

供给侧 上寻动能 做好服务“加减法”——日照港股份二公司提质增效侧记

■ 朱峰 滕以来 徐磊

在春寒乍暖、万物复苏的料峭春日里,山东日照港股份二公司以其细致周到的精细管理和高效顺畅的装卸服务,持续迎来送往一艘艘开普型矿石巨轮,并不断刷新着单船单班或昼夜卸船效率历史纪录。第一季度,该公司货物吞吐量同比增长 4.93%,完成了集团公司核定的利润考核指标,在期盼经济回暖的执着努力中,实现了首季生产“开门红”。

成绩的取得来之不易。该公司经理张保华告诉笔者:今年以来,全公司上下立足于物流链的关键节点,积极顺应国家供给侧结构性改革潮流,紧紧抓住港口转型发展战略机遇期,创新经营管理,全面提质增效,供给侧上寻动能,做好服务加减法,全员打响了转方式、调结构、降成本、稳增长的装卸生产攻坚战。

一盘棋“走”出高效率

加资源整合利用力度,减生产效率制约瓶颈。按照日照港集团提升港口功能整合,推动供给侧结构性改革的总体思路,该公司持续推行卓越绩效模式,优化生产作业流程,创新经营管理机制,努力做好效率提升的“加减法”,实现生产要素最佳配置,从而形成“上下一盘棋、走出高效率”的快捷服务格局,激发港口发展新动能,培育核心竞争新优势,全力打造创新驱动转型、改革提质增效的“双引擎”,持续推动以铁矿石为主的大宗散货装卸效率稳步提升。

在资源管理系统,全面核查清理物资库存,降低资金占用,盘活存量资本。实行人员转岗分流,充分发挥现有人力资源优势,为提质增效提供资源支持;在生产运营系统,删除冗余环节,细化生产工艺,周密制定生产计划和船舶接卸方案,实现作业过程无缝对接,全面提升装卸效率;在客户服务系统,成立商务信息小组,全面捕捉客户信息,以客户物流成本最低为终极目标,着力提升服务质量。同时,积极与口岸部门加强信息沟通和业务协调,共同构建旨在方便中外货商的密切协作关系,全方位营造良好口岸环境。

公司上下牢固树立起了“现场就是市场”的观念,从生产调度到设备技术保障,从生产操作到后勤服务,从公司中高层领导到生产



载有日照港购置的 4 台岸桥的“振华 15”轮船舶到港的情景。

一线广大员工,一切围绕提高生产作业效率中心划“同心圆”。1 月 4 日,CAPE 型船“多佛角”轮靠泊西港 12# 泊位,公司周密制定船舶接卸计划和设备、堆场等资源配置方案,克服恶劣天气影响,实行对头交接,创门机泊位卸船效率新高。第一季度,该公司开普型矿船接卸效率依然稳定保持世界领先水平,疏港作业屡创新高,共打破或创造 10 余项生产作业纪录。在市场形势依然严峻的情况下,公司继续与多家钢铁企业和相关贸易商保持着长期战略伙伴关系,并不断吸引新的客户慕名而来,长期战略合作客户的进口量一直稳定保持在总进口量的 60% 左右,新增客户 31 家,新增货运量 312 万吨。

标准化“化”出高质量

加科技自主创新要素,减粗放经营管理陋习。在供给侧结构性改革浪潮推动下,公司以推行生产运营标准化为着力点,扎实做好素质能力提升的“加减法”。该公司落实五大发展理念新要求,以信息化、大数据等新兴技术,致力推动港口物流标准体系建设,再造港口大宗散货运输优质高效顺畅的新流程,自主创新建立了全国第一个远程可视化“电子货场”和配套智能化货物检斤系统,实现了电子堆场垛位实时监控、货物发运大数据实时更新、生产调度指令及时传递、作业机械精确定位和业务信息同步共享,成为新时期科学打造现代“智慧港口”的典范。

以库场作业标准化为突破口,逐步推行船舶作业标准化,进而实现整个生产运营系

统标准化,是该公司今年以来基于以提高生产运行质量和经济社会效益为目标所推出的重大管理举措。自今年 3 月份推行库场作业标准化以来,公司全面实施《库场标准化作业奖惩考核办法》,一项项被数据精确量化的管理作业标准和被层层细化分解的目标考核指标,在现场人员作业过程中深入推进实施,使员工行有规范、做有标准。公司每天检查通报现场标准执行落实情况,加大问题整改力度,保持了持续改进,同时推行的设备车间标准化、道路交通标准化和员工行为标准化,也取得了初步成效。

标准化“化”出高质量。检查发现,第一季度公司整个堆场建垛规范、取垛标准,作业现场焕然一新,杂项作业费同比降低了 28%,单位变动成本降低了 2%;装火车满载率、合格率和货物综合亏耗率继续保持沿海港口领先水平,港口固体粉尘颗粒物浓度逐步降低,周边环境得到较大改善,有力地推动了效率港口和绿色港口的建设,巩固了日照港“装卸真诚”服务品牌,全面提升了公司综合竞争力。

严考核“考”出高效益

加可变生产成本管控力度,减单位综合成本支出。在国家经济发展步伐放缓,港口吞吐量增长乏力的新常态下,全公司上下深感“寒冬”并未完全过去,“暖春”还没有真正到来。要想实现公司稳健发展,必须切实提升发展质量,增强危机意识、责任意识和担当意识,强化服务观念、成本观念和效益观念,用

精益管理、精细经营理念,全力做好成本目标控制的“加减法”。

该公司通过改革完善目标绩效考核体系,总体搭建起了保证生产效益稳定提升的综合管控平台。在全面梳理生产作业流程,分析影响效益指标各项因素的基础上,将成本费用指标在横的层面细化分解到生产运营的各作业环节,在纵的层面分解落实到各单位、班组和个人,形成了纵横兼顾、上下支持、全程覆盖的指标控制体系,并将严格考核奖惩作为过程控制的有效手段,确保各项成本控制指标按照计划进度完成。公司成立了生产和维修成本两个控制小组,每月分析各项指标进展情况,发现偏差,分析查找原因,并及时纠偏。公司目标绩效考核小组每季度对各单位进行考核,考核结果与各单位绩效工资挂钩,考出了经营管理的真功夫和增收节支的高效益,奖出了立足岗位自主创新、精益求精的能工巧匠,罚出了粗放管理、资源浪费、违章违质等反面教材。

在此基础上,公司全面加大经营管理创新力度,不断强化生产环节细节目标管控,推行单车、单班、单机成本核算,进一步完善多项作业的件件工资核算办法,开展卸船、装车设备自主维修,提高系统火车和汽运直取比例,增强自有装载机、挖掘机等机械设备的保障能力。第一季度,全公司业务外包费同比降低 13.85%,劳务用工费同比降低 6.9%,设备维修费同比降低 4.8%,外租机械作业费同比降低 30.15%,机车燃油费同比降低 7.6%。

但能够获得旅游体验,还能够获得休闲体育运动体验,能够对游客产生更强的吸引力,尤其是对于一些喜爱某种休闲体育运动的游客,如冰雪运动爱好者、水上运动爱好者等等,其市场号召力更强。

3. 休闲体育运动新形式

进入新时期以来,休闲运动也出现了一些全新的形式,对于传统休闲体育运动项目形式和内容进行了改良、创新,以适应新时期的市场需求和群众需求。休闲体育运动形式并不是固定的,休闲体育与传统体育还有着较大的区别,休闲体育项目的开展,可以从内容和形式方面进行创新,例如改变传统的体育运动器材和规则以及形式内容等等,促使人们能够更好地接受休闲体育运动。从这一角度来说,新时期对于休闲体育运动形式的创新,是一种基于需求导向和市场导向的活动,从市场需求出发,针对新时期体育运动需求的新特点,对传统的休闲体育运动形式和内容进行改变,从而提高对于群众的吸引力。在近年来我国的休闲体育行业发展中,已经表现出了这种趋势,例如某些休闲体育项目选择了一些参与体验更强的项目进行形式改造,给参与者带来更好的体验。以水上运动为例,近年来一些水上休闲运动项目对运动形式和内容进行了改变,加入了一些新的运动器材和器具,从体验角度出发,而不是恪守传统营运规则和形式,获得了较好的市场反响,极大地提升了参与者的运动体验。由此可见,在未来时期休闲体育发展中,休闲体育运动形式的创新有着更加多样的途径,但是在整体原则和思路上并不会改变,依据群众需求和市场需求为核心,针对新时期群众参与休闲体育运动的新特点,进行相应的形式创新。

我国休闲体育行业近年来发展迅速,在体育行业中所占的比例也越来越大,成为我国当前体育产业中十分重要的组成部分。随着大众体育的兴起,休闲体育也迎来了巨大的发展机遇,同时,从休闲体育行业新时期的发展趋势来看,大众健身的快速发展、休闲体育与旅游业的结合以及休闲体育运动形式和内容的创新也将成为重要的趋势。未来时期,我国休闲体育行业将会获得较好的发展,其为推动我国体育产业发展和经济发展也将发挥更大的作用。

(作者单位:浙江农业商贸职业学院、基础教学部。本文是 2015 年浙江省高职教育研究会项目课题“高职院校学生休闲体育与休闲态度调查研究——以休闲服务与管理专业为例”成果)

谋划新格局 吉之美联手倍世 瞄准欧洲市场

■ 张晓磊

“我们今年又带来了‘爆款’产品——与意大利顶级制冷专家共同研发的最新商务饮水机,它的推出将是饮水行业产品研发及设计的新高度。”在青岛吉之美商用设备有限公司新颖而现代的展台前,公司市场部负责人如此表示。据悉,第 25 届上海国际酒店用品博览会于 2016 年 3 月 29 日至 4 月 1 日在海新国际博览中心举办,来自世界各地的超过 1600 家行业领军品牌和代表企业入驻。尤其是国内外高端的酒店、厨房专用饮水净水设备企业一起展示了最新产品,作为国内饮水领域老牌企业、国际一线开水器品牌吉之美也受邀亮相本次展会,其凭借创新的产品技术成为各界客商关注的焦点。

在展会现场,来自世界各地的国外参展商围在规模巨大的吉之美展台前,他们对吉之美携手意大利顶级制冷专家共同研发的最新商务饮水机表现出浓厚兴趣,国内客商以及很多代理经销商也前来了解新型产品的性能,以便及时推向市场。

近年来中国经济飞速发展,污染问题日益凸显,尤其是饮用水污染,正逐步威胁着人们的生活,种种因素刺激了国内的饮水机市场。据介绍,国内商用饮水机市场正在出现爆发性增长。业内专家表示,“我国商用饮水机市场非常巨大,市场规模保守估算至少在 100 亿元以上。”本届展会在参展企业及参展人数上都创造了历史之最,参观和订购饮水设备的企业用户大幅度增加。

青岛吉之美营销总监对媒体透露,吉之美不仅在展会上大展身手,企业在展会之外也在积极谋划产业新格局,开展“纵横连横策略”,积极与国际领先的企业形成战略合作。吉之美牵手欧洲顶级净水品牌——德国倍世集团,一起开发世界净水市场,展开了深度合作。

对此,倍世集团 CEO Dragan Dekic 先生表示,为了消除中国大众对国产净水机的顾虑,吉之美全部原装进口德国倍世净水系统,在国内主推商用市场。两家企业强强联合开发中国市场,将改变国内饮水机市场的格局,这是吉之美占领国内商用净水设备领域的明智之举。同时,倍世集团将与吉之美一起研发更多适合中国市场的产品。

据悉,倍世集团对此次吉之美与意大利顶级制冷专家共同研发的最新商务饮水机也非常关注,凭借倍世集团在欧洲市场的广阔渠道及研发技术优势,该产品未来将打入欧洲主流市场。

据介绍,倍世集团是德国政府指定的水处理设备供应商,在全球拥有 70 多家公司,开创了独特的“HET”高效离子交换净水、“by pass”分流调节等国际领先技术。在欧洲消费者的心目中,德国倍世就是健康饮水的保证。对此,青岛吉之美营销总监透露,倍世集团将专门制定适应中国水质的净水本土化方案。

从自主研发全球第一步步进式开水机起,吉之美一直保持着在国内饮水设备领域的技术领先地位。和传统开水机相比,吉之美开水机的节能性能要高出 50% 以上。吉之美一直掌握着开水器行业最前沿技术,拥有热桥阻断技术等几十项国家专利,成为开水器行业拥有技术专利最多的国内企业。另外,凭借超前的产品研发理念,吉之美不断推出系列产品,它们都根据现代办公需要设计了时尚的外观和人性化的功能,和现代化的办公环境非常匹配。

由于出色的性能,吉之美产品曾被包括 2008 奥运会主场馆在内的多个重要项目选为商用饮水机供应商,并且产品出口到丹麦等全球 20 多个国家和地区。通过和全球顶尖级企业合作,吉之美已经发展成全球领先的饮水设备供应商。据介绍,在本次上海国际酒店用品博览会上,吉之美推出了数十种系列产品,创新产品众多。



吉之美全部原装进口德国倍世净水系统,在国内主推商用市场。图为净水器展示

休闲体育行业迎来大发展

■ 李晨

休闲体育作为体育行业的一个重要分支,近年来获得了快速发展,休闲体育行业的发展也代表着我国体育行业发展的一个新趋势,休闲体育行业相较于其他体育行业来说,更加亲民,因而从某种程度上讲,休闲体育行业的兴起,是由大众体育热潮所带动的。

休闲体育行业最早萌生于美国、日本等国家,其中又以美国的休闲体育行业最为发达,到了 20 世纪 80 年代,美国休闲体育行业占其 GDP 的比重已经超过了 1%,成为一个十分重要的行业。日本休闲体育行业的发展也有一定的特色,跨行业之间的紧密结合,使得休闲体育产业有了新的发展途径。例如在上世纪 80 年代,日本出现的休闲体育度假模式等等,将休闲体育项目与旅游度假进行了较好的融合。美国和日本等国休闲体育产业的发展经验,也有很多值得我国休闲体育行业借鉴的模式。

一、休闲体育的兴起

自我国成功举办 2008 年北京奥运会之后,兴起了一股大众体育热潮,大众的体育热情和健身热情得到了广泛的激发,越来越多的普通大众参与到体育运动中。大众体育同专业体育自然有所不同,大众体育在项目方面更加偏向于一些休闲的项目,或者说是一些有着广泛群众基础的体育项目,如羽毛球、篮球、足球等。随着大众体育热潮的出现,休闲体育也开始兴起,并且获得了较大的发展,休闲体育对于参与者而言,是一种较为适合的参与形式,并不需要参与者有着较高的运动技巧和身体素质,主要以休闲娱乐为主。同时,休闲体育项目中也出现了一些更加富有娱乐性的项目内容,如滑冰、滑雪、雪橇、冰球等等,都是受到群众喜爱的休闲体育运动项目。

大众体育热潮的出现,是休闲体育兴起的主要动因。在这一过程中,休闲体育的内容创新、形式创新也是促进休闲体育发展的一个重要因素,特别是随着越来越多的社会资本进入这一领域,一些地区也在旅游资源开发方面主打了体育旅游核心品牌,这对于我国休闲体育的大发展起到了重要的作用。休闲体育中的商业元素和营销内容也开始逐渐增多,使得越来越多的群众开始认识和接纳休闲体育运动,并且积极参与进去,这也是休闲体育的魅力所在。休闲体育的兴起也带动

了一些相关产业的发展,如体育用品行业、体育赛事、体育营销、体育旅游业等等,可以说,休闲体育在整个体育行业中所占据的位置越来越重要。

二、体育行业发展机遇

进入新时期以来,休闲体育行业的发展也迎来了新的机遇,特别是随着网络时代的来临,电子商务与休闲体育行业的结合是其重要的发展机遇之一。在休闲体育行业的发展中,市场培育是一个长期的过程,群众对于休闲体育的接受往往需要长时间的市场培育,电子商务的出现以及互联网的普及,就为加速这一过程起到了重要的作用。借助于互联网在信息传播方面的优势,可以快速进行相应的休闲体育宣传,使得更多的群众能够了解休闲体育,从而参与进来。同时,近年来,休闲体育行业与互联网的结合也体现在更多的方面,例如休闲体育用品制造企业在电子商务平台上进行产品销售,拓宽了销售渠道,能够为消费者提供更加方便的休闲体育用品购买渠道。

事实上,传统的体育用品销售渠道,很难非常全面地提供各种休闲体育运动用品,部分休闲体育运动用品由于销售量较少,难以进行大规模铺货。这样一来,在电子商务平台上进行休闲体育用品的销售,对于休闲体育产业来说,也是一个很大的机遇。另一方面,一些休闲体育旅游景区也通过互联网进行宣传 and 营销推广,并且以网络销售、网络体验的方式吸引游客,激发游客的参与热情,促使更多的游客参与和喜爱上休闲体育运动项目。整体而言,在新时期,随着互联网的普及以及电子商务的快速发展,为休闲体育行业的发展创造了新的机遇,抓住这一机遇,休闲体育行业可以迎来更大的发展。

三、休闲体育发展方向

1. 大众健身

大众健身是休闲体育新时期的一个重要发展方向,近年来我国大众健身行业发展迅速,并不仅仅是在一二线城市,越来越多的三线、四线城市开始出现了更多的大众健身场所,这也反映出了大众健身发展的一个新趋势,越来越多的人开始接受健身、喜爱健身,并且认识到健身运动的好处。在大众健身中,人们参与健身项目的目的和形式虽然有所不同,但是这并不妨碍其在休闲体育行业所占的比

重越来越高,甚至已经成为当前休闲体育行业的主要项目之一。正是基于近年来大众健身项目的快速发展,使得休闲体育行业开始真正走进群众运动中,尤其是在年轻人群中形成了一定的影响力,大众健身的主要客户也来源于年轻人群体。这一发展趋势表明,以大众健身为代表的休闲体育已经得到了广泛的认可和接受,休闲体育的魅力被越来越多的人感受到。

从未来的发展趋势可以看出,随着大众健身的兴起,休闲体育的项目内容和形式也会出现一些相应的变化,以市场需求为导向将会更加显著,无论是室内运动还是室外运动,在组织形式和参与形式方面,将会越来越贴近群众需求和市场需求。同时,市场和消费者对于休闲体育的消费思维和消费模式也会更加接受,这对休闲体育产业结构也会形成一定的影响,休闲体育的市场终端将会获得更大的发展。从运动项目和运动形式为导向转变为市场导向,是我国休闲体育行业发展的一个进步,随着越来越多的企业进入这一领域,大众健身等休闲体育项目将会更加形式多样、内容丰富。

2. 休闲体育与旅游的结合

休闲体育与旅游的结合最早在日本获得了较好的发展,其成功经验值得我国借鉴。近年来,我国一些地区也出现了大量的休闲体育旅游项目,极大地促进了休闲体育行业的延伸和发展。例如我国东北一些地区,利用冰雪资源优势,建设了滑雪、滑冰等休闲体育运动旅游项目,使得一些广受群众喜爱的休闲体育运动项目与旅游业实现了较好的结合,获得了 1+1>2 的效果,并且建立了完整的旅游配套设施,为游客提供相应的旅游度假服务。在休闲体育与旅游的结合下,其所获得的效益是非常巨大的,旅游本身是给游客带来相应的旅游体验,是一种体验性的商品,而休闲体育行业同样有着这一特点,因而休闲体育与旅游相结合能够更易于取得较好的效果。对于游客来说,休闲体育运动与旅游并不冲突,都是为了获得身心放松,特别是在某些休闲体育运动中,如滑雪、滑冰等项目,需要在特定的场地和环境下进行,很难自行开展。因而通过休闲体育与旅游业的整合,能够实现经济效益的最大化,提高对游客的吸引力。

另一方面,当前我国休闲体育与旅游业的结合也取得了较好的发展,部分地区已经形成了体育旅游品牌,有着较高的品牌影响力,甚至体育旅游也成为我国旅游业的一个分支和细分市场。游客参与体育旅游项目,不