

联合投资千亿元助力成都“十三五”发展

**本报讯** (通讯员方炜 记者张翀)12月3日,中建三局联合中国水环境集团、中信国安投资公司与成都市签署战略合作框架协议,在“十三五”期间,三家单位将联合投资1000亿元以上助力成都市城市建设发展。

按照协议,千亿投资计划将集中在水务及水环境治理、市政基础设施建设等领域,成都市将依据国家法律法规许可的PPP模式,按改租模式等多元融资方式与中建三局共同推动水务及水环境、城市基础设施项目合作,并将依据相关法律法规为合作企业和合作项目提供优质政务服务。据悉,中建三局将致力提升投资效率和公共服务水平,力争将所实施的PPP等融资项目建成机制创新、技术创新、模式创新、管理创新及资源创新的示范项目。

**西安铁路局荣获国际技术创新奖**

**本报讯** 日前,2015年国际隧道与工程协会(ITA)年度技术研讨会在瑞士举行,西安铁路局与有关高校合作自主研发的“车载探地雷达隧道衬砌状态检测技术”荣获“2015年国际隧道与工程协会(ITA)技术创新奖”。

西安铁路局科研所与西南交通大学、西安交通大学合作承担了中国铁路总公司科研课题——“铁路隧道衬砌多通道车载探地雷达检测系统”,实现了铁路运营隧道衬砌及围岩状态非接触快速检测。截至2014年底,我国运营的铁路隧道已达12095座,总长度约7600公里。传统技术难以满足短期内对铁路隧道病害普查和定期检修,而车载探地雷达技术颠覆了传统的测量方法,把检测速度从间歇式5km/h提高到连续性175km/h,实现了在正常列车运行条件下完成铁路全线隧道检测。(于海 焦健)

**志高志出市场组合拳**

**本报讯** 自8月1日李兴浩宣布出山重掌志高国内营销,在短短3个多月里,志高发力大招,营销扁平化、渠道整合、产品升级、海外提速,一系列措施环环相扣。在这场空调整体市场下行的逆市对弈中,志高销售却频传捷报。从国庆大促,到“双11”期间志高线上推出“智慧折上折”等主题,将“双11”销售一步步入高峰。最终志高实现“双11”线上电商平台单品销售额超过亿元,同比增长45%。志高还与中国人保共同签署承保宣言,凡购买任何一款志高空调并办理登记,均可获赠价值高达36万元的家庭财险,以此打造全新的服务体验。过硬的产品质量,也让志高顺利斩获“中国出口质量安全示范企业”。在行业出口持续下滑的大环境下,实现出口“六连增”,其中8月份同比增长更是高达29.1%。(东升)

**洲洲电气化改造工程进展顺利**

**本报讯** 11月30日14时,由中铁电气化局沈阳分公司承建的滨(哈尔滨)洲(满洲里)电气化改造铁路东门站信号改造工程完成联调,提前25分钟顺利开通。

该项工程为了增强综合运输效能、提高劳动效率,将东门站上行咽喉侧(哈尔滨东端),I道、II道和III道到发线延长至1050米及本站到发线全部电气化;拆除道岔9组,插入道岔7组,站内除道岔转辙设备利旧外全部新设;改造完成后,联锁道岔55组。该项工程开通后,洲洲电气化改造铁路东门站运输效率大大提升,对加快推进洲洲铁路电气化配套成网,进一步优化路网结构,缓解哈东站货运运输能力紧张状况,促进哈尔滨地区经济快速发展都具有重要的意义。(王睿)

**新型高压绝缘检修平台获专利**

**本报讯** 近来,靖江市供电公司变电检修人员在对变电站检修时,运用了自己研制的一种新型高压绝缘检修平台,既安全又方便,工作效率大大提高。

据了解,在以往变电站构架上对刀闸或开关、避雷器等设备的检修或安装过程中,变电检修人员往往采用钢管搭建的施工平台,笨重且安全带没法系挂,设备搬上搬下还不方便,带来安全隐患。能不能设计出一个新型的检修平台?经过钻研,该公司变电检修班班长孙伟最终拿出了设计。在公司领导的支持下,一种采用复合绝缘材料为主体结构,连接处用不锈钢金属材料加固,既具备起吊功能和安全保护功能,又方便拆卸,携带的检修平台诞生了。该平台于2015年10月通过了国家知识产权局批准,获得国家实用新型专利证书。(清红)

**荆门石化撬动增效杠杆**

**本报讯** (通讯员孔峰臻 记者邹明强)近一段时间,荆门石化通过加大资源优化力度,严格控制工艺流程,生产成功-10号车用柴油,通过采用催化剂剂配技术提高柴油十六烷值,使车用柴油月产量保持在10万吨左右。

仪表车间以“劳模创新工作室”为平台开展技术攻关,先后解决了46项疑难杂症,仪表自控率提高至95.63%,设备泄漏率降至0.4‰。

**“铁建易购”带来集采红利**

**本报讯** 中国铁建十五局集团七公司新材料采购上移到法人层面,成立“铁建易购”电子商城,发挥网上海量资源优势,将货比三家变为货比百家千家,倒逼管理规范,降低项目成本。“铁建易购”运营5个月来,上架商品种类达2000多种,营业额超过1500万元,该公司30多个项目切实尝到了“互联网+物资集采”的甜头。

据悉,为使建筑企业管理尽快融入互联网,今年6月,该公司确立了“大型集采、小型网购”的思路,并组建了“铁建易购”网站,供应商集采以外的所有商品,通过铁建易购平台网站集中采购,规范零星采购行为。该平台倒逼供应商比质量、比价格、比服务、比品类、比物流,项目部通过平台享受网络集采带来的红利。(赵建 孙进修 袁青顺)

在电商冲击下,越来越多的实体店“倒下”,折射行业之殇

# 实体店如何突围

■本报记者 吴铎思

“尽管这个冬天不太冷,一丁还是没能熬过去。”这是一丁集团副总裁林德志回应公司破产时发出的感慨。

从11月30日晚上开始,福州市区一丁集团的店面都提前关门,货架空空如也,包装盒、宣传册等散落一地,卖场旁边刚开业不久的一丁创客咖啡也闭门谢客。在福州大利嘉城一丁集团的总部,一张银行的《索偿函》贴在公司的卷帘门上。最新消息称,“全国数百家一丁店面已经关闭,企业将进入破产清算阶段”。

据了解,一丁集团创立于2000年,创始人吴建荣从一间20平方米的小店面做起,历经15年,发展成为资产超10亿元、年销售额超56亿元、员工逾2000人的集团公司。今年8月,顶着“中国连锁百强”和“中国软件百强”光环的一丁集团进入了福州市的上市后备企业名单。

记者采访了解到,一丁“一夜”倒下的背后,实际上透出了实体行业内忧外患的困境。

**生意难做出现“关门潮”**

据了解,最高峰时,一丁在全国开设了300多家门店,集团业务网络覆盖全国20多个省的五六六十个城市,对于一丁的倒下,林德志在网上撰文说,盲目扩张,以及试图转型新业态是导致破产的重要原因。“传统的电脑、手机业务并不挣钱,靠借贷维持运转,破产不可避免。”

“本店转让”、“店面急转价格优惠”,最近,在福州市区各个商圈、居民小区,常常可见这样的字眼。在采访中,多数实体店经营者表示,主要是因为生意清淡入不敷出。



福州城市商业街。

罗文斌 摄 视觉中国

## 200亿件快递! 百万吨的包装“垃圾”去了哪儿?

■新华社记者 陈晨 梁爱平

200亿件!这是2015年全国快递业务的预计总量,庞大的数字背后,人们享受了多少便捷……

逾百万吨!这是每年因快递包裹产生的包装“垃圾”总量,可以摆满近20万个足球场,仅封箱胶带就可绕赤道数百圈……

这是一个严峻的现实问题,更是一个无法回避的社会课题:海量的快递包装“垃圾”去了哪里?该去哪里?谁应为减少令人痛心的浪费和污染担起责任?

**这么多的包装,这么大的浪费!**

收到包裹,取出商品,将包装箱随手扔进垃圾堆……对广东东莞的网购达人任能能来说,这般动作轻车熟路,至于包装垃圾去向何处,她从未有所考虑。

接到订单,将产品放进定制的包装盒,用气泡膜填充空间,再在纸箱上一圈圈缠上透明胶带……一个月下来,在北京经营一家母婴产品的石春仅胶带纸就要用去近2万米,这么做获得了买家一个“包装严密”的好评。而包装到了消费者手中如何被处理,她没有考虑过。

但对全社会而言,这已是一个不能不考究的严峻话题。来自国家邮政局的数据显示,2014年全国快递业务量为140亿件,今年预计将达到200亿件。海量的快递带来了巨量的包装废弃物。有专家估算,按照每个包装箱0.2公斤计算,140亿个包裹会产生包装垃圾280万吨,可摆满近20万个足球场,即每年使用的包装胶带就能绕地球300圈以上。

如此海量的废弃物,该去向何方?又是否百无一用,只能被当做垃圾扔掉?

“快递包装从分类上看,主要有黄板纸、胶带、塑料袋和塑料泡沫等。如果能够回收,都是可以作为再生资源利用的。”西安市物资回收利用网络协会秘书长陈健说,但实际上,除了大一点的黄板纸箱被回收利用外,其余废弃包装材料都被等同于生活垃圾,一弃了之。

仅以西安为例,从业近20年的陈健估算,当地每年因快递产生的废纸箱约有1.5万吨-2万吨,其中被回收的仅占60%左右,而每年300吨左右的塑料袋及胶带和50吨的气泡膜,则直接进了垃圾场被焚烧或填埋。

由此带来的环境污染和资源浪费问题不容小觑。以塑料胶带和塑料袋为例,其主要成分为聚氯乙烯,填埋在土壤中需近百年方能降解。在今年4月召开的第二届中国绿色仓储与配送大会上,中国仓储协会会长王继祥就曾直言不讳——通常小件商品要层层包装,用的胶带、塑料袋、纸盒、纸箱、泡沫填充物等不能循环使用,甚至部分包装材料还有一定毒性,带来严重浪费和环境污染。

**回收再利用:说得那么美,做得到吗?**

在专家看来,没有绝对意义上的垃圾,只有放错地点的可再生资源。中国再生资源回收利用协会废纸分会秘书长唐艳菊说,每1吨废纸回炉化浆能生产0.8吨的再生好纸,可节约17棵树,1.2吨的标准煤和600千瓦时的电,快递废弃物中蕴藏的可再生资源数

店的生意依然好不起来,除餐饮商铺人气高之外,其他店的客人都不多,不乏有商铺贴着“店面招租”或“转让”的告示。

记者了解到,除了分布在居民小区、商住楼的零散店面,今年以来,连百货商场、连锁超市、品牌专卖店、购物中心等都在经历着关门潮的洗礼。

来自商务部的数据显示,2014年全国5000家重点零售企业销售额增速仅为6.3%,同比回落2.6个百分点,其中专卖店、超市和百货店增速同比分别回落1.7、2.8和6.2个百分点;虽然购物中心以7.7%的增速略胜一筹,但同比也放缓了4.5个百分点。今年上半年

,这5000家重点零售企业销售额同比增长4.6%,较去年同期再度放缓1.7个百分点。另据联商网调查,2014年全国主要零售企业(包括百货、超市)共计关闭201家门店,比上年增长474.29%,创历年之最。

**内外夹击“寒冬”来临**

林德志提到,受电商冲击,实体店销量下滑,在银行支持下,一丁边快速扩张,边改变零售业态,一口气在全国开了十几家智能生活体验馆,每天投入及亏损额度惊人。此外,集团还试图把“一丁网”打造成一个包罗万象的物联网社会所有方面的网站,做中国最大、最新的IT技术上门OTO。但“一丁网”也是烧钱的,靠借贷维持运转,破产不可避免。

“网络太发达,什么东西网上都有,而且价格很透明,利润越来越薄。”一位实体店老板告诉记者,除了电商,互联网的普及令产品价格透明化以及日益高涨的人工费,成为他们遇到的诸多困境。

据记者调查,对于实体店经营困难的原因,一些较小的经营户多会归咎于店租高企,而大型的百货经营者多认为是网络销售模式抢走了实体店的客源。“在电商发展起来之前,零售模式是终端为王,门店就是终端,但随着终端多样化,门店的优势已经不再。”业内人士表示,“网购冲击力越来越大,真刀真枪跟实体店抢市场。”

目前,福州有多个城市综合体,“每个月店租高达2万多元,而且付了几十万的转让费。”在一家综合体旁的商业街上承租店面的刘先生说:“如果没有特色,根本承受不起高额的租金。”记者了解到,目前大部分商铺租赁的合同2-3年一签,每年的租金涨幅在5%-8%。



## 一把油伞的非遗传承

12月3日,在泾县昌桥乡孤峰村国民油布伞厂,工人在制作和检验油伞。在安徽省泾县昌桥乡孤峰村有一家油布伞厂,由于传承传统制作技艺,产品受到国内外市场欢迎,油布伞已成为当地的一张名片。据该厂负责人郑国民介绍,孤峰油布伞制作分选材、量尺寸、刨竹节和分片、打孔、排竹、套伞头、伞骨与伞头相连、制伞面、上布、刷桐油、盖章或署名、晾晒等12道工序。新华社记者 刘军喜 摄

从以内贸为主到面向世界,从以装卸为主到“互联港+”

## 营口港转型发展

签订第一个合作项目的正式合资合同。

这是营口港走向世界的又一重要突破。

营口港过去主要以内贸为主,总资产超过1200亿元,是辽宁省资产规模最大的港口企业。吞吐量排名中国港口第八位,全球港口第12位。然而,效益与如此大的资产总量并不匹配。

党中央、国务院提出“一带一路”战略,给了营口港一个千载难逢的大发展机遇。

营口港是中国距俄罗斯最近的出海口,也是国内满洲里过境连接俄罗斯西伯利亚铁路最近的、业务量最大的港口,处于丝绸之路经济带和海上丝绸之路的对接点,是中欧物流运输重要的枢纽港。

营口港领导迅速抓住这一机遇,制定了“TEU”战略。仲维良向《工人日报》记者展示了他们绘制的《亚欧大陆桥铁路通道示意图》,并解释说,“T”形象地比喻为东西、南北两条物流通道;“E”是英语“东方”(EAST)的第一个字母,代表东南亚;“EU”是英语“欧洲”(Europe)的前两个字母,代表欧洲;“TEU”又是集装箱标准箱的缩写,形象地描绘了营口港的战略构想。

按照这一战略构想,营口港首先在海铁联运上取得重大进展。目前已开通营口港-莫斯科、营口港-华沙、营口港-岑特罗利、营口港-多布罗、营口港-(俄罗斯)卡卢加、盘锦港-莫斯科6条国际直达班列,中国东部地区经满洲里口岸出境的所有中欧班列、近

50%是由营口港集结发送的。2015年,营口港海铁联运业务量在中国港口排名第一。

**从以装卸为主到“互联港+”**

为了拓展港口发展方向和产业模式,营口港实施了“互联港+”战略,通过港口加金融、加产业、加人才等,在促进港口做大做强的基础上,主动应对挑战,提升港口竞争力。

目前,营口港财务公司已批准设立,共投资16亿元,入股5家银行,已是五大银行总行总行的战略合作伙伴。

充分利用互联网资源优势,打造营口跨境电商平台,与阿里巴巴合作成立了营口港(荟)网络科技公司,承办全球货源跨境电商平台并实现快速上线。积极推进现代物流信息平台建设,与阿里巴巴旗下的沈阳欧亿网络科技公司合作,组建营口港融大数据股份有限公司,独立运作“营口港智能物流电商服务平台”,打造独立的、社会化的第三方区域物流平台。合资3个月时间,增加收入过亿元。

营口港实施“TEU”战略和“互联港+”战略,实现了将港口发展理念由注重规模扩张向规模、质量、业态、效益并重转变,由交通运输出港向国际码头运营商物流和线路运营商转变,由终点港向中转港转变。

今年是辽宁经济非常困难的一年,而营口港却在此困境中实现了稳步发展。营口港的成功再一次告诉人们:思路决定出路,只要思想不滑坡,办法总比困难多。

**荆门石化撬动增效杠杆**

**本报讯** (通讯员孔峰臻 记者邹明强)近一段时间,荆门石化通过加大资源优化力度,严格控制工艺流程,生产成功-10号车用柴油,通过采用催化剂剂配技术提高柴油十六烷值,使车用柴油月产量保持在10万吨左右。

仪表车间以“劳模创新工作室”为平台开展技术攻关,先后解决了46项疑难杂症,仪表自控率提高至95.63%,设备泄漏率降至0.4‰。

**“铁建易购”带来集采红利**

**本报讯** 中国铁建十五局集团七公司材料采购权上移到法人层面,成立“铁建易购”电子商城,发挥网上海量资源优势,将货比三家变为货比百家千家,倒逼管理规范,降低项目成本。“铁建易购”运营5个月来,上架商品种类达2000多种,营业额超过1500万元,该公司30多个项目切实尝到了“互联网+物资集采”的甜头。

据悉,为使建筑企业管理尽快融入互联网,今年6月,该公司确立了“大型集采、小型网购”的思路,并组建了“铁建易购”网站,供应商集采以外的所有商品,通过铁建易购平台网站集中采购,规范零星采购行为。该平台倒逼供应商比质量、比价格、比服务、比品类、比物流,项目部通过平台享受网络集采带来的红利。(赵建 孙进修 袁青顺)