

登高景更好

——同煤集团科技创新驱动纪实

这里是与共和国同龄的国有特大型煤炭企业,全国贡献煤炭量最多的企业,集科技、装备、管理等100多项行业第一;

这里是全山西省第一大电力企业,建设了运城、长治、大同三大煤电基地,电力装机容量达到了1400万千瓦;

这里是山西省最大的煤化工在建基地,拥有着世界上单机最大的甲醇项目。金融资本、煤机制造闻名省内外,方兴未艾。

4年间,3项国家科技进步奖。“特厚煤层大采高综放开采成套技术与装备研发”,更是结束了煤炭行业十几年来没有获过国家科技进步一等奖的被动局面。132项省部级鉴定成果,120项省部级科技进步奖,176项授权专利……

这里,就是走在转型之路上的同煤集团。

谋划与攻关

科技的差距就是综合实力的差距,科技的速度就是发展的速度。“建设煤电一体化国际能源大集团,必须优先发展科技!”同煤集团董事长、党委书记张有喜说。

在塔山煤矿8105生产工作面,矿工们正在单产千万吨的特厚煤层开采装备旁紧张有序地忙碌着。历经4年时间,这套由同煤集团和中国矿业大学等6家院企共同研发的国产化成套装备,经过数百名一线采煤人员和行业专家的技术攻关,终于以傲人的姿态站在了中国乃至世界特厚煤层综放开采的最前沿。

92.1%的平均工作面设备开机率,88.9%的回收率,1084.9万吨的年产量,瓦斯零超限、无伤亡事故。看似寻常最崎岖,成如容易却艰辛。破茧成蝶的背后是无数技术和科研人员的探索。如今,这项技术成果已被推广到同煤其他千万吨矿井及平朔、神东、新疆等13个矿区的32个煤矿。其中同忻矿单井单面年产量达到1287万吨。与分层开采比较,2011年至2013年,新增原煤产量8029.9万吨,产值251亿元,利税70亿元。

元,节约设备投资6.5亿元,工程投资12.96亿元。

一枝独放不是春,百花齐放春满园。在保障煤炭主业做强做优的道路上,同煤的科技成就远不止如此:特高水压致裂技术,在开采前,对坚硬顶板及顶煤实施水压致裂,减小老顶初次来压步距,大幅度释放顶煤中的瓦斯;三维地震、瞬变电磁、直流电法等物探手段,实施双系开采并田采空积水综合探测与立体防治,以车载钻潜孔锤施工,对井下千米定向钻进施工技术,建立“从地面到井下立体全覆盖探测,多种物探手段相互补充,物探异常有效钻探验证,双系立体排水”的技术体系……

转型与突破

发展非煤产业是同煤转型升级的标志,与科技创新共同成长的非煤产业,更是建设国际化能源大集团最具有决定性的重要标志。

2014年5月25日,在世界银行举办的“发挥市场力量、应对气候变化”中国节能减碳论坛上,同华发电有限公司以12500kW、16000kVA高压变频器给水泵变频改造技术,当之无愧地捧起了“2014年优秀能效项目”的奖杯,作为国内电力行业容量最大的给水泵变频器应用,此项技术使给水泵耗电量下降平均1%左右,电率达到33%,按年利用小时5500小时,发电量72.6亿千瓦时计算,年节约标煤约3万吨。

走进同煤集团煤制天然气项目,具有自主知识产权的催化剂制备装置轰鸣作响,性能优越、耐高温、高转化率、高选择性的“同煤制造”已经代替进口催化剂,成为活跃在煤化工项目中的娇子;自行开发设计的深度净化水处理压块活性炭及烟气脱硫脱硝活性炭制备工艺技术,在充分研究活性炭强度的影响因素与孔结构的调节规律的基础上,为同煤10万吨活性炭项目提供有力的技术保障。

在结构调整、转型升级的有力推动下,同煤的非煤研发投入不断提高。即使在2013年和2014年

煤炭经济形势下滑、企业经营面临困难的大环境下,企业仍坚持多措并举,做大科技研发总体规模。并在此基础上,申请承担了涉及能源、环保等多个领域的9个国家、省部级重大科研专项,仅政府资金支持就达5422万元。一条以科技支撑推动产业转型发展的路径已清晰可见,一场创新驱动带来的经济社会发展新飞跃正在酝酿。

规划与前景

谋篇,着眼全局;落实,积极有序;创新,才能一以贯之。

事实上,此前,同煤就已为新一轮科技创新布局谋篇:2012年同煤集团成功申报成为“第五批”国家级创新型试点单位,今年将通过科技部考核期,正式转为国家级创新型企业。并在原有国家级技术中心、博士后科研工作站、企业院士工作站等平台的基础上,与中国矿业大学、辽宁工程技术大学等多家院校建立煤炭高效安全开发、煤炭资源可持续利用校企协同创新中心,在厚煤层开采、顶板支护和地下煤炭气化等方面进行广泛合作,搭建起科技创新高端研发平台。

在构建人才队伍方面,同煤先后制定了《人才中长期发展规划纲要》等10多项人才工作制度,通过“五个一批”大培训、管理人员轮训、井下特种作业人员培训等形式以及岗位练兵和技术大比武活动,培养管理型、技术型、操作型人才;运用首席高级工程师、首席工程师、首席技能大师、优秀专家和优秀大学生5个系列阶梯式的人才评选激励体系,激励创新人才成长;搭建人才创新创业平台,建成26个优秀人才工作室,营造氛围,打造科技创新良好环境,其中的“雷雨工作室”、“前进工作室”更是被中国煤炭工业协会命名为“煤炭行业技能大师工作室”。

浩荡东风催征人,疾扬帆帆正当时。在科技创新的嘹亮号角中,同煤一定能继续以科技为引领,在创新大路上脚步铿锵、夙夜前行!(李德忠 吴玲)

摆脱资源困局的破题之举

——全国人大代表、同煤集团董事长、党委书记张有喜谈“革命兴煤”

山西作为煤炭大省,“因煤而兴”,也“因煤而困”,长时间、大规模、高强度、粗放式的煤炭开采,使全省的生态环境付出了巨大代价。为了彻底扭转“资源困局”,省委省政府提出了适应经济发展新常态,围绕“六型”转变,走“革命兴煤”之路。

全国人大代表、同煤集团董事长、党委书记张有喜认为,实现“革命兴煤”,重点要大力推动以能源生产和消费为主的能源革命,促进煤炭清洁高效利用,实现传统能源绿色转型。对于企业来说,主要是在集约高效开采、就地转化利用、发展循环经济三个方面采取突破性措施,落实见效。

在“煤炭集约、安全、高效开采”方面见实效,一是要以千万吨级矿井建设为龙头,以提高采煤技术和装备现代化为支撑,推进安全高产高效矿井建设,加强矿山生态保护、环境修复,做到集约、高效、绿色开采;二是要强化科技攻关。加强千万吨级高效综放关键技术、小煤柱和无煤柱开采技术、低浓度瓦斯提纯发电技术研究与应用等,进一步提高煤炭资源回收率;三是要加大煤炭洗选力度。推进生产、加工一体化,实现产品洗选加工直接与市场接轨。

在“煤炭清洁、高效利用”方面见实效,就要加快煤炭就地转化力度,做到“输电、送气”并举,能源生产结构和供应品种实现“革命性”变化。一是变输煤为

输电,充分发挥大同地区动力煤种的优势,发展煤电一体化,建设坑口电厂,上马大容量、高参数、低排放机组以及热电联产和低热值煤炭发电项目,实现清洁高效利用。同煤“十二五”末电力装机容量将达到1500万千瓦,“十三五”力争达到2500万千瓦。就地消化原煤7000万吨以上;二是拉长产业链,利用全省建设煤化工基地的有利时机,向煤的下游产业、终端产品发展。60万吨煤制甲醇、60万吨甲醇制烯烃、40亿立方米煤制天然气、10万吨煤基活性炭四个项目全部建成达产后,可就地转化煤炭约1800万吨。

在“绿色、多元、低碳循环发展”方面见实效就要按照“减量化、再利用”的原则,延伸煤炭上下游产业链,将煤炭资源“吃干榨净”,实现高碳资源、低碳发展,黑色煤炭、绿色发展。同煤塔山循环经济园区以煤矿为龙头,电厂为纽带,技术为支撑,项目为带动,集成了一系列低碳环保技术,将煤炭生产产生的高岭岩、煤矸石全部“吃干榨净”,对电厂排放的固废等进行资源化利用,基本上做到了固废全利用、废水“零排放”,并以塔山模式为典范,建设铁峰、东金潘、湖南、轩岗、白家沟等其余五大产值百亿元的循环经济园区,打造资源节约型和环境友好型企业。

他说,只要我们坚定信心,在“革命兴煤”的道路上勇往直前,就一定能够重塑山西煤炭新形象,谱写出山西省煤炭产业发展的新篇章。

(李德忠)



3月10日正值节后客流高峰期,九江至厦门的K5847次列车列车长丁轶群在拥挤的车上主动照顾一位脚踝部严重受伤的大学生旅客。受伤的女同学感动地说,这将成为她记忆最深刻、最愉快的一次春运经历。

丁海燕 摄影报道

江苏省国际商会召开一届五次理事会

本报讯 近日,江苏省国际商会一届五次理事会在南京召开。首家祥会长、马海宁常务副会长、黄政副会长和肖铁军副会长出席了会议,来自全省各地代表120余人参加会议。理事会由江苏省国际商会秘书长肖力开,江苏省海外企业集团董事长、江苏省国际商会副会长黄宏亮主持。

马海宁副会长围绕参与品牌活动,助力企业国际化发展、发挥促贸优势,完善多元化服务功能、关注企业需求,打造专业化会员服务平台等3个方面全方位汇报了去年的主要工作。

首家祥会长指出,今年是全面深化改革的关键之年,是全面推进依法治国的开局之年,也是全面完成“十

二五”规划的收官之年。江苏省国际商会将与江苏省贸促会一起按照省委、省政府的决策部署,坚持以会员的需求为导向,主动适应经济发展新常态,主动对接中国贸促会、中国国际商会改革发展新举措,进一步放大功能作用,提高服务质量,推动各项工作迈上新台阶,为增创江苏省开放型经济新优势作出新的贡献。(郭东风)

现代汽车集团2月在华销售约12万辆



近日,现代汽车集团公布最新销售数据:2月份,现代汽车集团在华乘用车销量(不含进口车)为119512

辆,其中,北京现代销量为74002辆,东风悦达起亚销量为45510辆。在节后车市整体不温不火的形势下,现代汽车集团保持稳健增长步伐。

北京现代方面,A级热车朗动拔得头筹,成为销量冠军,当月销量达到20457辆,这款融合了高性价比和时尚外观的家用轿车赢得了广泛的市场口碑,成就了稳固的销量基础;小型车瑞纳紧随其后,共销售了18498辆,稳居小型车市场前茅;中级车名图则销售了10378辆,其万辆俱乐部地位十分稳定;都市时尚SUV ix35和小型SUV ix25分别销售了7928辆和5866辆,同属都市SUV热门车型。

第九代索纳塔是2015年北京现代在中高级车市场的一款全新换代车型,也是其最重磅的一款新车,采用

1.6T+7速双离合变速器的动力组合,实现了产品技术和科技含量大幅提升。

东风悦达起亚方面,A级热车K3和K2继续保持领先优势,2月份分别销售了12963辆和11139辆;起亚K4自上市后表现抢眼,上个月跻身国内中级车销量前10名,本月销量达到5802辆;都市SUV智跑销量不俗,达到5833辆。

在去年广州车展中,东风悦达起亚首次公布了全新小型SUV概念车,该车量产版车型KX3计划于3月上市,随后旗舰轿车K5的换代车型将在10月初问世。东风悦达起亚相关负责人表示,未来每年会陆续推出两三款新车型,以赢得更好的市场表现。(杜风)

新春销量开门红 昌河汽车万辆商品车陆续发运全国

2015年伊始,昌河汽车以整车终端销量同比增长54.2%的成绩开启了新一年的篇章,融入北汽集团第二年的昌河汽车正以破竹之势迅速抢占市场先机。2月24日正月初六清晨,在昌河汽车公司前广场上满载昌河汽车、昌河铃木系列商品车的加长货车整装待发,昌河汽车党委书记程冬久及销售公司领导、营销战线上的全体员工参加了本次发车仪式。

据官方发布的数据显示,2014年昌河汽车全年实现整车产销14.1万辆,同比增长32%,今年首月又迎开门红,合资经典轿车“北斗星”、A0级家庭轿车“利亚纳”持续走俏市场,福瑞达M50商务车也开始在MPV市场发力。根据北汽集团的整体规划部署,2015年昌河汽车销量目标为20万辆,将推出包括年度款北斗星、利亚纳A6、福瑞达M50S以及一款全新A0级SUV等4款新产品。

高度重视昌河汽车的现实发展,更是在人员、资金、技术上助力昌河汽车全面提升,让曾经的“昌河王”再展雄风,随着新车型的逐步导入,相信昌河汽车能够发展得越来越好。(鲁迪)



穹顶之下如何应对? 小排量成车市转型重要拐点

雾霾怎么治?电视系列片《穹顶之下》给我们不少启示,控制排放早已显得十分重要。近年来,小排量已经成为发展趋势,这将直接降低Pm2.5颗粒排放值。即将在上海车展亮相的东风雪铁龙C4L1.2T、高尔夫71.2T以及全新的英朗1.4T为代表的小排量车展自然成为了热门车型。

东风雪铁龙C4L1.2THP发动机最大功率可达100Kw,最大扭矩可达230Nm,性能表现已经赶超2.0自然吸气发动机的性能水平。

油耗上,其在城市工况综合油耗为5.4L/100KM,得益于其全铝合金的轻量化设计,及其高达200Bar的

高压燃油喷射压力等诸多科技,减少燃油消耗,在提升动力性能的同时降低油耗。同时,东风雪铁龙C4L1.2THP标配的STT发动机智能启停系统,能够在不改变用户驾驶习惯的同时,有效降低因怠速而产生的燃油消耗和PM2.5排放量。(张雪)

药价虚高利益链还能存在多久

国务院办公厅日前印发《关于完善公立医院药品集中采购工作的指导意见》。这一改革方案,肩负着保障短缺药品供应和挤出药价水分的重任。药价虚高一直是影响民生的一个大问题,其背后隐藏的暗箱操作、行贿受贿等违法违规问题突出。虽几经整治但收效有限,公立医院部分药品价格依然虚高不下。因此,必须从根本上打破固有的利益输送链条,斩断药价虚高的利益链。

再看医药行业,这个行业环节要多且水也浑浊,中游代理商和终端医院两大环节冲击最大,药品的大部分利润被中间环节和回扣提成给吃了,药的出厂价很低,即使像湖南的腰斩招标价也不会伤皮肉。如复合辅酶(贝科能)全国招商价18.5元,过去零售价一直在80元以上,从江苏招标价已降至95元0.1U/支看,仍有几倍的空间,可见“护城河”够宽够深,降价控费冲击最大的是中下游环节,新医改将催生新一轮行业大洗牌。

除了在招标采购上完善制度外,必须彻底改变“以药补医”的政策。当前,医院在经销药品时,允许在进价的基础上获得约15%加成。这一政策导致医院倾向购买价格贵的药

品,这样医院获得的收入就更高。而由此也导致药企“投其所好”,把药品改个名称和包装就当新药卖,成分和疗效没变,但价格上涨很多。媒体曾曝光四川川大华西药业股份有限公司生产的癌症辅助药物芦笋片,出厂价15.5元/瓶,出现在省级招投标平台挂网采购价为185.2元/盒,而医院零售时的价格竟然为213元/瓶。一些过去耳熟能详、价格便宜、疗效好的药就这样在市场中消失了。

湖南以省为单位的药品集中采购于2015年1月21日至1月29日开启现场评标,来自全国的3052家企业的2万多个药品展开“PK”,湖南省卫生部门聘请60名专家对投标药品在不低于报价指导价的基础上,再次议定价格。

根据湖南省药品集中采购办法,湖南省的药品招标报价指导价由省发改委按照湖南省2010年集中采购的中标价格和周边6省的平均中标价等情况制定,投标药品报价不能高于政府制定的报价指导价。

1月24日,第一轮专家议价结束,湖南省药品集中采购管理办公室对外公布了第一轮专家议价结果,部分产品的议定价格比企业报价降

低了20%至30%,有的产品降幅达50%以上。

第一轮专家议价结果公布后引发争议,议价结果被一些药企称为“砍价”。甚至有药企称这是一场“药殇”,公开表示不满,一些投标厂家采取网上发帖、组团上访等方式表达“抗议”。湖南一位药企联系人李才说,一些药品报价本低于政府指导价,还被专家砍掉一半,这种“惟低价中标思维”令药企心寒。

近日,湖南省药品集中采购管理办公室在官网公示拟中标结果。记者看到,湖南省本次有效参与议价程序药品10535个,拟中标药品5040个,拟中标47.84%,与报价指导价比下降了11.56%,进口药品降幅8.08%。而竞价组投标药品11812个,通过经济技术评审、企业两轮报价评审、综合评审,拟中标药品5465个,中标率46.26%,与报价指导价相比下降了19%左右。

湖南省卫计委副主任龙开超说,本次拟中标药品1.1万个左右,与湖南省2010年中标价格和周边六省原平均中标价相比,降幅10%左右。其中,议价评审组和竞价评审组与报价指导价比,平均降幅分别约为11.56%和18.37%。根据降价情况,预计2015年全省公立医疗机构可为

患者减少药品费用20亿元以上。这样的招标结果,却在药企更高层次上引发了更大风波。

湖南省卫计委有关负责人介绍,在本次招标中,一些外资企业用“报复性弃标”表示抗议。针对一些进口弃标药品,近30%专家给价降幅在10%以内,近60%专家给价降幅在15%以内,部分进口药降幅甚至不足5%,但企业仍然选择弃标。还有一些国内知名药企宁愿弃标也不降价。

调查“潜规则”可以发现,药企药品进入政府招标目录,再进医院,到达患者手中要经过三道槛:第一道“槛”是国家推行以省级为单位的药品集中采购,中标的药品才具备进入公立医院的资格;第二道“槛”是以省级为单位的药品招标采购,只确定进入公立医院的药品名称、厂家、剂型等,而卫生行政部门并不是付款者,药品最终进入医院,要医院领导点头;第三道“槛”则是药品进入医院后,要医生同意开处方,药品才能到患者手上。

虚高药价的背后是腐败盛行。药企为了产品能进入市场,行贿受贿,私下交易成了“潜规则”,肥了企业和个人的腰包,损害了国家和百姓的利益,污染了医疗行业整体的形象。要挤干“腐败水分”,必须推进医药分开发

革和真正推行医师处方点评制度,让医院、医生与药品的收入真正脱钩,医院和医生都不能通过“卖药”挣钱,医院和医生选择药品时都要做到不唯利而是唯疗效。

要降低虚高药价、挤干“腐败水分”,还要改进和完善药品定价管理机制。在目前的价格管理模式下,药价审批权在物价部门,而物价执行审批的主要依据是药企提供的成本核算资料。这些资料真实性如何,物价部门有时难于进行准确判断。必须在调研论证的基础上,将药品的利润控制在合理的区间,建立药品定价专家库和专家随机抽样制度,对药品研发、制造等过程的成本进行监督和评估。

医疗行业改革一直在不断推进,但虚高的药价稀释了医改成果,加剧了医患矛盾。必须打破固有利益链,触及根本问题,才能使老百姓不再为“看病难、看病贵”所累,也才能使医院、医生、药企还原其健康的形态。

尽管医改的路还很漫长,医院的路还很崎岖,相信在政策逐渐完善的情况下,医改一定会取得很大的成功。老百姓看病难,看病贵的历史,将一去不复返!(王华)