



■两会面对面

省人大代表于文杰：

建议一张网供热 实现统一管理



近年来,集中供热已经成为提升人民幸福感的必需品,随着城市建设步伐的加快,市民的供热需求与日俱增。一直以来在不少城市,供热管网的建设都是由不同的供热公司在负责。省人大代表于文杰在调研中发现,由于供热管网建设及维护由不同的公司在负责,发生故障后不能有效应对,以及重复建设等情况时有发生,对此,他建议各地市应尽快成立国有供热管网公司,实现供热一张网。

□东方今报·猛犸新闻记者 米方杰/文图

建立国有供热管网公司 实现供热一张网

“近年来,河南不少省辖市都将集中供热列入重点民生实事全力推进,本着民生工程、公益先行的原则,不断扩大城市建成区集中供热范围,让更多居民在冬季享受到供暖的舒适。”于文杰表示,城市发展过程中,与之配套的城市集中供热系统已成为城市重要的基础设施。而在众多城市,供热管网的建设和管理都由不同的公司来负责,这也出现了不少问题。

在于文杰看来,整个供热系统中的供热管网就像中枢神经,一头连着

供热单位,一头连着千家万户,任何一段出问题都会影响到供热。长期以来,在一些城市都存在供热管网地区不平衡等情况,管网缺乏统一规划。同时,一些城市供热管理体制不顺,城市供热各环节分属不同的建设和管理主体,难以达到有效输配,造成了部分区域供热不达标的情况。

“目前,城市集中供热格局已发生重大变化,新的供热体系已由供热企业直管直供到用热用户,变为了供热公司买热卖热的新型服务供热方式。而一些供热公司在建设热

管网时,由于缺乏统一规划管理,时常出现重复开挖城市道路问题,延后工程施工、滞后交付使用的热管网建设经常不能按期完成,给城市用热覆盖率及人民的生活带来很多负面的影响。”于文杰建议,省政府及省国资委应督促各地级市快速成立国有供热管网公司,对供热管网进行统一建设和经营管理,同时,实现互联互通及购买热源价格的统一调节,形成热源等资源配置最优化,实现财政购买热源的价格支出最小化、人民满意度的最大化。

规范使用由城市配套费建设形成的资产

在调研中,于文杰了解到,河南省的热力企业中属性为国有性质的企业占比并不太高,热力企业中相当一部分为国有混合型企业和非公企业。为推进集中供热设施建设,每年政府财政都会向供热企业拨付大额城市配套费,作为企业投资建设市政热力管网的一种补偿。于文杰表示,应规范使用由城市配套费建设形成的资产。

“建议省财政厅和省住建委督促并督察各地市有关单位对热管

网资产的全面造册登记,清理由城市配套费所建设的国有城市配套供热管网及资产,并将其纳入国有供热管网公司进行统一有效经营和管理。”于文杰建议,省审计厅要全面启动审计监督,审计早期企业改制时将国有资产托管给改制企业或者改制后的非公有制企业和股份制混合型企业的有关城市各种城市管网及相关资产,彻底分离已非法纳入原有企业的非法收入,并统一纳入国有

供热管网公司进行统一有效经营和管理。

此外,于文杰还建议,省国资委和省住建委出台相关文件,规范使用由城市配套费建设形成的资产,统一纳入国有资产监管体系的有效监管范围,纳入省政府资产管理的审计体系,每年审计一次。“审计结果也要全口径、全覆盖地向省人大常委会报告,推进国有资产管理公开透明,对国有资产实现全方位监督”。

■两会好声音

直播带货进农村 3秒卖4万包红薯干

河南省两会代表委员支招电商兴农



“上架3秒,4万包红薯干全部售罄,销售额高达53.6万元,带动当地120户贫困户户均增收3000元。”十几天前,淘宝第一主播薇娅在确山县进行了一场“跨年直播”,该县岗杠地红薯成为当晚爆品网货。

农村电商作为区域经济转型升级的突破口,已经成为许多地方精准扶贫、经济跨越和乡村振兴重要抓手,而电商直播更是将农村电商推至风口。

今年河南两会期间,多位人大代表、政协委员也关注到这一新型消费方式,为河南乡村振兴支招。

□东方今报·猛犸新闻记者 李莉/文图

低成本高效率,直播为农产品销售带来福音

1月10日,河南省十三届人大三次会议正式开幕。省人大代表、河南省珠宝玉石首饰行业协会会长赵国安接受记者采访时表示,他今年带来了《关于发展“电商直播”助力乡村振兴》的建议。

赵国安认为,“直播带货”是有温度、有情感、低门槛、易掌握的营销工具,是当前各大电商平台标配。在过去的几年,河南珠宝玉石加工商已借此尝到甜头,不断扩大经营规模。因而,建议政府与涉农企业积极参与其中,将“直播带货”方式教给农民,将直播场景推向全省田间地头,助力“河南农货”加速

完成商品化,打开电商市场新通路。

“开个直播间,农民就可以面向全国销售自家农产品,这样低成本高效率的营销模式可以说是农产品销售的福音。”赵国安认为,目前,淘宝“村播计划”已经覆盖全国31个省、市、自治区的2000多个县域,有5万多新型农民也成为主播,还有300多名县长也进到直播间,以这种方式推广家乡的农产品并取得了不错成绩。

2019年电商发展报告显示,在过去几年,农村地区网络零售总额的增长速度已经超过城镇地区。农村网络零售额从2014年的1800亿

元人民币增长到2017年的12400亿元人民币,占全国网络零售总额的比重也从2014年的6%增长到17%。

赵国安认为,在巨大的潜力背后,网络销售农产品还面临很多挑战,包括财政资源有限、基础设施欠缺、产业多样化程度不足、对自然资源过度依赖和就业困难等。除此之外,与制造产品相比,农产品的生产和加工,对物流包括冷链及产品标准化和食品采购要求更高。对于物流不够发达、距经济中心较远且人力资本有限的贫困县更具挑战性。

筑牢“基础设施”,搭上直播红利快车

1月8日,在省政协委员通道的答记者问环节,省政协委员、河南省扶贫开发办公室副主任郭奎立提到了一个案例:去年12月,河南省商务厅联合省扶贫办、阿里巴巴举办电商扶贫——河南好物推荐专场直播活动,获得了超出预期的收获。省内多个县域的主官和“淘宝第一主播”薇娅等百余位直播达人,一同为河南原产地优质农特产品上线直播。仅西峡县副县长赵赓带去的速冻式蛋花汤,在3小时就售出了近万单。

赵国安称,“电商直播进入农村”,

已经是今年省两会上的热话题。商务厅、省扶贫办组织的规模化实战,让各级政府、涉农产业链对“电商直播”价值有了更清晰认知,或能尽快找到与属地涉农产业适配的发展规划。

农村物流存在着成本高、回报率低、资金周转慢等不利因素,为农村电商发展带来了一定的阻碍。针对这一问题,赵国安认为,政府应通过制定优惠政策,鼓励电子商务企业、物流企业、金融机构、种养殖大户等积极参与到农村物流体系建设上来,鼓励发展致力于解决从村到

户的物流“最后一公里”问题的企业及个人。针对大部分农产品为果蔬生鲜,对冷链物流需求较大这一问题,希望政府能够加强对农村物流冷库的建设,加大对运输企业购置冷藏车辆、冷藏集装箱及冷柜的支持力度,大力发展农产品冷链物流,提升冷链物流水平,保证线上线下的双向通畅。

“只有将这些农村电商发展的‘基础设施’建设好,才能最大程度地享受到电商直播带来的红利。”赵国安说。