

- ★ 经营业绩再创新高——集团港口吞吐量完成 36498 万吨,营业收入近 150 亿元,再创历史新高……
- ★ 协同发展多元收益——物流、投资、港口建设等其他产业收入累计超过 70 亿元,占总收入一半以上……
- ★ 项目支撑效率一流——秦港股份香港 H 股上市、财务公司获批筹建、黄骅港 20 万吨级矿石码头重载试车……
- ★ 城港互动转型升级——秦皇岛港西港搬迁改造正式启动、集团总部迁至曹妃甸、邯鄹国际陆港物流园区会展中心和物流库房主体竣工、靖江项目重载试车……

河北港口集团逆势攻坚

■ 闫军 本报记者 王军

“

2013 年,在浪潮涌动的渤海之滨,在奋进崛起的燕赵大地,享有世界最大干散货港口运输企业,河北港口行业“龙头”殊荣的河北港口集团有效保障了国家能源运输安全和国民经济的平稳运行,在河北省沿海地区率先发展增长极攻坚战中迸发出国企改革发展的强大正能量。



河北港口集团秦皇岛港煤炭码头作业

品牌化经营,港口经营逆势做强

2013 年,虽然国际国内宏观经济企稳回升态势初现,但南方进口煤炭激增,前 9 个月国内电煤需求不旺,环渤海湾港口同质化竞争日趋激烈,加之秦皇岛港正式启动西港搬迁改造项目、港口码头加固改造、煤四期 3 台翻车机陆续停机改造,河北港口集团港口生产遇到了前所未有的严峻挑战。如何破解不利因素给企业发展造成的困难,保持港口生产持续攀升态势,成为压在领导者和广大职工肩上的千斤重担。

“必须树立强烈地危机意识、责任意识,坚定信心,统揽全局,积极应对,视挑战为机遇,变被动为主动,化不利为有利,后发制胜。”河北港口集团董事长、党委书记邢录珍向全体职工发出了动员令。

“变被动为主动,化不利为有利”

延伸产业链,构建最优产业格局

河北港口集团在港口经营上打造出了自己的强势品牌,尤其是在煤炭装卸运输服务方面形成了其他港口无法比拟的竞争力优势。但也正是这种“一煤独大”的传统优越感和发展模式,束缚了河北港口集团的发展。单一的业务单元、单一的盈利模式,在市场瞬息万变的今天,显然不足以支撑一家大型国有企业的存在。

2013 年,按照河北省委提出坚持“有中新生”改造提升传统产业和“无中生有”发展战略性新兴产业的总体要求,根据企业发展战略,河北港口集团将“早转型,早发展,不转型,不发展”作为打破“港口功能单一、赢利模式单一、产业结构单一、发展模式单一”瓶颈的思想利器,以重大项目为抓手,在多元领域布局,经营结构、经济效益获得同向改善。

在拥有北方最优质深水岸线资

这是一句说起来容易,做起来较劲的“实话”,其中既饱含着港口经营者面对挑战做出坚定抉择的从容不迫,也承载着 1.7 万名港口人“盛德大业、慧世报国”的期盼和梦想。在具有港口运营管理传统优势的河北港口建设者看来,在逆境中求生存、求发展的诀窍只有一条,就是紧紧抓住市场、抓住客户,依靠河北港口集团世界最大干散货港口运输企业的服务品牌优势,竭尽全力开拓抢占市场,赢得比竞争对手更多的信赖和支持。

打响“效率第一”牌。面对北方冬季多雾、影响港口生产的实际,河北港口集团董事长、党委书记邢录珍,总经理李敏和秦港股份公司总经理何善琦亲自督战,与海事、引航和船方实地调研,在秦皇岛港成功实现雾天安全通航,探索解决恶劣天气制约

进出港船舶通航的难题。秦皇岛港还率先在国内第一个正式投入使用港前待泊区,使进出港船舶靠泊时间从原来的 3 小时缩短到 1 小时,极大地压缩了辅助作业时间,提高了船舶周转率和泊位利用率。深入推进精细化管理,采取生产作业重载交接、提前堆垛取料、锚地水尺公估、单人单机作业效率考核等有效措施,努力压缩辅助生产作业时间,提高生产作业效率。业务部门常年坚持“5+1”工作制,逐级签订“军令状”,依靠奖惩分明的激励式考核机制,做到吞吐量任务进度层层分解、层层落实。

打响“精诚服务”牌。“从客户的视角审视和改进企业服务”,河北港口集团把为客户创造最大价值空间作为优化服务水平目标追求,最大限度地满足客户在港的合理需求。重

新修订了《客户档案管理办法》,建立更为完善的信用等级评估机制和客户档案管理规程,更好地向客户提供个性化的优质服务。与大客户签署战略合作协议,通过提供长租场地、泊位等方式,更好地提供一对一的服务。在综合业务大厅开辟业务洽谈区,提供生产现场视频实时查询、铁路货票随机查询服务,方便客户随时查询在港船舶、生产组织等情况。规范质量管理和水尺计重,深入开展货运质量管理效能监察,确保在港货物质量不出现丝毫损差。及时调整使用港内堆场、泊位,平稳有效地解决了煤四期翻车机改造施工对专用场地、专用泊位使用造成的影响,不仅没有损伤客户丝毫利益,而且帮助客户实现了利益最大化,彰显了河北港口集团装卸服务品牌实力。

源的曹妃甸港区,河北港口集团借势集团总部搬迁于此再谋发展新篇。他们在做强国内重要矿石中转港同时,加快建设年设计通过能力 5000 万吨的曹妃甸煤炭码头二期工程,积极谋划新增港口资源的开发建设方案,努力使曹妃甸港区迅速成为集团发展的新高地。

在黄骅港综合港区,他们以时不我待的紧迫感和执行力,打破常规,从建设规划、经营方式、商务模式上与整个腹地经济联动,抓住了发展良机。起步工程 8 个泊位实现良好运营,特别是集装箱吞吐量增速创同行业之首,同时以省内行业最快的速度获得 20 万吨级矿石码头立项审批。

一年来,集团以集群式发展、错位式经营,统筹谋划三大港区发展,不仅有力地巩固和提高了河北港口

集团干散货运输的优势和世界第一位的地位,而且助力集团实现港口规模做大、功能做全、能力做强、效益做优,悄然完成从传统港口向现代化港口的蜕变。在此基础上,河北港口集团进一步解放思想,以提升企业效益为导向,强势推进投资金融和资本运作,重点培育和扶持港口建设、港机制造和港口设备运行服务、地产开发、后勤服务业务等相关产业,拓展和延伸产业链条,实现多元发展。

河北港口集团所属的港口工程公司过去只能开展一些工程维修项目,是个长期亏损单位。在集团的大力扶持下,2013 年该公司凭借河北省首家港口与航道工程施工总承包一级资质,积极开拓内外部市场,营业收入首次突破 10 亿元,其中外部市场产值首次突破 3 亿元;港口机械公司借助自身拥有的门座式起重机制

造、安装 A 级资质和百余年港口设备制造、维修经验,对准市场需求,重点发展门机、托辊制造业务,成功抢占河北省内港口专业化维修保养服务市场。2013 年,他们尝试将二维码技术应用于托辊制造,方便客户咨询了解设备信息,赢得了市场的广泛赞誉,企业发展信心大增。同时,集团还积极推进地产板块和后勤业务板块发展,积极开展秦皇岛西港开发项目研究,组建国际旅游公司、餐饮公司,重组物业公司,并在最短时间内实现了独立运营,在市场竞争中抢占一席之地。

全年,河北港口集团实现总收入 150 亿元,实现利润总额 18 亿元,净资产收益率、经济增加值、万元增加值综合能耗、流动资产周转率都有明显提升,超额完成了省国资委下达的考核指标。

地方经济,谋划港口物流发展,主动拜访唐山、秦皇岛、沧州、邯郸、衡水等地政府,共同研究壮大临港物流产业,谋划建设陆港物流园区,并达成合作共识。其中,邯鄹国际陆港物流园区成为邯郸市政府“一号工程”,得到快速推进,目前已完成会展中心和物流库房主体工程。同时,他们还广泛联系上下游客户,深入货源腹地 and 重点大客户,上门征求意见,寻求支持,进一步完善以煤炭、矿石等大宗散货为主的港口供应链服务体系,开发理货、代理、煤检、交易、贸易等增值服务,提升对煤炭物流的掌控力。

构建平台,发挥港口集聚效应,重点搭建煤炭企业、运输企业、煤炭用户服务的信息平台和交易平台。2013 年,秦皇岛海运煤炭交易市场煤炭现货交易平台和产运需衔接平台开发上

线正式运行,此举实现了传统煤炭交易、物流衔接方式与现货电子商务模式的有效结合,大幅度提升了客户规模和质量。此外,受国家发改委委托,由秦皇岛海运煤炭交易市场编制和发布的环渤海动力煤价格指数,是目前国内唯一由政府组织实施的煤炭价格发布体系,这一指数的发布,不仅成为我国煤炭市场的风向标,而且正在成为国际煤炭贸易的参考价格,为国家争取国际煤炭市场的话语权做出了贡献。依托这一指数,秦皇岛海运煤炭交易市场扩大了自身在行业和世界的影响力,吸引了嘉吉国际、美林银行等国外机构的目光。

目前,河北港口集团正依托秦皇岛港——国内最大煤炭现货交易基地和秦皇岛海运煤炭交易市场——河北省首家大宗商品交易市场,同环

渤海地区、长江沿线港口和郑州商品交易所建立合作关系,参与跨区域煤炭资源交易、交割。同时,成功参与组建珠海横琴国际煤炭交易中心,加紧推进成立环渤海煤炭交易中心。

集团以引进全程产业链为重点,努力向客户提供物流增值服务,联合供应链上下游合作伙伴共同成立香港煤炭物流公司,通过为用户提供信息交流、配煤加工、应急储备、产品定制和标准煤产品等港口煤炭供应链增值衍生服务,有效整合煤炭物流各环节,实现煤炭物流低成本、高效率、一体化运作。2013 年,香港煤炭物流公司完成煤炭物流量突破 1000 万吨,实现营业收入近 60 亿元,占集团总收入的 40%左右,有力拉动了集团吞吐量和营业收入的双增长,为集团发展培育了新的货源增长极和经济增长点。

邢矿生活公司：多措并举增收节支

■ 张志江 本报记者 王军

2013 年以来,冀中能源邢矿集团生活后勤服务分公司紧密围绕后勤服务和“提质增效”主线,不断推进技术进步和管理创新,增强盈利能力,为后勤服务再添保障,为企业快速发展再添动力。

科学发展,管理先行。作为集团公司生活后勤服务单位,该公司不断加强内部管理,努力提升企业运行质量和工作效能,以优质的服务为三大公司机关和邢台矿区及三个直属生活区的后勤管理提供着坚实的后勤服务保障。

为进一步提高服务质量,他们对重要环节和关键工序建立质量控制点,坚持走访和质量跟踪服务。

盯住“不起眼”深挖内潜。他们在巩固现有服务范围、确保服务质量的基础上,利用废旧物料为金官社区职工搭建了阳光雨棚;为食品公司和药厂家属院安装了四套健身器材;自行设计、制作地下车库防水闸板,不仅节省人力、物力投入,还有效地解决了地下车库防汛工作。

瞄准“小不点”力降成本。他们在设备、设施维修和蔬菜、食品选购工作中,对需更换的零部件及选购的食品和蔬菜实施严格的价格对比评定,有效降低了零部件材料和食品、蔬菜的采购价格;不断扩大修旧利废和废旧物资回收范围,金兴制药厂利用废旧物资,自制简易的真空自动上料系统,每天减少物料浪费 20kg,每年可以节约资金 3 万余元。

开展科技攻关,破解技术难题。金兴制药厂与有关单位合作制造出直径 1.5 米的荸荠型糖衣机,单次加料产力由 100 千克提高至 200 千克,创出荸荠型糖衣机单机产能最高的全国新纪录。同时,围绕制约工艺、质量、效率提高的关键环节,开展科技攻关,不断优化工艺设计、破解技术难题,针对设备除尘、除湿难的问题,成立攻关小组,成功改造了一款除尘、除湿的设备装置,达到了良好效果的同时节约购置设备款 20 余万元。

应用新工艺、新技术,提升发展内涵。水电公司应用供电线路防雷击新技术,为办公区和居民社区安装了防雷击闪络保护器,不仅提高了线路的耐雷水平,防止了雷击停电事故,还有效降低线路维护成本和施工难度,比传统方法节约资金 10 万元以上;通过改造矿北生活区老的机械电表 1450 块,提高了用电回收率,每年减少电费损失 20 多万元。

华北制药：信息化走活“一盘棋”

■ 权伟娜 本报记者 王军

“大家看,这是我们的全自动立体化多温控立体仓库,拥有 24000 个货位,物流配送系统从产品的下线到产品批号分拣、按批码盘、到立体库库位识别与码放,再到产品的发货全过程自动化,无任何人工干预。”

近日,工作人员在即将投产的华北制药新园区新制剂分厂内,向众多来访者做介绍。作为 2012 年化学制药行业两化融合标杆企业,近年来,华北制药在企业发展中,特别是在新园区建设中,借力国家信息化与工业化融合的东风,建立起了高效的跨厂区、跨业务、跨领域的信息化管理平台,助推企业高效绿色发展。

火车跑得快,全靠车头带。华北制药集团高度重视信息化建设工作,坚持信息化工作“统一规划、统一制度、统一标准、统一技术体系”的指导思想,站在公司全局利益的角度上,围绕企业发展战略目标,制定了符合企业发展战略的信息化规划,使公司整体信息化程度逐年提高。

华北制药集团围绕“用信息化提升公司生产制造与管理水平”的总体目标,坚持从企业实际需求出发,以企业经济效益为中心,采用“效益驱动,总体规划,分步实施,重点突破”的原则,建立了统一管理、分级负责的体制,实现信息化工作的统一规划、分步实施。通过对集团信息化现状的评估,并结合行业信息化特点及企业实际,制定出华北制药集团“十二五”信息化战略,进行了 IT 应用架构、IT 基础设施和 IT 治理模式等规划,信息化工作全公司“一盘棋”,指明信息化建设方向和实施策略,为公司战略目标的实现提供支撑和保障。

如果说全局谋划工作是华北制药两化融合的根基,那么四大系统建设则是它强有力的枝干。为了落实好两化融合工作,华北制药精心谋划,建立了统一的集中财务核算系统、市场化精细化管理系统、ERP 系统和实验室信息管理四大系统,对公司主干业务进行系统优化,助推企业绿色、高效运行。

据介绍,华北制药统一的集中财务核算系统实现了总公司与分子公司的财务数据共享与交换,各分子公司能够财务独立核算,并在权限许可的前提下,实现跨公司查询、多单位数据汇总;市场化精细管理系统,应用管理会计方法,借助经济数据的评比、考核,促进了生产车间和成本资源配置优化,达到全面管控生产成本的效果。

华北制药新园区建设受到社会各界的高度关注,其高度的现代化与自动化水平在业界更是首屈一指,作为华北制药两化融合的示范点,其有效运用 ERP 管理系统,实现了企业的高度信息化与工业化,并以点带面,助推公司两化融合工作有效推进。

在华北制药新园区新制剂工厂口服制剂车间,记者看到,四条自动化流水线高效运转,一眨眼的工夫,40 盒药品经过电子检漏机、在线称重自动剔除、电子监管码扫描、赋码等高速包装系统,经过传送带转入物流中心,最后经过智能机器人自动分拣,进入无人操控的多温立体仓库。

得益于信息化与工业化融合的不断深入,华北制药库存总额相比之前大幅下降,库存周转率显著提高,采购时间有效缩短,生产计划准确率大幅提高,有力助推企业转型升级,使老国企焕发新活力。