

# 同是供热企业 缘何盈亏“两重天”

本报讯 (记者肖树臣 通讯员李承锦)

最近一段时间,郑州供热企业酝酿涨价引发了诸多争议。不少市民提出这样一种现象:目前郑州市的集中供暖主要由两家供热企业承担,但和郑州市热力总公司连年亏损形成鲜明对比的是,中原环保股份有限公司热力分公司却持续盈利,这不能不让人对前者的成本核算产生疑问。

郑州市热力总公司新闻发言人、供热部党总支书记孙晓泉介绍说,近年来原材料价格上涨,供热成本急剧增加,是公司酝酿涨价的主要原因。据热力公司统计数据显示,2005年、2006年、2007年公司主营利润分别为-1222.16万元、-661.79万元和-1159.54万元,累计亏损3000多万元。2008年由于燃煤、水电和外购热价格上涨,也将使供热成本增加7661.79万元,其中仅燃煤一项就将增支6000多万元。

对于上述涨价理由,不少市民表示,不能不让人质疑热力公司公布的数据。

在中原环保股份有限公司的调价申请中,其2005年至2007年这三年供暖业务利润分别为-226万元、82万元和392万元。另外,该公司虽然也表示外购热涨价使成本上升,但并未明确申请调价,而是建议“对价格调整未到位的亏损部分,政府每年给予公司每平方米1元至2元的补助”。

郑州某采暖节能设备公司技术总监杨东指出,中原环保股份有限公司供热范围主要在西区,这一区域房屋建造年代较长,采暖损耗较大;此外,该公司以外购热源为主,而热力总公司绝大部分热源为自产。两相比较,前者供热单位热源的成本肯定高于后者。现实情况却是前者盈利后者亏损,个中原因值得思考。

郑州供暖调价听证会旁听代表程汎指出,从两家供热企业提供的调价申请中可以看到,截至2007年底,郑州市热力总公司共有着从事供热人员56人,而中原环保股份有限公司供热分公司在册职工145人,季节工180人。“这一细节或多或少反映出前者在内部管理方面的人力成本。”程汎说,“涨价可以,但前提是有关部门对供热企业进行严格审计并公开成本。”

人们注意到,在中原环保股份有限公司的调价申请中,其2005年~2007年三年供暖业务利润分别为-226万元、82万元和392万元。

据了解,现行采暖计费方式源于计划经济时期把采暖当成一种职工福利进行分配,由于房屋年代、建筑结构等诸多环境因素,常常导致供暖时达到了“量”却保证不了“质”,即实际取暖效果很差,而推行分户计量,用户不但能够自我调控取暖效果,而且收费也变得透明,并最终培养用户节能习惯,达到合理消费、拒绝浪费的目的。

有关专家表示,作为事关百姓冷暖的民生问题,郑州市集中供暖之所以遭受重重质疑,饱受诟病,表面问题在于成本不透明和服务质量差,但根源在于垄断造成的用户发言权缺失,加上政府监管不到位甚至缺位,从而造成用户和企业在利益博弈的过程中处于弱势。

“因此引入竞争主体,打破垄断才是治本之策。”河南省社科院经济研究所所长谷建全认为。

政府牵线当红娘

企业顺势攀高亲

## 浙江上虞30余家企业赴高校“借智”

本报讯 (通讯员余彩龙 记者李刚毅)浙江上虞极地亚电子设备有限公司董事长叶建庆怎么也没想到,这次跟随市政府组织的“引智”活动,竟然找到了企业一直在苦苦寻觅的项目——“无极灯”生产配套设备。这是叶建庆和复旦大学电源研究所教授陈大华交谈中获悉的信息,与复旦大学也保持着产学研合作的成都一家名为“霓虹”的灯具企业正在寻找这样一个生产厂家。情急之下,叶建庆当即与成都企业的老总接通了电话……

今年以来,受全球金融危机影响,上虞一些企业不同程度受到资金、技术、原材料等多方面影响。特别是化工、机电等传统产业的转型升级,急需人才和技术。在总结前几年与大专院校、科研院所进行产学研合作经验的基础上,上虞市通过前期调研和联系,提出了“引智强企”这一“借智”方案。

11月19日至23日,上虞市组成“引智金”团,分别由市领导带队,各职能部门牵头,全市30多家骨干企业分成照明电器组、精细化工组和机电组,分赴北京、上海、哈尔滨、西安等大中城市的30多所大专院校、科研院所开展“引智”活动。

“政府牵线,让我们企业来参加这样的活动,还是第一次。我们想开发新的LED产品,苦于缺少技术人才,这下可好,政府就为我们搭好了桥”。上虞舜和照明电器有限公司副总经理丁仲金满脸喜悦地说。一直以生产发光支架灯为主的企业,在线路板与光源的匹配等核心技术上急需新的突破,政府组团开展的这项引智活动如同一场及时雨,为我们企业的发展带来了新的希望。

“真是大开眼界啊,新的信息接踵而来,为我们的科技平台建设又拓宽了新思路。”浙江欣化工股份有限公司董事长陈寅锦是上虞绿色精细化工科技创新公共服务平台的主创者。这次,他随团走访了5家理工类大学,他说,以前,企业与院校也有产学研的合作与交往,但停留在个别交往上,现在,合作的领域更开阔了,研究的平台更拓展了。

与复旦大学电源研究所签订了LED

面对各类高负荷、低能耗大型火电的相继崛起,张电人紧随着国家提倡建设节能环保型企业的政策节拍,面对压力、迎接挑战,描绘出了一幅发展循环经济、促进企业可持续发展的崭新画卷

# 一个重要电源点的节能环保之路

## INC. 焦点

### 本报记者 张世斌

前不久,“塞外河畔、京西明珠”——大唐国际张家口发电厂迎来了建厂20周年大庆。

自1988年建厂以来,张电坐拥8台国产300兆瓦亚临界凝汽式火力发电机组,具备2400兆瓦发电能力,是首都北京的重要电源点。

20年的风雨历程,磨砺了张电人的成熟与稳健,面对各类高负荷、低能耗大型火电的相继崛起,张电人紧随着国家提倡建设节能环保型企业的政策节拍,面对压力、迎接挑战,描绘出了一幅发展循环经济、促进企业可持续发展的崭新画卷。

#### 减排的当务之急是脱硫

2008年是绿色奥运年。张电地处北京周边,作为大唐国际发电股份有限公司的奥运重点供电企业,今年是节能减排任务最重、最紧的一年。

近年来,燃煤火力发电厂成为二氧化硫排放大户,治理电力环境污染已经成为国家环保工作的重中之重。也就是说,对于张电而言,保奥运的当务之急是脱硫。

2007年3月1日,张电1~8号机组烟气脱硫改造工程正式上马,总投资5.2亿元,拉开了脱硫改造工程的序幕。

然而,由于张电也是一个有20年建设历史的企业,地上设施错综复杂,地下管网纵横交错,这给脱硫改造工程带来了巨大的困难。

“脱硫改造工程领导小组协同机务、电气、土建、热控和继保等专业技术人员,在现场安全管理上狠抓不懈。”张电生产副厂长李建东介绍说,“我们每天召开改造协调会,尽最大可能协调解决各种困难和技术难题,为施工创造最有利的条件。”

一年多的时光飞逝而过,张电烟气脱硫改造建设工地上,每天机械轰鸣、焊花飞溅,各种工程车来回穿梭,巨大的塔吊起降不停,上千名建设者们昼夜奋战。

随着北京奥运的临近,张电二期脱硫改造工程到了最关键的时刻。

人们注意到,在中原环保股份有限公司的调价申请中,其2005年~2007年三年供暖业务利润分别为-226万元、82万元和392万元。

据了解,现行采暖计费方式源于计划经济时期把采暖当成一种职工福利进行分配,由于房屋年代、建筑结构等诸多环境因素,常常导致供暖时达到了“量”却保证不了“质”,即实际取暖效果很差,而推行分户计量,用户不但能够自我调控取暖效果,而且收费也变得透明,并最终培养用户节能习惯,达到合理消费、拒绝浪费的目的。

有关专家表示,作为事关百姓冷暖的民生问题,郑州市集中供暖之所以遭受重重质疑,饱受诟病,表面问题在于成本不透明和服务质量差,但根源在于垄断造成的用户发言权缺失,加上政府监管不到位甚至缺位,从而造成用户和企业在利益博弈的过程中处于弱势。

“因此引入竞争主体,打破垄断才是治本之策。”河南省社科院经济研究所所长谷建全认为。



改造,为大规模安装工作展开打下了良好基础。干灰管架土建图纸到后,从2007年6月初到7月初,张电建筑安装公司完成了全部干灰管管道支架基础的施工和浇筑工作。

#### 多措并举为节能降耗护航

节能降耗要升负荷,要降耗,缩白稿纸上细密公式得出的数值能否成为现实?让我们来看两组数据:

数据一:张电2007年全年供电煤耗完成340.38克/千瓦时,同比降低1.58克/千瓦时;综合厂用电率完成4.97%,同比降低0.15%;全厂耗用燃油1489吨,同比减少1234吨。

数据二:张电2008年1~9月份耗电完成8728千焦/千瓦时,比同期降低16千焦/千瓦时;酸耗平均同比降低了2.64克/摩尔;供电煤耗完成339.2克/千瓦时,同比降低1.2克/千瓦时。

多年来,张电积极响应国家发展循环经济的号召,卓有成效地确保机组能耗指标持续走低。面对今年煤炭市场紧张、煤源多、煤质参差不齐的客观情况,该厂严格落实节能减排行动计划,采取一系列措施降低能耗。

广泛动员、积极宣传、全员参与。张电对相关管理人员、专业技术人员开展节能减排指标的强化培训,增强职工的节能意识,建立全厂范围的节能管理网络,对办公场所的节能减排进行责任分工,加强检查监督。

了解现状,设备治理、技术改造。今年2月1日18时,张电2号机组升有功负荷至320MW,以实际工况实现了2号机组为期85天跨年度大修改造增容的预期目标。目前,该厂正在以完善的施工方案与严格的工艺标准进行3号机大修提质改造。

精心试验,深入挖潜,细化措施。张电引进先进节能管理理念,开展指标对标,努力提高设备可靠性和经济性。他们充分发挥热力试验对节能降耗的指导和监督作用,通过定期监督和专项调整试验,提出优化运行措施和调整方案。

节能环保任重道远。“我们有决心以规范的管理、细致的工作,打好这场攻坚战、持久战。”张电有关负责人信心满满。

在激烈的市场竞争中,越来越需要企业具有自身的核心竞争力。表现在餐饮企业就是越来越多的特色,只有特色才能生存和发展。

# 北京大众化饭店需以“特色”为本

## INC. 观察

### 本报实习生 马迪 赵娜

肉贵了,菜贵了,油贵了。针对普通消费者的饭店该如何求生?笔者近期就此走访了北京市的几家大众化饭店。

#### 物价上涨中“艰难求生”

位于朝阳路传媒大学附近的重庆辣妹子火锅,改名后刚开业一个多月,原来叫双和园,主要经营炒菜,但生意不好,难以生存。

当笔者问及为什么要改名时,餐馆老板说:“这不天凉了嘛?经营火锅,希望能够争取到更多的客源。现在生意真的很难做,目前我们这个店能维持住而不亏本都算好的,有的时候赚的钱刚好满足房租和员工的工资支出。”

“尽力而做吧,钱已经投进去了,房屋的租赁合同还没到期,只能硬着头皮做下去。”老板无奈地说。

同样位于传媒大学附近的太阳红湘菜馆也面临同等境遇。菜馆老板尚先生对笔者感叹道:“菜馆已经开业10年了。这几年确实不容易,尤其今年客源太少,难以维继,现在就是依靠老顾客撑着。以前每天收入四五千元,现在也就是一两千元,都不够房租的。难做呀!”

笔者又来到鸟巢附近一家名叫“湘菜馆”的饭店,当时是傍晚6点多,正值吃饭时间。饭店很冷清,门前虽然停放了几辆机动车,但饭店大堂经理告诉笔者:“这是去其它饭店的客人停的。”

“我们经常来这里吃饭,他们这里的小笼包从3块钱一笼涨到现在8块钱一笼。不过味道确实不错,而且干净。我们能消费得起。”刚从饭店领着孙女走出来的赵阿姨对笔者说。

“我们经常来这里吃饭,路人都会驻足。”

“我们是文化酒店,经营有名的浙江绍兴菜,比如茴香豆、油炸臭豆腐、绍兴黄酒等等。”饭店大堂经理秦先生介绍说,“来我们店吃饭的,是冲着这个名来的。我们也有小幅度涨价,而客人没有大幅度减少。”

“就是好奇,觉得这家饭店挺有意思,跟孔乙己有关吧。饭菜味道和酒店环境都不错,不太贵,能消费得起。”张先生一家三口来吃饭。

“吃的就是这种气氛。”秦经理一边帮客人结账,一边对笔者说。不到下午5点钟,前来吃饭的客人陆续到了,还不时有人打电话订餐。

特色才能成就发展

针对北京大众化饭店出现的新问题,笔者采访了北京工商大学经济学院教授、商务部市场运行调控专家洪涛教授。

他介绍说:“已经有好多年了,北京有一句话:‘北京有一怪,北京的门脸变得快’,这里指的就是‘餐饮业’的一种现象。今年北京

庆辣妹子鸳鸯火锅不过50米的路程,“串烧工房”傍晚时分热闹朝天,人来人往,许多客人在站着等座位。值班经理宋先生告诉笔者:“我们店每天都这么忙,顾客主要是附近的学生、居民。之所以有这么多客源,大概是因为我们家的肉质口感好,干净卫生。”

笔者在鸟巢附近的“眉州小吃”发现,店门口车位已经占满,饭店已经客满。门口沙发上坐满了等待就餐的客人,还不时有人来吃饭,发现没有位置,失望离开。

“我们饭店平均每天有三千多客人。”饭店大堂经理周女士介绍说。

“我们经常来这里吃饭,他们这里的小笼包从3块钱一笼涨到现在8块钱一笼。不过味道确实不错,而且干净。我们能消费得起。”刚从饭店领着孙女走出来的赵阿姨对笔者说。

“我们经常来这里吃饭,路人都会驻足。”

“我们是文化酒店,经营有名的浙江绍兴菜,比如茴香豆、油炸臭豆腐、绍兴黄酒等等。”饭店大堂经理秦先生介绍说,“来我们店吃饭的,是冲着这个名来的。我们也有小幅度涨价,而客人没有大幅度减少。”

“就是好奇,觉得这家饭店挺有意思,跟孔乙己有关吧。饭菜味道和酒店环境都不错,不太贵,能消费得起。”张先生一家三口来吃饭。

“吃的就是这种气氛。”秦经理一边帮客人结账,一边对笔者说。不到下午5点钟,前来吃饭的客人陆续到了,还不时有人打电话订餐。

特色才能成就发展

针对北京大众化饭店出现的新问题,笔者采访了北京工商大学经济学院教授、商务部市场运行调控专家洪涛教授。

他介绍说:“已经有好多年了,北京有一句话:‘北京有一怪,北京的门脸变得快’,这里指的就是‘餐饮业’的一种现象。今年北京

一些即将倒闭或者生意不好的大众化饭店,将其生意不好的原因归结为物价上涨、成本提高、奥运会期间政府的疏导等原因,在我看来,这主要是外部的原因。事物的发展不仅有外部原因,更主要的是内部的原因。”

“例如特色是否鲜明。”洪涛教授解释说,随着餐饮企业越来越多,在激烈的市场竞争中,越来越需要企业具有自身的核心竞争力。表现在餐饮企业就是越来越多的特色,只有特色才能生存和发展。为什么一些餐饮企业如全聚德等,能够占有较大的市场份额,就是其特色在吸引消费者。

洪涛教授最近在北京商业改革30年论坛上,谈到了未来北京商业的发展趋势。他将其归纳为5点:特色商业的发展趋势、绿色商业的发展趋势、生态商业的发展趋势、和谐商业的发展趋势、文化商业的发展趋势。

“这对餐饮业的发展趋势而言也同样适合。”他认为,餐饮业只有遵循未来餐饮业的5个发展趋势,才会在现有激烈的市场竞争中占有自己的一席之地,并且不断地发展壮大。

洪涛教授进一步分析说:“对于北京消费者而言,2008年北京人均GDP将突破8000美元。在这种情况下,居民消费进入消费升级阶段,在这一阶段,人们更加重视卫生、环保、健康的消费目标。因此,许多餐饮店虽然价格上涨,但居民消费仍然保持较高的热情。”



国美在股市上的行为只是一个信号,更多的企业应该以此为戒,安心本职。否则,春天只能属于别人

## INC. 随笔

### 本刊特约主笔 刘勇

在一场大雪降临之前,所有的问题都迫不及待地出现了。

美国三大汽车公司——通用汽车、福特汽车以及克莱斯勒,前不久因为乘坐专机去华盛顿参加听证会而备受指责。按照他们目前的现金储备,估计到圣诞节的时候,就能知道谁会正式破产了。从次贷危机到实业企业危机,过程不到半年。

在被认为是国际避风港的中国——这里大量潜在而有效的内需正成为跨国企业

的新蛋糕,也开始出现新的危机模式。几天前,各媒体都在报道国美电器董事长黄光裕被警方带走协助调查一事。问题的关键在于,调查的本源不是因为企业经营,而是因为企业过多涉足资本市场运作,操纵股价以及其传闻,令这家中国最大的家电连锁企业无法辩解。

国美的生意,本来可以成为经济危机时期各大制造厂家借助的平台,毕竟,产品只有销售出去才能赚钱。在社会消费信心下滑的时候,强有力的渠道反而可以发挥更大作用。但现在,来自金融的冲击,令这机会打上很大问号。这也使得这场由金融衍生市场而来的风波,如冬日寒风般彻入每个人的心肺。在中

国绝大多数企业老总的案头上,都有这样一本在资本市场纵横驰骋的理想方案,而成为结果,只有自己知道。

在金融风暴出现后,台湾《天下》杂志做了一件事,派一名记者跑到美国哈佛大学商学院等地,去问他们那里的教授,为什么会出现金融风暴以及之后会发什么?

这个巧妙的做法很准确地抓住问题根源:当我们都在质问华尔街的时候,却忘记他们是从哪里学会这些带来金融风险的做法的。

但你得觉得应该把责任推给商学院吗?肯定不是。哈佛商学院教授回答说,很多年以来,这些学生一直以进入华尔街为荣,无论是收入还是地位。这次风暴之后,他们中的很多

人,包括未毕业的学生,已经开始认识到:在其它的机构,甚至是在非盈利组织,一样可以