

用“一份承诺”代替“一摞审批”

山西企业投资项目承诺制改革观察

新华社太原11月25日电(记者梁晓飞)2016年3月22日,习近平总书记主持召开中央全面深化改革领导小组第二十二次会议。会议强调,要改善企业投资管理,注重事前政策引导、事后监管约束和过程服务,创新服务方式,简化服务流程,提高综合服务能力。

这为开展企业投资项目承诺制改革指明了方向。2017年以来,山西3000多个投资项目报建审批时间缩短一半以上,企业办事手续减少80%,社会投资活力明显增强。

用信用约束取代部门审批

“施工难免会影响门前绿化带,企业要到园林局窗口层层请示和审批,常常因为一棵树堵住整个门。”晋中惠腾房地产开发有限公司负责人曹玉峰说,过去他的工作就是跑腿,从拿地到项目开工,光办手续就要两年时间。

2017年下半年,山西主动向“审批长征图”开刀,试点企业投资项目承诺制改革,率先在省10个开发区和晋中市落地,随后逐步在全省推开。

通过改革,过去由政府审批的14个事项改

为政府统一服务事项,政府部门在供地前完成;还有8个事项列为企业承诺事项,把事先审查的标准变为企业承诺的标准,工作经验的标准,省去了企业开工前编制报告环节。

同时,山西打造在线审批监管平台,配套建设承诺制改革守信联合激励和失信联合惩戒制度,将企业、中介机构全部纳入信用监管体系。

从签订投资协议到正式投产,山西立讯精密工业有限公司只用了42天;从签约到开工,山西智慧科技城项目用了37天;从拿地到拿到《建筑工程施工许可承诺书》,晋中博通工业科技有限公司只用了1个月……

记者了解,两年多来,山西承诺制试点项目已达3000多个,企业需要办理的事项从30项减少为最多8项,缩减约80%,项目从立项到开工时间平均缩短一半以上,大大激发社会投资活力。

用“辛苦指数”换来“发展指数”

过去,企业拿到土地还无法直接开工。地里的苗木、地下的管网设施、压覆矿产等资源

事项都需要企业一一办理,费时费力又费钱。如今,政府在供地前就全部处理好了。

山西金科产业发展有限公司总经理刘兴春说,现在政府帮助办理,仅文物勘察一项就节省了500万元。

2018至2019年,晋中市本级财政用于政府服务的资金预算达6000万元。“最主要的是为企业节省了大量时间成本,仅取水许可一项就能省出90天时间。”晋中市发改委主任张晓平说。

随着权力“瘦身”,政府对企业投资项目管理的重点,由事前审批转向事中事后监管。

在承诺制改革牵引下,山西在全国率先取消施工图审查,实行告知承诺制和设计师终身负责制;一般性工业项目从立项到竣工验收办理的时限压缩至45个工作日;1162个省级行政服务事项,网办率达到了86%。

统计显示,承诺制改革前一年,山西省固定资产投资增速仅为0.8%。改革实施后,2017年、2018年山西固定资产投资增速保持在6%左右。今年以来,山西固定资产投资

增速始终高于全国,有力促进经济高质量转型发展。

用立法保障扫除改革障碍

山西推行的承诺制改革是在现有法律法规框架下进行的优化调整,由于项目报建涉及的30项审批都有法律法规作为依据,改革推进过程中,不少干部担心工作失误被问责,不敢放手实施。

今年5月30日,山西省十三届人大常委会第十一次会议表决通过了《山西省企业投资项目承诺制规定》。规定明确,在推进承诺制过程中,出现工作失误,但符合“国家和省确定的改革方向;决策程序合法;勤勉尽责且未牟取私利;及时校正工作失误,主动挽回损失、消除不良影响或者有效阻止危害结果发生”条件的,对有关单位和个人不做负面评价,免除相关责任。

“这既符合法治精神,又扫清了改革障碍。”山西省人大常委会法工委副主任张钧说,发挥立法对改革的引领和推动作用,有效激发了改革活力。

2022年将建成10亿亩高标准农田 稳定粮食产能约占全国产量八成

国务院办公厅近日印发《关于切实加强高标准农田建设提升国家粮食安全保障能力的意见》



发展「甜蜜产业」,固沙又增效

我国第八大沙漠有机仿野生甘草喜获丰收

新华社呼和浩特11月25日电(记者李云天)眼下,作为我国第八大沙漠的内蒙古乌兰布和沙漠种植的1000亩有机仿野生甘草喜获丰收,在固氮治沙的同时每亩可实现产值9000多元,进一步发挥沙生中药材产生的生态效益、经济效益和社会效益。

乌兰布和沙漠日照充足、昼夜温差大,干燥气候和沙质土壤为种植甘草提供有利条件。乌兰布和沙漠有机仿野生甘草种植基地位于内蒙古磴口县沙金苏木境内,由内蒙古王爷地艾蓉生物有限公司负责种植,总面积3000亩,此次收获的是1000亩四年生甘草。

据这家公司董事长魏均介绍,他们种植的四年生甘草每亩产量在1500公斤以上,按照每公斤6元的市场价格计算,每亩产值为9000元以上,其中每亩投入成本为2500元左右、纯收入6500元左右。

记者在甘草收获现场看到,大型机械穿梭田间,随着发动机的轰鸣声一根根甘草被翻出地面,工人们将翻出的甘草按捺成堆、拉运装车,最后再进行人工分拣。

魏均说:“我们采用育苗移栽方式发展甘草种植业,让甘草在土地中平躺着生长,不仅减小土壤阻力,还可将每根甘草的治沙面积由0.1平方米扩大到1平方米,在提高种苗生长速度的同时增加治沙效果。”

根据规划,未来乌兰布和沙漠的有机仿野生甘草种植面积将增加到5万亩,产值达4.5亿元以上,实现生态、经济和社会效益的全面提升。

乌兰布和沙漠总面积1500万亩,其中近430万亩分布在磴口县境内。经过70年的生态治理,磴口县境内的280万亩沙漠披上绿装,不仅形成了生态屏障,还崛起了中药材种植产业。

自主研发无人驾驶联合耕播作业机亮相

新华社南京11月25日电(记者刘巍巍)记者25日从扬州大学获悉,由中国自主研发的无人驾驶联合耕播作业机当日在江苏省扬州市通过现场测试,今年将应用于小麦生产,从而带动中国农业技术向现代化、智能化、高效化发展。

中国稻麦等粮食作物播种面积超过1.12亿公顷,但是,在粮食作物生产中,长期存在劳动力紧缺、生产成本高、作业质量差等问题。

2008年以来,扬州大学科研人员针对这些问题,组织作物栽培、农业机械、智能控制、软件信息等领域专家,农业装备生产企业及一线农技人员,联合组成科研攻关团队,投入2000多万元,矢志研制智能化、无人化、多重复式耕播先进装备。

主导此项研究的工程院院士、扬州大学教授张洪程说:“我们攻克了机械装备设

小镇青年消费力释放,“品质消费”暴增

从今年主要消费节点看家电消费新趋势

新华社南京11月25日电(记者潘晔、朱程)扫地机器人成为居家标配,人机交互的电视、电视已不算新鲜;十字对开门冰箱、化妆品冰箱,冰箱功能性越来越强;小家电“能力”不输大家电,多成为当下“爆款”产品……

从今年“618”、“818”、国庆、“双11”等消费节点看,新的家电消费趋势正在形成。光大证券发布的报告显示,在刚刚过去的“双11”中,“巨无霸”和“小而美”家电企业把握消费者需求各尽所能,收获不菲;记者采访多家电商也看到,随着“小镇青年”消费能力释放,品质消费需求暴增,带动家电消费呈现出结构性优化态势。

同样的情况也出现在其他平台。今年“双11”,京东新增用户中超过7成来自三四线及以下城市。来自淘宝聚划算的数据显示,美菱、容声、海尔等的家电爆款产品,60%的订单来自下沉市场,“小镇青年”更是买走了超过一半的iPhone11手机。

苏宁大数据显示,今年双十一“受智能家居及5G手机带动作用,开场10余分钟,手机、家电就打破去年首小时成交额。1小时内,美的、海尔、格力、华为、小米等25个消费电子品牌进入“亿元俱乐部”。国货品牌在破亿品牌中占比近8成。”

令人关注的是,今年“双11”电商与厂家的直接合作正在成为普遍趋势。如京东启动的“国货当潮”计划,拼多多推出的“新品牌计划”都是通过跟厂家合作催生一批反向定制产品。拼多多与兆驰股份合作定制的多款电视,在保证核心功能的同时去除多余应用,价格降低了三分之一。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任莫岱青表示,电商在争夺消费者的同时,也加强对优质商家的争夺,新的品牌、新的供给可以满足消费者新的需求。

苏宁大数据显示,今年“双11”期间,家电品类销量同比增长明显。国产品牌销量同比增长16.2%,是进口品牌销量增长的4倍。其中,大家电、小家电、智能数码的国产品牌销量分别同比增长38.5%、25.6%、15.2%。

来自天猫的数据显示,今年“双11”受智能家居及5G手机带动作用,开场10余分钟,手机、家电就打破去年首小时成交额。1小时内,美的、海尔、格力、华为、小米等25个消费电子品牌进入“亿元俱乐部”。国货品牌在破亿品牌中占比近8成。

令人关注的是,今年“双11”电商与厂家的直接合作正在成为普遍趋势。如京东启动的“国货当潮”计划,拼多多推出的“新品牌计划”都是通过跟厂家合作催生一批反向定制产品。拼多多与兆驰股份合作定制的多款电视,在保证核心功能的同时去除多余应用,价格降低了三分之一。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任莫岱青表示,电商在争夺消费者的同时,也加强对优质商家的争夺,新的品牌、新的供给可以满足消费者新的需求。

计制造、信息控制精准施肥等多方面技术难题,并应用软件技术、北斗导航技术等,研制无人驾驶一次性完成施基肥、深旋耕、精确播种等九道工序的联合耕播作业机。至今,已取得10多项发明专利。”

记者在现场看到,无人驾驶联合耕播作业机在田间运行自如,可自动调头、转弯、后退等,一次旋耕深度可达22公分左右,且施肥均衡、播种深度和播种带宽一致。

“萌”家电“火了”

少女感十足的美容仪,造型“萌萌哒”的蓝牙音箱……近年来,最受商家关注的年轻消费群体变得越来越愿意为高颜值、有创意

安徽: 划定时间表保障猪肉有效供给

新华社合肥11月25日电(记者姜刚、吴慧琪)2019年底,全省猪肉供应自给率达99%以上;增加猪肉储备调节能力,适时投放猪肉储备;1300余万人次困难群众享受价格临时补贴……记者近日在安徽省走访了解到,今年以来,这个省划定时间表,打出政策组合拳,全力保障猪肉有效供给。

安徽省是全国畜牧业大省和生猪主产区。今年以来,安徽省接连出台稳定生猪生产促进转型升级政策举措,比如,安排2000万元支持生猪调出大县规模化养殖场(户)临时性生产救助;安排1000万元补助小型屠宰企业开展非洲猪瘟自检工作;完善设施农用地政策,合理增加附属设施用地规模等。

记者在基层走访发现,一项项政策举措落地,不仅提振了广大养殖户的发展信心,有利于各地恢复生产保供,而且将推进生猪产业化发展、一体化经营,实现产业转型升级。

“保障市场猪肉供给,需要大家共同努力。”安徽华杰农牧科技有限公司董事长王家法说,该公司近日投入300多万元进行猪舍升级改造,已将母猪数量从1600头增加到2200头,预计月出栏仔猪数量将从3000头增加到4000头以上。下一步在做好疫病防控工作的同时,按照政府政策引导,进一步扩大生猪标准化养殖规模。

流通环节也是保障供应、稳定价格的重要环节。

在安徽省规模最大的农产品集散中心——合肥周谷堆大兴农产品国际物流园有限责任公司,信息中心信息员王之源向记者介绍说,为平抑农副产品价格,该公司与一家农牧科技公司签订冻肉储备分储合同,目前冷库储备冻肉350吨。同时积极组织肉食经营户,增加猪肉储备量,以保证市民的消费需求。

在合肥周谷堆公司采访中,多名猪肉经营户反映,目前猪肉批发价格虽然仍处高位运行,但比半个月前有所下降。

安徽省发布的相关政策规定,适时启动社会救助和保障标准与物价上涨挂钩联动机制,及时发放价格临时补贴。

政策效应正在显现。安徽省发改委会同省民政、财政、人社等部门自今年4月起,在全省启动价格补贴联动机制,督促各市按规定向低收入人群发放价格临时补贴,截至10月底,全省已累计发放价格临时补贴3.6亿元,惠及困难群众1398.9万人次,缓解了重要民生商品价格上涨对低收入群体基本生活的影响。

记者走访了解到,在安徽省农业农村厅、省发改委、省财政厅、省自然资源厅等10部门联合施策下,生猪养殖中“不敢养、不让养、没地养、没钱养”等突出问题正在破解中。

根据安徽省划定的时间表,到2022年,生猪产业转型升级取得重要进展,猪肉供应自给率达102%以上,养殖规模化率达60%以上,规模养猪场(户)粪污综合利用率达82%以上;到2025年,产业素质明显提升,养殖规模化率达到65%以上,规模养猪场(户)粪污综合利用率达90%以上,全省养宰销一体化企业达100家以上。

苹果价格企稳回升 产销对接力度加大

甘肃省苹果产区产销观察

新华社兰州11月25日电(记者王朋、何问)立冬之后,李雷就没有闲着,他每天平均要向南方市场发送苹果9万斤。“发货量比苹果刚熟时增长了两倍,销售速度还在加快。”他说。

李雷是甘肃省天水市麦积区汇农林果农民专业合作社负责人。他介绍,合作社今年共收购苹果1100万斤,受价格下跌幅度较大影响,农历立冬前销售量还不足400万斤。现在不到一个月销量增加到580万斤。

记者近期在甘肃天水、陇南等苹果产区了解到,各地的苹果销售开始加快。甘肃苹果产业产销协会会长田积林说,目前甘肃省苹果销售价格企稳回升,每斤涨幅在0.5元左右,销售总体平稳上升。

今年甘肃苹果产区喜获丰收,但苹果价格高开低走,果农惜售心理浓重。甘肃省农业农村厅数据显示,今年甘肃苹果产量650万吨左右,较2018年增产197万吨。

据甘肃省农业农村厅介绍,在第十七届中国国际农产品交易会上,来自湖南、江西、广东等地的采购商与甘肃果农“牵手”,签订苹果购销合同金额达4.79亿元。

“甘肃苹果果色鲜亮美观,果型端正均匀,果肉脆甜可口,很受南方消费者欢迎。”广州市祺祺院鲜果有限公司总经理吴红茹告诉记者,此次产销对接活动,她已签订合同购买3000多吨的甘肃苹果。

这只是甘肃加大苹果产销力度的一项举措。今年11月以来,甘肃省商务厅、农业农村厅组织全省合作社、企业赴我国中东部地区的大型农产品批发市场开展产销对接。天水市出台苹果收储专项贷款实施方案,设立专项贷款风险补偿资金5000万元,撬动社会资本和金融资本5亿多元,支持苹果收购销售。

同时,中国邮政集团开通了从甘肃省苹果主产区到南京、武汉、广州、成都等地的直通邮路,确保苹果邮件快进快出。庆阳市邮政管理局统计,今年以来,庆阳苹果快递发出量达到70万件,预计年底达到100万件以上。部分苹果产区还与阿里巴巴、京东、苏宁等电商企业合作,通过电商平台扩大销量。

此外,越来越多的果农开始利用抖音、火山小视频等平台,通过网络直播卖苹果。“直播带来最大的好处是苹果售价提升三成以上。”陇南市礼县良源果业专业合作社负责人康维超说,当地还与网络科技有限公司合作,开展“网红”培训,有377人报名参加。

甘肃苹果产业产销协会副会长张天刚表示,随着元旦、春节的日益临近,甘肃苹果有望迎来新的销售热潮。

蹲点一线看“六稳”