

洛阳麦达斯轨道车铝型材项目—— 助力洛阳铝产业迈向高端

■项目名称:洛阳麦达斯铝业有限公司5万吨轨道车型材及车体大部件项目

■投资总额:24.62亿元

■项目概况:

该项目于2011年4月正式落户伊滨区,规划用地583亩,项目建设分两期实施。其中,一期项目投资14.62亿元,建设厂房12万平方米,建设7条大、中型轨道用铝型材挤压生产线,形成年产1000辆高速列车及城市轨道交通车体大部件和2万吨工业管棒材的加工能力;二期项目投资10亿元,建设厂房9万平方米,可生产汽车、航空、船舶等工业用铝型材及零部件,年产工业管棒材1万吨、汽车用铝型材2万吨以上,形成年产20万辆汽车铝合金车体的加工能力。

■现场声音:

当前,全国各地纷纷掀起城市轨道交通建设热潮,国产轨道交通设备的市场需求大幅提升。相关分析报告显示,未来几年我国铁路年均增长有望保持

在4000公里左右。在城市轨道交通方面,到2020年,我国将建设城际轨道交通和客运专线约1.5万公里,为轨道交通装备制造产业提供7000亿元至8000亿元的市场空间。

面对如此巨大的市场,洛阳制造业能否从中分得一杯羹?答案是肯定的。

洛阳麦达斯铝业有限公司是吉林麦达斯铝业有限公司的全资子公司,同属麦达斯控股有限公司。高铁、地铁等大型轨道车辆的型材制造是麦达斯的强项。麦达斯控股有限公司拥有世界最先进的大型轨道车型材及车体大部件生产技术,主要产品有轨道车用大截面铝型材、轨道车车体大部件等多个系列,是世界500强企业阿尔斯通公司的首席供应商、德国西门子公司公司的优秀供应商,产品占中国国内市场60%以上份额。

洛阳麦达斯铝业有限公司的负责人介绍,目前,洛阳麦达斯铝业有限公司5万吨轨道车型材及车体大部件项

目一期土建工程部分已全部完工,挤压一车间75MN、18MN挤压生产线已进入试生产阶段,36MN生产线已安装完成并开始调试;熔铸车间及深加工车间的焊接机器人生产线已投产,弯曲成型设备部分投产,数控加工中心已具备投产条件。根据市场需求,原定为该项目二期的挤压二车间厂房建设已提前完成80%。

另外,该项目内搭建有强大的计算机网络平台,包含ERP生产管理系统、生产现场实时远程监控管理平台、空压机和循环水泵站的设备远程监控系统、红外报警和视频监控安防系统、OA办公审批系统,能大幅提高企业生产效率和管理水平。

目前,洛阳麦达斯铝业有限公司已

承接郑州地铁2号线、铁路货车轻量化C80型材的轨道车型材制造任务,并与德国西门子公司签订了合作合同,成为西门子公司在中国的医疗设备型材研发、制造合作供应商。

■后期展望:

该项目一期预计明年年底前可全部建成投产。整个项目全部建成投产后,每年可消耗原铝7万吨,将每吨1.8万元的铝合金棒提升为3万元至5万元的轨道车型材和车体大部件,年产值15亿元,增加就业岗位2000多个,对于实现轨道交通装备配套产业本地化,产品向高端化、高质量、终端化发展具有里程碑意义。

本报记者 王蕾 通讯员 张恩年 王东哲



项目建设进行时

我市省级众创空间申报工作启动

三类众创空间 有望获得财政奖补

本报讯(记者 张锐鑫 通讯员 张炜)记者近日从市科技局获悉,我市已启动河南省众创空间申报工作。获得省级众创空间认定的技术支撑类、投资驱动类和综合类三类众创空间将获得省财政资金奖补。

拟申报单位须具备的基本条件包括:具有固定的办公场所(自有或租赁,其中租赁期不少于5年)、免费高带宽互联网接入网络,拥有可自主支配的由创业者提供的低成本工作空间、社交空间和培训场所;总面积为500平方米以上、5000平方米以下;具有为创业者提供工商注册、培训、运营、信息、融资等各类创业服务的能力,并定期举办项目发布、展示、沙龙、路演等各类创业交流活动等。

此次河南省众创空间申报分为技术支撑类、投资驱动类和综合类三类。技术支撑类应具备为科技创业者提供开源软件、生产加工设备、试验仪器等公共技术服务平台,以及技术开发、产品工艺设计、技术检测、技术转移、产业链对接等专业技术服务的能力。投资驱动类应具有众创空间管理机构设立或主导设立的天使投资基金,利用平台聚集天使投资人和投资机构,为创业企业提供周转金或股权融资服务。综合类兼具技术支撑类和投资驱动类特征,具有明确的创新创业服务主题,积极开展路演培训、创业训练等活动。

对新确定的省级众创空间将纳入省级科技企业孵化器管理,并给予一次性财政资金奖补。对达到国家级众创空间条件者,省科技厅负责向国家科技行政主管部门推荐备案。有关申报程序和具体事项可登录洛阳科技信息网查询。

建设燃气热源厂 服务炼油扩能改造项目

近日,在吉利区洛阳万众吉利热电厂项目工地上,主厂房与冷却塔建设正在加紧进行。

该项目是中石化洛阳分公司1800万吨/年炼油扩能改造项目热源保障配套工程,占地386亩,总投资52亿元。该项目分两期建设,其中一期投资27亿元,建设2台燃气机组,装机容量为2×430MW(兆瓦),于2015年3月20日正式开工建设,预计2016年12月底投运。该项目全部投产后,年发电量约为40亿千瓦时,年用气量为7.58亿立方米,年供热量为500万GJ(千兆焦)。

目前,该项目办公楼、值班楼等已建成投用,正在进行冷却塔、主厂房的坑基开挖工作。

记者 鲁博 通讯员 周慧慧 王奇武 摄



八面来风

我国节能环保产业产值 今年将达4.5万亿元

根据我国“十二五”节能环保产业发展规划,到今年年底,我国节能环保产业产值将达到4.5万亿元。这不仅为生态文明建设提供物质基础和技术产业支撑,同时将为经济发展做出贡献。

伴随工业文明的生产和生活方式而来的,是能源和资源消耗量的激增,而这种消耗更导致了资源短缺、环境污染、生态破坏和气候变化。所有的问题都指向今天的工业文明和生活方式已经难以以为继,超越工业文明的生态文明必须提上日程,这就给节能环保产业带来了机遇。

今年以来,我国先后出台了关于加快推进生态文明建设的意见和生态文明体制改革总体方案,全面推进生态文明建设。(据新华社天津9月16日电)

供销社：“服务农民”再发力

——全市供销社深化改革一线调查

核心提示

在农村,很多人对供销社有着深刻的记忆。在计划经济年代,物资相对匮乏,供销社人上山下乡,走村串户,发展经济,保障供给,在农村商品流通领域一枝独秀。

后来,市场经济大潮汹涌,现代流通的触角延伸到广袤乡村,冲击并改变了计划经济时代的流通格局。不少基层供销社由于体制机制因素制约,经营不善,渐渐淡出人们视线。

危机面前,因势而变。今年3月,中共中央下发《关于深化供销合作社综合改革的决定》,要求供销社始终把服务“三农”作为立身之本,打造与农民联结更紧密、为农服务功能更完备、市场化运行更高效的合作经济组织体系,始终做到为农、务农、姓农。

从农资直供到土地托管、从优化流通体系到发展农村电商、从合作社示范带动到科技培训……近年,洛阳市供销社以“改造自我、服务农民”为主旨,深化改革,重新扛起新时期为农服务的大旗。在农民眼中,曾经亲切的供销社又“回来”了。

1 土地托管:

供销社“为农民打工”

秋收临近,一季的风调雨顺,让待收的玉米颗粒饱满。此时,新安县正村镇古村的麦田却出了远门,打工挣钱。

“俺家的4亩地都托管给了供销社,种、管、收统统不用自己出力。”聂向阳是一个熟练的桩基工,每天工钱不下300元。以往,每到农忙时节,庄稼就成了烫手山芋,他和很多外出务工农民一样面临“打工顾不上种地,种地耽误打工挣钱”的两难困境。

如何实现打工种地两不误?2013年起,市供销社摸着石头过河,探索建立土地托管试点,“为农民打工,帮群众种地”。古村就是当时的试点村。

所谓的土地托管,就是在尊重农民意愿前提下,依托基层供销社、村两委、农民专业合作社等组织,与农民签订土地托管协议,让农民以低于市场价的费用,享受物资供应、良种推广、病虫害防治、机械化收获等耕、种、收一条龙服务。

托管分为全托和半托两种方式。全托包括耕种、管理、收获全过程。全托后,老百姓除了每季把粮食拉回家,其他都不用操心;而半托是指供销社按低于同期市场价收费,提供耕、种、收中的一个或多个生产环

节的服务。

以化肥供应为例,假定化肥出厂价是80元,市场价为100元。若农户分散购买,需按市场价支付,供销社则以80元出厂价从厂家直接购进,并以90元的价格供给托管农户。如此一来,农户既可买到低于市场价的农资,托管组织也可通过差价获利。

聂向阳用两个词形容土地托管:划算。他说,托管后,种子、肥料价格低了,农机使用便捷了,还省下了人工,收益不降反增。

“所有的地块统一作业,几十家的地可当作一家种,效率大幅提升。”新安县供销社理事会主任郭国强说,托管组织还提供粮食烘干和收储服务,农民可就地卖粮给供销社,实现“粮到手,钱到手”。

市供销社理事会主任蒋智涛说,供销社通过托管土地“为农民打工”,方便了农民,获得了收益,一举两得。截至目前,全市已累计建成土地托管中心24个,托管小麦、玉米、中药材、林果、杂粮等30多万亩,每年直接降低农民种地成本3000多万元。

2 农村流通:

从三尺柜台走向现代流通

“供”与“销”是供销社的老本行。当年供销社凭借“三尺柜台一杆秤”,一度占据农村流通“垄断地位”。如今,在我市农村,这项老

业务正在“改头换面”,变为标准化的农村超市和畅通的物流网络。

在新安县仓头镇,一个计划经济年代的供销社代销点被保留下来。砖柜台、木货架和老算盘,仍在讲述过去的故事。

与冷清的代销点形成鲜明对比的是热闹的“金三角”。“金三角”,是仓头镇上最大的超市,也是全省规模最大的乡镇超市,楼上楼下电梯相通,面积达到7000平方米,经营商品万余种。其实,“金三角”还有另一个身份:供销社。

家住庙东村的牛西庄在超市里逛了一圈,小推车就被各类商品塞得满满当当。牛西庄出生在计划经济年代,对供销社感情很深。“早年间一针一线一块糖都得靠供销社。后来供销社功能逐渐弱化。”他说,现在供销社“鸟枪换炮”,老百姓不用出乡镇,也能享受城里的购物体验。

“金三角超市不仅是一个建在乡镇的综合体,而且是一个物流配送中心。”金三角超市总经理毛要成说,金三角超市配送服务辐射周边4个乡镇供销社系统的8个中型超市和50多个便民服务站。

搞流通,穿线布点非常重要。其实,供销社早在计划经济时代就建成了贯通城乡的商业网点,尽管在市场经济中受到了较大冲击,但较为完整地保留了下来。至今,遍及农村的网点优势,依然是其他商业流通组织很难比拟的。

目前,全市供销社系统通过吸收社会资本,提升改造原有资产,已累计建成配送中心72个、农村超市3500个,年配送额达11亿元,成为农村商品流通的骨干力量。

3 电子商务:

电商下乡帮助农民“触网”

时下,在农村,网购仍是件稀罕事。不过,站在“互联网+”的风口,市供销社系统正在谋划一盘农村电商的大棋。

前不久,市供销社组建的聚客隆商城和洛阳农超网两大电商平台相继上线,“工业品下乡、农产品进城”的双向流通的电商格局初步形成。

打开洛阳农超网,嵩县核桃、栾川山珍、宜阳黑杂粮等名优农产品琳琅满目。市供销社通过在市区设立实体店和配送中心,商品

当天送达,实现了乡土田园与市民餐桌的无缝对接。聚客隆商城主要依托供销社系统的实体经营,承载“工业品下乡”功能,农民不仅可以网购电器、日用品等,还能预订酒店、车票等。

不可回避的是,电子商务在农村面临农民操作难的困境。此时,供销社遍布农村的网点就充当了农民“触网”的媒介。

在新安县李村镇供销社电子商务服务中心里,年轻人杨鹏就是一个电商“媒人”。每天,附近村民想买东西,就来他这里上网下单,货到付款;到了特色农产品上市的季节,农民也可以通过他,在网上直接销售。

如今,这样的服务中心在偃师、新安等地一些农村已经试水。

蒋智涛坦言,供销社不是要再造一个农村的京东或者淘宝,而是要构建一个专门面向农村,服务农民的电子商务平台,解决农村电子商务“最后一公里”问题。

不仅如此,市供销社还积极拓宽农产品销售渠道,每年在上海举办“洛阳名特优农产品展销周”,组织农业产业化企业和农民专业合作社走出洛阳,深耕高端市场。今年12月,“洛阳名特优农产品展销周”将第三次登陆上海滩。

4 示范带动:

合作社领跑特色高效农业

从出售鲜食葡萄,到休闲采摘观光农业,再到葡萄酒产业……如今,偃师葡萄“结”出了长长的产业链。

偃师葡萄产业的勃兴,离不开郭向民。老郭有着三重身份,其一是缙氏镇向民葡萄专业合作社当家人,其二是紫玉葡萄种植专业合作社社长兼社负责人,还有一个是缙氏镇基层供销社主任。

2000年前后,葡萄市场低迷,不少果农砍掉葡萄架。郭向民明白:葡萄本身没有错,症结在于群众不懂技术、不懂市场。2001年,为保住葡萄产业,他依托供销社成立葡萄专业合作社,钻研田间管理和市场开拓。

寒来暑往,在供销社引导下,合作社经营风生水起,以前砍掉葡萄架的村民又搞起了老本行。老郭说,从测土配方施肥到统防统治,从冷藏保鲜到市场开拓,合作社为农民社

员提供产前、产中、产后全过程服务,可有效规避风险。

令人欣喜的是,偃师葡萄种植规模持续扩大,已有3万多亩,新兴葡萄专业合作社纷纷成立。在此背景下,郭向民又依托供销社,成立葡萄专业合作社联社,实现专业合作社抱团发展。

除了偃师葡萄,其他地区基层供销社也纷纷立足实际,坚持示范带动,培育了靳村香菇、孟津供港蔬菜、汝阳红薯等一批特色高效农业集群。

比如靳村香菇,靳村供销社通过成立专业合作社,带领群众种植香菇,产品远销日韩和东南亚。如今,漫山遍野的黑纱帐里,香菇袋成了老百姓的摇钱树。再比如孟津供港蔬菜基地,这是由市供销社直接参与经营的现代农业项目。每天清晨,该基地产出的新鲜蔬菜都会通过冷链物流,源源不断供应上千公里之外的香港市场。

不难发现,在供销社示范带动的生动案例中,总少不了专业合作社的身影。目前,全市供销社系统共领办发展农民专业合作社315个,涉及种植、养殖、加工、营销、服务、都市农业等领域,为广大农民带来了实实在在的收入。

与此同时,我市还依托供销社系统的经济管理学校,成立了全省第一所农民大学,培育有文化、懂技术、会经营、善管理、能创业的新型职业农民和现代农业经营者。去年以来,市农民大学已累计培训农民1.5万人次。

供销社,曾盛极一时,也曾一度淡出人们的视线。如今,许多农民感慨供销社又“回来”了。这种变化源自供销社在改革中不断明晰的“为农服务”理念。供销社系统年年上升的经营业绩也为坚守“为农服务”理念做出了生动注解。

“供销社的根在基层。”市委常委、农工委书记史秉锐表示,未来,农村环境再怎么变,供销社都将围着农民的需求和利益转,做好农民对接市场的桥梁。

星星之火可以燎原。而今,在仓头镇、在缙氏镇、在鸣皋镇、在靳村乡……在河洛大地的广袤山乡,供销社正以新的面貌回到市场、站到前台,在“为农服务”上再发力……

本报记者 白云飞