



日前,由中国铁建二十二局集团四公司等单位施工的贵州省首条地方投资为主的铜玉铁路工程进展顺利。铜仁至玉屏城际铁路,北起铜仁市碧江区,与渝怀铁路铜仁火车站共站,止于玉屏。全长47.71公里,设计时速为200公里,工期为3年。图为职工们正在紧张施工。

(本报特约通讯员 武新才 高磊 韩师摄)

世界最大高速动平衡试验台在东莞投运

本报讯(通讯员蒋春霞 记者高柱 李娜)11月25日上午,世界最大350吨高速动平衡试验台在东方电气集团东方汽轮机有限公司投运,并顺利完成首根产品转子试验,标志着东汽具备做好国家重大科技专项——CAP1400示范工程核电转子的能力,并为今后研制更大更先进的汽轮机打下基础。

“350吨高速动平衡试验台投资达到1.75亿元,建设周期两年半,有多项指标达到世界第一。”东汽总经理张文峰告诉记者,高速动平衡试验是汽轮机转子制造的最后一道工序,通过试验,转子就能拿到出厂“通行证”。

院士专家助力页岩气开发

本报讯(记者邹明强 通讯员付喜艳)日前,中国页岩气高效开发装备技术院士论坛在中石化第四机械厂开讲。4位中国工程院院士就中国页岩气资源开发作专题报告。

同时,院士专家工作站也在该厂揭牌。工作站成立多个课题组项目组,将围绕页岩气高效开发技术及装备开展理论研究和实践应用,培养专业技术人才,带动页岩气开发装备、工艺转型升级,促进我国页岩气产业发展再上新台阶。

第四机械厂是国内率先进行页岩气开发装备技术研制的企业。先后推出一批页岩气开发先进装备,形成了一套较为成熟的页岩气开发装备一体化解决方案,在涪陵页岩气田规模应用,为我国开发利用页岩气提供了有力装备支撑和技术保障。

浙江柯城农商行“心易微贷”助力青年创业

本报讯“真是太感谢你们了,是你们农商行圆了我的创业梦!”近日,80后青年吕某创办了一家教育机构,深受资金的瓶颈困扰。浙江衢州柯城农商银行的微贷员在“扫街”走访中,了解到吕某缺少资金的情况。经过调查,吕某的情况适合该行新推出的“心易微贷”产品,因此他获得了10万元的贷款,圆了自己的“创业梦”。

据了解,“心易微贷”是该行推出的一款新型贷款产品,主要面向具有3个月以上(含3个月)经营经验的个体工商户、家庭作坊业主、微小企业主、农户及其他从事小规模经营的群体,满足“小、短、频、急”的金融需求,解决他们的融资困难。(吴俊)

校园送货,快递员无法进校;小区送货,快递员常常扑空……

“最后一公里”配送难题日趋凸显

要更好地解决这个问题,不仅需要企业努力,还要整个市政建设配合

本报讯(记者于宛尼 实习生张子鑫)24岁的张军是快递员大军中的一员,最近的繁忙让他又爱又恨:“收入越来越多,但工作量变大后,送件不方便,产生了许多矛盾。”

张军所说的矛盾多是在最后一公里出现的困难,如校园配送,快递员无法入园;小区送货,快递员常常扑空,有的不得不往返多次……随着全国物流行业收入和规模实现高速增长,物流业多年来存在的“最后一公里”难题日趋凸显。

对此,国家邮政局局长马军胜曾表示,物流行业存在的较大障碍是在最终靠近用户的车辆进城和投递环节。目前,整个行业“最后一公里”配送大部分都处于灰色状态。在日前举行的第12届米其林必比登挑战赛上,成都交通运输委员会的段成柱说:“快递员和顾客之间沟通困难,使大量精力被耗费在等待和二次投递上。因此,利用移动终端建立有效沟通渠道,对于减少企业在这部分的浪费是有效的。”

面对这样的困境,在2014年,无论是老

牌物流巨头、传统房企还是新兴电商,均在物流仓储领域投资。年初,腾讯以15亿港元收购华南城9.9%的股份,此举被认为是腾讯自建物流的一大举措。与此同时,京东商城、亚马逊、苏宁等电商巨头纷纷宣布要在全国设立直投的自建物流中心。

而“最后一公里”不仅是货物流动的障碍区,更是信息流动的障碍区,物流业之所以在“最后一公里”耗费如此高的成本与缺乏畅通的信息沟通体系有很大的关联。

“‘最后一公里’配送难题在国外也没有彻底解决的方法,联邦物流曾经做过统计,终端配送的费用占物流总成本的30%以上。国内现在能做的就是在有限的条件下尽量优化物流的各个环节,节约成本,减少企业压力。要更好地解决这个问题,需要的不仅是企业的努力,还要有整个市政建设的配合。”米其林集团总裁盛纳德说。而目前,我国城市缺乏精细化管理思路,导致配送车辆难以实行更合适的管理方法。

近日,国务院正式通过《物流业发展中长期规划》,规划明确了农产品物流、制造业物流与供应链管理 etc 12项重点工程,到2020年基本建立起现代物流服务体系。

有咨询公司预测,至2020年,全世界的“最后一公里”送货服务年营业额将会跃升到6万亿美元。盛纳德说,毋庸置疑,“最后一公里”将成为物流行业最具发展潜力的一环,解决“最后一公里”路上的人和事,将大大降低社会发展成本。

互联网金融健康发展指导意见正在制定

据新华社北京11月26日电(记者刘铮 姜琳)中国人民银行副行长潘功胜26日透露,目前人民银行正在牵头制定促进互联网金融健康发展的指导意见。

“我们将按照‘适度监管、分类监管、协同监管、创新监管’的原则,建立和完善互联网金融的监管框架。”潘功胜在2014中国支付清算与互联网金融论坛上讲话时表示。

潘功胜说,要坚持开放、包容的理念,冷静观察新的金融业态,在明确底线的基础上,

为行业发展预留一定空间;要坚持监管规则的公平性,不论金融机构还是互联网企业,只要做相同业务,监管的政策取向、业务规则 and 标准就应大体一致,不应对不同市场主体的监管标准宽严不一,引发监管套利。

“要充分利用中国支付清算协会、正在组建中的互联网金融协会平台,推动支付清算和互联网金融行业自律管理,发挥行业自律在行业治理中的积极作用,形成监管与自律的协同和均衡。”潘功胜指出。

我国信用卡投诉主要集中在五类问题

据新华社北京11月26日电(记者李廷霞 刘铮)记者26日从中国银监会了解到,从今年前10月全国银监系统受理的信用卡投诉情况看,主要集中于信用卡服务提供、营销推广、收费定价、盗刷、委托外包公司催收欠款五类问题。

信用卡服务方面的问题主要是:用卡受阻或遭遇拒付、客服服务态度不佳、交易退款返账出现差错、银行单方面调整额度导致投诉人用卡受阻或发生逾期、银行对账不及时、注销卡片遇阻挠;在信用卡营销推广方面的主要问题包括:冒名办卡、促销活动不兑现、

擅自修改积分、优惠活动规则等。

信用卡收费定价方面的问题包括:银行未采用容时容差、分期业务存在“息改费”,超限费、手续费和年费收取等问题;信用卡盗刷方面的问题集中在:盗刷后银行推诿责任,依旧收取高额罚息和滞纳金;委外催收方面的问题主要是催收方式不当。

央行25日发布的数据显示,截至第三季度末,全国信用卡累计发卡4.36亿张,环比增长3.34%,全国人均持卡0.32张;信用卡授信总额为5.32万亿元,同比增长22.48%。

盗账号 盗隐私 盗网银 公共WIFI存三大风险

本报北京11月26日电(记者杨召奎)随着各类WIFI热点越来越多地覆盖商场、餐厅等公共场所,“蹭网族”也越来越庞大,不法分子利用“钓鱼”WIFI盗取用户账号、隐私、网银等现象屡有发生。正在举办的首届国家网络安全宣传周活动中,公共WIFI安全问题成为热门话题之一。

记者今天在中华世纪坛网络安全体验馆了解到,不少企业都开展了WIFI安全宣传。360公司设置了“绵羊墙”体验区,让用户直观感受随意连接公共WIFI的危险。记者在现场看到,一位年轻的女士在连接“钓鱼”WIFI后,“绵羊墙”上便显示了她刚才输入的用户名和密码信息,这令她十分惊讶。360公司总裁齐向东介绍,连上一个黑客建立的“钓鱼”WIFI后,用户离个人信息被盗取只有一秒钟的时间。

在腾讯展台,记者看到,工作人员正在发放《支付安全反诈骗手册》。一位工作人员告

诉记者,“一些‘钓鱼’WIFI模仿商家的WIFI名称私设AP热点,而且不设置任何密码,一旦用户接入,它便会诱导用户访问挂马网页,然后窃取用户个人账户和隐私信息,甚至盗取网银股票资金。”

那么,对于十分依赖WIFI的“蹭网族”来说,如何避免这些安全风险呢?对此,腾讯手机管家相关负责人表示,在公共场所使用WIFI时,用户应提高自身的安全意识。

他告诉记者,“首先要跟工作人员确认WIFI的名称,不要随意连接上无法确认归属的WIFI。其次,避免使用网银和网购支付。最后,可以在手机上安装安全软件,并利用WIFI安全检测功能实时扫描监控。”

“用户提高自身的安全防范意识固然重要,但最重要的还是要加强网络安全建设。”在中国电子信息产业集团有限公司董事长芮晓武看来,网络安全的加强要依靠产业链各环节的共同努力。

武义供电“民生大篷车”开进山区送服务

■朱起民

11月20日上午,国网浙江武义县供电公司“电力党员服务队”和“青年志愿者服务队”一行20人来到武义县新宅镇和阳坑村开展了具有电力特色的“民生大篷车”活动,为该村送光明、送温暖、送知识、送服务,受到了村民们的热情欢迎。

装设路灯“送光明”

和阳坑村地处武义县新宅镇的山区,基础设施落后,未装设路灯,影响了村民夜间出行,甚至存在着一定的安全隐患。为了解决这一问题,国网武义县供电公司义务为该村各个交通要道处装设了17盏路灯,为村民夜间出行提供了极大的便利。

关爱弱勢“送温暖”

本次活动不仅为该村送上了光明,也为村里的4户特困家庭送来了温暖。武义电力服务队为4户特困家庭送上了慰问品。随后,服务队员还为他们检修了电路,在这个日渐寒冷的季节送上了来自武义电力的温暖和关爱。

开设讲堂“送知识”

和阳坑村共有300多村民,其中绝大部分对用电安全方面的知识不甚了解。为了提高村民的用电安全意识,保障村

民的人身及财产安全,本次活动武义电力还专门携带了安全用电知识小册、画本及宣传板,并因地制宜地在村活动中心小广场开设安全用电知识讲堂,为村民们讲解安全用电知识。原本生动有趣的画册、宣传板再加上队员们通俗易懂的讲解,村民们很快就掌握了安全用电的小知识。

关注菇农“送服务”

据了解,该村有八成村民种植香菇,香菇种植已成为该村最主要的经济来源。给“菇农”提供优质电力服务对保障村民经济收入、推动该村经济发展有着重大意义。为此,武义电力服务队深入田间地头,为菇农送上了诸如安全用电和科学用电讲解、检修用电线路及用电设施等针对性的服务,进一步提高了菇农的安全用电、科学用电意识。

此外,本次“民生大篷车”活动武义电力服务队还对该村的电力台区进行了全面的检查和消除。

据统计,国网武义县供电公司今年以来组织“进农村”服务活动共70余次,慰问困难家庭50余户,义务检修、新装路灯100余盏,完成了40个行政村农排线路和122个行政村台区的改造,新增、调换变压器69台,增容22835千瓦,畅通了服务“三农”发展的“最后一公里”。

本报讯(通讯员常方元 记者北梦原)11月23日,在山东菏泽成武县大森生物质能源有限公司的展厅里,一台锅炉正轰鸣运转,然而展厅里却没有一丝烟雾和异味。企业负责人彭志伟向记者解释:“这是因为锅炉里燃烧的是一种环保燃料——生物质颗粒燃料。”

“树枝、树根还有一些林木的边角料,是生物质颗粒燃料的原料,经过加工处理,对环境没有污染,是一种洁净低碳的可再生能源。”彭志伟介绍说,生物质颗粒燃料发热量大,且不含硫磷,燃烧后的草木灰是一种优质的有机钾肥。因此,这种环保清洁能源被称为“绿煤”。

大森公司15万吨生物质燃料于去年上半年投产,很快成为一些小型燃煤锅炉的替代燃料。接着,大森又建起一条年产30万吨的生物质颗粒燃料生产线,去年底已正式投产。目前,这里成为国内规模最大的生物质颗粒燃料生产基地。

山东成武20个新项目“零增用地”

一批环保高新特色项目迅速落户投产

然而,这个生物质燃料生产基地在不久前还是一片闲置的废旧工厂。“从该项目,到建成投产,只用了半年时间。”成武县项目办的负责人介绍,这里只是成武“腾笼换鸟”的一个缩影。由于市场变化、经营管理等方面的原因,成武县部分企业处于低效运行状态,有2000多亩土地处于闲置和半闲置状态。

2103年初,成武县开始对这些闲置的土地进行清理整治,对工业园区、乡镇项目聚集区等土地资源进行详查,列出低效用地、闲散土地清单,做出整合利用规划。

该县水环境综合治理人工湿地项目需要占用数百亩土地,成武把目光瞄向工业园区废弃多年的县砖瓦窑厂,两个月后,新开水面200多亩,造地100多亩。

今年以来,全县又清理出16个低效企业,并把它们重新推向招商市场。通过“整体出售”、“项目嫁接”、“资产整合”等措施,成武确保集约用地项目优先落地,让这些土地迅速焕发了生机。在“腾笼换鸟”过程中,20个项目,20.8亿元投资实现“零增用地”安家落户。

国际化是个相互融合的过程。人人都是国际化的因子,没有谁最国际化,只有谁更国际化

中信重工:“创新体系+核心制造”闯世界

■周瑞华

有追求的企业,迟早都得踏上国际化之路。中信重工机械股份有限公司早在10年前就已上路,去年国际市场订单份额已超过50%,今年上半年,国际市场订单为15.52亿元人民币,占新增订货的30.74%。“装备制造是个充分竞争的行业,竞争早就在全球范围内激烈展开,如果局限在国内市场,企业将会被淘汰。”中信重工董事长任沁新的观点很鲜明,“我们比较早地开始国际化进程,完全是适应企业自身发展的要求,何况又处于经济全球化的大环境、大趋势中,更无法置身其外。”

“今天 we 和整个世界离的如此之近,是以往任何时候都不能相比的。”10月17日,在中信重工内部举办的国际化论坛上,任沁新做如此判断。

生产要素世界流动的国际化

中信重工总部位于河南洛阳,是世界最大的矿业装备和水泥装备制造商、中国最大的重型机械制造企业之一,离世界的距离有多近?有员工戏称:“我中有世界,世界中有我。”

在洛阳总部,常年闪现着高鼻梁、蓝眼睛的外国专家身影,他们中的优秀代表,要数热加工系统首席技术官、美国人伊沃·波特,他在今年10月获得中国政府颁发的“友谊奖”。

在任沁新眼里,深度国际化的标志是生产要素在全球范围内的流动。国际知名专家伊沃·波特的加盟,被业内解读为是中信重工在更高层面推进国际化战略的结果,并断言,人才国际化,必将给中信重工的经营理念和管理机制带来深刻变革。

变化在不知不觉中到来,伊沃·波特每周都要给公司领导撰写工作报告,今年6月30日,他在题为《国际化之路:愿景和体验》的报告中,坦率表达了对公司国际化的看法。7月15日,任沁新以《国际化之路:变革与坚

持》为题写了回信,回应了有关问题。以此为契机,中信重工在全体员工中展开了国际化大讨论,并于9月27日召开国际化推进会。会上,中信重工总经理俞章法总结说,国际化战略和业绩已经成为企业品牌形象和价值的重要组成部分。不管是立足主业,实现“稳中求进”,还是通过“资本运作”,实现新的发展,企业都需要国际化战略的强力支撑。而后,中信重工又举办了国际化论坛。

“通过全员讨论,员工们深化了对国际化的认识,认为实施国际化战略,是转型发展的必由之路,必须坚定不移地快速推进,这为公司深度推动国际化做了思想准备。”任沁新说。

如今,将国际市场定位于欧美、澳洲、南美、南非、俄罗斯、印度等高端市场和新兴市场,组建了中信重工澳大利亚公司、南非公司、巴西公司、智利公司和印度、俄罗斯办事处,海外业务的营销、研发、生产和服务四大功能基本形成,技术与营销、营销与服务、总部与海外公司深度融合,自主品牌技术和产品直接面对国际终端客户。

“海外公司推行本地化原则,我们不外派员工。”任沁新有些自得地说。目前中信重工已经建立了由360多名外籍员工和数十位外籍专家组成的海外员工团队。

海外市场拓展到矿业之外

“国际化的另一面就是产品在世界市场流动。”任沁新说,中信重工是用“大型矿用磨机”敲开了国际市场的。他回忆,早在2001年,赞比亚谦比西铜矿项目磨机一次试车成功,就标志着中信重工完全依靠自身力量成套出口大型矿用装备“首秀”成功。“总理工程”开了个好头,此后便一发不可收拾。

2009年,中信重工自主设计制造、完全拥有自主知识产权的澳大利亚SINO铁矿项目Φ7.93×13.6米溢流型球磨机,一次试车成功并工厂交付。专家认为,中国由此真正掌

握了世界矿业高端技术,国外公司在大型磨机方面的技术和市场垄断被全面打破。吸引了必和必拓、巴西淡水河谷等世界矿业巨头的关注,中信重工的大型矿用磨机装备随后便成功打入澳洲、欧洲、南北美洲等世界主要矿业市场。

今年3月,为瑞典LKAB公司生产的PSZ3000半移动式破碎站试车成功,是中信重工自主知识产权品牌的成套矿山装备首次直接出口欧洲。就此,破碎机、自磨机、井下提升装备等“九大”装备齐头并进,中信重工不仅实现了对矿业领域核心产品的全覆盖,在国际市场上,产品覆盖面还扩展到矿业之外的更多领域。

在备件市场,2013年,除与老客户美国IKDG公司签订铸件大齿圈和齿轮件联轴的备件订货合同,还与巴西CBMM、以色列ROTEM、韩国江南等国外企业签订一批备件合同,实现了中信重工备件产品在多行业、多领域的突破。目前,中信重工备件产品已成功布局亚洲,并打入北美、南美、非洲、澳洲等国际市场。今年,船用铸钢件通过英国船级社工厂认可和美国(ABS)、法国(BV)船级社认证年审;与德国孟克(MENCK)公司成功签订大型锻造砧子产品供货合同,则标志着中信重工成功进入国际高端海工大型铸件市场。

在成套工程市场,与泰国第一大水泥生产企业SCG公司两度牵手合作,签订了位于柬埔寨和缅甸的水泥生产线项目EPC总承包合同,彰显了中信重工在水泥总承包项目上的实力,目前,水泥成套成功打开了多米尼加、蒙古、巴西、泰国、缅甸、柬埔寨等海外总包市场,成为全球有竞争力的水泥总包供应商及服务商。此外,还与印度彼那成功签订12兆瓦余热发电合同,余热发电节能环保技术就此走向世界。

随着国际工厂、国际团队、国际成套、备件配送、全球服务体系的搭建和完善,中信重工已经成为全球最具竞争力的矿山重型

装备供应商和服务商,成套产品合同额数目越来越大,单个项目合同额过亿元的项目越来越多;总包模式渐趋多样,实现了从传统总包模式向EP、EPC、EMC等多种融资模式总包的转变。

独特竞争力的世界打拼

短短10年时间,中信重工国际化之路从步履蹒跚到渐入佳境,是怎么实现的?

“布局合理,为我们赢得了发展良机。”任沁新说,全资收购西班牙甘达拉公司,构建了海外核心制造基地。“这有利于我们绕过出口壁垒,降低国际间政策风险,增强公司自主品牌在全球市场的认知度;我们还独家买断SMCC的100%知识产权,成为全球最先进的选矿工艺技术的拥有者。”

俞章法对中信重工国际化进展迅速的原因进行了梳理。他认为,中信重工拥有一个国际竞争对手不具备的优势,即拥有全球稀缺的高端制造体系,世界领先。“这个制造体系再配上我们拥有的完整的技术研发和创新体系,中信重工成为‘创新体系+核心制造’的综合体,拥有的核心竞争力是由自身研发能力、装备能力以及市场开拓能力叠加形成的,别人无法复制更不可取代。”

业内认为,矿山装备成套优势,是中信重工拥有的全球独具的竞争优势,优势的形成,源于中信重工拥有全球最先进的选矿工艺技术,拥有矿山重型装备国家重点实验室,拥有世界一流的矿山装备制造平台。由此中信重工就有能力为客户提供从物料试验、方案选型、设计研发到产品制造等一系列项目解决方案和全流程服务,而且但凡有技术创新,很快便可迅速转化为生产力,实现产业化。

“国际化是个相互融合的过程,人人都是国际化的因子,没有谁最国际化,只有谁更国际化。”任沁新说,“国际化之路充满挑战,但我们乐在其中。”