

“墩苗”必须在“地里”

□ 孙秀岭

所谓的“表哥”“表姐”，存在着“墩苗”不实和“墩苗”变“镀金”的苗头。

“墩苗”，通常指一种传统的对农作物的管理技术。面对刚出苗的农作物，农民不是急于施肥、灌溉，而是先将幼苗周围的土压实，目的是抑制幼苗茎叶生长，逼着幼苗把根须扎向更深的地方，获得更多的养分，以耐得住旱涝、扛得住风雨。反之，若不把幼苗“墩”结实，过快的长势会使根扎不深、秆长不壮，经不起风雨考验。

年轻干部的成长，何尝不是一个“墩苗”过程？现在的年轻干部，大多不缺学历资历，不缺知识经验，不缺想法办法。那么，阅历、经验和办法，是从哪里来的？答案只有一个，实践。俗话说，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”年轻人只有真正到基层实践去，真心实意

与广大群众交朋友，才能真正知道他们的所思所想所盼；只有真正在基层中摸爬滚打，经历一些大事难事急事复杂的事，才能够更深刻地感受国情民情社情，不断获得服务群众的本领。显然，若年轻大学生或年轻干部到了基层，长期“泡”在办公室里，“泡”在各种材料表格中，始终与社情民意隔着一堵“墙”，是不可能真正获得阅历、经验和办法的。这不是真正的“墩苗”。

“墩苗”必须在“地里”，必须在火热的生产生活中，必须在“一块苦一块干”的实践中。从媒体报道中可以看到，一些地方“墩苗”变“镀金”，与少数年轻人“考虑个人得失、一时进退的多，考虑工作大局、百姓冷暖的少”等因素有关，也与培养计划不够科学、工作不够细致等组织因素有关。“墩苗”是个技术活，也是个

慢工夫，既要讲究“墩”的方法，也要讲究“墩”的耐心。组织部门或上级部门作为“田地管理员”，要科学合理地确定“墩”的期限、程度，也要有“墩”的内容、方式和考核办法，以积极有效的措施，激励年轻干部扎根基层土壤，“墩得住、墩得久”，“经风雨、见世面”，最大限度地从大地深处汲取智慧和营养，而不能助长漂浮作风，干“拔苗助长”的傻事。

“墩苗期”漫长而艰苦，来不得蜻蜓点水和走马观花。若把“墩苗”当成了“镀金”，耐不住寂寞、挡不住诱惑、坐不住冷板凳，总想走捷径尽快“冒出来”，就不可能充分接地气、养静气、长才气。“好苗子”需要实实在在地“墩”，只有静下心来，用力往大地深处伸展根系，才能长得茎叶茂盛，硕果累累。

有机证书花钱买 监管去哪了

□ 斯涵涵

有机农产品认证花钱就能办，还有一些公司业务员“指导”被认证企业如何蒙混过关，有机农产品认证乱象给有机产业健康发展埋下隐患。多名受访的有机农产品生产经营者认为，有机农产品质量主要靠企业自觉自律，给有机产业健康发展带来威胁。(8月6日《经济参考报》)

根据国家规定，有机认证的土地上全程不得使用化学肥料、农药等，连种子、土壤、水质、大气等都有严苛的要求，相比一般食品，有机就是生活品质和环境良好的代名词，意味着天然、环保、健康、安全。

然而，有机证书花钱就能办，便宜的6000元钱就行，有机证书呈现商业化运作；产品检测环节存在漏洞，被检测人自行邮寄符合标准的“合格”样品用以检测。有机农产品假冒的太多，真的却卖不上价格。可以说，有机农产品从种植到销售，均存在以假乱真，有机信息由生产者、销售商随意“填写”，国家相关规定形同虚设。

有机农产品认证花钱就能办，暴露各级监管部门失职渎职。政府有关部门应强化监督管理，严打制假售假源头，坚决落实有机食品溯源制度，确保有机食品的每一个环节都符合相关标准；对假冒伪劣的有机食品零容忍，坚决打击有机证书商业化运作等不法行为，以保障消费者权益，维护市场秩序。

“公摊面积”不定标准 侵害消费者权益

□ 江德斌

“由于‘公摊面积’的存在，您的房子会大打折扣，比如建筑面积为100平米的房子，可能套内面积只有80平方米。如果是高层的话，套内面积可能缩水到70平方米了。在国际上，房价的计算基本都是按套内面积计算，在我国，从1998年我国进入商品房时代开始，公摊面积就因为不符合国际惯例，现有法律法规没有设定上限等问题一直为人诟病。(8月5日《央广中国之声》)

这一段，有关“公摊面积”的讨论如火如荼，而目前全国只有重庆在推行“套内面积”。在普遍情况下，目前多层“公摊面积”一般占15%-20%左右，高层“公摊面积”则占到30%左右，缩水幅度还是很大的。而且，由于“公摊面积”缺乏统一标准，往往是开发商自说自话，随意设置“公摊面积”占比，有的房子“公摊面积”甚至高达50%，令人发指。

“公摊面积”令购房者利益受损，却使得开发商从中获益，这是一种不公平的销售模式。因此，应尽快改变商品房销售模式，由“公摊面积”转向“套内面积”，让住房销售公开透明，消除灰色空间，制定公摊面积统一标准，以保障购房者的合法权益。同时，也能借此倒逼开发商重视品质，设计公摊合理的楼盘，让消费者实现明明白白消费。

热点快评

在基层一线“墩苗”，是培养年轻干部的有效途径。据8月7日《半月谈》报道，近年来，全国各地更加注重让优秀大学毕业生在基层“墩苗”，并从基层一线和艰苦的地方选拔锻炼年轻干部，但在实践操作中，有的大学生在基层没待多久，就被上级机关借调；有的虽然到了基层，但待在办公室多，忙于写材料、统计报表，成了

“半价团购房”挑战社会公平

□ 张贵峰

记者调查发现，西安市规划局在长庆坊二期191套团购房，价格还不到周边商品房售价的一半——这批团购房的销售均价为4495元/平方米，远远低于该项目其余房屋每平方米1.3万元的实际销售价格。对此，西安市纪委监委已成立专项调查组介入调查。(8月6日《华商报》)

尽管单位和公职人员以低价购房并不是新鲜事，如中纪委专题片披露，原北京市委副书记吕锡文，就曾以内部价为自己购买了3套住房，比市场价低2000万元，但上述“西安市规划局半价团购191套房”事件，却并不让人触目惊心。这不仅是因为，这是一起“十八大以后仍不收敛、不收手”的恶劣案例，更在于：它并非只是简单孤立的个人腐败，而是一种“抱团”式集体腐败，“至少有十多级局领导、区县分局领导”，“既有西安市规划局前任领导，也有现任领导”。

在市场交易中，“团购”优惠现象十分普遍，但问题是，像上述西安市规划局“半价团购191套房”这样的团购优惠，却不是“量大价优”，“拼得多省得多”的结果。即便“团购住房”确实会带来一定的价格优惠，但无论如何也绝对不可能优惠到“不到周边商品房售价一半”的离谱程度，因为一个明显的反证是：如此“不到半价”的团购住房优惠，事实上根本不可能发生在普通购房者身上，而只能发生在规划局这种对商品房规划建设具有重要发言权的单位身上。

这实际上是说，上述规划局“半价团购房”的实质，不可能是真正市场交易意义上的“团购”，而只能是一种以权力为媒介的“抱团”腐败，权钱交易。事实上，对于这种以公权力为背景的不正常低价交易的腐败实质，我们并不缺乏明确的法律界定。如依据最高法院最高检《关于办理受贿刑事案件适用法律若干问题的意见》，“以明显低于市场的价格向请托人购买房屋等物品的，以受贿论处”，“受贿数额按照交易时当地市场价格与实际支付价格的差额计算”。

据记者调查，西安市规划局此次团购“长庆坊二期”项目，在许多规划管理方面，都存在不少涉嫌违规的问题，如开发商可能存在“加盖和超面积盖房”问题——已审批的总建筑面积为73585平方米，而实际建设的总建筑面积为85973.97平方米；涉嫌“未取得《商品房预售许可证》擅自预售商品房”。

一方面是相关房地产项目涉嫌多处违规，一面又是作为重要管理部门的规划局在该项目上积极“团购”；一面是许多普通民众望房兴叹，一面又是规划局能轻松获得“半价团购住房”的惊人优惠。本案中，即便每套房只有100平方米，也意味着每套房的差价高达80万元以上，依据相关司法解释，已足以构成受贿罪中的“数额巨大”标准。这其中，究竟隐藏了多少利益输送、权钱交易，无疑需要全面彻查。

漫画

8月3日，西安市三桥街道办事处对红光路一院内7家厂房贴出通告，限期3日内搬离。同时，三桥街道办事处工作人员在厂区大门上贴封条。一些企业表示：这么大的厂子，限期3天搬离，根本就做不到，这不是故意刁难吗？(8月6日《华商报》)

据了解，该院内有陕西科信达轻钢彩板有限公司、陕西隆隆工贸有限公司等7家工厂，“厂区有2万多平方米。”这也是“限期3天搬离”引发争议的焦点。因为厂子面积大，需要拆除设备，并运到其他地方，这在3天时间内是完不成的。

执法必须严厉，但不能走极端。执法部门限制的期限根本不可能完成搬离，导致了执法的不严肃，也影响了执法形象。最为关键的是，“限期污染企业搬离”也不是完美的执法，既然是污染企业，搬到哪里不是污染？不能在这儿污染了，就能到其他地方污染吗？因此，希望少一些“限企业3日搬离”的鲁莽执法，多一些治本之策。

(文/郭元鹏 漫画/张建辉)

新材料为企业发展注入新动能

——山东恒邦冶炼股份有限公司进军新材料产业纪实

□ 王瑞强

作为传统制造业起家的山东恒邦冶炼股份有限公司(以下简称“恒邦股份”)，主要从事黄金矿产采选、贵金属及伴生金属冶炼、化工产品生产等。建厂初期，恒邦股份沿用的是传统湿法黄金冶炼工艺。近年来，随着人们环保意识的不断增强和新材料产业的崛起，公司深刻认识到，湿法黄金冶炼工艺已经走向末路，必须更新换代，升级火法冶炼系统，以适应新《环保法》要求。自2004年开始，恒邦股份逐步淘汰湿法黄金冶炼工艺，先后进行了几次重大变革，创新实施了两段焙烧技术、富氧底吹熔炼造渣捕金技术、底吹熔炼—熔渣还原—富氧挥发连续生产技术，以及湿法黄金冶炼渣无害化处理等新技术、新工艺。公司目前拥有三个冶炼公司、一个精炼公司，日处理各类精矿近5000吨，具备年产黄金50吨、白银700吨、电解铜25万吨、硫酸100万吨的能力，并综合回收铅、锌等有色金属和小金属，年实现销售收入200亿元，利润4.5亿元。中国黄金协会公布的中国黄金十大冶炼厂榜单中，恒邦股份连续4年蝉联第一名。

近年来，恒邦股份虽已获得了多项荣誉称号、取得多项科技成果，但并未沉浸在满足与喜悦之中，而是未雨绸缪，寻求新的利润增长点，确保自身持续稳健发展。面对冶炼业的高成本、高强度、高污染的行业特点，仅仅依靠老工艺、老产品结构难以蓬勃发展；加之近几年黄金市场波动较大，价格因素持续压缩企业的盈利空间，整个黄金行业的形势不容乐观。恒邦股份瞄准“有价元素全产品化、绿色发展零废弃物、生产操作无人值守”三大战略目标，审时度势，在逆境中寻求新动能，研发新材料，增强企业的盈利能力及在市场巨浪中的抗风险能力，支撑企业做强做大。

环保理念——恒邦股份研发新材料的思路之源

作为冶炼企业，“工业三废——废水、废气、废渣”治理一直是恒邦股份的重点课题。近年来，随着人们环保意识的增强，公司深刻认识到，高消耗、高污染的产业结构已不符合新时代的要求，粗放型的增长模式也非变不可。“做环保就是做产品”。企业只有尽快转型升级，开发与绿色环保经济趋势一致的新技术、新材料、新产品，才能走上长远发展之路。

新的认识，新的定位，带来了新的工作思路。公司打破常规向环保要效益，即多提取一种元素、少产生一种固废，多生产一种产品，多增加一个盈利点。他们把“三废”全部收集起来，通过技术攻关，将其转变成生产系统的中间产品或者最终产品，不仅打破了做环保只有投入，没有产出的传统观念，而且给企业再次转型迎来了新的契机。

近年来，恒邦股份投入到环保技术改造、环保设施运行、环境管理等的费用逐年攀升。其中，2016年度投入1.35亿元，2017年度投入2.33亿元。通过持续不断地加大投入，恒邦股份将废气进行离子液吸收，将废水、废渣循环利用，综合回收各类稀贵有价值元素，经过深度、无害化处理，稀贵金属深度提纯，提高了资源利用率，实现了全产品化。恒邦股份本着做产品的初衷去做好环保，从废水、废气、废渣中生产出新产品，进一步提高了生产效益。公司2013年成功产出二氯化碲产品，2014年成功产出海绵铂、海绵铑产品，2016年成功产出金属铟产品，2017年成功产出碲铋、碲铟产品，2018年又新增精碲、铋白两种产品。新理念指引新思路，新思路孕育新材料，恒邦股份的环保理念催生了一个又一个新技术、

创新引领——恒邦股份研发新材料的道路之基

新材料、新产品。恒邦股份长期投入巨额资金提高环保管理水平，开发新材料，也在冶炼行业中树立起勇于承担社会责任的良好企业形象。正是由于公司这些年积极履行社会责任，赢得社会和客户的信任，从而有力地推动了经济效益的快速提升，为企业稳定发展打下了非常坚实的基础。

近几年，恒邦股份先后与国内的中南大学、东北大学、中国恩菲等多所知名高校、科研院所建立了稳定的合作关系，进行关键技术的攻关，取得了多项突破。2013年至今，公司已获得国家科学技术进步奖二等奖一项，中国有色金属协会科技进步一等奖三项。通过多年技术创新的磨砺，公司培养了一支高科技人才队伍；打造了国家认可的实验室、博士后创新实践基地，及省市区创新工作室等多个技术创新平台，为研发新材料积累了雄厚的技术实力。

恒邦股份始终沿着“垂直一体化、相关多元化”的战略主线，着力延伸产业链条，不断丰富产品种类，逐步实现由单一型“矿冶”生产向多元化的新材料、新业务的转型发展。目前，公司正在重点研发铋、镓、锗、铟、碲、铋等金属及其高纯金属和化合物所生产的高新材料。另外，恒邦股份对铟的无害化、资源化思路：从将含铟物料中的铟回收为三氧化二铟，到金属铟，再到高纯铟，最后生产铟合金作为高新材料已形成独具特色的恒邦模式，受到国际同行的广泛关注。当前，恒邦股份依托现有新产品，正在研发生产高纯铟、高纯锗、碲化铟、碲化镓等高端合金材料和半导体材料。2019年，公司将形成一定规模的生产能力，届时将进一步增强企业的市

广阔市场——恒邦股份研发新材料的立身之本

通过市场调研，恒邦股份发现，矿冶炼衍生的新材料，具有广阔市场前景。以6N和7N高纯铟为例，6N的市场价在80万—90万元/吨，7N的市场价在170万—180万元/吨。预期对铟的高纯材料国内需求量将达到100吨，世界需求量超过500吨，市场缺口很大。此外，碲化铟的其它用途还在被开发。例如在半导体照明方面，一旦该技术开发获得成功，碲化铟和高纯铟的用量将成倍地增长。所以作为新材料，碲化铟和高纯铟的市场前景也是非常广阔。

相比新材料需求的广阔市场，恒邦股份在新材料的原料来源上更具竞争力。公司火法冶炼系统所需的原料来源主要是金精矿、银精矿、铜精矿及含铋复杂矿，主导产品为黄金、白银、电解铜。在原料的采购过程中，主要针对主导产品元素进行计价核算，对于新材料的小金属元素，大多不计价。在研发生产新材料的过程中，恒邦股份已经具有技术作支撑的实力。因此，研发的新材料一旦上市，极低的原料成本将使恒邦股份的新材料更具市场竞争力。在新旧动能转换之际，恒邦股份凭借敏锐的洞察力，研判市场供需情况，依靠自身工艺优势，深挖技术潜能，坚定不移地从环保的效益理念出发，以先进的技术作支撑，以市场需求为保障，凝心聚力研发新材料。借“一带一路”春风，恒邦股份把新理念、新材料推向国际前沿，持续建设员工幸福、客户满意、环境和谐、国际一流的贵金属冶炼企业。

