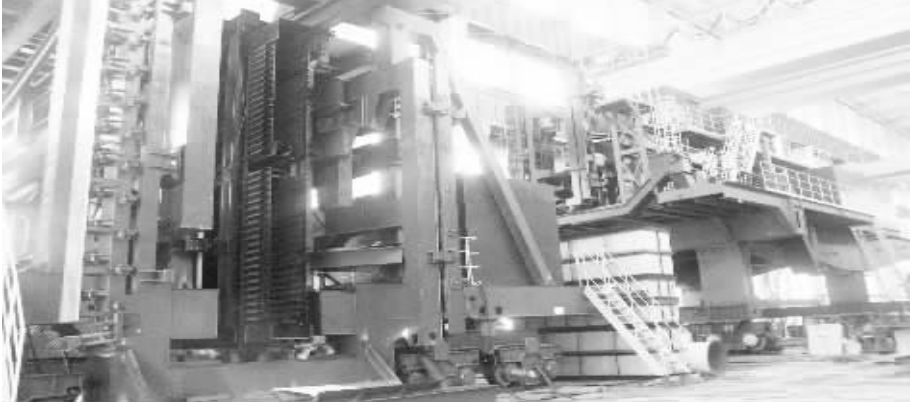


国内首套 6.25 米分体捣固焦炉在太重成功下线

■ 曹克顺

近日，由太重集团自主研发生产的 6.25 米分体捣固焦炉，于 6 月 10 日在太重焦化设备分公司成功下线并顺利通过了验收。

此次为山东潍焦集团生产的的 2 套 6.25 米分体捣固焦炉，不仅是太重的首台套新产品，也是我国首台套焦炉新产品。该套焦炉由推焦车、装煤车、拦焦车、电机车、捣固液压交换机和捣固车等 6 大车组成，在设计上集中体现了提高生产率、改善操作环境、降低劳动强度、减少环境污染等四大特点和优势，并采用了当今先进的技术，实现了整车的全自动、半自动及手动操作控制。该套设备属于节能环保型焦化设备，设计有良好的除烟除尘降噪装置，与传统焦炉设备相比较，具有自动化程度高、粉尘少、能耗低、污染小等特点，不论在技术水平、产品性能还是安全性、环保等方面，均达到了国际领先水平。这两套焦炉的诞生，使太重焦炉在产品系列上更加完善，标志着焦化设备分公司在技术创新之路上，产品又向着大型化、清洁化方向迈进了一大步。据介绍：自焦化设备分公司与山东潍焦集团合



同签订起，分公司立即组织技术中心投入紧张的设计工作。明确了项目总负责人和软件资料、质量控制、调试、试车方面的负责人。对验收合格后的拆车、涂装、木包、发运等工作均做了提前安排，目前产品已进入拆车包装

阶段，6 月 20 日前发运到用户手中。

据了解，太重焦化设备分公司是我国最大的大型焦炉设备设计制造企业之一，产品涵盖了 2.8m、3.0m、3.6m 捣固型热回收焦炉成套设备，4.3m、6m、7m、7.63m、8m 顶装式焦炉成套设备，4.3m、5.5m、6m、6.25m（SCP- 体机）捣固型焦炉成套设备。该分公司已完全掌握了世界上最先进的顶装煤、捣固煤和热回收炼焦设备的设计制造技术，能够为用户提供安全可靠、收环保的焦炉成套设备。同时，该分公司还拥有国际领先水平焦化工程工艺设计力量，具备焦化工程总承包能力。产品远销印度、伊朗等国家。近年来，太重焦化设备分公司在研发新产品上加大了投入，不断实施创新，积极研发新产品，增强自身核心竞争力。此次新型焦炉成套设备的顺利下线，为开拓国内外新市场打开了一个良好的局面，也是太重焦炉产品研制史上又一个里程碑。

阿里上市前密集“略地” 电商“合纵连横”加速

■ 彭大伟

近来动作不断的阿里巴巴 12 日再次搅动中国电商和整个互联网行业。该集团当天宣布，与中国邮政集团公司达成战略合作，同属阿里系的“菜鸟网络”将与邮政覆盖中国的超过十万处网点全面打通，双方还将携手建设金融服务平台。

这是本月以来阿里巴巴第三次放出令业界轰动的大消息。前两次分别是 6 月 5 日以 12 亿元人民币收购广州恒大足球俱乐部 50% 股权，以及 6 月 11 日全面并入手机浏览器市场占有率领先的 UC 优视，并组建 UC 移动事业群。

而随着预期中的阿里巴巴赴美上市临近，业内专家指出，以三大互联网巨头“BAT”（百度、阿里巴巴、腾讯）为代表的中国互联网行业格局正加速分化重组。

就在 5 月底，阿里巴巴入股了另一家邮



政公司——新加坡邮政。香颂资本执行董事沈萌向中新社记者表示，各国邮政日前受快递业和互联网冲击较大，普遍在寻觅转机，阿里巴巴希望利用邮政覆盖广、基础牢的物流网络，“两者算优势互补”。

与京东、亚马逊等自建物流网络的电商企业相比，牵手中国邮政这样一家从北上广到中西部边远乡镇都布有网点的“巨无霸”，阿里巴巴有望在内地全境实现“地毯式”覆盖。

DCCI 互联网研究院院长刘兴亮认为，邮

政的最大优势在于对于一些偏远县城和农村地区畅通无阻，而这些地方“不管是自建物流还是民营快递企业，通常是达不到的”。

“阿里近期展开的一系列动作，围绕的主线很明确，那就是将其电商生态圈越扩越大。”易观智库分析师林文斌认为，考虑到有同为中国电商企业的京东赴美上市在前，国际资本市场无疑会将阿里巴巴和京东进行对比，“而阿里希望告诉国际资本市场的应该是他们与京东不同，想向投资者讲述一个远远‘大于’电商的、更加丰富的故事”。

林文斌表示，阿里巴巴近期在投资、收购领域的一系列动作，包括与中国邮政展开金融合作，其实都“逃不开电子商务这条主线”。

林文斌分析，考虑到中国银监会公布的未来 5 家民营银行中包括了阿里巴巴，其金融业务板块今后应主要瞄准旗下的天猫卖家以及阿里巴巴上从事采购批发的商户，为他们提供融资、信贷等服务。

刘兴亮则表示，阿里巴巴频频涉足电商本业之外的领域，进行资源整合后，整个产业做得更大，未来可能会越来越朝着“跟中国经济各方面绑在一起”的方向发展。

近年来，随着“BAT”各自并购投资的不断多元化，三巨头间的较量变得无所不包。以今年年初中国两款手机打车软件快的、滴滴(原名嘀嘀)先后投入上亿元人民币展开的“补贴大战”为例，这场看不见硝烟的较量背后，正是阿里巴巴与腾讯之间拼抢移动支付入口的“暗战”。

而按照市场此前预测，阿里巴巴有望实现美国自 Facebook 上市以来最大规模 IPO。对此，刘兴亮表示，这有可能会改变“BAT”三大巨头间的实力对比，使阿里巴巴朝着坐稳“老大”的地位迈进一步。

林文斌则表示，如果阿里巴巴估值超过 Facebook，无疑将提升国内外对其的关注度，但其在国内市场竞争中的地位如何变迁，还需看今后在实际业务上的发展。

三类公司受益长江经济带交通走廊建设

■ 欧阳春香

6 月 11 日，国务院常务会议部署建设综合立体交通走廊打造长江经济带，包括加快实施重大航道疏浚整治工程，建设铁路、公路和航空立体交通网络，推进内河船型标准化三项重点工作。

长江经济带建设被明确为国家战略，将给长江黄金水道建设带来新的发展机遇。而铁路、公路、航空等立体交通网络的建设，多式联运的大力发展，将大幅提高长江流域运输能力。分析人士指出，长江流域的港口航运公司、沿江基建公司、区域本地公司有望受益。



展江海联运、干支线条直达和铁水、空铁、公水等多式联运。三是推进内河船型标准化，研究推广三峡船型和江海直达船型，鼓励发展节能环保船舶。

早在 2013 年 9 月，发改委会同交通部启动了《依托长江建设中国经济新支撑带指导意见》起草工作。据相关媒体报道，《关于依托长江建设中国经济新支撑带指导意见》已经由国家发改委牵头制定出初稿，目前进入讨论阶段，年内有望出台。

据悉，长江经济带战略将依托长三角城市群、长江中游城市群、成渝城市群，做大做强上海、武汉、重庆三大航运中心；推进长江中上游腹地开发；促进“两头”开发开放，即上海及

中巴（巴基斯坦）、中印缅经济走廊，形成转型升级新的支撑带。

三类公司有望受益

据长江航务管理局统计，2013 年长江干线货运量增至 19.2 亿吨，同比增长 6.7%，连续七年刷新世界内河航运纪录。而长江经济带的建设，将大幅提高长江流域运输能力，加速长江沿线城市经济发展。分析人士指出，长江流域的港口航运公司、沿江基建公司、区域本地公司有望受益。

根据《关于依托长江建设中国经济新支撑带指导意见》（征求意见稿），铁路方面，除沪昆高铁外，初步计划建设自上海经合肥、武汉、重庆至成都的沿江高速铁路，形成覆盖 50 万人口以上城市的快速铁路网。公路方面，初步计划以 4 条横贯东西和 15 条连接南北的国家高速公路为重点，建成连通重点经济区、中心城市、主要港口和重要边境口岸的高速公路网络。民航方面，初步计划形成一个国际航空枢纽——上海，三个区域枢纽——成都、重庆、昆明的布局，完善航线网络。

宏证券研报认为，这将充分发挥长江黄金水道的综合优势，加快构建衔接顺畅、安全

高效的综合运输体系。随着铁路、水运等交通的无缝对接，中上游地区能够主动承接长三角、珠三角地区的产业转移，同时通过技术的引进，促进内陆产业从低附加值向高附加值升级。通过发挥长三角地区的引领作用，大力建设江淮、两湖、成渝经济区等跨江联动的城市群，配套发展一批区域性大城市、卫星城市和中心集镇，形成多层次城市发展格局，推动新型城镇化进程。

长江货运量已位居全球内河第一。长江上游以重庆港为中心、中游以武汉港为中心、下游以南京港为中心的长江航运枢纽框架已经形成。而国常会明确要加大通航能力，推进内河船型标准化。重庆港九、南京港、上港集团、芜湖港、连云港等港口公司和*ST 凤凰、宁波海运、中海发展等开展河航运的上市公司有望率先受益。

铁路、公路、航空等立体交通网络的打造，沿江一带的基础设施建设将得到进一步完善，海螺水泥、华新水泥等沿江基础设施建设相关上市公司有望受益。

同时，随着长江经济带建设对区域经济的提振，重庆、武汉、上海等重要节点城市的本地公司也将受益。

树立“省下的就是赚了”理念。今年年初，这个矿立足度危求进的新情况，健全完善精细化经营管理制度，持续落实节约挖潜 18 条硬性措施，提出了“人人当老板，全员抓节约”的口号，全矿干部职工从小事做起，积小成多、聚沙成塔。

“我们积极响应矿上的号召，在全区广泛开展了以节约一根道钉、一个螺丝、一段铁丝、一根焊条等为内容的‘十个一’节支降耗活动，今年以来，共修复标准道岔 33 组，维修小地滑 117 个，回收发放铁路压板 4142 个，单头吊梁 36 套，气缸 46 个，铁轨枕 4142 根，梭车地滑 285 套，我们工区仅修复件一项就节约材料费 84.83 万元，节约挖潜取得了显著成效。”北宿矿运搬工区党支部书记韩雪华这样说。

“因为皮带空转，我们被矿上罚了 500 元。”皮带工区负责人告诉笔者，“但是我认为这个罚罚，这个罚款我们落实了责任人，同时也警示大家养成一个良好的工作习惯，不见煤绝不开皮带。”北宿矿专门制定了实施意见，号召大家从人走灯灭、夏天空调设到 26 度等身边小事做起，抓好节约用电。

“我刚从网上花了 9.9 元买了个小风扇，功率还不到 10 瓦，不到热得受不了的时候，我不会开空调的。”该矿环保科的小魏说，“别的大事咱做不了，节电、节水、节约纸张这样的小事还是能做到的。”今年北宿矿还开展了“吨煤电费降低 1 元钱”活动，通过严格落实峰谷用电、井下皮带运行优化、皮带顺槽电机优化等节电措施，1-5 月份总电量同比减少 21.48 万千瓦时。

“三板斧”砍出降本增效新局面

——兖矿集团北宿矿节约挖潜战危机见闻

■ 张兴茂

面对严峻的经济形势，煤矿企业如何战危机保生存?作为薄煤层老矿，兖矿集团北宿矿把节约挖潜作为矿井度危求进的利器。今年 1-5 月份，商品煤完全成本比考核每吨降低 52.65 元，降幅 9.44%；比上年同期降低 114.61 元，降幅 18.51%；通过修旧利废、回收复用节约资金 586.22 万元。这是笔者日前从北宿矿财务部门了解到的一组数据。该矿负责人直言：“我们用‘三板斧’砍出了降本增效新局面。”

不必要的材料投入——“砍”

“翟哥，你们单位申请的那个皮带传动滚筒，经我们核查，认为没必要投新的。我们已经和机厂联系了，他们那里有翻新的，完全可以满足要求，你重新办一下手续吧。”这是北宿矿内部市场办核算员张子君正在给皮带工区材料员通电话。“像这个滚筒，领新的需要 19000 元，复用旧的才需要 1480 元，节约的额度还是非常可观的。”笔者随手翻了翻小张桌上的材料计划审批单，看到了两组数据：皮带工区申请自动卸偏装置 18 套，实发 14 套，节约资金 4767 元；通风工区申请平衡风门 6 道，实发 2 套，节约 42000 元。

为了切实不必要的材料投入“砍”下来，该矿从源头做起，严把材料审批关，对各单位上报的材料计划反复斟酌，严格按定额和限额双向控制，对材料消耗考核到区队，做到严格考核，奖罚兑现。他们严控新材料、新配件投入，有效杜绝设备配件淘汰、更换的随意

性。结合生产经营实际，完善了材料消耗定额，采取写实跟踪的办法，确实掌握全矿材料消耗的详实情况，保证了材料消耗的合理性。对材料做到进多少、出多少、剩多少，账卡物三对口，贯彻执行日清月结和以旧换新制度，对于旧件要求全部回收，并尽可能地维修，投入二次使用，使材料损耗最小化、再利用最大化，杜绝跑冒丢失现象。

同时为了减少材料投入，北宿矿严格落实公司“三减三提”总要求，想方设法提高生产组织管理水平，因地制宜合理制定支护方法，提升支护效果，尽量降低修复率，加强回采工作面帮、顶管理，减少坑木消耗。1-5 月份，北宿矿材料投入比考核节约 296.64 万元，同比降低 235.77 万元。

能不花的管理费用——“砍”

“在目前严峻的经济形势下，我们要大力发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，可花可不花的费用一分不花，全矿干部职工人人都要当管家、做老板。”在日前召开的北宿矿经营工作会上，北宿矿矿长的一番话表明了他们节约挖潜的决心。

在保证安全生产急需资金正常投入的前提下，这个矿大力压缩各项非生产性开支，从小处着眼精打细算“抠”效益。这个矿从 2010 年起就推行 OA 办公系统，矿上的所有的文件、通知一份不印，一律通过 OA 办理。他们专门制定了差旅、接待、会议、车辆及办公用品等管理制度，发挥预算刚性管理，使资金预警机制和考核机制紧密结合，坚决做到“费用支

出有依据，限额定量不超标”。该矿规定，长途出差一律乘坐公共交通工具；几个单位同时需要外出的，一律拼车。今年以来，运输费比去年同期降低 15 万元，比预算节约 23.7 万元。

为了最大限度地减少“舌尖上”的浪费，北宿矿细化接待管理规定，采用事前申请、审核签批的方式，定额、定量、定标准，严格控制陪餐人数，简化接待，业务招待费比预算降低 74%。有效压缩会议规模、减少会议数量，借助“投影”方式，实现会议材料“无纸化”，定量发放打印纸，严格纸张、墨盒等办公用品的领用管理，禁止购买原装墨盒，使用循环环保墨盒，交旧领新；最大化减少办公费用开支，办公费、会议费比预算节约 10 万元，降幅 80%。“尽管这些看起来都是些小事，但是账不可细算，上半年各种可控费用我预计能比预算节约 115 万元，降幅 53%。”该矿财务科负责人给笔者算了这样一笔账。

不节约的习惯行为——“砍”

在北宿矿，打印纸两面使用、上下楼不乘电梯走楼梯、光线好会议室不开灯等等，早已经成为每名职工的习惯行为。

“以前总觉得这么大一个矿，浪费一点觉不着。现在不行了，节约挖潜就得从自己做起、从现在做起。”刚刚参加完形势任务报告会的北宿矿职工小田这样告诉记者，“每个人节约一点点，全矿算起来就不是一个小数。”

近两年来，北宿矿广泛开展形势任务教育、艰苦奋斗教育、内部市场化教育，使大家认识到成本和效益、效益和收入的关系，牢固

太钢建成世界最先进不锈钢冷连轧生产线

■ 黄传宝

5 月 28 日，随着第一个冷轧卷在不锈钢冷连轧生产线成功下线，标志着世界上最先进的不锈钢冷连轧生产线在太钢建成并进入热负荷试车，太钢在冷轧不锈钢工艺技术上实现了高效率、高质量、低成本的新飞跃。

为适应国民经济结构优化升级和重点业对不锈钢新材料的迫切要求，太钢在不增加产能的前提下，立足替代进口，推进不锈钢产品结构的优化升级，延伸不锈钢产业链和价值链，实施了不锈钢冷连轧项目，项目于 2013 年 1 月全面开工建设。

太钢不锈钢冷连轧工程在工艺技术和装备上实现了一系列重大突破和创新。在工艺技术上，该生产线集成了当今世界上最先进的不锈钢冷连轧轧制、超长连续退火等诸多新技术；配套实施了酸再生、酸净化、污水处理、氮氧化物减排等一系列环保技术；在装备配置上，建成了目前世界上最先进的激光焊机、世界上第一套 5 机架不锈钢冷连轧机、最大的冷轧不锈钢带钢连续退火炉及其酸洗系统，平整机、拉矫机、在线切边剪机实现了在线集成，可以直接生产出成品卷，成为世界第一条工序集成度最全最高、节能环保效果最优的不锈钢冷连轧生产线，将大幅提升太钢不锈钢产品的生产效率和产品质量水平，提高产品的市场竞争力。

新生产线可生产铁路、汽车、石油化工、核电、工程机械、家电、电梯、医药卫生、食品加工、造币等各行各业和领域所需的系列高端不锈钢材料，产品将完全替代进口，更好地满足国民经济发展要求。

太钢不锈钢冷连轧工程是山西省“十二五”重点工程，在项目建设过程中，太钢确立了“打造精品优质工程”的建设总体目标，在工艺集成创新、设备选型招投标、设备安装和调试的过程中，坚持高标准、精心组织、严格管理，全体工程建设者日夜奋战，团结协作，全线装备国产化率达到 90% 以上，实现了安全、质量、工期、进度、成本的最优化目标要求。

2014 中国软企收入百强发布 入围门槛提高 1.5 亿

■ 赵玥博

6 月 12 日，由国家工业和信息化部、中国软件协会联合主办的 2014 年第十三届中国软件业务收入前百家企业发布会在青岛举行，会上公布了“2014 年中国软件业务收入前百家企业”名单。在名单中显示，新一届软件百家企业排名第一的企业规模已达到 1216 亿元，比上届增长 19.5%；入围门槛由上届的 7.8 亿元升至 9.3 亿元，增长 19%。

研发创新能力提升

数据显示，新一届软件百家企业实现利润 899 亿元，比上届增长 37.4%，高于全行业 24 个百分点。

在入围的企业中，工业控制系统、新一代通信技术、高端软件操作系统、海量存储系统、中间件应用等一系列国家“核高基”重大专项取得明显突破，产品的易用性和稳定性得到有效提升，云计算、物联网、信息安全等技术与应用取得实质性进展，自主知识产权研发成绩显著。本届百家企业当年软件著作权数超过 9000 件，比上届增加 34.7%，软件产品登记数增长 11.5%。其中，中兴和华为 2013 年国际专利申请量分列全球第二、第三。

国际化战略层次提升

百家企业实现软件出口 196 亿美元，比上届增长 46.2%，占软件行业出口总量 42%，比上届提高 1.5 个百分点。其中嵌入式软件出口 102 亿美元，比上届增长 62%，提高近 5 个百分点；离岸软件外包服务比上届增长 32.3%，提高 2.3 个百分点。

在国际业务布局上，一些企业已在国外设有研发机构和子公司。东软、华为、中兴等企业的海外业务和产品覆盖了全球上百个国家和地区；浪潮集团的海外业务拓展比上年增加了 15 个国家和地区，软通动力在全球设立了 28 个交付中心，33 个分支机构。

软企调整业务结构

软件产品不断向平台化、网络化、移动化延伸，经营模式逐渐朝协同化、服务化和融合化推进。信息技术服务已成为软件产业转型升级的重要引擎，收入占比达到 41%，比上届提高 3 个百分点，高出全行业 2.8 个百分点。

嵌入式系统软件一直都是中国软企的强势，近两年更是阔步迈进，嵌入式系统软件比上届增长近八成，占总收入的比重达到 29.8%。

据统计，智能终端、智能语音、信息安全、嵌入式软件等产品和数据处理、存储服务均保持 2 位数增长，进一步支撑电子商务、移动平台和软件应用商店的运营，促进中国信息消费发展作用突出。