

北京：“七管齐下”支持雄安新区建设

新华社北京3月18日电(记者乌梦达)全国人大代表、北京市发改委主任谈绪祥表示,将支持雄安新区建设纳入北京新版城市总体规划,坚持雄安新区需要什么就坚决支持什么。目前,已经有23名局处级干部在雄安新区挂职任职。下一步北京将在七方面加大对雄安新区的建设支持,助力雄安新区在高质量发展方面成为全国的样板。

谈绪祥介绍,下一步北京将在七方面加大对雄安新区的建设支持。

从上网打游戏到网上卖水果

山西隰县成立电商扶贫培训基地,助农民转型

据新华社太原电(记者杨晨光)“以前除了在地里干点活就是打游戏,那段时间特别消沉,因为感觉生活没有盼头。现在做了电商,就像游戏里的满血复活一样。”38岁的山西省隰县果农王平在网上卖水果,去年收入超过12万元。

隰县地处吕梁山南麓、临汾市西北部,是国家扶贫开发重点县。长期以来,隰县把发展以玉露香梨为主的梨果产业作为脱贫增收的主要举措,但市场化程度较低一度困扰着隰县人。

接触电商以前,王平对互联网的认识就是玩游戏。2015年的一天,游戏正打得火热的王平收到一条消息,县长王晓斌在一个全是隰县果农的微信群里写道:与其打游戏,不如网上卖水果。

王平不为所动,但架不住朋友的劝说,就到隰县电商服务中心报了名。刚开始的时候,“心里一团乱麻,不知道怎么卖。”为此,县长王晓斌多次到王平家里来,为他答疑解惑。之后,王平开始尝试在微信上销售梨。

“第一单卖了50块钱的梨,给广州一个游戏里认识的朋友。”朋友吃了感觉不错,就又要了20斤。“三分之一的客户都是打游戏认识的。”王平说。微信主要是熟客,范围大小,王平想要拓展客户,于是在2015年的下半年开起了淘宝店。2018年以来,他的淘宝店收入8000多元,此外,王平还帮别的贫困户卖水果。

电商带给王平的不只是收入,还有思想上的360度转变。“以前觉得就这样了,没什么出头之日,但是现在我想,只要做就有出头之日。”

对于电商的前景,王平满怀信心:“电商这条路在偏远山区肯定是以以后的发展趋势。隰县10万人,有4万名青壮年,如果都做电商,梨果根本不够卖。”

王平的经历也并非个例。2016年11月,隰县成立电商扶贫培训基地,迄今已陆续培训了1954人次,其中贫困户226人次。隰县除了为贫困户开设网店和运营提供专业性服务外,还为贫困户网商提供创业孵化服务。2017年,电商为1764户贫困户销售农产品3586万元。

一是继续配合河北省做好雄安新区规划修改完善和城市设计工作。

二是加快推进以“交钥匙”方式支持雄安新区新建三所学校和一所医院前期工作。这些项目分别由北海幼儿园、史家小学、北京四中、宣武医院等在北京办学办医质量高的学校、医院承办。目前,北京正在研究制定“交钥匙”项目实施办法,抓紧与雄安方面进行对接,力争早日开工建设。

三是合作共建雄安新区中关村科技园,加快推进雄安新区中关村科技产业基地和新型产业孵化器建设,引导北京创新创业企业在基地发展,请国家有关部门委支持,将中关村先行先试政策向雄安新区延伸覆盖。

四是加快推进京港台高铁京雄段、京雄城际铁路建设,推动北京至雄安新区高速公路规划建设,尽早实现北京与雄安新区交通路网的直联直通。

五是推进京津保生态过渡带森林和湿地

群建设,支持白洋淀水资源保护和水环境改善。

六是支持北京市属国企在市政基础设施、城市运行保障等领域,为雄安新区开发建设、城市管理提供服务。

七是加强京雄两地干部人才交流。北京市已经选派了23名局处级干部到雄安新区挂职任职。下一步,将依托京冀“双百”互派干部挂职机制,进一步加强与雄安新区的干部人才交流。



▲浙江省宁海县前童古镇景区“上木堂”民宿的外景(3月14日摄)。

近年来,浙江省宁海县依托山水人文资源,推进农旅融合发展,实施“百村千宿万景”工程,重点培育精品特色民宿,使农民闲置住房成为发展乡村旅游、养老、文化等产业的有效载体。宁海县现有民宿(农家乐)248家,床位数超过6000张,平均出租率达63%。2017年,全县民宿营业额达1.6亿元,带动农副产品销售逾6亿元。 新华社记者黄宗治摄

当年不以青山换矿山,如今收获金山和银山

福建龙共:弃矿山守青山,迎来生态旅游发展好机遇

新华社福州3月18日电(记者林超)3月的福建省永安市上坪乡龙共村,万亩竹海随风起伏,千亩桃花怒放其中。“竹海桃花”,高峰期时吸引近千名游客游玩观赏,每年给当地村民带来上百万元收入。

这一切,得益于10多年前龙共村“宁要青山,不要矿山”的决心和坚持。

永安市地处福建省中部,矿产资源丰富。2000年后,永安周边不少地区兴起了采矿热,龙共村支书杨国松也到几个因矿业致富的乡镇考察,却被矿山破坏环境的场景所震惊。

考察归来,他对村民说:“虽然他们赚钱多了,但山上好好的林子就没了,很痛心。我想,绿水青山都是祖辈留下来的财富,龙共村不能这么做。”

杨国松“不以青山换矿山”的想法,得到绝大部分村民的认可。于是,龙共村放弃了开采矿山的想法,而是利用高山区气候适宜、无污染等特点,发展礼品桃、蜜橘等特色产业,同时引进毛竹高效经营技术,促进竹产业发展。

2017年,全村仅1500多亩桃园的产值就达到100多万元。加上竹业收入、旅游收

入,全村农民人均年收入高达23000多元。

近年来,福建不断加大生态环境整治力度,许多小矿山陆续关停,不少村子“因矿而衰”,产业转型升级遇到困难。龙共村却迎来了新的发展机遇:利用绵延数公里的“竹海桃花”美景,大力发展生态旅游。

“现在游客越来越多,我们准备把桃园边上的房子建成民宿、农家乐,大家又能多一笔收入。当年以为保住青山丢了金山。现在看,绿水青山就是金山银山。”村民杨国业说。

一家地方国企被“倒逼”的创新“混改”

本报记者黄海波

从四处借钱度日的至暗时刻,到坐拥168亿元总资产的美好时光,位于江苏省盐城市亭湖区的海瀛集团,仅用了6年。

依托混合所有制迅速形成实体产业闭环,依托“产业+资本”的发展模式,强化自我造血功能,海瀛模式既为国企转型发展提供了参考,又为民企转型升级注入了生机。

正要花钱时,发现钱紧了

2009年,盐城环保科技城成立(当时名为盐城环保产业园),通过旗下融资平台获得了一点启动资金。

2010年12月,银监会要求加强地方政府融资平台贷款风险监管,审慎发放和管理融资平台贷款。

园区原有的投融资平台,先后被纳入监管名单,丧失了融资功能,建设资金立刻“断粮”。

正要花钱时,发现钱紧了。和当时许多产业园区的困境一样,金融“收水”导致园区进退两难:既不能“撙桃子”,又不愿被上级投资平台接管。

海瀛集团董事长张曙光,时任园区副主任,主管财税融资,此前在当地财政局任职多年。

这个财政老兵,用“悲惨”两字来概括时艰:每年8个亿的建设资金缺口,向谁去借钱?

盐城市主要领导给了他一个“锦囊”:找20多家效益好的企业暂借资金。

于是,张曙光带着他的3人融资团队,挨家挨户上门借钱,平均每家找了几七次。

这种非常规的融资手段,坚持了两年再也推不动。

用混改思维,打造实体产业闭环

张曙光调研了10个月,向主管领导提交了

一份报告。

在这份《关于海瀛集团发起背景、推进、请求等情况的报告》中,明确提出了海瀛集团要迅速进行实体化,实体优质化、规模化,这是盐城环保园区的现实选择。

2012年6月,由盐城市人民政府独资的海瀛集团正式成立。为了迅速做大实体企业,他们选择了混合所有制——一种在当时还比较陌生的方式。

两年之后的2014年11月,以收购重组江苏中科重工股份有限公司为标志,海瀛集团在江苏省率先实现了混合所有制的重大突破。

如果把这次重组看作一桩婚事,那么在领证之前,双方“苦恋”了整整两年。

体制内的人不理解,地方国企好不容易改制完成,偏偏又要组建新的国有混改企业?部分主管领导质疑,混改之后,员工身份怎么界定?一旦经营不善,政府是不是又要背包袱?……

被混改的企业负责人也心存不信任。中科重工企业负责人李正海顾虑重重,“怕政府说话不算话”。有意思的是,几年前环保园区面临资金之困,还找过他借钱。

张曙光自嘲是一个脸皮很厚的人,认准的目标,磨也要磨下来。两年中,他和他的小团队,数不清多少次找领导找企业,不断细化优化调整重组方案。

在江苏天元会计师事务所王宏斌董事长看来,这是张曙光的过人之处,精于调研,对目标有一份执念。

这位负责国有企业领导经济责任审计的主任会计师说,混合所有制改革的普遍做法是国有资本往回一步,民营企业往前一步。海瀛集团恰恰相反,主动出击,算是国企国资的一种逆行。

通过混改,海瀛集团先后收购重组组建

了江苏中赢环保科技有限公司、江苏中科重工股份有限公司、江苏海瀛腾飞市政建设有限公司、江苏中海华核电材料科技有限公司等实体公司,布局高端节能环保装备制造和环保特许经营、市政基础工程建设。

值得一提的是,海瀛集团的实体产业分布,互补性明确,内部形成了产业闭环,增加了盈利能力和抗风险能力。

混改后的“两个优势”

重组后,李正海变成中科重工总经理。他并不讳言自己的话语权变化,“虽然订单增多,生产规模扩大,但是原先我想做什么,直接吩咐下面就办了,现在需要打报告,需要经过董事会。”

注册会计师黄江红是集团公司从一家上市公司“挖”来的高级财务人才。严苛的黄总监,把详细的财务计划递给李正海时,李正海有了抵制情绪。

混合公司内部处理好国企和民企的关系是一门艺术,海瀛集团董事会为此做了大量、细致的梳理工作。他们认为应该遵循“三个统一”的原则,即目标统一、步骤统一、思想统一。“最难的是思想统一,作为混合制的管理者,需要经常交流,你监督我,我监督你。”

国企的资源优势结合民企的经营优势,让国企向市场靠一步,让民企向规范靠一步,混改让海瀛集团迸发出良好的发展态势。截至2017年末,集团总资产168亿元,其中净资产67亿元。

混改后的民营企业,则实现了更程度的发展。

中赢环保旗下的四个大中型垃圾发电厂运行稳健,另有两个垃圾发电厂即将竣工发电。

短短3年多时间,中科重工也从120多

名员工,年产值3000多万元的小企业,发展至700多名员工,年产值逾6亿元,成功挺进了全国行业前列。

“产业+资本”,聚焦环保不偏移

上海佐业资本董事总经理陈昊,资本运作经验丰富。2014年7月,当他第一次见到张曙光,对这位国企老总产生了疑问:你凭什么和我合作?

现在,他对海瀛模式倍加推崇,给高校经济学研究生们授课时,海瀛模式时常挂在嘴上。

完成产业体系布局后,海瀛集团意识到,必须选择性实施金融手段,强化自我造血功能,这也是他们找陈昊合作的原因。在此之前,海瀛集团已经设立了融资担保和融资租赁两个非银机构。

2015年6月12日,在盐城市亭湖区委、区政府支持下,海瀛集团环保产业发展基金成立。

“将传统的融资方式更新到当前国家大力提倡和力推的直接直融层面,这不仅是融资方式的改变,更是金融、资本、管理、观念的强力冲击,标志着亭湖区在资本化运作的道路上又向前迈出了重要的一步。”在成立仪式上,亭湖区主要领导热情地为海瀛集团“站台”。

海瀛环保产业发展基金的成立,多维度打通了产学研投融退这条产业链上的各大核心环节,在服务集团内部企业之外,辐射江苏及全国具有投资潜质的战略新兴企业。其中,危废处理,核设施退役及核废弃物减量无害化等项目,有可能培养出行业独角兽。

张曙光认为,无论是混合所有制改革,还是“产业+资本”模式,作为从困境中走出来的海瀛集团,不会也不能铺摊子,他们将继续踏踏实实聚焦环保产业。

“挖掘特殊的资源禀赋、采用“国际一流”技术、利用“外智”也培养“本土专家”、打通金融服务最后一公里,这些举措共同推动了当地西兰花等特色农业的发展

新华社南京3月18日电(记者刘兆权、张展鹏)响水是江苏省12个重点帮扶县之一。近年来该县结合自然禀赋优势,以“特”取胜,培植江苏规模最大的西兰花、大葱、浅水藕等产业基地,品牌农业、高效农业快速发展,带动当地群众致富增收。

致力打造“中国西兰花第一县”

3月的苏北大地乍暖还寒,响水南河镇星罗密布的蔬菜大棚里,西兰花幼苗长势喜人。镇党委书记罗玉刚说,从大棚建设到西兰花培育,技术标准“国际一流”。

罗玉刚的自信来自中外专家的“苛刻”检查。去年5月起,美国博德克公司和响水合作共建蔬菜生产基地,国外技术专家经常趴在农田里,撕下叶子掏出放大镜仔细察看,在严格规范使用农药的前提下,不能有哪怕一个虫卵。

不仅如此,响水西兰花从品种选择、发展规划到生产指导,江苏省农科院全程担当“外援”。双方共建博士服务工作站,推出60多个西兰花新品种。今年更进一步,成立江苏首家县级农业产业研究院,在品种创新、品牌创建等方面全面合作。

江苏省农科院蔬菜研究专家郑子松认为,国外公司之所以选择响水,是因为其土壤、空气、日照、水质和机械化作业基础条件等方面非常适合种植西兰花。“响水西兰花”入选2017年度全国名特优新产品名录,今年规划建成8万亩西兰花,届时将成为全国种植规模最大的生产基地。

在响水县现代农业示范园的加工车间里,西兰花经过筛选、除杂、加水、打包,通过海关转运外销。还有部分西兰花被分切后,进入自动流水线,清洗、蒸煮、速冻、真空包装,形成保存期长达两年、可直接上餐桌配西餐食用的西兰花。

据响水县委书记崔爱国介绍,响水生产的西兰花已销往7个国家,未来国内外市场会继续扩大。“都说农业是靠天吃饭”,不仅指天气,还要挖掘自身的资源禀赋,比如响水的好空气和优良土质。”

科技富农促精准扶贫

年收入10万元以上的农户有100多户,过50万元的近50户,超百万元的17户……依靠种植西兰花,南河镇交出这样一份“成绩单”。在其他乡镇,种植西兰花也让农民收入提升。

“在田里帮帮忙,再加上土地流转的费用,一个人一年纯收入接近2万块。”54岁的周红艳说,她现在经常和邻居们一起盘算收成,觉得日子有了目标,有了盼头。

授人以鱼不如授人以渔。南河镇建立了“同创园”,给每个贫困农户提供三亩土地,镇里给予租金、种苗、肥料费用补贴,农技中心负责一对一、手把手指导种植。南河镇副镇长许红波介绍,三亩西兰花年收入2万元以上,一年实现脱贫;有的贫困户掌握了种植技术,流转承包土地30多亩,一跃成为当地的富裕户。

除了西兰花,响水还陆续培植了江苏规模最大的大葱和浅水藕基地,每个产业背后也有科研院所支撑,着力打造具有自主知识产权的特色农业新品种。例如与山东农学院合作研发中心,建成新品种大葱试种示范基地,与中科院武汉水生植物研究所合建浅水藕产学研基地。

数据显示,2017年响水全体居民人均可支配收入增长9.6%,城乡居民储蓄增长20.07%。乡村振兴的活力不断被激发和释放。

推进现代农业融合发展

除了利用“外智”,响水也想方设法培养“本土专家”。构建“合作社+基地+农户”富民新模式,着力让土地变成绿色工厂,农民成为产业工人。响水把引进的国内、省内专家,以及县级农技人员按层级分成若干小组,全部挂钩服务到基地,与农户“传帮带”。

“一批原来的‘大老粗’,成了技术过硬的‘土凤凰’。”响水县农业农村主任刘成军介绍说,通过建立职业农民培育对象信息库,分期分批培训,邀请南京农业大学、扬州大学等院校教授授课,参训学员经考核合格后,发放《新型职业农民资格证》。

资金是农业融合发展的另一块“短板”。近两年,响水积极拓展“三农”服务的内涵和外延,把更多金融资源配置到农村重点领域和薄弱环节。去年下半年,首批从金融系统选派的80名业务精、能力强的骨干,赴各乡镇担任镇长助理、村主任助理,化解农户贷款难、贷款贵、贷款慢等问题。

作为一名“金融助理”,周雷明感慨道,许多村民致富愿望强烈,想法也多,就苦于资金不够。如今打通金融服务“最后一公里”,带给广大农户的不仅是金融产品,更是一种自我发展的理念。

响水农商行行长单体选说,通过80位助理的牵线搭桥,找到更好结合乡村发展需要的扶持路径,相继推出“光伏贷”“青年创业贷”“妇女创业贷”“圆梦创客贷”等系列金融产品,以最便捷的方式向下发放。

多位采访对象表示,有了技术、人才和资金支撑,响水的农业会得到更好发展。

乡村振兴的这朵『花』,名扬海内外