金义都市新区未来将与金华和义乌共同形成城市群核心区，成为浙江第四大都市区

金义都市区大版图下的“低田模式”

●低田文化礼堂服务村民和周边企业，成为浙江省工会系统的典型。

●孝顺镇党委书记童乐中对低田二次创业提出了超千万元的明确目标。

■ 方令航 文／图

低田村位于浙江金华金义都市区孝顺镇东大门，也是金华与义乌的交界点，周边企业林立，外来流动人口众多，商业氛围浓厚。低田村处于金华义乌的主轴线上，自古就是连接四省七县的古码头，民间商贸资源丰富，村民务实诚信。十多年前，低田村响应政府号召启动土地集中流转，迈开了城市化的第一步：村民所有土地被政府收归国有。十多年来，失地后的低田村民不等不靠，村两委带领大伙依托地理位置优势，努力发展第三产业，开拓市场资源，村民安居乐业，收入稳步增长。

独具特色的新型城镇化道路

2012 年村两委在和谐路南侧平整出 2400 平方米土地，建设 5 层的低田综合大楼，一楼为安置的商业店面，二楼是大型超市，租金补充村集体收入，3–5 层为安置拆迁户的住宅楼。项目启动时村集体只有 200 多万元资金，因为集体土地不能抵押贷款，有人怕烂尾投了反对票，但村两委意见高度统一，村书记余建胜甚至提出用自己的泡沫厂做担保，最终项目顺利建成。2014 年 1 月超市、菜场顺利开业，7 月拆迁户们搬进新居。综合大楼的成功落成和大型超市的引进，让全村人的观念为之一变。随着去年文化礼堂、电商大楼的落成，村两委考虑把旧村改造的步子迈得再大一些快一些，主动争项目争发展.

按照城乡统筹的要求，积极推进城乡一体化试点、新农村建设试验等一系列示范工程，低田正在走一条独具特色的新型城镇化道路。低田村村民们的身份其实早已不是农民，村里现有村民 249 户人口 575 人，但外来人口有 1700 人，是本地人口的 3 倍，今天的低田已经融入城市化的浪潮，每天有人离开，每天也有人加入。

金义都市区正在迅速崛起，作为都市区重要的战略板块，对低田城镇化发展提出了更高要求。低田现存村域面积 500 多亩，未来将被划分为几个板块：和谐路以北的文化礼堂，还将承担起外来游客接待中心的多功能角色。11 层的电商大楼，除了电商创业园区，重点建设以婚庆为特色的“爱文化”文旅创意项目，通过创新打造“爱文化”闭环功能圈，为群众谋得福祉。今年低田村将投拍一部婚庆影视剧，谱写一首村歌，建设一条东西走向的仿古商业街，并联合隔壁横塘俞村共同经营，带动其集体经济实现翻番。

低田历史上曾经是镇政府所在地，2001 年乡镇撤扩并时取消镇政府。现在的低田管理处有 1 万多人，西边低田小商品园区建成 10 多年来已经吸引企业 500 家，外来人口 5 万人。东面义乌义亭镇的畈田珠、杭畴 2 个工作片也有 2 万多人，这些人历史上就有到低田赶集消费的习惯。低田作为 8 万人的中心村，具备了城镇化的天时地利人和。去年低田村集体经济总收入 200 多万元，主要包括市场收入、物业收入等，村集体固定资产已达 6000 多万元。根据对村民的调查，村两委一致认定发展服务业是低田的最好拓展方向，同时群众对于加快旧村改造带动低田村建设步伐的呼声非常强烈。村里也在总结经验的情况下，通过实施旧村改造，引入职业经理人管理，开创性建设低田新十年，成为金义都市区新型城镇化的明星村，奋力谱写乡村振兴的金华篇章。

低田人的幸福生活

金东区农经站站长周建斌告诉记者：因村制宜、精准发力是低田的发展特色。在壮大村集体经济的过程中，金东区探索出了盘活现有资产，发展村级物业；加快土地流转，发展现代农业；依托美丽乡村，发展美丽经济；利用区位优势，主推联建物业；整合国有资源，创新经营机制等举措。到 2018 年底，金东将全面消除 267 个 (其中金义都市新区 60 个，赤松镇 29 个) 集体经济年收入不足 10 万元的省定集体经济薄弱村。

低田厘清物业和村民之间的复杂关系，尝试吸收村民资金进行旧村改造集中建设。村里统一规划建筑，村民按拆迁面积成本认购，超出面积适当提高价格补贴总体投入，村民都放心地把自己的旧房子交给村里开发和经营。十年来村里相继建成低田办公大楼，区域活动中心、文化礼堂、电商大楼，并修复了寺庙、教堂、公园、广场，村容村貌不断改善，村民文明程度不断提高，商贸经营格局显著提升。低田在摸索中建设，逐渐形成了村集体经营村庄土地、以企业管理主导改造、发展经营村庄的村企合一模式。

加快土地流转，发展现代农业，实质上就是利用统一经营的土地、山林等资源，围绕区域特色农业产业，镇、村共同推进加快土地流转、项目招商，将资源转换成资产和资金。十多年前在法律、法规禁止村集体土地用于非农业建设的背景下，“村集体租赁房” 作为个别地区的试点，面临诸多理论及实践上的挑战。低田人在实际操作中开拓创新，因村制宜，精准发力，走在时代前列，赢得了商机和时间，成为建设美丽幸福金东的榜样村。

“道路交通改善了，村容景观变美了，村民们的工作生活环境也得到了极大改善，中心广场、购物中心、健身房、电商园……城里人有的我们村里都有了。”在低田区域活动中心的动感单车馆里，村民苏春燕正忙着运动健身，现在，白天在自己经营的烟酒店里忙碌，晚上就抽空过来锻炼健身，强劲的音乐、进口的器材，并且这一切都是免费福利，这在过去是怎么也不敢想的事情啊！十年前苏春燕从衢州市柯城市区下嫁到低田，当时各种不适应，家门口的和谐路坑坑洼洼，一到交通高峰、雨天就经常堵车。可是十年后的今天，低田人已经过上了比城市居民还舒适的幸福生活。

去年 8 月村里的活动中心建成开放，各种动感单车、乒乓球、台球全部免费开放，苏春燕在朋友圈里发了照片后迎来一圈点赞，亲友们甚至羡慕地发问：低田村是不是提前进入共产主义社会了？苏春燕很快在这里找到了新伙伴，他们有的是村民，有的是附近企业的职工，大家聚在一起健身运动，生活变得更加丰富多彩。苏春燕俨然已成为一名动感单车教练，每天晚上 6 点半准时到场，与工友一起活动。她还建起了一个“悦动悦健康”的健身群，大家一起交流心得，现在这个群已经有 19 名成员，在去年举行的金华市总工会区域活动中心大赛中，苏春燕和她的姐妹们获得动感单车第一名。

低田村是金东区的东大门，一路之隔就是义乌地界，但苏春燕现在一点不羡慕富甲一方的义乌人。她告诉记者，失地后政府提供了农民的五险一金，村民人人有稳定收入、社会保障不低于城市，除了政府统一发放的失地农民养老保险，孩子入学有交通费，考上大学、老人去世、过年过节都有专项补贴。目前村民有店面 223 间，年租金高的 6 万元，更有 60 多人经商办厂，年收入百万元以上。苏春燕感叹低田的村民已经不满足于当房东做老板，还要努力当股东，寻求健康生活方式，真正完成从安居乐业到富而思进的升级。

让低田留住乡愁的空间

低田村在经营村庄中，村两委坚定一个信念：无论是物业租金还是“开发利润”都归村集体所有，地是农民的，收益也是农民的，村两委只起孵化作用，负责拆迁、经营、建设，带动村庄发展。而根据金义都市区新的城市发展定位，低田村的产业也要升级：要充分利用地利优势发展服务业，发挥低田对工业区员工、东部村民的辐射效应，承接金义都市区、义乌两地的消费、生产需求，配套建设电子商务园，突出抓好农民技能培训，提升村民经商就业能力，通过联建物业帮助结对村转移剩余劳动力，把低田建设为金义都市区高标准的创新创业板块。

在低田村党支部书记余建胜看来：乡愁是凝聚海内外华人的文化纽带，是一个地域的精神文化标记，是探寻文化血脉、张扬现代经济的精神原动力。对低田的未来余建胜有着更多深入的思考，毕业于浙大 EMBA 班的他已经把视野放到了更远处：低田的城镇化不能只是满足低田村民的需求，而应该站在金义都市区的大版图下，借力国家推进新型城镇化的东风，让村民在集体土地上造社区，让农民在旧村改造中实现造房、造市到造城的进步，有更多的获得感、幸福感。余建胜告诉记者：“低田人不怕苦，现在也有了资产储备，下一步的发展要在现有基础上再开拓思维，未来低田的发展需要更专业的规划和政策统筹。”

孝顺镇党委书记童乐中，对低田二次创业提出了超千万元的明确目标。他告诉记者，今年的中央“一号文件”明确提出，要推动乡村自然资本的快速增值，增加农业生态产品和服务供给，将乡村生态优势转化为发展生态经济的优势。针对农村宅基地，将探索所有权、资格权、使用权“三权分置”，“政策出台给我们在做的项目吃了一颗定心丸。”他说。近年来，孝顺正是以绿色发展理念为指引，大力发展美丽经济，着力建设天更蓝、地更绿、水更净的美好家园。低田在农村文化、民生、治理、生态等方面，都给我们明确了一个发展方向，那就是把环境改善和生态宜居紧密结合起来，把群众满意和产业兴旺结合起来，积极壮大新型经营主体，促进小农户和现代服务业发展的有机衔接，盘活闲置资产，探索电商、文化创意等新业态。

探究低田村华丽转身的原因，首先是因为基层党建工作扎实到位，村班子团结紧密战斗力强。村党支部书记余建胜年轻时凭着理想和热情投身商海，艰苦奋斗创办了自己的企业。就在扩大经营的同时，余建胜却舍小家顾大家，几乎把所有精力投入到集体经济上，踏上了用企业思维经营村庄的改革之路。火车跑得快全靠车头带，低田村的基层干部甘于奉献、敢于担当、勇于创新，成为“金东区经营性收入十强村”里最有活力和后劲的村庄。

新时代要有新气象新作为，未来 3 年孝顺镇给低田提出了年经营性收入千万元的二次创业目标，这是压力更是动力。过去低田人以时不我待、只争朝夕的精神埋头苦干、锐意进取、通过不懈努力换来群众期盼的美好生活。结合金华生态廊道建设的部署，未来孝顺镇党委政府将以低田村为依托，投资 5 亿元全力规划建设“水乡低田 渔歌小镇”。目前镇政府已经委托上海的投资集团，整合低田古码头、江心岛、低田老街、低田爱文化创意园等主要抓手，联合旅游部门统筹各方资源，背靠金义都市区大版图，围绕“寻找乡愁的空间”核心，使低田成为金华生态廊道的重要节点和亮点。

西北油田“一管双用” 开启塔河油田注水新模式

西北油田积极探索注水新模式，充分利用单井注水时闲置的集输管线，依托已有计转站，就近从供水支干线引水，通过站内改造，利用单井集输管线输水至井口增压注水，实现集输—注水“一管双用”。

塔河油田缝洞型油藏注水具有“高强度、间歇性、井间差异大”等特征，地面注水系统建设难度大，主要采用废旧油管或水车拉运供水+井口增压注水模式，存在注水倒运量大、刺漏频繁、末端供水不足的问题。

前期已开展现场实验，经济效益明显。按照示范应用、逐步推广、全面覆盖原则，目前，将在采油二厂 10—4 计转站、10—7 计转站等 6 个计转站开展“一管双用”示范区建设工程，计划 2018 年底建成投用。根据开发部署，塔河油田注水规模将进一步扩大，计划 3 年内实现“一管双用”全面覆盖。建成后将充分提高管道利用率、节约注水地面建设投资、有效降低盐水倒运费，方便集中管理，保障注水开发需求。 (李鹏)

干出来的精彩

——山东能源新矿集团华丰煤矿全员创新创效侧记

■ 陈良栋

近日，山东省总工会、省经信委、科学技术厅、省国资委等八部门联合发布省职工技术创新竞赛评选结果，山东能源新矿集团华丰煤矿成为山东能源集团首家“山东省职工技术创新竞赛示范企业”，并被授予“富民兴鲁”劳动奖状。无独有偶，该矿的《洗选厂工艺改革提高精煤率技术》项目被评为新矿集团“十大创新成果奖”之一，获奖励 30 万元。

殊荣背后蕴藏着什么样的精彩？带着疑问，笔者对华丰煤矿进行了探寻。

打开解放思想阀门

“谋划好转型发展新局面，干出一番新事业。”2017 年 1 月 9 日，山东能源新矿集团党委书记、董事长张若祥在华丰煤矿中层干部会上要求。在这一天，该矿新一届领导班子组建成立。

老矿井、积重难返、员工状态低迷，要想发展，首先要打开思想观念“阀门”。他们推动员工思想的大解放、观念的大转变，使人人关心、拥护、支持、投身改革创新，以新思想、新理念、新认识谋划和推动工作，破解影响和阻扰改革创新的主要矛盾和突出问题。

“我们通过分配制度改革，加大创效工资、关键岗位工资考核力度，充分发挥工资绩效考核的正向激励作用，调动全员创新创效的积极性。”华丰煤矿矿长胡兆锋介绍说，他们实施“市场化结算+创效奖励考核、关键岗位考核”模式后，员工主动作为、创新创效的热情十分高涨。

找准创新创效抓手

基于“创客中心”平台，该矿创新实施“小技术触发大创新、小窍门实现大理想，小革新带来大成就、小节约汇聚大效益，小建议成就大事业、小发明彰显大本事，小设计派上大用场、小绝活凝聚大智慧”创新工程，2017 年实现安全年，创出经济效益近 2 亿元。

同时，该矿设立了由矿长、党委书记为组长的创新项目评审委员会和专项奖励基金，根据季度评审结果，按照不同奖励标准，直接兑现给员工个人。

从领导到员工，纷纷献计献策，一大批“金点子”脱颖而出，被推广和应用，陆续变成效益“金果子”。

1412 工作面移架工艺优化、洗煤浮选系统优化改造、电厂脱硝系统增加网络延长器等系列创新，正在陆续变成一个个效益增长点，有效激活了企业发展的内生动力。

发挥重点项目带动效应

如何充分发挥洗选厂“聚宝盆”作用，这是该矿领导班子重点关注的问题，更是该矿矿长主抓的工作。起步于基层、成长于基层的胡兆锋上任之初，就带领有关人员到洗选厂进行调研，组织召开现场会，邀请专家现场论证分析洗煤优化改造工作，从而明确了方向，细化了措施，加快了步伐。

他们优化改造原煤分级系统，年可多排矸石 12.5 万吨，年可减少洗煤成本支出 225 万元，间接提升重介洗煤能力 25%；改造粗煤泥分选系统，填补了选煤厂粗煤泥分选工艺空白，精煤产率同比提高 8.95%；优化改造浮选系统工艺，提高浮选精煤泥量，精煤回收率同比提高 2.9%；调整高灰精煤配煤工艺，精煤灰分由 8%提升至 10%，精煤回收率同比提高 2.1%……

实践证明，该矿“精煤提效”战略的实施路径是正确的，2017 年该矿切实让“乌金”颗粒归仓，精煤回收率提高 16%，洗煤增收 1.49 亿元，创出历史最好水平。

寿光建设集团民主管理实打实

近日，山东潍坊市总工会调研督导组到山东寿光建设集团有限公司，就基层工会厂务公开民主管理等重点工作进行了专项调研督导。调研组听取了山东寿光建设集团工会工作情况汇报，查阅了工会组织建设和厂务公开民主管理工作档案资料，对该集团推行工会与行政沟通协商机制、建立“五簿两表两台账一清单”工作制度等创新性做法给予了高度评价，一致认为该集团工会各项工作推进措施得力、规范有序、特色鲜明，值得学习推广。

近年来，山东寿光建设集团工会积极发挥推进企业内部沟通协商工作的纵向串联作用，建立了工会与行政沟通协商的有效机制，通过不断深化厂务公开、职代会、工资集体协商等工作，调动了员工干事创业的积极性，形成了员工成长与公司生产经营的“双赢”发展局面。一是注重加强沟通协商工作的领导。集团成立了以董事长为组长的工会与行政沟通协商机制领导小组，全面负责沟通协商工作。认真贯彻执行上级有关在企业中建立工会与行政沟通协商机制的要求；对收集的重大事项(诉求)进行专题研究，督导结果落实；加强对员工诉求承办部门和人员的检查督导力度，及时公开协商事项。二是积极代表员工与企业进行平等协商。及时掌握员工的所思所盼，把员工反映的困难和问题解决在基层、把矛盾化解在萌芽状态，最大限度地满足员工的合理诉求，切实维护好广大员工的根本利益。认真做好公司职代会闭会期间厂务公开、民主管理工作，做好日常不同层次人员、重要议题的沟通，充分利用合理化建议征集、现场走访、企业 OA 办公、董事长邮箱、QQ 群、微信群等平台渠道，做好诉求征集。及时整理汇总员工诉求，特别是涉及到企业发展、员工权益等重大事项，通过召开专题沟通协商会议进行研究解决。 (李疆)

济矿集团打造物资物贸两大集团 实现非煤发展“1+1＞2”

近日，山东济矿集团负责人在 2017 年集团公司总结表彰暨 2018 年经营工作会议上透露，在转型发展的过程中，济矿集团非煤产业板块将在前期落陵盛源控股公司（含 6 家子公司）成功运营的经验和基础上，争取用 3–5 年的时间，把济矿物资公司打造成一个有规模、有市场、有竞争力的物资集团，把济矿营销公司打造成具有一定实力的物贸集团，以实现非煤产业“1+1>2”的发展态势。

该集团总经理张广宇在会上要求，济矿物资公司要重新定位自己的职能和商业运营模式，不能再延续与众多的中间物资供应商合作的老路，而是要把自己定位为物资供应商的一级批发商、区域总代理，直接与物资生产厂家合作。按照重贸易轻资产的原则，通过集中采购的规模效应，撬动物流平台搭建、电子商务贸易、高效配送和柔性化服务，打造济宁地区乃至鲁西南地区物资供应价格低洼地，带动济宁近亿吨产能以及与煤相关产业在集团物资平台的消费意愿和能力，从而服务集团、养活自己、发展自己，实现没有“水分”的效益增长，用 3–5 年的时间，把物资公司打造成一个有规模、有市场、有竞争力的物资集团。

济矿集团总经理张广宇在会上同时强调，济矿营销公司要借助物流建设的平台，利用济宁得天独厚的区域优势，整合各类资源，提高市场占有率，狠抓客户资源，积极与山能、兖矿联合，拓宽销售渠道。加强与煤钢、煤焦、煤与建材、煤与化工等上下游企业的合作合资，积极沿瓦日铁路线和运河经济带开拓市场，形成大营销格局，争取用 3–5 年的时间，把营销公司打造成具有一定实力的物贸集团。

济矿营销分公司 2017 年实现含税营业收入 20.35 亿元，完成年度预算目标 12 亿元的 169.58%，喜获济矿集团“市场营销急先锋”殊荣。 (王传钧)