锦江区应急局三举措筑牢城市安全防线

为了在第22个安全生产月活动中切实做出成效，四川省成都市锦江区应急管理局自活动启动以来，以三举措筑牢城市安全防线。

一是夯实基层基础。该局建立8大领域200余人的专家库，16人的全天候专业咨询服务智囊团，作为安全生产检查指导、监督执法、培训演练等工作的技术支撑，并为每个街道应急办配备2名安全专职工作人员，强化专业力量建设。

二是落实风险管控。在全市率先探索“应急力量进网入格”微网实格试点建设，聚焦燃气、消防等重点领域开展“破门行动”，签订安全承诺书、三方责任书20万余份，梳理全区118个“最不放心点位”的责任清单，确保责任落实。

三是抓实应急处置。购置应急指挥车、无人机、移动应急指挥箱、自组网、视频单兵、快速布控球等设备，接入区级城市运行平台及应急指挥系统，做到指挥部靠前延伸，提升事故灾难现场指挥调度能力。 **（葛世鹏）**

▶▶▶[上接P1]

务实合作 互利共赢

近年来，上合示范区聚焦平台建设，还引进培育上合组织跨境贸易中心等10家贸易平台，链接引进2000余家贸易企业，为上合组织地方经贸合作提供新平台。

为进一步提升多边经贸合作便利化，上合示范区与山东港口集团共同成立了青岛国际能源交易中心。

上合示范区管委会副主任张栋表示，该中心作为线上交易平台，围绕能源交易、供应链金融、数字化服务三大主线，已上线原油、原油罐容、天然气、燃料油、液化石油气、石油焦6个品种的交易。

凭借卓有成效的贸易举措，上合示范区与上合组织国家贸易额从2019年的8.5亿元增至2022年的81亿元，经贸红利不断惠及上合组织。

携手同心 擘画开放合作“新图景”

不久前，哈萨克斯坦多家企业与上合示范区达成合作意向，将在青岛建设哈萨克斯坦特色农产品交易中心，推动哈萨克斯坦的大麦、亚麻籽、玉米、大豆等优质特色农产品进入中国市场。

“我们之所以选择与上合示范区合作，是因为这里地理位置非常好，无论是海运、铁路、空运都有非常大的优势。”哈萨克斯坦欧运物流有限责任公司董事长马纳尔别克·图别格诺夫说，今年，企业将进入中国市场作为重要战略布局，争取早日推动具体成果落地。

聚焦“内引外联、招大引强”，上合示范区以高质量产业投资项目和经贸大才培养，持续擘画上合组织开放合作“新图景”。

2022年7月，海尔卡奥斯工业互联网生态园项目开工仪式在上合示范区举行。该项目总投资130亿元，将形成一个以智能家电产业为基础的高端化、智能化、绿色化工业互联网示范园区，面向上合组织与“一带一路”沿线国家提供产业配套和工业互联网服务。

2021年9月17日，在上海合作组织成员国元首理事会第二十一次会议上，中方宣布将设立中国-上海合作组织经贸学院，助力本组织多边经贸合作发展。2022年1月13日，中国-上海合作组织经贸学院在上合示范区揭牌。

据上合示范区管委会产业发展三部部长郑师介绍，上合经贸学院目前已开展国际物流运输、跨境电子商务等133个班次的培训，累计覆盖上合组织与“一带一路”沿线的43个国家9900余人次，培养了一批熟悉上合组织国家国情、通晓国际规则、服务“一带一路”建设的创新型经贸人才。

“上合示范区是独一无二的面向上合组织国家的经贸园区，该园区有巨大的潜力，对于在上合组织国家推广新技术、技术转化有重要意义，对国际经贸合作有巨大贡献。”马兹别克斯坦塔什干国立交通大学校长助理哈基莫夫·马苏米说。

浪激潮涌风帆劲，倍道而进正当时。开放的上合示范区将不断绘就“合作图景”，为世界贡献和平与发展的“上合智慧”。

水煤公司：强化成本管控 为经营管理赋能

面对严峻的煤炭市场形势及当前地质条件的双重影响，山东能源西北矿业水煤公司通过多举措强化成本管控，把“两提三降四提升”贯穿于安全生产经营全过程，以管理提效、资产提质作为工作的切入点和着力点，打造经营管控“创效链”，助推矿井高质量发展。

●西北矿业经济运行分析会暨重点工作推进会水煤公司分会场

●水煤公司修旧利废现场

强化全面预算 注重源头管控

“要全面推行预算管理，加强经营流程考核，坚持‘以收定支、量入为出’原则，实施分口把关，费用归口部门对定额及非设计材料进行二次审核，并通过召开的生产计划会和经济分析会，对次月材料费计划进行通报下发，对材料费使用情况进行分析总结。”在西北矿业经济运行分析会暨重点工作推进会召开后，水煤公司党委书记、董事长刘延生这样安排。

为确保材料费计划准确度，该公司严控材料费追加调整，减少“急计划”频次，重点对可控成本进行考核，坚持和完善物资计划审核、审批制度，强化物资计划管理，盘活存量物资，保持合理库存，杜绝新的超储积压。该公司将区域划分为“小单元”承包，让每一位员工成为主角，将材料费等可控成本进行层层分解，细化到班组、落实到个人，制订修旧利废计划，并对执行情况进行监督，对实施效果进行验收，让节约转变成职工的“真金白银”。

规范物资管理 实现成本优化

“一二三，嘿！一二三嗨……”清脆嘹亮的号子从更新厂区传来，员工们将一条条修复好的井下电缆盘好装进了车间准备复用。沉重的电缆压弯了他们的身躯，汗水顺颊流下，而他们的工作激情却丝毫不受影响。

面对当前井下生产点多面广、安全生产投入高、需要回撤的设备材料多的实际，在保证安全生产的前提下，该公司通过优化设计进一步减少材料费用投入，提高生产现场设计的合理性，避免因设计存在不足而造成浪费，各责任单位严把质量关，本着“源头要紧、管理要严、市场要争”的营销工作思路，主动适应形势，努力降低生产成本，将效益从源头“省”出来；严格预算管理和成本现场管理，不断加强工作流程和作业环节优化，细化预算管理，压缩各项管理费用支出，强化物品领用控制和现场管理，做到事前预算、过程控制，避免重复施工，减少二次投入，降低了费用成本，将效益从管理中“挤”出来；按照“有旧不投新”的原则，制定材料回收复用计划，在全矿下达回收复用率指标，开展自修自制，将有二次利用价值的材料运至车间或库房，进行修复、分类、整理和登记造册，检验合格后复用，进一步提高了物资设备的利用率，最大限度修旧利废，将效益从管理中“挖”出来。今年以来，水煤公司物料回收44.6万元，复用75.78万元，处置废旧物资389吨，处置金额89.13万元，单位完全成本同比降低5%，真正实现成本最优、效益最大。

加强煤质管理 提升经营效益

“要落实‘精煤战略’，从抓设计、抓管控、抓入洗等环节入手，力争把煤炭资源‘吃干榨尽’，实现煤质管理和经济效益‘双提升’。”该公司总会计师王仲强在经济运行分析会上多次强调。

该公司坚持树立“提煤质就是降成本，提煤质就是提效益”的理念，以源头把关、过程控制、提质增效为抓手，超前分析研判，调整采煤工艺，严格按照放煤工艺流程，超前合理制订回采方案，每天安排煤质检验人员在工作面现场、皮带运输机头、煤仓口等处进行抽样检查，及时对出现的煤炭质量反馈进行剖析、制定改进措施，发现问题及时处理。在各井下皮带转载点增加了除铁器，严防锚杆、金属网片等铁器混入煤中；对洗选系统进一步优化改造，加强设备巡检频次，确保煤炭洗选质量。

为提升煤炭品质，该公司严把煤炭化验关，严防不合格商品煤装车外运，以质取胜巩固煤炭销售市场。同时，秉承“用户至上”的理念，深入开展市场调研，积极对老用户进行回访，听取客户反馈，对客户提出的改进意见进行梳理，认真整改，保障重点用户的稳固。 **（谢冰洁）**

丰南柳树酄镇：金属包装“产业旺” 产品覆盖“大市场”

■ 许贵元 高志颖

喜看今日柳树酄，传统产业冲出圈，产品覆盖大市场，转型发展天地宽，企业创收农民富，赶考路上谱新篇！

柳树酄镇，是地处河北唐山市丰南区南部的一个偏远小乡镇。镇域面积105.3平方公里，所辖14个行政村，3.08万人口，耕地面积6.7万亩，农作物以种植水稻、玉米为主，是全区典型的“农业乡镇”。金属包装产业，在该镇拥有40多年的发展历史，主要分布在该镇的西河一村、西河二村、西河三村。起初，由人工手摇“小作坊”起家，而且生产规模较小、管理手段也相对滞后，企业效益低而不稳。

为了适应千变万化的市场需求，跟上转型发展的时代步伐，该镇党委政府针对经济发展下行压力大、市场竞争激烈的严峻挑战，镇领导主动作为，多次深入各家企业开展调研，共同谋划创新发展之路，千方百计让金属包装这一传统产业萌新芽、开新花、结硕果，在市场竞争中持续发展，立于不败之地。

政策扶持，落实到位。为了使全镇传统金属包装企业焕发青春活力，彰显企业优势，该镇坚持上门“送政策”“送温暖”，积极宣传国家产业政策，把中央和省市区制定的一系列纾难解困政策规定群施落实到位，千方百计优化企业营商环境。同时，大力推进“党建+”系列工作，把党建融入企业发展的全过程。今年以来，在全面贯彻落实党的二十大精神和深化主题教育活动中，镇里派出骨干力量，分头深入企业进行宣讲，激发企业管理者和全体职工团结奋进的强大力量，同心同德推动企业高质量发展。此外，还坚持开展“专家送安全”服务活动，专门聘请安全生产专家进入企业现场传授安全生产知识和专业技术，引导企业树牢“生命至上、安全之首”的发展理念，不断完善细化安全防范预案和措施，排除一切安全隐患，确保企业健康发展。

服务企业，真帮实助。企业遇到的各种困难，就是我们地方党委政府努力的方向，服务企业是我们义不容辞的责任与担当。乡村振兴，必须依靠产业支撑。镇党委书记李树平、镇长曾鑫总是坚定不移、信心满满，把服务企业摆在重要位置，牢牢抓在手上不松懈。特别是近几年来，由于遭受疫情的严重袭扰，企业经营面临着前所未有的压力和困境。对此，在搞好全镇疫情防控工作的同时，该镇通过采取线上、线下多种方式，及时了解企业需求和困难，并及时汇总、及时跟踪、及时反馈，对企业存在的问题，摸清底数，拉出清单，分类指导、精准施策、对症下药，能解决的问题“马上就办”、不推不拖，为企业提供“保姆式服务”，千方百计为企业排忧解难。在准确把握疫情动态的基础上，争分夺秒加快企业复工复产，及时帮助企业解决防疫物资紧缺等问题。并围绕现有产业基础，推动企业“以商招商、链条招商”，积极为企业争市场、跑订单。充分发挥协会扎根行业、服务行业、辅助政府、凝聚合力的优势，在维护产业链、供应链上肩力相助，并主动与金融部门对接，借助金融力量为企业注入发展活力。

转型发展，冲出国门。在市场竞争激烈、经济下行压力大的大背景下，传统产业转型升级是“出路”，大势所趋、势在必行。近年来。该镇始终坚定转型升级的信心，认真搞好产业升级规划，着力推进企业技术改造，更新陈旧落后设备，引进新技术和现代化管理手段，加快传统产业的新旧动能转换，为产业发展培育“新引擎”、赋予新动能，从而彻底突破了企业智能制造水平低、单位生产成本高、生产效率低等瓶颈问题。到目前，已从过去手摇“小作坊”的生产模式，实现了自动化数据管控，大大降低了生产成本，提高了生产效率和产品质量，生产能力和技术水平在同行业中处于先进行列。产品也由生产“小瓶盖”实现了多样化。到目前，全镇金属包装企业已发展到29家，其中规上企业3家。产品类别主要有四方旋盖、食品罐、化工罐、化工桶、配件等，其中化工酒精罐生产为“大头”，占据市场份额可达70%左右。产品主要销往北京、天津、山东、黑龙江、吉林、沈阳、上海、浙江、江苏、广州等全国各地及周围、德国、中东、西班牙、马来西亚、波兰等国家和地区。随着金属包装产业生产规模的不断扩大，现已形成了运近闻名、发展强势的“产业集群”。其中，唐山市万华包装制品有限公司发展迅猛，已于2020年一跃成为规上企业，年产值可达7700万余元。同时，还与中国包装公司、天津华特公司、河北百思特博包装制品有限公司、三棵树集团、中明包装、东方雨虹等企业保持着长期友好的战略合作关系。

据了解，该镇金属包装企业年产值可达2.95亿余元，出口创汇4000万元人民币，已成为全镇经济发展的一大“支柱产业”。金属包装产业兴旺，不仅撑起了乡村振兴的一片蓝天，也带动了“家门口”就业升温。到目前，共解决周边就近就业1300余人。

“人人讲安全 个个会应急”要有“三度”

■ 周云勇

2023年安全生产月主题是“人人讲安全、个个会应急”，旨在持续推动安全责任落实，切实提升全社会安全意识和避险逃生能力。作为企业如何落实安全生产月主题？笔者认为要有“三度”。

宣传演练要有“广度”。“人人讲安全、个个会应急”，就是要全员会应急。“会”应急，不仅要掌握应急的具体要求、步骤、方法，更要熟悉应急情况下各类应急设施的正确使用方法；“会”应急，不仅要清楚公司、项目部都存在哪些潜在的安全紧急情况，更要熟悉每种潜在的安全紧急情况可能发生的场所；“会”应急，不仅要具备在各种潜在的安全紧急情况下的自我保护能力，更要学会在面临各种潜在的安全紧急情况下发出求救信号的方法。这就要求我们的宣传演练要有“广度”，推动安全宣传演练进公司、进项目、进小区、进家庭。根据企业、项目事故特点组织应急演练，开展自救互救技能培训，特别是让员工熟知安全逃生出口或避灾路线。同时，开展企业主要负责人“五带头”宣传，充分利用广播、微信公众号、报纸，以及新媒体平台，宣传报道典型经验做法。

排查隐患要有“深度”。“人人讲安全、个个会应急”，就是要开展全员查找安全隐患。排查隐患要有“深度”，重点排查控制性工程、隧道、桥梁；消防设施、办公场所、重点地段，易滑坡地段；消防器材及防汛抗救的配备、消防通道及排洪渠是否畅通、灭火器是否进行了校验、接宁空调固定处是否牢固、门面房是否安全运行。在有隐患的地方做警示标识，抽派人员入小区向职工家属讲防火、防电、防汛等安全小常识，使安全知识得以普及，增强职工家属的安全意识，达到人人安全的目的。

同时，在排查隐患结束后，要将排查到的隐患进行建档建档，制定整改措施，对能及时处置的隐患现场进行处理，对一时消除不了的隐患，专人进行跟踪监测、检查，真正做到整改到位、防范到位，将隐患消除在萌芽状态，确保企业、项目部职工生命财产安全，提高风险隐患排查整改质量，提升发现问题和解决问题的强烈意思和能力水平。

经验警示要有“力度”。“人人讲安全、个个会应急”，就是要强化监督警示，鼓励企业和项目员工曝光和举报安全隐患，在“力度”上做文章。成立以主要领导为组长的活动领导小组，制定活动措施，狠抓工作落实，确保安全监督警示活动健康有序推进。要以安全生产月为契机，紧扣活动主题，全面开展安全生产监督警示活动，通过安全生产“晨会”“公开课”“班组会”等形式交流学习体会，开展警示教育。开展重大事故隐患专项排查整治宣传，坚持正面引导与警示曝光相结合，加大重大事故隐患和问题的公开曝光力度，通过网站、微信公众号等形式公布安全生产典型案例。组织开展“员工查隐患、公司给奖励”活动，鼓励全员积极排查和举报各类风险隐患和安全违法违规行为。强化措施，明确责任，通过开展监督警示，严格落实安全生产责任制，建立健全安全生产管理体系，切实保障安全生产形势持续稳定。

▶▶▶[紧接P1]

学做结合 推进主题教育落地见效

抓实对标一流企业价值创造行动，选准对标目标，列出对标计划，取长补短，为矿井安全形势稳定持续存基固本；持之以恒抓好作风建设，严格按照集团公司深化“改办优”十五条举措，为矿井推动安全生产、三基建设等各项工作提供坚强的作风保障。

以学促改强本领

“要做到真学、真信、真行，全力以赴将主题教育学习成果体现在矿井安全生产标准化创建上、体现在当前进行的三基建设上、体现在党员干部作风转变上、体现在支部战斗堡垒作用上，真正实现以学铸魂、以学增智、以学正风、以学促干。”矿长刘迎春在综采二区开展主题教育专题调研时强调。

该矿聚焦矿井发展面临的紧迫问题，坚持把“动态整改”贯穿主题教育始终。今年3月份，矿井深浅部贯通，瓦斯等级也由低瓦斯矿”直接升级为煤与瓦斯突出矿井，该矿要求各级管理人员把当前各项重点工作与主题教育相结合，学法规，强本领，以过硬的业务能力，更好服务矿井安全高效生产。开展“素质提升”专项行动，职能科室结合实际制定方案，实行全方位、全过程、分层次、分批次、有重点、有针对性的全员素质提升培训，增强法规意识，提高工作水平，调动工作积极性、主动性和创造性，在“一通三防专项安”开展“学法规 提素质 反无知 反无畏”专项活动，在技术、地测防治水专业开展“学法规 提素质 防大灾 保安全”专项活动，在安监处开展“学法规 提素质 反‘三惯’保安全”专项活动，消除“知识恐慌”，填补“本领赤字”，全面提升从业人员的业务知识、实操水平和法律意识，实现明法规、知标准、懂原理、会运用。

做实做细实操培训，聚焦职工安全素质提升，创新形式、丰富内容，全员开展“瓦斯现状再认识 瓦斯知识再学习” 瓦斯认知能力提升活动；积极推行“五位一体”岗位作业标准与实操培训深度融合，做到专业化、实操化相结合；突出抓好员工能力培训和技能培训，开展导师帮带徒，做到真学真教；开展防突知识及应急技能知识竞赛，增强员工学习热情，促进和提高员工知识水平，形成“人人讲安全、个个会应急”良好氛围。

下一步，恒源矿将认真落实主题教育不划阶段、不分环节要求，用心用力，抓细抓实，真正把理论学习、调查研究、推动发展、检视整改贯通起来，有机融合、一体推进，以主题教育扎实成效为矿井高质量发展凝心聚力。

资历不深，来头不小，一批“黑马”在土地市场“杀疯了”

■ 左宇坤

房地产市场格局的深度调整，正在方方面面渗透与体现。

眼下，当不少传统房企仍在疲于处理流动性问题、拿地积极性明显降低时，一些实业起家的“门外汉”民企反而成为一股新兴力量逆势入场，在不少地区的土拍里展露锋芒。

“黑马”频出，抢地“凶猛”

6月初，北京的土拍市场还没从昌平朱辛庄的热度中回过神来便再创新高，迎来一场罕见的充满“火药味”的拼杀。

本次土拍最火热的当属顺义区顺义新城第19街区19-69地块，共有45加房企报名参与，打破了不久前朱辛庄地块42家房企报名的纪录，成为北京土拍史上最多房企参与的地块。

在这示最火地块的争夺中，罕见地出现了报名房企全员参与现场竞拍和摇号环节的现象。其中一个引人关注的竞拍者，是有着“防水一哥”之称的东方雨虹。

虽说没能拿下北京这宗地块，但公开报道显示，在更早前的2020年和2021年，东方雨虹曾在广州拿下两宗体量小、总价低，位于非核心区域的地块。

这次现身也使得在深交所互动易上，不同的投资者接连对东方雨虹富管进行询问——公司是否对房地产开发产生兴趣？得到的回复均为“公司持续打造成为卓越的建筑建材系统服务商，不涉及房地产开发业务”。

如果说东方雨虹的布局尚属谨慎，那么另一家实业公司伟星集团的步伐则已走到了很多传统房企的前面。

在克而瑞公布的1-5月房企拿地排行榜中，拿地金额前20强里仅有4家民营企业，伟星房产可以称得上其中的一批黑马。曾长年盘踞在三四线城市的伟星房产在这两年频频布局合肥、南京、杭州等地，2022年的销售额达到340亿元，位列百强榜55位。

●航拍一处新建住宅。 中新社记者 吕明 摄

尚以黑马之姿闯荡房地产领域的伟星，在自己的老本行上早已闯出一方天地。公开资料显示，伟星集团最初从做纽扣起家，如今商业版图涉及服装辅料、新型建材、房地产、水电、金融投资等领域，旗下拥有两家A股上市公司伟星股份和伟星新材，已分别成长为服饰辅材行业和塑料管道行业的龙头。

不同于其他房企的低调，伟星房产不讳于表露自己扩张出击的野心。据其官微透露，在2022年的区域经营工作会议上，伟星房产提出要通过三至五年的努力，实现500亿-900亿元的销售规模，这意味着在去年的销售规模上还要实现翻倍。

有着相似野心的企业不一而足。连续拿下西安、广州等城市的热门地块后，亚伦地产也迅速成为房产圈的焦点。中指研究院发布的《2023年1—5月全国房地产企业拿地TOP100排行榜》显示，亚伦地产以40亿元的拿地金额位列全国第31位。

在4月份的一周时间内豪掷几十亿元“凶猛”扩储，在众多热门竞买人的“包夹”中抢来一二线城市热门地块，亚伦地产的底气也离不开其背后的“实业累积”。

亚伦地产的母公司南通亚伦集团以家纺用品和面料起家。官网资料显示，截至2010年11月，集团拥有18家全资控股子公司，涵盖家纺产业、不动产物业、房地产开发三大产业板块。

逆势扩储，仍需观察

实业起家的“非典型房企”默默攀至行业的佼佼者，区域中小型房企成功站上土地大舞台……如果从乐观角度看，这样的行动展现了对房地产市场长期发展的信心和期许；但在硬币的另一面，企业也需要认真思考如何在这个领域中实现自身的跨越发展。

梳理发现，这一股大多来自于江浙一带的“组团扫货”强劲力量，背后多有实业母公司支撑，在资金等层面获得强大助力。不少业内人士也看好其在当前行业洗牌的当口谋求逆势扩储，认为他们将会在今后一段时期内作为“地产新势力”为市场增添活力。

有分析指出，这些企业本身就着房地产经营基础和多年积累的充裕资金实力，在当下部分房企出现债务危机、土地市场门槛下降之际，逆势进场不仅可以借此增加企业利润，同时也可以扩大企业的资源规模和品牌价值，实现业务转型并进一步增强竞争力。

从子公司布局的角度进一步看，中指研究院土地市场研究负责人张凯提到，房企当前投资逻辑严重趋同，导致核心城市土拍摇号难度进一步推高。部分下游企业积极参与土拍摇号，以期拿地后在后续与甲方的合作当中增添谈判筹码。

“房地产行业进入新阶段，对房企品牌、品质会有一定要求，并非任何企业都能做房地产。”中指研究院华东大区常务副总经理高院生同时提到，上述企业只是在前些年不怎么拿地，并不代表它们没有做过房地产，所以未来并不会出现太多所谓的全新面孔。

对于这些新“黑马”，克而瑞研报也谨慎提出，当前这些企业均未上市，融资能力相对受限。其中，央企、国企的背景及母公司资源加持，可以拥有银行授信等诸多优势；民营房企融资则相对困难，其中宝华、伟星等通过股权质押的方式进行融资，企业资金压力也凸显。

同时，从长远发展的角度看，业内普遍认为这类企业的大举拿地不具备长期性和必然性。上海中原地产市场分析师卢文曦便认为，未来市场的整体趋势仍然会以头部房企拿地为主。随着更多龙头企业获得银行授信，势必会反映到拿地动作里。

“未来，房地产市场还会以品牌房企为主导，品牌影响力、产品能力、成本管控能力等将愈来愈重要。”高院生表示，不排除一部分资金比较雄厚的企业以投资而不操盘的形式去拿地，总体而言未来房地产市场对于开发企业的能力要求将越来越高。

浙江县域观察：山区县教玩具产品何以“玩”出大市场？

■ 周健

“永嘉大力推进教玩具产业高质量发展，已拥有各类教玩具及配套生产企业1300余家，产品涵盖3万多个品种，每天3万件教玩具远销100多个国家和地区。”

6月13日，2023中国教玩具之都品牌发展大会在“中国教玩具之都”——浙江省温州市永嘉县桥下镇开幕，永嘉县委副书记、县长吴呈钱在开幕式上介绍该县教玩具产业的发展情况。

地处瓯江北岸的永嘉，是浙江山区26县之一。2022年，永嘉工业总产值突破900亿元，其中，作为当地四大支柱产业之一的教玩具产业功不可没。面向学生、儿童的产品，何以“玩”出大市场，成为富民强县的增长点？

“中国60%的教玩具来自温州，温州95%的教玩具来自永嘉，永嘉的教玩具则集聚于桥下”，谈起永嘉教玩具，就不得不提桥下镇。据悉，桥下镇教玩具产业已历经50余年的发展历程，当前从业人员达2万余人，近20年来平均年产值增长率保持在10%左右。

如今，桥下镇教玩具企业苦练内功，不断提升创新能级，增强企业国际竞争力，开发生产的游乐设施、智力玩具、文教用品、体育器材、校园装饰等7800多个规格3万多个品种的教玩具产品，被广泛应用于各级学校、住宅区、商场及儿童乐园等休闲场所。

放眼永嘉的多个服务平台，也已成为了教玩具产业“玩”出大市场的有力支撑。譬如，浙江省教玩具产品质量检测检验中心为教玩具行业高质量发展提供了基本保证；浙江省（永嘉）知识产权维权援助中心和温州市教玩具产业知识产权联盟有效保护了企业的合法权益；永嘉教玩具创新院以及永嘉教玩具品牌指导服务站为企业提供创新服务。

而于2022年落地桥下镇的“中国教玩具国际城”则为该县教玩具企业提供了一个一站式现代化展销平台。其汇集产品商贸中心、餐饮娱乐、仓储物流、LOFT等多种业态，对教玩具产业强链补链、转型升级起到举足轻重的作用。

专注于教玩具生产的贝旺集团有限公司就在“中国教玩具国际城”开设了一家店铺。该公司经理章舒巍受访时说，“国际城拓宽了企业的展示窗口和走出去的渠道，给企业带来了更多的客户和经销商。”

记者了解到，开幕式期间还举行了温州大学元宇宙与人工智能研究院桥下智能教玩具研究院合作共建意向协议签约仪式、“浙大控股集团-温州教玩具行业协会-桥下镇人民政府”战略合作协议签约仪式、儿童友好专家智库聘任仪式，为永嘉教玩具产业的创新发展注入了“强心剂”。

另外，第二届中国教玩具之都国际博览会也于当日在“中国教玩具国际城”开幕，展区面积超4万平方米，参展企业近400家，上万种教玩具产品琳琅满目。“举行本届国际博览会，不仅搭建了资源碰撞的舞台，更是架起了多领域合作的桥梁。”吴呈钱说。

探索高质量发展之路

重庆大渡口产业变迁崛起七大产业集群

产业是区域经济命脉、城市发展的基础。近年来，重庆大渡口将产业再造作为转型发展“钥匙”，围绕全市战略性新兴产业发展方向，坚持招大引强，以点育链，产业转型升级蹄疾步稳，探索出区域经济高质量发展之路。

十二载一轮回，对人生意义重大，对一个区域的发展亦是如此。从破落衰败的“工业锈带”到亲亲可人的“城市春光”，大渡口区用了整整12年完成了华丽转身。一组新产业蜕降完成了对落后产业的“无缝平替”，一个历史形成的老工业基地在新手笔的勾绘下迸发出勃勃生机，其间的故事值得记录与传扬。

曾因钢而兴，又因钢而衰

时钟回拨至12年前。

2011年9月22日，随着重庆钢铁集团（以下简称“重钢”）大渡口厂区轧制出最后一根钢材，重钢在重庆主城的生产线全面关停。大渡口区，这座因重钢而设立的工业区，迎来了发展史上的艰难时刻。

作为因厂设区的工业基地，大渡口区对重钢有高度的依赖。重钢搬迁，让大渡口获如失去了“主心骨”。大渡口区的《统计年鉴2021》显示，由于重钢的搬迁，2010年至2011年，大渡口区的工业总产值下降了约33亿元，2011年至2012年又下降了21亿元，两年下降总额约占大渡口生产总值三成。

产业空虚、财政收入锐减、社会矛盾突出……一个个阵痛纷至沓来，丝毫不给这个老工业基地喘息之机。很多人都在担心：大渡口能否利用好时代赋予的发展机遇，打一场漂亮的翻身仗？

危与机总是相伴相生。重钢搬迁，也让大渡口区摆脱了长期对重钢的发展依赖，掌握发展的主动，同时大大改善了当地的生态环境和交通条件，获取了宝贵的土地资源和发展空间，而为产业提档升级预留了潜力。更关键的是，大渡口经历了种种阵痛后，更加深切地认识到，实现可持续发展必须“腾笼换鸟”，实现动力转换。

腾笼换鸟，七大产业集群崛起

“市场主体的成长犹如一棵小树苗，从在4月份的一周时间内豪掷几十亿元“凶猛”扩储，在众多热门竞买人的“包夹”中抢来一二线城市热门地块，亚伦地产的底气也离不开其背后的“实业累积”。

亚伦地产的母公司南通亚伦集团以家纺用品和面料起家。官网资料显示，截至2010年11月，集团拥有18家全资控股子公司，涵盖家纺产业、不动产物业、房地产开发三大产业板块。

逆势扩储，仍需观察

实业起家的“非典型房企”默默攀至行业的佼佼者，区域中小型房企成功站上土地大舞台……如果从乐观角度看，这样的行动展现了对房地产市场长期发展的信心和期许；但在硬币的另一面，企业也需要认真思考如何在这个领域中实现自身的跨越发展。

梳理发现，这一股大多来自于江浙一带的“组团扫货”强劲力量，背后多有实业母公司支撑，在资金等层面获得强大助力。不少业内人士也看好其在当前行业洗牌的当口谋求逆势扩储，认为他们将会在今后一段时期内作为“地产新势力”为市场增添活力。

有分析指出，这些企业本身就着房地产经营基础和多年积累的充裕资金实力，在当下部分房企出现债务危机、土地市场门槛下降之际，逆势进场不仅可以借此增加企业利润，同时也可以扩大企业的资源规模和品牌价值，实现业务转型并进一步增强竞争力。

从子公司布局的角度进一步看，中指研究院土地市场研究负责人张凯提到，房企当前投资逻辑严重趋同，导致核心城市土拍摇号难度进一步推高。部分下游企业积极参与土拍摇号，以期拿地后在后续与甲方的合作当中增添谈判筹码。

“房地产行业进入新阶段，对房企品牌、品质会有一定要求，并非任何企业都能做房地产。”中指研究院华东大区常务副总经理高院生同时提到，上述企业只是在前些年不怎么拿地，并不代表它们没有做过房地产，所以未来并不会出现太多所谓的全新面孔。

对于这些新“黑马”，克而瑞研报也谨慎提出，当前这些企业均未上市，融资能力相对受限。其中，央企、国企的背景及母公司资源加持，可以拥有银行授信等诸多优势；民营房企融资则相对困难，其中宝华、伟星等通过股权质押的方式进行融资，企业资金压力也凸显。

同时，从长远发展的角度看，业内普遍认为这类企业的大举拿地不具备长期性和必然性。上海中原地产市场分析师卢文曦便认为，未来市场的整体趋势仍然会以头部房企拿地为主。随着更多龙头企业获得银行授信，势必会反映到拿地动作里。

“未来，房地产市场还会以品牌房企为主导，品牌影响力、产品能力、成本管控能力等将愈来愈重要。”高院生表示，不排除一部分资金比较雄厚的企业以投资而不操盘的形式去拿地，总体而言未来房地产市场对于开发企业的能力要求将越来越高。

黑土地保护不能高枕无忧

警惕风蚀、水蚀蚕食

■ 孙晓宇 马晓成 武江民

东北黑土区是世界主要黑土带之一，是我国最大的商品粮基地，其粮食生产能力和农业可持续性事关国家粮食安全。然而，在粮食高产、稳产的同时，多年的风蚀、水蚀不断让黑土地“变薄、变硬、变瘦”，为粮食产能提升埋下隐忧。

风蚀、水蚀蚕食黑土地

人们常用“一两黑土二两油”来形容黑土地的肥沃。黑土形成极为缓慢，在自然条件下形成1厘米厚的黑土层需要200至400年。然而多年来，风蚀、水蚀等正在蚕食宝贵的黑土地，降低粮食生产能力。

黑龙江省拜泉县地势起伏，且土壤质地疏松、抗蚀性较差，在水力侵蚀作用下，面蚀发展到一定程度，就会在汇水线上形成侵蚀沟。

“一到下大雨的时候，有的侵蚀沟得冲下去好几米。”拜泉县永发村村民杨维杰望着村中的一处侵蚀沟说，七八月份降雨集中时，已有侵蚀沟还会继续扩大，甚至形成新的侵蚀沟。

近年来，拜泉县开展了侵蚀沟治理工程。但截至目前，全县长度100米以上的侵蚀沟仍有3000余条。

“侵蚀沟不仅造成耕地碎片化，严重阻碍大机械作业，还加剧了黑土层流失，导致粮食产量下降。”中国科学院东北地理与农业生态研究所研究员张兴义忧心忡忡地说，目前，东北黑土区侵蚀沟仍在发育，亟待加强治理。

“一到春天，倒尔还会刮起大风，不仅会吹起风沙，还会把地里的黑土吹走，看着就心疼。”吉林省公主岭市东兴隆农机作业服务专业合作社理事长李振军说。

“尽管许多地区推广了保护性耕作等措施，但现在还有一些农民习惯在春天播种前疏松土地，秋收时，不仅把秸秆收走，根茬也要铲出去。”中国农业大学吉林梨树实验站副站长王贵满说，这种耕作方式造成了地表裸露，一刮风下雨土地就会遭到侵蚀。

地处科尔沁沙地南缘，辽宁省西部小城彰武县常年受风沙侵蚀。“我们这里是出了名的‘十年九旱’，年年风一吹，能带走不少土。”彰武县大冷镇上三家子村村民王炳军说。

治沙70余年来，彰武县林地面积由1949年前的18万亩增长至2019年的212.96万亩，土地沙化面积由524万亩降至199.66万亩。但风沙治理仍任重而道远。

固本培元保护黑土地

为解决水土流失对黑土地的影响，“十年九旱”的吉林省梨树县，经过十多年的艰辛探索实践，形成了以“秸秆覆盖、条带休耕”为核心的“梨树模式”。

“玉米收获后将秸秆全部还田并覆盖在地表，将耕作次数减至最少，防治风蚀，达到保墒蓄水、培肥土壤、稳产高产的效果。”王贵满说。

“覆盖着秸秆的土能攥成团，主要就是秸秆起到了保墒作用。土地有了水分。”梨树县康平街道八里庙村村民卢伟说，水土流失减少了，收成自然也提高了。

近年来，吉林省探索形成了秸秆还田、深翻深松、节水灌溉、米豆轮作等多项技术集成的黑土地保护十大技术模式，保证了粮食稳产增产。

2021年，辽宁省柳河生态综合治理项目一期工程开工，通过“以水含沙”进行“旱改水”，以锁住科尔沁沙地南移的脚步。

随着田间水渠、矩形槽等水利设施陆续修建，上游间德海水库的水源被引入，久经风沙的旱田变成了名副其实的水泡田。

工程施工时，村民王炳军在现场看得入神。“先建堤防，减少柳河水里的泥沙含量，再利用管道引水，建成稻田湿地，起到留茬固沙的作用。”王炳军说，经过数年治理，结合专家指导，在沙土里种水稻成为可能。

记者在黑龙江省拜泉县一处侵蚀沟治理现场看到，一排排柳桩栽入侵蚀沟，形成排水通道。沿着侵蚀沟壁去，用柳条制作的柳编跌水被铺在沟中，往远处延伸。

“我们采取工程、植物、农艺措施，统筹推进全县侵蚀沟治理。”拜泉县水务局水土保持服务中心主任刘志文说，截至2022年末，全县累计治理水土流失面积1803.17平方公里，治理侵蚀沟1.99万条。

●吉林省四平市梨树县介绍保护性耕作内容的展板。 新华社记者 马晓成 4月24日摄

“守住了地，才能多种粮，多产粮。”杨维杰说，2021年开始，县里对村内的侵蚀沟开展集中治理，水土流失得到很大程度遏制，回填后土地面积也有所增加。

2022年，黑龙江省通过中央水利发展资金、省级补助资金等多渠道投入20多亿元，全省共治理侵蚀沟9000条。到2025年底前，全省计划完成2.53万条侵蚀沟治理任务。

不可掉以轻心

今年中央一号文件提出，加强黑土地保护和坡耕地综合治理。针对风蚀、水蚀等自然因素引起的耕地质量退化和水土流失，各地因地制宜开展治理并取得一定成效，但与此同时，黑土地保护不可掉以轻心。

张兴义说，治理单条侵蚀沟需花费20余万元，当前东北黑土区仍存在侵