

# 北方盐化 蓝色经济区的新引擎

北方盐化对北方地区的工业盐特别是海盐的价格影响力正在逐步提高,已经在一定程度上影响北方海盐,尤其是海盐化工产品的价格,目前对海盐的定价权和话语权地位正在逐步提高。

■ 蔡钱英

从远古时代胶州湾畔凤沙氏“煮海为盐”的传说追溯到现在,时间在青岛盐业的发展史上已划过了几千年。60多年,不过是弹指一挥间。然而,正是在这60多年里,青岛“盐业人”创造了一个又一个辉煌,为青岛盐业的发展史描上了浓墨重彩的一笔。

## 抓住机遇,抢滩头

青岛市作为开放较早的沿海城市,早在几百年前就已经开始了港口和国际贸易往来,作为中国重要的经济中心和对外开放城市,是中国北方最重要的对外贸易口岸,国际贸易的优势非常明显。青岛市保税港区是中国内地开放层次最高、贸易政策最优惠、功能最齐全、通关最便捷的特殊经济区域,正在着力打造山东半岛蓝色经济区的核心政策聚集地和发展引擎。

青岛北方盐化国际贸易有限公司(以下简称北方盐化)作为一家第三方贸易平台,在2012年7月份开始,就开始积极学习山东半岛蓝色海洋经济区建设的相关精神。“通过学习,公司领导层对山东半岛蓝色经济区建设的政策重要性有了充分的认识。”北方盐化总经理徐伟军在接受本报记者采访时说,“我们一定会好好抓住这次难得的机遇,加快发展,更好地投入到蓝色经济区的建设中来,为山东半岛蓝色经济区建设做出积极的贡献。”

为了贯彻落实党中央、国务院关于大力发展现代服务业,转变经济发展方式的要求,青岛北方盐化积极响应科技部提出的要求,加大创新步伐,提高服务水平,引导行业健康发展,服务国家经济建设。

## 发展自身优势,求突破

率先实现盐业生产机械化,全国首个试点盐场成为全国样板;首次实现真空制盐新技术,填补国内此项技术的空白;成功试制出“餐桌盐”,结束了餐桌盐依赖进口的历史;率先推出中国盐业第一服务品牌“盐真情深”……而如今,青岛盐



业已完成了“生产型”向“服务型”的战略转型,步入到现代流通发展快车道。围绕着胡锦涛主席关于“打造山东半岛蓝色经济区”的讲话精神,青岛市委、市政府提出把青岛建成蓝色经济区和高端产业聚集区的战略目标,青岛“盐业人”奏响了盐业经济发展的“蓝色畅想曲”,积极加快改革调整的步伐,为青岛打造成为中国盐业区域发展调控中心、物流集散地和中国盐业科技研发中心奋勇前进。

徐伟军告诉记者,北方盐化立足自身优势,积极求新求变,推出的“海盐深加工、盐化贸易及网上商城”项目以科学发展观为指导,紧紧围绕促进山东半岛蓝色海洋经济区和搞活国际化大流通、提高中国工业盐及盐化工产品在世界工业盐领域的国际话语权和竞争力这一战略目标,充分发挥加工、生产、学习和研究相结合的优势,根据企业自身的定位和优势,结合青岛地区当地的产业特色,构建一个连接国内市场和国外市场的具有影响力和信用度较高的工业盐大宗贸易国家贸易服务平台。具体包括四个方面:

一、充分发挥自身优势。青岛北方盐化国际贸易有限公司以海盐、湖盐、井矿盐等工业盐及盐化工产品网上商城现货贸易、国际贸易、转

口贸易、区内企业之间贸易及贸易项下加工整理及相关业务代理;自营和代理各类商品和技术的进出口;经济信息咨询;商务信息咨询。青岛北盐国际贸易有限公司以上述业务为基础,将构建一个专业的工业盐网上贸易商城,以方便服务于国内外的工业盐供货商、贸易商和使用商。

二、立足本地产业特色。青岛市是中国重要的经济中心城市和对外口岸,青岛保税区是沿黄河流域唯一的保税港区,是目前内地开放层次最高、政策最优惠、功能最齐全、通关最便捷的特殊经济区域,进行国际贸易的优势十分明显。近年来,青岛市委、市政府明确提出了“打造三大资源要素市场、拉动区域经济发展又好又快”的发展战略,国际化的大宗商品贸易服务平台这一战略的重要支撑,因此进行工业盐及盐化工产品的国际贸易电子商务服务

平台是完全符合山东半岛蓝色海洋经济区的产业政策和战略的。三、突出重点、以点带面。青岛北方盐化国际贸易有限公司所有人员集中力量,在解决网上商城贸易服务平台方面下大力气,积极认真的解决在国际化电子商务平台建设和运作过程中遇到的问题,务求实效,总结经验,在发展中不断提炼和

提升自己的业务水平,力争使该贸易平台正规化、国际化、标准化。

四、创新探索、加强规范。在发展中不断学习国外现金的电子商务服务平台成功案例,不断理清和解决国际化电子商务体系的发展新动态、新模式,力争使我们的工业盐及盐化工网上商城电子商务平台更加完善的发展。

经过努力,北方盐化业务开展顺利,目前对北方地区的工业盐特别是海盐的价格影响力正在逐步提高,已经在一定程度上影响北方海盐,尤其是海盐化工产品的价格,目前对海盐的定价权和话语权地位正在逐步提高。目前,北方盐化已和印度、美国和日本等国家签订海盐的购销合作合同,誓将提高中国的工业盐及盐化工产品在世界上的影响力和国际话语权为己任。

目前,北方盐化及其兄弟公司山东三盐电子交易市场有限公司共有企业会员单位300余家,遍布全国的交易和贸易会员过万人。“我们通过建立电子商务区域的示范服务平台,形成示范效应,着力解决由于区域问题引发的地区价格差异和自愿分配不均匀等诸多问题,从而带动山东半岛蓝色海洋经济区乃至全国电子商务服务平台的国际化进程,促进经济发展。”徐伟军说。

# 白玫化工:在经济寒流中“强身健体”

■ 蔡钱英

“从2009年开始至今,无论是对世界还是对中国而言都是困难重重,在这场来势汹汹的金融风暴中,没有任何国家任何企业能够幸免,对于白玫化工也是一样,希望与困难并存,机遇与挑战同在”,白玫化工总经理孟献亮在接受记者采访时说,“新的一年,我们将振奋精神,坚定信心,知难而进,迎难而上,在经济寒流中强身健体,做到不仅不掉

队,还要走在前面。用新的业绩实现淮安盐化产业的快速、健康发展。”

江苏白玫化工有限公司成立于2005年7月,是一家集矿山开采、元明粉研发、制造、销售于一体的专业企业。公司位于江苏省淮安市淮阴区赵集镇,水路有张福河、大运河、洪泽湖等水系环绕,陆路有宿淮盐、京沪、宁淮等高速公路畅通,铁路通过袁北站连接新长铁路,交通便捷。

从2005年白玫化工落户美丽的洪泽湖畔开始,总经理孟献亮就以

“身体力行”的企业文化和“为社会恪尽责任、为用户创造商机、为企业谋求发展”的经营理念创造了元明粉行业的一个个奇迹。来淮不到一年的时间里,孟献亮带领公司员工建成了国内第一套年产20万吨硝盐联产装置,并创下了当年设计施工建设,当年投产,当年见经济效益的业绩;短短三年后,二期工程也顺利投产。

面对当下极其严峻的经济形势,孟献亮早有心理准备,但他并没有由此悲观,而是从中看到了希望。公司目前拥有一支团结协作、积极进取的企业团队和一套先进的检测分析设备,一批专业分析人员,在“规范管理,致力于品质的不断提高;追求卓越,提供优质的产品和服务”的质量管理方针的指导下,精心化验,严格控制,确保产品的质量,为客户提供最优质的产品。

他表示,白玫化工要在经济寒流中达到“强身健体”的目的,首要任务就是强力推进技术改造工作,提高生产技术水平。目前白玫化工生产形势不错,但是也还存在许多不足的地方,比如制硝包装人员较多、计量手段落后、产品品种单一、节能降耗工作还有待深入等等。只有不断地进行技术改造和创新,才能走在行业的前列。

据了解,今年,白玫化工将进一步创新营销方式,广泛开展文化营销、服务营销、网络营销,提高营销效果;同时提高市场反应速度,巩固老客户,开拓新客户,争取终端客户,力争做到各市场区域的份额不减,原有的客户数量不减。

同时,白玫化工采用了先进的硝盐联产工艺,将元明粉生产过程中产生的含盐母液回收利用,解决含盐母液排放的环境污染问题;另外在生产过程中设置了循环水装置,将生产中的冷凝水经过冷却重复使用,重复利用率达到99%以上,实现了生产工艺废水的零排放。

孟献亮认为,化工行业正在经历前所未有的考验,作为基础化工原料的元明粉,所面临的困难也是很大,但危机中“危”与“机”并存,要在困难中坚定信心,看到希望,创造未来。从他对“危机”二字的妙解当中,我们可以预见,经历了多年的重重考验,白玫化工已经在严寒中练就一身应对寒流的“保暖术”,并将在未来走得更远、更稳。

淮安是敬爱的周总理的故乡,新淮安的江苏白玫化工有限公司将以优质的产品,实在的价格,周到的服务,真诚的态度与广大客户精诚合作,共谋发展,为“争先淮安,崛起苏北”贡献自己的力量。

# 安徽盐业推进 专营体制下的市场化运作

■ 蔡钱英

2月20日至21日,2013年安徽省盐业工作会议在合肥召开,安徽省经信委党组书记、副主任张德山,省商务厅副厅长张光建,省国资委第二监事会主席陈冬生出席会议并做重要讲话,省法制办、省发改委、省公安厅、省卫生厅等相关部门领导应邀出席会议。安徽省盐业总公司领导班子成员,各市、县盐业公司,各直属(控股)公司党政主要负责人以及省公司全体职工参加了会议。会议由省公司党委副书记、纪委书记王力亚主持。

张德山在讲话中充分肯定了近年来全省盐业系统认真履行社会责任,确保食盐市场供需稳定,为我省经济社会平稳较快发展做出重要贡献。要求各级盐业战线的同志们要充分认识做好盐业工作的重大意义,强化主体地位作用,不断提高应急保障能力,坚持真抓实干,不断开创盐业发展新局面。

张光建在充分肯定近年来安徽盐业改革和发展工作的同时,结合当前流通市场形势和政策,对安徽盐业如何更有效发挥自身优势,夯实营销网络,扩大非盐商品销售给予了细致指导。

陈冬生在讲话中对全省盐业系统2012年工作取得的实绩和新成效给予充分肯定,希望新的一年,全系统继续加强经营管理工作,积极整合内部资源,精诚团结、敢于担当、勤俭廉洁,力争取得更大成绩。

安徽省盐业总公司总经理、党委书记詹先豪作了题为《坚持食盐专营体制下的市场化运作,为实现安徽盐业可持续发展而奋斗》的工作报告。詹先豪在报告中从七个方面回顾了2012年全省盐业改革和发展工作取得的新成效。客观深入分析了当前内外部发展形势,明确提出了2013年工作的指导思想、目标任务,全面部署了2013年着力开展的十项重点工作,并为确保全年目标任务和重点工作的落实提出了加强考核的具体措施。

詹先豪强调,2013年是全面深入贯彻落实十八大精神的开局之年,也是落实安徽盐业“十二五”发展规划承前启后的关键之年。为确保完成2013年各项工作任务,必须坚持盐业发展与非盐产业发展并重,坚持扩大规模和提高质量效益并重,坚定不移地推进食盐专营体制下的市场化运作,深化改革、强化管理、加速转型,加快发展。为此,一要着力维护食盐市场安全,二要着力夯实营销网络体系,三要着力扩大盐与非盐商品经营,四要着力拓展非盐产业,五要着力推进项目建设,六要着力深化体制机制改革,七要着力加强企业内部管理,八要着力加快人才队伍建设,九要着力加强作风建设,十要着力加强精神文明建设。

会上,省公司表彰了2012年度安徽盐业系统先进集体和先进个人;蚌埠市公司等先进单位交流了工作经验;省公司分别与16家市公司、8家直属(控股)公司签订了2013年度经营目标和廉政建设目标责任书;并邀请省纪委第一监察室主任王发和作了警示教育专题讲座,使参会人员受到了深刻的警示教育。

会议紧凑务实,主题突出,内容丰富,气氛热烈。统一了思想认识,明确了目标任务,理清了发展思路,强化了工作责任,交流学习了经验,接受了深刻警示教育。会议要求各单位要贯彻落实会议精神,分解落实目标任务,并号召全省盐业系统广大干部职工在省委省政府的坚强领导下,在各级党委、政府和各级各部门的大力支持下、帮助下,更加紧密地团结起来,同心同德,步调一致,攻坚克难,顽强拼搏,坚持走好食盐专营体制下的市场化运营道路。

## 中盐金坛公司金属钠盐打开新市场

近日,中盐金坛公司成功打开金属钠盐新市场,已累计发货2000吨。目前,首批金属钠盐已在公司金属钠车间成功试用,且效果良好。

自2010年成功进入金属钠盐市场以来,中盐金坛公司就着力拓宽金属钠盐市场。经过多重合格供应商审核及产品质量沟通,2012年12月,公司签订了首批500吨试用合同,试用效果良好后追加了1500吨试用合同。

## 滨海新区汉沽将建长芦盐业博物馆

日前,滨海新区汉沽管委会与天津市长芦盐业总公司合作签约仪式在天津长芦盐业总公司举行,双方就建设中国长芦盐业博物馆签署框架协议。

汉沽工委副书记于景森,市政协文史委主任王以鸿,天津长芦盐业总公司党委书记、总经理张津策出席仪式并致辞。于景森在致辞中说,汉沽因盐而生,因化工而兴,是中国海盐的摇篮之一。在汉沽建设中国长芦盐业博物馆,对于展现汉沽深厚的历史底蕴、展现汉沽的人文精神具有重要的意义。希望相关单位进一步深化盐业博物馆的策划方案,促进项目早日建设、早日落成,打造成为中国北方盐文化的旅游胜地。

张津策说,我们对双方合作充满信心,希望我们精诚合作,优势互补,将长芦盐业博物馆打造成为中国一流的盐业博物馆。

天津市文广局舞台研究所所长张金玉介绍了“中国盐文化产业园”策划方案,即将建设的“中国长芦盐业博物馆”是“中国盐文化产业园”的启动项目。

## 重庆市盐业公司召开盐业工作会

1月22日,重庆市盐业(集团)有限公司(市盐务管理局)在重庆化医集团20楼大会议室召开了2013年全市盐业工作会。化医集团安启洪董事长、重盐集团公司领导、总经理助理、机关处级干部,各全资、控股子公司、各经营管理处、各盐业分公司有关领导共130余人参加了会议。

本次大会严格落实中央提出的“八项规定”要求,会风勤俭、务实高效,充分体现了重盐集团贯彻中央精神行动迅速,落实上级工作部署措施到位;参会人员发言积极、表态坚决,充分展现了重盐集团全体干部员工的求真务实、敢打硬仗、奋勇争先的精神风貌。