

年均国有资产保值增值率达33.92%，人均工资增幅超34%，这家曾经问题丛生的公益类国企从困境中崛起——

合肥热电的发展动力是怎样“炼成”的？

国企改革三年行动

本报记者 汪俊忠 邵钰璐
本报记者 刘津农

截至2020年底，企业资产总额48.58亿元、净资产12.99亿元，较“十二五”末分别增长30.59%、69.58%，年均国有资产保值增值率达33.92%；2020年主营业务收入为12.58亿元，较“十二五”末增长20%；2018~2020年3年时间，集团公司人均工资增幅超过34%，年人均工资从6.7万元增长到10.04万元……”这是一家城市公益类国企——合肥热电集团有限公司(以下简称“合肥热电”)迈向“十四五”时交上的一份成绩单。

然而，知情人都清楚，这份成绩单来之不易，合肥热电从困境中崛起，其发展过程充满了曲折和艰辛……

打造“红色引擎”，提供“不竭动力”

合肥热电现有职工1485人，主要为居民、工商业企业提供采暖、制冷服务以及能源动力服务。目前，企业服务工商用户410家、居民用户近12万户，供热面积达2500万平方米，其中绿色环保的地源热泵供能面积近200万平方米。

这家成立于2007年11月的合肥市属国有企业，当初是由3家国有、民营企业组建而成，情况复杂，一度管理松软、问题丛生。偏偏在那个时候，一场危机又突然降临。2018年，前董事长、党委书记、总经理汪昌跃因犯贪污、受贿等罪行被判处17年6个月有期徒刑，企业存在的高负债率、严重亏损等问题全部暴露了出来。企业人心浮动，年轻骨干不

阅读提示

供热设施老化、内部管理混乱、高负债率……面对一系列困境，公益类大型国企合肥热电强化党建引领，深化改革，严抓制度和管理创新，大胆调整产业结构，转向发展新能源技术环保产业，打开了企业改革和发展的新天地。

断流失，发展一度陷入困境。

在此情况下，2017年9月，合肥热电新领导班子组建成立，甫一上任就立即进行了调查、走访。他们敏锐地发现，企业混乱的根源在于没有一个过硬的党组织。于是，他们成立党建标准化工作小组，对照党章党规等文件，梳理党建工作执行依据100余项，打造了《红色引擎》——党建工作一览表。该一览表以“入口关”“中间关”“出口关”为框架，明确“党委怎么做”“党支部怎么做”“党小组怎么做”“党员怎么做”等工作标准，构建横向到边纵向到底、一级抓一级、层层抓落实的党建工作新格局。上线运行“红色引擎”管理平台，每季度对各支部进行考核打分，形成“创优争先”的党建氛围。

现在，在合肥热电，集团公司有党委，分公司有党支部，党小组遍及班组、工程项目及服务窗口，“四梁八柱”多由党员干部担纲，企业决策、规划、执行以及人事、财务等，都离不开各级党组织。比如，2020年，合肥热电共提拔干部50人、轮岗交流41人，绝大多数都是经过党支部推荐的。各级党组织一呼百应，企业改革发展的政策和措施一经公布，就能够迅速得到贯彻执行，工作效率大为提高。

目前，“红色引擎”已经成为合肥热电党建特色品牌，成为企业的“总发动机”，源源不断地为企业改革创新提供“不竭动力”。

强化顶层设计，培育内生动力

作为公益类国企，合肥热电长期存在着供热设施陈旧、供热质量不高、煤价上涨而供热价格因保障民生不能上调等老大难问题，解决起来颇为不易。

针对上述情况，他们提出“大发展、高质量，重塑合肥新热电”。通过开展“大走访、大调研、大落实”和“找标杆、定目标、补短板”等活动，确立实施“32111”发展战略，并明确实施路径……最终通过内部产业结构调整和新能源、环保产业的开发，实现由传统能源企业向能源环保高新企业转变。

在制度建设和管理创新方面，合肥热电提出并建立以党建为统领的“1+8”标准化体系。

他们创新制度建设，建立了以党建系统为“1”的“红色引擎”，以客户开发系统、新能源系统、工程建设系统、能源生产系统、能源供应系统、用户服务系统、职能管理系统、群团工作系统为“8”的管理系统，形成了280项制度、105项流程、65项标准，共计450项标准文件，构建完成了“系统分块、模块分类、结构统一、编号规范文件相互引用的一体多控标标准化管理体系”。同时，顺利完成安全标准化体系、服务品牌体系、岗位标准化体系建设，实现制度管权、制度管事、制度管人，企业发展有了生生不息的内生动力。

“过去干活凭经验，每年总会发生几次安

全事故，甚至引起用户投诉。现在实行ABCD绩效考核，用制度管人，干得好就能多拿薪酬，工作起来心情舒畅多了。”合肥热电安能分公司班组长徐明峰说。

聚焦新技术，激发绿色低碳新动能

安徽科恩新能源有限公司(以下简称“科恩新能源”)是合肥热电的下属单位，已被国家认定为高新技术企业。近年来，科恩新能源大力推进地源热泵等新能源技术的开发及应用，受到了社会各界的广泛关注和高度赞誉。由科恩新能源建设并运营的滨湖科学城区域能源项目，获得合肥市发改委下发的省级节能与生态建设专项资金230万元。

据了解，该项目是全国首批、安徽首个以地源热泵为主，全部采用可再生能源或清洁能源的多能互补型区域能源项目。该项目每年可节约标煤6.5万吨，减排二氧化碳16.9万吨、二氧化硫4800吨、氮氧化物2400吨。目前，该项目已签约用户供热面积近200万平方米。同时，科恩新能源将在合肥市东部新中心、运河新城、空港经济示范区等地建设多个能源站。届时，节能减排效果将更加显著。

与此同时，合肥热电还以重点项目为龙头，培育高质量发展新动能。面对新冠肺炎疫情带来的机遇和挑战，他们主动作为，分别从市政设施、老旧小区改造及配套设施、公共卫生等方面梳理、谋划了24个重点项目，总投资上百亿元。他们科学决策，有序推进，目前合肥热电铁路专用线项目已经完成。此外，还有一批正在建设的项目、计划开工项目、争取开工项目和谋划储备项目……到“十四五”末，合肥热电资产总额有望突破100亿元，产值突破50亿元，发展用户30万户以上，最终形成以地热为主、煤炭为辅、天然气为补充的多能互补新格局。



春水腾雾浪滔天

朝阳下的黄河壶口瀑布(4月13日摄)。

近日，随着黄河上游冰凌消融，位于秦晋峡谷的黄河壶口瀑布水量增大。游人纷纷前来观看“一里壶口十里雷，春水腾雾浪滔天”的壮观景象。

新华社记者 陶明 摄

一季度货物贸易进出口总值同比增长29.2%

本报北京4月13日电 (记者周怿)今天，海关总署新闻发言人、统计分析司司长李魁文在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上介绍说，今年一季度，我国统筹疫情防控和经济社会发展成效持续显现，外贸进出口实现“开门红”。据海关统计，一季度，我国货物贸易进出口总值8.47万亿元，比去年同期增长29.2%。其中，出口4.61万亿元，增长38.7%；进口3.86万亿元，增长19.3%；贸易顺差7592.9亿元。

据悉，今年一季度，我国一般贸易进出口5.19万亿元，增长32%，占我国外贸总值的61.2%，比去年同期提升1.3个百分点；其中，出口2.79万亿元，增长43.4%；进口2.4万亿元，增长20.8%。

一季度，东盟、欧盟、美国和日本为我国前四大贸易伙伴，分别进出口1.24万亿元、1.19万亿元、1.08万亿元和5614.2亿元，分别增长26.1%、36.4%、61.3%和20.8%。此外，我国对“一带一路”沿线国家、RCEP贸易伙伴进出口分别增长21.4%、22.9%。

李魁文表示，今年以来，我国外贸运行保持恢复性增长态势，积极因素继续增多。同时也应当看到，新冠肺炎疫情仍在全球蔓延，世界经济形势依然复杂严峻，外贸发展面临诸多不稳定不确定因素。

三部门联合举行互联网平台企业行政指导会

本报北京4月13日电 (记者杨召奎)今天，市场监管总局会同中央网信办、税务总局举行互联网平台企业行政指导会。会议明确提出互联网平台企业要知敬畏守规矩，限期全面整改问题，做到“五个严防”和“五个确保”，建立平台经济新秩序。

会议指出，我国平台经济总体态势向好，但在快速发展中风险与隐患也逐渐累积，危害不容忽视，依法规范刻不容缓。强迫实施“二选一”、滥用市场支配地位、实施“掐尖并购”、花钱抢占“社区团购”市场、实施“大数据杀熟”、漠视假冒伪劣、信息泄露以及实施涉税违法行为等问题必须严肃整治。其中，强迫实施“二选一”问题尤为突出，是平台经济领域资本任性、无序扩张的突出反映，是对市场竞争秩序的公然践踏和破坏。强迫实施“二选一”行为限制市场竞争，遏制创新发展，损害平台内经营者和消费者利益，危害极大，必须坚决根治。

针对强迫实施“二选一”以及其他突出问题，三部门要求平台企业要把握正确方向、增强责任意识，坚持国家利益优先，坚持依法依规运行，坚持履行社会责任，做到“五个严防”和“五个确保”：严防资本无序扩张，确保经济社会安全；严防垄断失序，确保市场竞争公平竞争；严防技术扼杀，确保行业创新发展；严防规则算法滥用，确保各方合法权益；严防系统封闭，确保生态开放共享。各平台企业要对照税收法律法规、政策制度，全面排查涉税问题，主动开展自查自纠。

自然资源部公开补充耕地项目与地块信息

本报讯 (记者杜鑫)记者近日从自然资源部获悉，为规范耕地占补平衡，充分发挥社会监督作用，确保补充耕地真实，自然资源部将主动公开报备的补充耕地项目与地块信息，并逐步完善公开机制，以便社会查询和监督。首批公开的1200个补充耕地项目与地块信息已在自然资源部门户网站挂出。

为加强耕地占补平衡管理，近年来，自然资源部建立了一套管理制度。包括建立全国统一的补充耕地备案系统，要求各地将补充耕地项目有关情况统一报部备案、上图入库，每个项目匹配一个编号，实现补充耕地可查询可追溯；在此基础上，以县(市、区)为单位建立补充耕地指标储备库，建设占用耕地时，从补充储备库中对应核销指标落实占补平衡。

自然资源部在该部门户网站上设立“意见收集”功能，接受社会各界的监督。对于社会反映补充耕地存在问题的，将及时反馈给所在地自然资源主管部门进行核实。经最终核定问题属实的，自然资源部将从储备库中退回补充耕地项目、删除补充耕地指标，督促地方整改处置；发现违法违规行为的，还将移交有关部门进一步查核并追究责任。

此前，为确保补充耕地真实可信，自然资源部采取“刀刃向内”的措施，连续3年集中开展了补充耕地核查。

中消协发布25款电动牙刷比较试验结果

本报北京4月13日电 (记者杨召奎)近日，中国消费者协会对互联网上销售的部分品牌的电动牙刷产品开展了比较试验，并于今天发布比较试验结果。试验结果显示，25款电动牙刷样品单价从60元到1000元不等，但价格与性能不成正比，有一款售价999元的样品还不如售价349元的样品清洁性能好。

电动牙刷的清洁性能是消费者选购时关注的重点。试验结果显示，25款电动牙刷中，有16款样品的清洁效果相对较好。其中，售价分别为932.33元和389元的Oral-B BRAUN电动牙刷样品和一款价格349元的“小欧”智能电动牙刷样品，清洁性能最好，获得了5颗星高分。但有4款样品清洁效果较差。其中，售价为198.66元的“荣事达”声波电动牙刷样品、售价191.33元的“千山”智能电动牙刷样品、售价89元的“j-style”便携电动牙刷样品和售价79元的“南极人”电动牙刷样品，在清洁性能测试中，只获得了两颗星。

84%的中华老字号企业处于盈利状态

据新华社北京4月13日电 (记者于佳欣 王雨萧)据商务部消息，根据对1128家中华老字号企业2019年经营情况调查，84%的企业处于盈利状态，1%的企业收支相对平衡。

商务部调查数据还显示，年营业收入达5000万元以上的企业占比接近50%。同时，中华老字号企业总体利润率达2.7%，半数企业利润率超6%。一大批老字号市场竞争力不断增强，品牌影响力明显提升，整体呈现良好发展势头。

老字号目前广泛分布于食品餐饮、工艺美术、居民服务等20多个行业。

青岛即墨开展区长质量奖评选

本报讯 山东青岛即墨将开展首届即墨区区长质量奖评选，共分为卓越奖和创新奖两项，分别给予30万元、20万元的奖励，用于鼓励创新能力、质量管理水平先进的企业高效发展。符合条件的企业填写好申报表和自评报告，并准备组织概述和获得荣誉等材料，即可在5月份到即墨区市场监督管理局进行申报。

据介绍，即墨区市场监管执法人员到辖区重点宣传区长质量奖等相关政策内容，发动符合条件的企业积极申报，并进一步宣传产品质量法、商标法等相关法律法规。

(陈栋 刘倩 卢艳)



春季收盐忙

4月13日，工人在天津长芦汉沽盐场堆放原盐。

近日，天津长芦汉沽盐场有限责任公司全面开始春季收盐工作。据了解，汉沽盐场

海盐生产条件得天独厚，具有多风少雨、海滩宽广、蒸发量大、海水含氯化钠量高等特点。

盐场今年春季收盐工作预计在5月中旬结束。

新华社发(孙凡越 摄)

依托原有优势，打通产业链，融合一二三产业

“天下莲都”端出“全莲宴”

走进湖南特色产业小镇

本报记者 王鑫 方大丰

“莲花能观赏、能鲜吃，莲子可以煲汤、煮粥、做莲蓉月饼，莲叶、莲心泡茶清热又去火，藕粉开胃助消化，就连加工莲子剩下的莲壳，也能拿来种蘑菇……”

3月29日晚，湘潭县花石镇镇长马勇根在他办公室里，刚把“风尘仆仆”赶来的记者“安顿”下，就继续滔滔不绝地说了起来。

湘莲别名寸三莲，因三颗莲子相连长一寸而得名。由于盛产湘莲，湘潭市别称“莲城”，湘潭县又叫“莲乡”；花石镇以其全国莲子集散中心的地位，号称“天下莲都”。

花石镇不到10万的常住人口，有接近3万人从事湘莲产业。湘莲，早已与花石人融为一体。

2019年至今，湖南已推出15个花石这样的省级特色农业小镇。尽管经受疫情考验，去年全省农业特色小镇特色产业仍逆势上扬，全产业链产值超过290亿元。

“莲二代”的挑战

和亿莲业是一家集湘莲种植、生产、销售

于一体的公司，去年线上销售表现突出。“多的时候一天能收到3000多份订单，光是来收发快递的业务员就有十来个。”公司负责人童纲告诉记者。

作为“莲二代”，童纲和妻子胡伟娟至今还记得小时候手工剥莲换零花钱的经历：“剥100颗莲子，可以赚两分钱。我小时候就是这样赚学费的。”童纲说。在这对“莲商”夫妻看来，他们对湘莲的感情“是刻在骨子里的”。

对这些人到中年的“莲二代”来说，面临着如何利用电商助力传统湘莲商贸的挑战。

“单靠吆喝肯定不行，必须得发掘湘莲文化，通过文化带动产业。”童纲最近正在和湖南一家动漫公司合作，制作国内首部“莲文化”主题原创动画。“通过打造具有辨识度的IP，塑造品牌形象，扩大品牌影响力。”

去年，和亿莲业1.2亿元的总销售额中，电商渠道占了2000万元。而另一家名叫做“老农派”的公司，去年线上销售额超过了3000万元。这家公司请来4名主播16小时不间断直播带货，日均订单量超过6000份。

对童纲来说，公司目前最大的短板是“缺少好的运营人才”。“优秀人才都在城市，多掏钱不一定请得来，请来了也很难留住。”

这个“千荷园”被纳入了良源食品公司的“三年计划”。一起被纳入的，还有开拓荷花的

“三年计划”

“散、乱、小，离真正实现规模化还有一定时间和距离。”良源食品公司负责人胡培源毫不讳言传统湘莲商贸模式的局限性。

胡培源的手下聚集了25名同龄人，平均年龄约30岁。这支“青年军”已不满足于“前店后厂”的传统湘莲商贸模式，开始把视野投向更开阔的地方。

公司8000多平方米的大型加工厂年底将完成智能化改造，年生产规模达3万吨。其中3000平方米的厂房，将用作以后的湘莲深加工和新品研发。

“我们想尽快入驻正在建设中的‘湘莲小镇’。”胡培源说。这个看起来颇为精干的95后，特地将自己办公室的一面墙做成了落地窗。一眼望去，公司借助当地政府惠农补贴的东风成功流转的近2000亩荷田尽收眼底。

胡培源计划拿出其中一部分荷田，改造为“千荷园”。“种上600多种、1000多朵珍稀荷花品种，吸引游客来观光打卡。”去年，这家公司打造的3000亩湘莲采摘园，接待游客超过5000人次，光门票收入就有12万元。

对童纲来说，公司目前最大的短板是“缺少好的运营人才”。“优秀人才都在城市，多掏钱不一定请得来，请来了也很难留住。”

这个“千荷园”被纳入了良源食品公司的“三年计划”。一起被纳入的，还有开拓荷花的

益景市场，与大学、研究院改良寸三莲品种等。

三产融合

“今年销路好，价也涨了。”说起今年的湘莲销售行情，马勇根一脸兴奋。

去年，这位接地气的镇长曾做过一回带货主播：在一片荷田里，他顶着一只草帽为寸三莲代言。

“湘莲”千古事，得失寸心知。在马勇根看来，能否吃“透”湘莲，让湘莲产业开枝散叶、枝繁叶茂，是花石实现富民强镇的关键。