加工方面,安溪是全国重要的多品

类茶叶加工基地,县内茶企共5000多家,其中龙头企业25家,市级重点龙头企业34家,规模以上茶企82家;拥有禅心楼、桃源有机茶场、佛罗花、益盛茶业酒造等一批茶叶深加工企业,开发新一代功能性茶产品,向食品加工、生物医药、日用化工、茶生物提取等行业延伸;茶配套方面,持续壮大茶机械、包装、器具、物流等,培育文化创意、健康养老等新兴产业。

茶叶市场活跃,销售渠道畅通。线上方面,与阿里巴巴、亚马逊、京东、抖音等头部电商合作,开启全民电商时代。全县共有淘宝馆10个、淘宝村57个,2022年,县域茶叶电商销售收入已达80.47亿元,占全国茶叶电商近1/4的市场份额;线下方面,县内外茶业营销人员达30万人,在全国有4万多家茶店,掌控全国50%以上的茶叶营销渠道,形成“买全国、卖全国”“买茶客、卖茶客”的供应链体系,成为全国重要茶叶集散地,每年从安溪销售出去的各大品类茶叶达20万吨以上,且县茶叶交易额全国第一。

年报业绩亮眼 燕京啤酒 多维发力开启新征程

■ 新华

4月10日,燕京啤酒发布2022年度业绩快报。快报显示,燕京2022年实现产品销量377.02万千升,同比增长4.12%;实现营业收入约132.02亿元,同比增加10.38%;归属于上市公司股东的净利润约3.52亿元,同比增加54.51%。

业绩增长速度领跑头部阵营,盈利能力持续改善,品牌价值不断提升,产品结构不断优化,全国布局不断深入……作为啤酒行业的老牌企业,燕京在新管理团队上任后交出了稳健增长的答卷。高质量、可持续的韧性发展,不仅是燕京啤酒2022年的概括总结,更成为了燕京2023年的发展之路。

坚持高质量发展 燕京发展迈上新台阶

国家统计局最新发布的数据显示,2022年全国规模以上工业企业营业收入3568.7万千升,同比增长1.1%。快报显示,燕京啤酒销量较上年同期增长4.12%,涨幅远超行业平均增长水平。

2022年,燕京以创新赋能品牌,以文化凸显传承,以品质彰显价值,以发展擘画蓝图,实现了发展规模和发展质量的双提升。同时,燕京不断“扩”大个性化高端产品供给,产品结构显著优化,保持了在国内高端中高端市场的竞争优势。以变革为主线,突出市场化改革方向,以产品、渠道、区域为抓手,着力推进生产、营销、运营及组织变革,以变革助力提质增效升级,实现业绩全面增长。

具体来看,燕京啤酒通过推进卓越管理体系建设,精益求精,发展新优势加速形成;同时构建“1+5+N”全新组织架构,深化全面预算管理,供应链管理效能更加突出。此外,燕京啤酒通过借力冬奥,发力线上全媒介全渠道,布局精酿啤酒市场,搭建线下新消费场景和渠道。

2022年,燕京新品不断,科技创新转换为产品创新的“落地”速度不断加快,持续推出燕京U8、燕京V10、狮王精酿、“鲜绿七心”、世涛、酒花酸小麦、鲜啤2022,燕京U8 PLUS、S12皮尔森、老燕京12度特等一系列具有鲜明特色,符合市场需求的新产品。

燕京重磅发力精酿,可年产2万吨精酿啤酒的总部精酿中心2022年投产运营。“燕京社区酒肆”全国已达300家,“LIONK 狮王餐酒吧”中德店与首店均已开业。对此,燕京啤酒表示,精酿中心已成为燕京在“十四五”规划下决策端战略的重要举措,将全面开启高端精酿啤酒赛道。

破旧局迎新机 燕京啤酒未来值得期待

“过去这一年,燕京专注市场结构优化、产品结构优化、品质提升、管理提升等四大专注,坚持增强战略定力,坚持深挖文化内涵,坚持深化国企改革,坚持强化风险防控等发展思路,为燕京加速提质、高质量复兴、全面复兴奠定了坚实的战略基础。”燕京啤酒董事长耿超表示。

在经历了管理团队换血、一系列的产品结构调整及渠道变革后,与往年相比,燕京啤酒相对同行业业绩增速大幅提升,运营能力大有加强。在“高质化”成为啤酒企业关键词的当前,高端线产品也加速成长为燕京啤酒新的“造血机”。

在业内人士看来,燕京啤酒产品结构升级带来利润与增长。于燕京而言,当前无疑是一个创新产品、拓宽市场、继续挖掘企业盈利能力的机遇。

燕京产品年轻化战略正逐步被“新消费”群体和市场接受,燕京U8销量继续大幅攀升,上市两年来赢得了市场的广泛认可,一年一个台阶,以近40万吨、超8亿瓶的年销量成为业内近三年成长速度最快、表现最为亮眼的大单品之一。“燕京U8销量提升为公司利润抬升提供了重要支撑。”耿超表示。

2月28日,燕京啤酒2023机构投资者交流会召开,来自知名券商、基金公司、产业资本、保险机构投资者参会。交流会后,各大机构纷纷给予买入或增持评级。安信证券认为,燕京利润增速亮眼,改革持续推进,中高端化趋势确定性强,公司利润实现稳步增长。

财通证券在研报中表示,燕京啤酒2022年经营活动产生的温室气体排放量进行核算,并向万宁小海红树林生态修复工程项目出资220吨碳汇量,捐赠给消博会助力碳中和。

近年来,我国持续释放大力发展绿色消费信号。海南国际经济合作发展局局长曾引说,依托消博会这一“绿色消费的创新试验地,相信更多海内外企业会加快转型,形成行业合力,推动实现更加强劲、绿色的全球发展。



●参展商推出的100%可回收降解的人造草坪产品。

夏天 摄