

山东港口青岛港

一体化发展跑出加速度

本报记者 刘成

在山东港口青岛港集团有限公司(以下简称“青岛港”)前湾港区,一派繁忙景象——200多条航线在此交汇,2万标准箱大船来去自如。

青岛港2020年货物吞吐量突破6亿吨,2023年突破7亿吨。两次“亿吨”跨越,跑出了一体化改革发展的“加速度”,也让青岛港由大港向强港不断迈进。

提升枢纽能级

山东省港口集团有限公司成立时,明确了“以青岛港为龙头,日照港、烟台港为两翼,渤海湾港为延展,各板块集团为支撑,众多内陆港为依托”的一体化协同发展格局,支持青岛港加快建设东北亚国际航运枢纽中心。

因看中山东港口的区位优势,很多公司在青岛港布局航线、增加运力,青岛港航运资源与配置能力不断提升。

2023年8月30日,青岛港携手中外运集装箱运输有限公司开通了印东航线,该航线自青岛始发,挂靠上海、宁波、蛇口、印度钦奈等多个国内外沿海主要港口,进一步扩大了青岛港航线网络布局优势,使青岛港承接南北、沟通连接陆海的区位优势进一步发挥。

“山东港口针对集装箱发展制定了很多支持政策。2023年,我们在青岛港新增5条航线,单航次、单船在港装卸箱量超过2万标箱的船舶逾50艘次,我们在青岛港的集装箱量去年成功突破200万标箱。”地中海航运青岛分公司操作部经理赵鹏说。

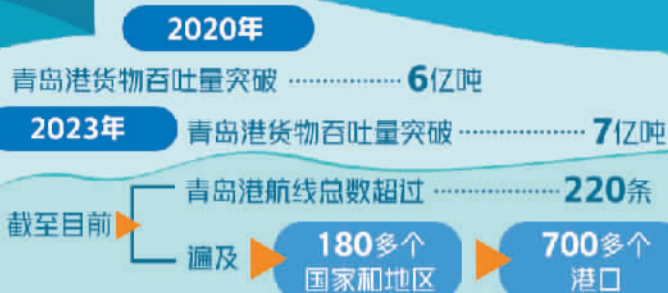
自一体化改革发展以来,青岛港4年新增航线62条。其中,覆盖共建“一带一路”国家及RCEP(区域全面经济伙伴关系)沿线国家的优质航线达37条。截至目前,青岛港航线总数超过220条,遍及180多个国家和地区的700多个港口,航线总数稳居我国北方港口首位。

“2023年,青岛港新开20条航线,其中共建“一带一路”和RCEP航线达到14条,业务贡献量同比增长11%。目前,欧美航线实现了周周班,日韩航线实现了日日班,青岛港集装箱发展能级得到进一步提升。”山东港口青岛港国际集装箱发展公司外贸航线开发主管王柏霖说。

放大发展潜能

港口整合,不是简单的“1+1=2”。山东港口构筑了港口规划“一盘棋”、管理服务“一张网”、资源开发“一张图”的“三个一”顶层设计。

山东港口整合优化各港口资源,青岛港与日照、烟台等港口之间不断开通、增密支线,“这些支线就像是海上的纽带,山东省内及周边地区范围内的企业产品能做到就地“下水”,再通过青岛港干线转运至欧美等国家和地区,形成优势互补、错位协同、融合发展的新格局,促进青岛港集装箱吞吐量大幅增长”。青岛港青岛前湾联合集装箱码头有限责任公司操作部计划主



上图 青岛港前湾港区集装箱码头正在紧张作业。
侯方超摄(中经视觉)

左图 青岛港自动化码头。
侯方超摄(中经视觉)

管班正奇说,自一体化改革发展以来,青岛港已开通内支线8条,2023年内支线增幅达15%。

当融合发展进入新阶段,山东港口提出“权益趋同、组织高效、协同有力、步调整齐、转型发展、质量为先”的一体化融合发展目标,并以此为导向,持续优化资源统筹协调。

青岛港携手日照港成立山港融平台,实现矿石、焦炭业务一体化运营,显著增强了干散货市场竞争力;董家口港区与日照港石臼港区实现泊位共享、拖轮互派,原本计划在日照港卸货的客户,在山东山港融商务管理有限公司的调配下能够靠泊董家口港区作业,实现港口资源更优配置;联合渤海湾港做大内贸转水业务,2023年,铁矿石、铝矾土转水业务同比增长22.7%。

把资源放在最合适位置,让资源发挥最大效能,青岛港与山东港口其他港口公司实现了资源共享、作业共享、信息共享。

2023年,青岛港与山东港口融合发展更深一步。在山东港口大力支持下,青岛港加快推进集装箱一体化发展,从生产组织规范到标准统一,做到效率更高、服务更优。“2023年我们携手日照港、航运集团完善青岛港与日照港之间的驳运流程,提高作业效率,加快船舶周转,累计操作驳运船舶1050

余艘次,船舶平均操作效率同比提升87%。”班正奇说。

加快业态创新

当港口以“吞吐量之王”的模式不足以支撑长远发展,港口如何实现转型突破?

山东港口给出了这样的发展策略:紧扣港口主业高效发展,依托港口优势放大发展,跳出港口窠臼创新发展。在稳固传统主业的同时,对标世界一流,做大做强以传统主业为基础的新兴主业。

“在这样的策略指导下,港口主业作为发展核心将带动新兴业务一起发展。同时,新兴业务壮大反哺作用明显,给青岛港带来‘双份赋能’。”山东港口青岛港集装箱发展公司区域经理王磊告诉记者,一体化改革发展,不仅解决了山东港口无序竞争、重复建设等问题,还解决了青岛港的长远发展问题,并助力其不断开辟新的增长点。

围绕港口传统主业兴起的物流、贸易、金融等业务,是港口独特的服务优势,为港口开拓市场、争揽货源、稳固传统主业增添了筹码。

海铁联运的快速发展正是有利印证。2023年7月21日,一列满载太平船务集装箱

的海铁联运专列从郑州圃田站缓缓开出,不到20个小时就顺利抵达青岛港,来自河南地区的货物集装箱从青岛港装船发往世界各地。这是青岛港、物流集团联合太平船务公司共同打造的海铁联运出口专列,拓宽了河南地区企业出口大通道,真正做到把“出口”搬到企业“家门口”。

“我们联合陆海物流集团,加快拓展陆向通道。2023年青岛港新增内陆港9个,海铁联运线路9条,海铁联运箱量连续9年领跑全国,这对传统主业发展有很大帮助。”王磊说。

传统主业与新兴主业齐头并进,促进大物流生态圈加快形成,在良好的市场环境中,青岛港抢抓市场机遇,业态创新硕果累累——采用铁路特种车、海铁联运及港口装箱等多种物流模式;协同泰顺航运开通首条欧洲生活消费品精品航线;全年铁矿石筛分、混配同比增长49.3%;立足油气贸易中心建设,联动海关、自贸区等口岸单位,开展“保税原油混兑作业+复运出口”业务等。

面对山东港口构建核心竞争优势、打造“依托港口的一流的供应链综合服务体系”的新形势、新要求,青岛港未来将立足更加开放的视野、更加广阔的舞台,抓住机遇、乘势而上,实现新的跨越发展。

最近,江苏省消保委针对电商企业低价出售、紧急处理快速滞留件盲盒的行为,提醒经营者需合法经营,“多些真诚,少些套路,才能行稳致远”。

一段时间以来,在网络上搜索“快速盲盒”等关键词,各电商平台便会跳出很多出售快速滞留件盲盒的商家。此前,国家曾出台监管规范,为盲盒经济划出红线,引导盲盒经营者加强合规治理。然而,仍有部分电商企业不守规范,铤而走险,将廉价批发来的小商品分装进快速专用盒,打着夸张的噱头售卖,突出展示认为所购盲盒具有高性价比的买家评价,营造出“买到就是赚到”的假象,诱导消费者购买。这些企业在信息不对称和价格不透明的迷雾中,制造消费陷阱,严重扰乱市场秩序。

盲盒作为一种新型营销策略无可厚非,但部分电商企业却在盲盒营销过程中无视法律法规以及行为规范,涉及信息不透明、虚假宣传、欺诈消费者等问题,必须予以规范纠正。

电商企业应认识到,法律法规红线不能突破。企业业务若涉及盲盒商品销售,要以法律为遵循,自觉接受相关部门监管,坚决杜绝知识产权侵犯、质量不合格、标识不合法等不法行为,确保经营活动合法合规。

电商企业要明确主体责任和社会责任。作为盲盒产品生产企业,有责任向社会提供有价值的商品,而不应只追求经济利益,不顾及产品可能给消费者带来的潜在负面影响。企业应做好盲盒商品审查把关,筑牢商品的第一道防线;完善货源、质量、运输等信息公示制度,健全售后投诉机制,做到守土尽责;进一步规范盲盒产品的经营范围、价格范围、售后服务等,确保盲盒产品质量、销售方式、抽取概率等关键信息公开透明。

产品质量是企业的生命线。电商企业应将更多精力放到盲盒内的产品上,充分保障产品质量,防止次品、山寨产品以及二次销售品出现在盲盒中,以高质量、高性价比的产品赢得更多消费者信任。

本版编辑 向萌 钟子琦 美编 倪梦婷

中小企业访谈录

□ 本报记者 李治国

技术创新为供应链提速

在当前全球经济发展格局中,高效的供应链管理正成为提升企业竞争力的关键。上海展通国际物流有限公司(以下简称“展通”)自2010年成立以来,为生命科学、工业自动化等多个领域的全球顶尖企业提供一站式定制化的智慧供应链管理解决方案,通过自主研发的智慧化供应链管理系统,在日益复杂的市场环境中保持竞争优势。日前,记者采访了展通董事长冯成。

记者:在当前发展格局下,企业具备哪些竞争优势?

冯成:作为一家高新技术企业,展通专注零备件供应链管理赛道,快速构建了较为完善的供应链体系。目前,企业拥有区外公共型附寄维修功能保税仓库,在亚太地区为多个客户建立分拨中心,并在我国26个城市建立了28个区域分拨中心。通过优化供应链上的各个环节,公司有效降低了客户的备件供应链成本,加快零件进出口通关时效,提高跨国供应链的稳定性和韧性。此外,

公司打造了专业的IT研发团队,能够深入分析和挖掘数据,为企业量身定制业务操作系统和服务,快速响应不断变化的业务需求。

良好的供应链管理,卓越的客户服务能力,让展通竞争优势尽显。公司自成立以来,规模稳步增长。2023年,尽管物流行业整体仍面临诸多挑战,展通却实现了稳健发展,不仅做到客户“零流失率”,整体营收也较2022年有所提升。

记者:针对发展中遇到的问题和挑战,企业如何以创新破解难题?

冯成:在应对市场挑战和客户需求方面,展通深刻认识到,持续进行技术创新和数字化转型是关键。公司每年用于创新和系统开发的投入达700多万元,目前已累计获得44项软件著作权、2项实用新型专利。

我们物流仓库存放的货品以高价值的中小备件为主。别看备件种类繁多,工作人员却随时能够准确找到客户所需。这主要得益于我们自主研发的智慧

供应链平台系统,各类备件从入库之前的报关资料收集整理、商品税号归类、历史价格波动预警,到货物入库时严格按照客户要求记录几十个种类产品信息,再到货物出库实时更新数量变动以及物流信息,所有环节均实现追踪,有助于工作人员快速查找,也有助于客户及时掌握货物仓储情况。

最近,展通还引入了OCR(光学字符识别)技术,将图像中的字符转换为计算机可识别的字符。目前,公司将该技术应用于快速单号的自动录入与识别、商品编码的自动识别和分类、签收信息的自动识别与处理等多个方面。通过这项技术,公司数据处理效率预计将提升50%以上。原先需手动输入的各项作业现在均可由OCR系统自动完成,极大缩短了数据处理时间,减少了人为失误,也提高了工作效率和用户满意度。

由于对技术和数字化转型的持续投入,展通拥有适应和利用市场变化的能力。公司将以此为基础,不断优化服务,

在充满挑战的市场环境中持续保持竞争力。

记者:当前供应链领域技术进步迅速,企业近年获得过哪些政策扶持?未来的发展方向如何?

冯成:得益于国家对创新型中小企业的扶持,展通享有多项税收优惠政策,包括15%的优惠所得税率和研发费用加计扣除,公司每年减少开支近150万元。同时,公司所在区县的安商育商政策和促进外贸转型发展的专项资金,近两年共为我们带来260多万元政府补贴。此外,国家对专精特新中小企业推行科创贷,无须抵押,解决了我们这类中小企业的融资难问题。

政策扶持带来了真金白银的优惠,增强了我们的发展信心。创造良好营商环境,构建政企沟通桥梁,对中小企业创新至关重要。我们将用好政策优惠,持续投入研发和人才培养,推动行业创新,提高供应链效率,为社会创造更大价值。



展通员工通过扫描二维码,对产品进行上下架操作。
(资料图片)