

白象饮品 向百亿目标进军

■ 本报记者 李代广

白象食品集团是中国方便面行业的领军品牌,同时也是中国食品行业发展 30 年以来飞速变革的五大方便面品牌企业之一。

2012 年,白象食品集团开始进军饮料行业,在竞相追逐的中国饮料行业中崭露头角,经过三年的发展与历练,白象饮品已经号准了饮料行业的脉搏,朝着更远的方向和目标进发。

进军饮品,二次跨越

这些年来,白象集团一直在考虑切入饮料行业,因为这个行业有高达 5400 亿元的市场规模。依据白象食品集团的千亿目标战略规划,白象饮品制定的战略目标就是超越百亿。

白象集团掌门人姚忠良说:“仅靠白象方便面、面粉及挂面、粉丝、米线的销售不足以支撑整个集团千亿目标的实现。”于是,姚忠良董事长于 2012 年从方便面事业群抽调精英强将,任命集团富有开拓精神和新事业经验的刘艺担任饮品事业部总经理,具体实施饮品战略。

2012 年 5 月,白象正式启动饮料行业,实现了从方便面到饮品的二次跨越。

白象饮品定位是天然健康饮品,当时在对市场上的饮料品类进行评估之后,选择了几个具有发展潜力的单品,全国 24 个工厂同时生产,并在全国范围进行大规模招商,仅

[上接 P1]>>>

千秋镇书记乔干群：千秋大业 旅游先行

如今的天福寺依路傍水,桥寺一体,交通便捷,景色宜人,系盐城市著名旅游景点千秋电影的姊妹景点之一。

“老鼋”的神奇佳话是怎样形成的呢?

乔干群说,相传寺庙建成后不久的一个风雨交加的夜晚,一只约 150 公斤重的海龟夜敲寺庙山门,众僧将此灵物请进寺内,供奉于“放生池”,不久又放生于射阳河;放生时,海龟向寺庙连叩三响。此后,群鼋迁徙,不辞而别,至今无人目击。从此,百年老鼋美妙的传说,为千秋电影平添了神秘的色彩,更为天福寺增添灵气,八方香客,居士纷至沓来,使寺庙香火日旺。

“绿色引领”迈大步

随着射阳县工业化和城市化进程的不断加快,为服务业发展提供了更加广阔的空间。千秋镇积极策应县委、县政府提出“绿色引领、调转同步”发展理念,把生态乡村休闲旅游业培育成为千秋镇的特色产业,实现“一产三产化、乡村环境公园化、乡村生活社区化”。

乔干群、陈秀雷介绍说,千秋镇主动融入县旅游发展规划,加大射阳河沿线旅游资源开发力度,重点打造“一心一带,两翼多点”,高标准规划了沿路风光带建设,整合千秋大罾、千秋大桥、天福寺等资源,全力打造以“水”文化和长寿文化为载体的生态旅游休闲新兴镇。现已投入近 2000 万元完成 8 公里长的旅游主干道,沿河观光绿化项目正在实施。无锡鼎龙建设工程有限公司投资 3000 万的阳河湾休闲旅游项目也正在建设之中。

展望未来时,乔干群欣喜地告诉记者,千秋镇已被列入射阳县旅游重点培育乡镇之一,射阳河沿线休闲旅游景观带建设已纳入全县“十三五”规划八大类建设项目,省级重点工程项目,规划投入 8 亿元。预计到 2018 年末,千秋镇旅游接待人数将达到 30 万人次,占射阳县旅游总接待人数的 20%;旅游综合收入达到 4 亿元,成为全县旅游业发展的新亮点和创收点。



星级党员上荣誉墙

山西阳煤集团二矿运输部在创建品牌党建中,要求广大党员要立足岗位,从点滴做起,通过开展“支部一亮点”系列活动,塑造党员干部新形象,与企业风雨同舟,共克时艰。

图为运输部竖井队党支部书记朱爱民正在把星级党员李玉体的照片张贴在荣誉墙上。

(任锁生 苏鑫 摄影报道)



2013 年 1 月,在郑州 CBDF 中心经销商订货会上,一次会议的订货额就突破 11.3 亿多元。

2015 年,白象饮品重新做出战略调整,从产品、品牌、营销团队、管理机制及管理方式等方面做出改革,调整战略部署,在饮料行业拥有了与其他企业同台竞技的能力和资本。

创新定位,柳暗花明

2015 年,可以称作是白象饮品的“企业质量年”。除了在团队建设和创新方面有了较大的突破,在品牌定位和产品创新上也做出



了改变。

过去的一年,白象饮品在植物蛋白饮料和维生素功能饮料的品类方面大胆创新。在植物蛋白饮料的研发上,白象饮品采用天然野生山核桃,利用先进的生产工艺,打造优良的产品品质。

在维生素功能饮料的创新上,白象饮品观察到市场上很多功能饮料都比较倾向于注重补充能量,而白象则把自己的产品定位于提神,研发出了“大力神”产品,在维生素功能饮料中做出了拥有自己特色的产品。

2015 年 12 月底,在饮品旺季即将到来的时候,刘艺总经理将所有产品和包装重新梳理,对品牌重新定位,使所有的产品焕然

一新。

据白象饮品市场部负责人介绍说,2016 年白象饮品的市场销量要在 2015 年的基础上实现 100% 的增长。尤其是两个战略性产品,如白象“大力神”功能型饮品和“山核桃磨坊”植物蛋白饮品,都将会有更大的突破。

今年 2 月份以来,市场招商势头异常火爆。说到白象“山核桃磨坊”产品,白象饮品市场部的负责人说,白象“山核桃磨坊”采用纯天然的野生山核桃为主要原料,在品质和口感等方面都优于国内同类产品。白象“山核桃磨坊”新品上市以来,市场销量猛增,表现出火爆的发展势头,在 2015 年市场低迷的情况下,白象“山核桃磨坊”仍然保持一枝独秀,大幅增长。

坚守使命,继续开来

姚忠良认为,企业要发展,就必须保持高度 的社会使命感,每一个企业的存在都会有其一定的价值。企业必须站在消费者的角度去思考问题,积极探寻消费者的需求,勇于承担责任,对行业做出贡献,以促进行业的良性发展。

企业的发展离不开创新,白象饮品的目标就是要紧跟时代的步伐,为消费者提供更多符合消费趋势、消费需求,拥有更高消费价值的好产品,要及时在企业机制、产品与品牌方面做出改革与创新,精准定位产品品类,精心呵护、培养产品,使其能够成为具有影响力的品牌。

重温誓词 践行入党承诺



5 月 4 日,四川省泸州市纳溪区东升街道一项目建设工地上,该街道商会的 30 多名党员干部胸佩党徽,庄严地在鲜红的党旗下重温入党誓词,践行对党的承诺。

在“两学一做”主题教育活动中,泸州市纳溪区商会结合“两重温两对照”主题党日活动,创新各基层商会的党建模式,以“磁铁行动”统领基层商会党建工作,着力打造“两学一做”学习教育平台。通过组织基层商会的党员干部深入项目建设一线、扶贫攻坚一线等,引导党员干部走在前头作表率、为民服务办实事、知行合一促发展,并主动接受发展理念教育。让基层商会党建的组织生活“活”起来,每名党员“动”起来,每个支部“强”起来。

(李小波 吴锦江 摄影报道)

发布新型吸污净化车 重庆大江工业推出“移动式污水处理厂”

由重庆大江工业有限责任公司专用车公司自主研发的吸污净化车于近日全新发布,来自云南、四川、贵州、山东等多个省市共 15 家商家、用户代表共 30 余人参加了该产品的发布会并展开了商务洽谈。

该产品具有环保、高效、节能、降本、效益、安全等特点,是在公司拥有二型吸污净化车的基础上自行研制的,集成多项专利及独有技术,依据车辆及装置的不同组别可将化粪池污水、养猪场污水、养牛场污水经快速高效处理达到农业灌溉排放标准、城市综合污水排放标准。处理后的污水可以直接通过市政管道排走,符合国家污水排放标准,粪渣可以直接打包当生活垃圾处理,无异

味。

该吸污净化车运行中没有噪音,独有的三轴叠螺及匹配系统,不但保持连续稳定运行,污水处理能力效率高,而且其有效的作业能力大大节约时间和空间成本,被业界称为“移动式污水处理厂”。

“我可能算得上是贵公司产品的忠实粉丝!我们早已购买了 2 台 II 型吸污净化车,效率很高,一台吸污车的工作效率可以达到 5 台吸粪车,今年我们又接下了 700 万元收入的大项目,我们几乎是与贵公司合作共赢,共同成长的!”来自重庆新安吉的吕总一打开话匣子就立刻引得众多客户的附言。

“一年之前贵公司到我们公司来洽谈二

型车合作项目时,还仅仅是一张蓝图!没想到短短的一年多时间,这蓝图已经变成了,实实在在的新产品!”

“我感觉这个产品的市场很广泛!”

“这样一台移动水处理厂在这么短的时间内完成这么多的功能!这其中的技术含量可想而知,关键一点还有:费用只是建立一个传统污水处理厂投资规模 60%!”

在重点就产品的特点及运行模式进行了详细介绍后,大江公司组织了客户代表参与了在重庆奶牛梦工厂和小区化粪池进行了新产品功能现场体验。

(袁洪艳)



睁睁地看着营地的锅、碗、瓢盆被大风卷走,帐篷也被掀倒,大家也顾不上这些了。分散在 19152 道检波点排列上的 1600 多名施工人员为了保证连通的大线不出现通断问题影响资料采集放炮,他们们手拉着手,一步一步顺着测线往前排查故障。“往常处理排列故障费不了多大事,今天却感到特别艰难。风沙太大了,走路人都是飘起的,站都站不稳。”脸上面无表情的检波工王军无奈地说道。汗水和着沙土在他的脸上结起了一层壳。

大风卷着沙土刮了整整一夜,到 5 月 1 日下午才逐渐变小。向正辉和班里 8 名员工,负责管理 37 束线。在沙尘暴肆虐的 10 多个小时里,他和队友及时处理了 5 次排列故障,保证施工排列的通畅。“更换 2566 线排列电瓶的时候,过去几分钟就做完的事,我和向班长这次却花了 10 多分钟。工地上风大沙尘猛,我们只能顺着大线一道道地找下去。要不是向班长拉着我,可能就被大风吹飞了!”身

成本战略 提升古城煤矿竞争力

“2016 年,煤炭行业仍然看不到触底反弹的迹象,如何在困境中实现‘突围转型、走在前列’,是摆在我们面前的重大课题。”山东能源临矿集团古城煤矿矿长、党委书记鲁守明说,“面对去产能的大环境,再提产量、以规模增效益的路现在走不通了,只有自我加压,凝心聚力,修炼内功,通过全面内部市场化精细管理,才能以更低的成本竞争优势,让古城煤矿始终立于不败之地。”

进入 2012 年以来,煤炭行情现实拐点,一度出现断崖式下滑,几度逼近古城煤矿盈亏线。为了抵御市场冲击,化解下行风险,山东能源临矿集团古城煤矿坚持稳大不放小,以创新提效、改革增效、科技创效,抓住“成本”、“煤质”两大战略主线,苦做内功,深入挖潜,下拉生产成本与市场价格剪刀差,继续保持了低成本竞争优势。

“降本永无止境。”对于最有效的降本载体,古城煤矿不断对矿井生产系统“做手术”。积极引入“安全技术经济一体化”论证体系,重点对采区规划、断面设计、支护方式等项目进行严格论证,在生产设计上,将工作面由倾向布置改为倾向与走向联合布局,使多个工作面共享运输系统,实现了“一巷多用”、“多面一仓”,减少了巷道掘进,充分发挥了技术大降本的优势作用。

技术上的节约是最大的节约。“我们在工作面超前支护中引进了单元支架,这是聪明的选择。”生产科长、副总工程师王桂利说,“不仅能够有效增强支护强度,减少了冲压危害,还降低综采了支架损坏率,这个面用完了,还可以连续用好几个面,除了大修,基本上不用升井。”

为了进一步挖掘潜力,古城煤矿成立了由纪检、财务等部门组成的外委项目管理小组,对项目立项审核、市场调研、合同签订、质量验收实行统一管理,把好第一道降本关口;建立了以生产锚网、锚杆、锚固剂、托辊加工、支柱维修等为主的支护材料公司,用材料自给自足来挖掘降本空间。据统计,2015 年以来,这一策略的实施,已累计为古城煤矿节约支护材料费用 600 多万元。并且在回收复用、修旧利废上,重新归纳了 40 多种旧材料再利用方案,对其进行组合、加工、翻新,废里淘金,变废为宝。

“今年一季度,我们电厂的发电量和销售收入再创历史新高,实现利润达到了 2131.5 万元的历史高点。”综合利用电厂厂长石道勇说。古城煤矿综合利用电厂抓住煤炭市场低迷的有利时机,着力加强机组经济运行管理,严格控制煤耗、电耗等重要指标,最大限度地拓展利润增长空间,强化创效降本环节,使之成为了价值链流程再造的新效益“增长极”。

古城煤矿对各项成本进行了全面总结、分析,经过充分调研、细致测算,找准了 10 个成本管控发力点。“我们在坚持‘全员、全过程、全方位、全要素’原则的基础上,对成本管理实行分级归口管理和全面预算控制,进一步强化成本预算、成本控制、成本分析、成本考核,积极建立起了‘人人肩上有指标,项项指标有考核,考核结果必兑现’的目标成本责任分解保证体系,并进一步创新模式,通过风险抵押金制度,加强内部市场化管,把区队、班组、科室、岗位、人员都经营起来,做到人人要算账、人人会算账。”副矿长安明成说。

在全面推行内部市场化的基础上,古城煤矿大力度推进指标落地生根,将目标任务和经济指标层层分解,并划分为原煤生产、煤炭营销、综合电厂、支护车间、设备外委、后勤服务等六条战线,组建起了 13 个专业攻坚团队,通过签订经营考核责任书,推行风险抵押金经营考核制度,进一步强化了压力传导机制,有效促进了各个攻坚目标的顺利完成。今年一季度,古城煤矿在原煤产量有所增加、生产条件更加困难的情况下,材料费、电费、“四项费用”综合同比降低了 524.76 万元。

(陈宜勇 丁悦)



材瘦小的检波工朱英宏说起换电瓶的事还心有余悸。

5 月 1 日下午 5 时 06 分,川庆物探塔里木东秋 8 满覆盖 344.80 平方千米、26748 炮次的三维项目野外采集比原计划提前结束。1600 多名资料采集施工作业人员战沙尘、保采集,度过了一个令他们终生难忘的“五一”国际劳动节。

据悉,塔里木盆地东秋 8 区域油气资源丰富,具有良好的勘探前景,为了进一步落实该区的构造特征,扩大油气勘探成果,2015 年,塔里木油田分公司在东秋 8 部署了满覆盖工作量 344.80 平方千米,采集工作量 26148 炮的三维勘探任务。该项目被中油股份公司列为 2015 年重点勘探攻关项目。项目分两期实施,由川庆物探公司担负资料采集、处理和解释工作,根据工程运行计划,最终地震成果可望于今年 10 月中旬全部提交。

(屈永志)