

新闻眼

国家工商总局专案组

对微软进行反垄断突击检查

本报北京7月29日讯 记者陈郁报道：国家工商行政管理总局今天向媒体确认，根据《反垄断法》规定，工商总局专案组28日对微软公司在中国内地的四个经营场所，即微软（中国）有限公司以及上海、广州、成都的分公司同时进行反垄断突击检查。案件目前正在调查中。

2013年6月，工商总局根据企业举报反映微软公司存在对其Windows操作系统和Office办公软件相关信息没有完全公开造成的兼容性问题、搭售、文件验证等问题，涉嫌违反中国反垄断法的情况进行了核查。

核查中，工商总局先后约谈了微软公司和有关企业，微软公司就工商总局关注的问题提交了报告。其间，相关企业也不断向工商总局反映情况。

工商总局认为，经过前期核查不能消除微软公司上述行为具有反竞争性的嫌疑。根据法律规定，工商总局已对微软公司涉嫌垄断行为立案调查。

在28日的检查中，被检查人员包括微软公司副总裁、公司高级管理人员以及市场、财务等部门相关人员。工商执法人员复制了微软公司部分合同和财务报表，提取了电脑、服务器中储存的内部沟通文件、邮件等大量电子数据，查封扣押了2部工作电脑。

目前，微软公司以部分主要待查人员不在国内、北京或联系不上为由，使本次突击检查未完成全部检查内容。工商总局已责成微软公司尽快请相关人员到工商总局接受检查。在突击检查中微软公司所聘中国律师全程见证了工商执法人员的执法活动。

动向

重庆大为能源：

醇基混合燃料实现商业应用

本报讯 记者吴陆牧报道：记者从日前在重庆涪陵举行的醇基燃料技术研讨会上获悉，由重庆市大为能源有限公司自主研发生产的醇基燃料已成功应用到有色金属加工、食品加工、熔炼、铸造等领域，其综合使用成本与液化气、煤电相比较降低约20%。

据了解，重庆大为能源公司是一家研发、生产和销售醇基混合燃料及其工业燃烧集成系统为主的国家级高新技术企业，该公司研发的醇基混合燃料是由甲醇和添加剂化合而成的一种新型能源，和传统矿石燃料比较具有成本低、能效高、污染少、可再生等优势。

重庆大学教授冉景煜介绍，目前我国醇基燃料的产值约2000亿元，占整个石化行业产值的1.5%左右。“从近期看，醇基燃料作为工业热加工的替代燃料是我国替代石油、煤炭、焦炭和柴油的一种节能环保选择，从中远期看，醇基燃料的使用对我国能源安全也具有战略意义。”冉景煜说。

“根据实践的数据显示，我们生产的醇基混合燃料，与传统燃煤相比，每提供5000大卡热量可减排2.5公斤的二氧化碳和0.016公斤的二氧化硫。”重庆大为能源公司董事长任建伟告诉记者，该公司于2011年与重庆大学等单位联合建立了目前国内唯一的一家甲醇应用工程研发中心，该中心研发的自有燃料及燃烧器技术已经获得15项国家专利授权，并应用到工业燃烧装置的生产上。

中航工业开拓民用涡浆发动机市场

本报讯 记者刘瑾报道：中国航空工业集团公司和赛峰集团日前在北京签署民用涡浆发动机合作协议备忘录，双方将建立一个全新的合资企业，各占股50%，以开展民用涡浆发动机关键部件设计、研究和生产工作，为双方母公司未来全球范围内的民用涡浆发动机提供部件。

赛峰集团首席运营官 VENTRE 表示，“中航工业是我们非常重要的战略合作伙伴。此次合作是双方集团多年来积极合作的延续，不仅在双方合作上迈出了重要的一步，更是将双方的合作提升到了技术研发及部件设计的新高度。通过该合作，能够将双方集团的最先进的技术、能力集合起来，成为世界级的部件生产商”。



7月29日，作为第十一届世界葡萄酒大会的组成部分，2014北京延庆国际葡萄酒博览会在北京八达岭国际会展中心举行。来自中国10大知名产区近200家酒庄酒企和法国、意大利、南非、智利、美国等22个国家近300家国际酒庄酒企参展。 本报记者 赵晶摄

在困境中或坚持创新、降低成本，或放弃研发、裹足不前——

多晶硅企业上演生死两重天

新华社成都7月29日电 (记者江毅) 尽管已进入盛夏，但中国的多晶硅产业依然在寒冬中蛰伏。目前每吨16.5万元的售价虽然比前两年有所反弹，但仅相当于2008年高峰期的二十分之一。但在产业寒冬中，不同的多晶硅企业却上演“生死两重天”的强烈反差。

在风景如画的四川乐山峨眉山市，被誉为我国“多晶硅鼻祖”的东方电气集团峨眉半导体材料有限公司已是人去楼空。厂区内长满杂草，生产装置与大门上的封条一起在日晒雨淋中发黄、生锈。

在相邻的高新区，曾在2001年建成投产我国第一条千吨级多晶硅生产线的

四川新光硅业科技有限公司，同样四下无人，厂区一度出租给当地另一家企业。

就在不久前，这两家停产长达2年多的“老字号”多晶硅国有企业，正式向当地法院递交了破产申请，曾经的辉煌轰然倒塌。

位于乐山市五通桥区的四川永祥股份有限公司，是家2008年才投产的民营企业，其生产却如同室外的温度一般火热：4000吨的产能开足了马力，员工的车辆将办公区院子停得满满当当。

作为四川通威集团控股的子公司，永祥股份是通威布局太阳能光伏产业的重要一环。在通威集团董事长刘汉元看来，掌握光伏产业上游多晶硅先进技术，进军太阳能电池，不断降低成

本，最终结合通威所掌控的1500万亩有阳光的养殖水面，建立“渔光结合”的分布式能源系统，实现绿色农业和新能源的融合发展，这是刘汉元心中的“能源革命”。

“这决定了我们从一开始，就没想过要在多晶硅上赚‘快钱’。”永祥股份董事长冯德志说，“公司大股东8年内投入了9亿元左右进行技术改造和创新。即使多晶硅跌破每吨12万元，企业开工不足三成的情况下，我们也没有停下脚步。就我所知，国内同行业中，几乎没有哪家民企这么做。”

“现在的情况与2008年金融危机爆发时有点类似。”五通桥区区委书记梁杰鸿说，“在困境中坚持技术创新、降低成

本的企业，都在后来的经济复苏中抓住了机会。永祥也正是将每公斤多晶硅的耗电量从300度大幅降到了75度，这才在市场反弹中生存发展。”

永祥今年将投资6亿多元对现有生产线全面升级改造，完成之后每吨多晶硅成本可降到10万元上下。“永祥的技术和成本优势，可以与国际同行们‘掰一掰腕子’了。”冯德志信心满满。

2008年前后，全国红红火火的80多家多晶硅企业，算上永祥在内，如今还能正常运行的只剩十余家。作为我国产业链条最为齐全的多晶硅基地，乐山这三家企业的生与死，或许正在折射中国经济转型、产业升级的困境与希望。

探寻经济新增长点·制造服务业

中国铁建重工集团：

□ 本报记者 齐慧

量体裁衣“裁”出核心竞争力

中国铁建重工集团是个年轻的装备制造企业。然而，从2007年成立至今的短短7年间，他们依靠科技进步加快追赶世界一流制造企业，取得的成绩让人瞩目：建成了国内最大的盾构产业基地，自主研制的具有完全自主知识产权的高端盾构近3年占据国内盾构“半壁江山”，年产量和市场占有率目前国内第一；拥有世界上最先进的道岔、弹条扣件生产线，占据国内三分之一的市场。

“这就是拥有自主知识产权的全球首台长距离、大坡度煤矿斜井专用TBM掘进机，也是国家‘十二五’期间重点支持的高技术研究发展计划(863计划)重点项目。”在湖南长沙的生产车间里，中国铁建重工集团总工程师何其平指着一台庞大的机器向记者介绍说。

“我们的产品生产都是从客户的需求出发，‘量体裁衣’提供个性化的服务，这台TBM就是代表。”何其平说，因煤矿开采方式的变革，神华集团长期面临采煤与掘进速度严重不匹配、采掘失衡的困扰。

根据客户的需求，攻克道道技术难题，铁建重工集团研制的这台专用设备，集土压平衡掘进模式和单护盾TBM掘进模式于一体，满足了煤矿斜井工程市场需求、工程地质及特殊施工要求。

中国铁建重工集团董事长刘飞香告诉记者，与煤矿斜井领域传统的钻爆法、冻结法及扩挖法等施工方法相比，这种掘进机具有施工速度快、工程质量优、作业环境和施工安全性好等优点，大大缩短了煤矿斜井工程的施工周期，创新了煤矿斜井开拓方式，完善了盾构/TBM产品类型，填补了国内外在煤矿斜井建设中TBM掘进机应用的技术空白，具有广阔的推广应用前景。

“原来这种高端装备我们只能依靠进口，一台一次掘进500米到700米的掘进机国外的设备售价要3700万元，而咱们自己生产的设备，理论上一次掘进



铁建重工从成立之初就确立了服务型企业的发展理念——

- 企业从客户需求出发，从产品研发、制造到服务提出了一揽子解决方案
  - 构建了面向产品全生命周期的全新服务模式
  - 个性化服务构造了铁建重工的核心竞争力，也取得了良好的经济效益
- 近年来，铁建重工年投资回报率保持在20%以上，营业收入超过了40亿元，利润达4亿元以上

达4000米，只需3500万元，并且维保有保障。这不仅打破了国外垄断，还降低了施工成本。”刘飞香介绍说。

像这样从用户使用着想、满足客户需求而研发生产的填补国内市场空白的装备，在铁建重工还有很多。短短7年时间，企业是如何从无到有，实现“弯道超车”呢？

“铁建重工之所以能够迅速发展壮大，除了坚持自主创新的发展道路外，就是能遵照服务型企业的理念，针对客户的需求，从产品研发、制造到服务提出的一揽子解决方案，构建了面向产品全生命周期的全新服务模式。在价值实现上、在生产方式上、在组织模式上、在全员服务上都

充分体现了服务型企业的特色。”中国铁建副总裁夏国斌告诉记者。

“从企业建立之初，我们就做了大量调研，决定定位为服务型制造企业。”一直从事铁路轨道产品生产的刘飞香亲自带队，到世界上最顶尖的盾构机生产厂家“扫盲”。从德国的海瑞克、维尔特，到加拿大的拉瓦特，再到美国的罗宾斯，他们一家家地走，一家家地看。一年后，这些昔日的“小学生”，便搭建起了世界上最先进的盾构生产线，创造了中国盾构建厂“第一速”。

“传统观念认为，制造就是生产加工。实际上，生产不等于制造，制造包括生产和服务。我们集团是装备制造企业，大多工艺流程复杂，主要装

置操作条件苛刻、规模大、装置间关联度高。集团首先是在价值实现上转变思想，努力通过原始创新来为定制化生产提供解决方案。”刘飞香说。

个性化服务构造了铁建重工的核心竞争力，也取得了良好的经济效益。近年来，集团的年投资回报率都在20%以上，营业收入超过了40亿元，利润达4亿元以上。连续两年入选中国轨道交通创新力企业TOP50和中国工程机械制造商30强企业，打造了轨道交通和隧道施工行业最具影响力的自主品牌。“未来，我们还要通过建立大数据库，利用信息化作支撑，来拓展服务型内涵，提升服务型制造水平。”刘飞香充满自信地说。

经营之道

金锣升级产品拓市场

本报记者 艾芳

作为世界最大的肉类生产和消费大国，中国肉业未来走向将如何？

在近期举行的第20届世界肉类大会上，中国肉食行业领军企业金锣集团总裁郭维世认为，“要打造真正符合中国 and 全球市场需要的‘肉食健康领导力’，驱动中国肉业从大到强，支持全球肉业均衡发展”。

随着我国城镇化进程的不断推进，我国居民的肉制品消费能力也将持续提升。消费模式升级将引发生产结构调整，进而倒逼产业转型升级。

在郭维世看来，目前中国肉类生产和消费正处于“从量的满足到质的升级”的转型期，肉食产业面临着前所未有的发展机遇。

如今，这一理念已在金锣内部深化为“产业规模化、标准国际化、技术产品市场化、信息平台化、品类品牌化”新五化战略。

在产业规模化方面，金锣集团着墨颇多。他们持续在集约化、专业化牧场建设和运营中投入资金，确保源头安全和优选原料供应及高端产品开发；在临

沂、通辽等地建设规模化养殖基地，并配建大型饲料加工配套工程，从源头确保肉品品质；同时，积极探索集团化运营，推动产业链规模化发展，助力产业结构调整和技术水平提高，完善产业集群化发展。

在标准国际化方面，金锣实施源头控制运营的种猪、饲料、药品疫苗、技术服务和收购商品猪“五统一”，实现产品质量全程监控和全程产品可追溯，坚守健康肉食的“品质长城”。同时，金锣以国际化标准为蓝本，围绕本土个性化

需求，不断加大科技投资，创新开发高品质、更健康、更美味的肉食产品，引领肉食消费新趋势。

技术创新关系到企业未来发展。对此，金锣创新研发多种健康高品质的肉制品，积极推向市场满足多元化的消费需求，延伸产业链开拓大豆深加工产业，为消费者提供大豆肽、低聚糖等营养保健产品。

品牌建设也是金锣集团拓展市场的重要举措，目前已经取得初步成效，金锣实现了品牌和市场的双重突破。