

上海商业逐步回归『熟悉的模样』

新华社上海6月15日电  
(记者周蕊)地标商圈渐次开放,街边小店恢复生机,外资零售信心不减,上海商业逐步回归“熟悉的模样”。

### 客流归来:地标商圈重现人气

上海南京路上,再次飘起蝴蝶酥等美食的香气。第一食品南京东路旗舰店工作人员都非介绍,第一食品不仅重启了蝴蝶酥等现制现售产品的销售,商场首层和二楼商户也恢复正常营业。现在,第一食品的人流量已恢复到疫情前的一半左右,但客单价增加了,近日的营业额恢复到疫情前85%的水平,“大家购物的热情回来了,这让我们也很激动”。

郁非说,疫情期间,作为保供企业,第一食品南京东路旗舰店店不停业,为周边居民提供团购配送服务,现在,这也成了企业向云端要动能的新渠道,帮助企业更好复商复市。

“现制现售的熟食是我们的一大招牌,伴随熟食档的开启,我们复商复市的脚步更快了。”新雅食品餐饮总监蔡梦芸说,看到店外的消费者有序排队进入,自己颇为感慨,“我们期待的消费回来了”。

上海另一地标性商圈新天地也在快速复商复市。据瑞安新天地太平桥项目高级商业总监李振辉介绍,新天地的商户已恢复营业,人气正逐步回升。“我们设立了专门的入口和出口,入场消费者需要通过‘数字哨兵’或者扫‘场所码’,出示72小时内的核酸阴性证明。”

此外,瑞安集团旗下的瑞虹天地也有近90%的商户实现线下复工,虹桥天地和创智天地的复工率也达到85%。

### 云端赋能:小店努力恢复生机

伴随上海复商复市的脚步,遍布在城市角落的小店也在努力恢复生机。

位于上海静安区的平成精品水果店主李成成说,疫情前,门店只做线下零售,客人几乎都是周围社区的居民。重新开张后,李成成通过饿了么平台的绿色通道,第一时间上线了外卖服务。

“没想到第一天上线就卖了上百单,最远的送到了10公里之外。”李成成说,小微企业虽然底子薄,但“船小好调头”,通过专业的辅导培训后,推出新的业务或者获得流量等方面的扶持,就能变危为机。

中国商业经济学会副会长齐晓斋说,复商复市,政府搭台的同时,需要企业主动“唱戏”,尤其需要带动能力强的平台经济“唱好戏”,为万千小微企业复商复市注入动能,帮助小微企业提升面向未来的数字化能力,用好平台经济的新渠道。

### 新品新店:外资零售信心不减

快速复商复市增强了外资企业信心,不少外资零售企业进入开新店、上新品的“回血”模式。

“今年年内,我们不仅要在上海开出新店,还将首次进入武汉、苏州等城市。”美国餐饮品牌昔客堡营运总监任燕说。疫情期间,昔客堡新天地店成为上海的保供餐厅,平均每天为2500名居民提供团餐。

6月2日起,联泰集团旗下的上海时尚零售门店全面恢复营业。疫情期间,虽然门店无法营业,但门店通过社群运营,为新品上市做好线上预热,伴随物流中心仓库、进出口物流及国内电商配送等从5月底逐步恢复,企业进入“6·18年中大促”销售模式。

联泰集团副总裁陈孝伦介绍,企业在严格遵守疫情防控要求的基础上,正积极迎接线下消费的复苏,随着政府部门复工复产措施的执行和对企业减免优惠政策的实施,企业信心更足了,新品上市、新店开业正加速提上日程。

(上接1版)大家所说的,朱富民也深有体会,他从十多岁就守着家里的地,正是靠着每年一季小麦、一季玉米,他和妻子把两个孩子拉扯大,也撑起了四口之家。曾经,种地对他来说不都是愉快的记忆。“毕竟看天收,天气定产量,小麦有时四五百斤,有时六七百斤,要是遭灾了,一年白干,还得贴钱。”朱富民说,那时再苦、再难,还是得种,不然一家人的口粮都没有。

如今,种地的条件大不一样了,车到地边,水到田里,技术送到家里,朱富民的压力小了不少。“耕地地力保护补贴每亩有70多元,去年还给我们种粮农民发了一次性补贴,每亩有14元左右,听说今年还会有。”朱富民说。不仅如此,粮价跌多了,还有托市收购政策兜底,让大家心里更有底了。

“现在种粮,挣得比以前多,也比以前稳定了。”朱富民掀起衣服擦了一把汗,又望向自己那车麦子。

“容重800g/L、含水量12%,检验指标合格,出示您的身份证件和银行卡,到前面过磅……”差不多半个小时,小麦的抽检结果出来了,在朱富民的意料之中。他一口喝完瓶中的水,径直走向车子,准备称重。

“等把这季新麦卖完,下一茬接着种玉米。”阳光照射下,朱富民回头笑着说。

新华社武汉6月15日电

# 浙江:“山海协作”助山区26县“好货出山”

本报记者方问禹

浙江高质量发展建设共同富裕示范区,补上山区26县“短板”是突破口和关键点。让“山”的资源和“海”的优势结合起来——作为“八八战略”重要组成部分的山海协作思路,正在不断奏响新的协奏曲。

### 山区26县“好货出山”

2万平方米的特色县域馆集聚浙江山区26县签约入驻,线上线下联动展销,团购商与县域签订产销协议……6月2日,浙江省首个农产品流通领域的山海协作项目——“山海共富农优产品展销窗口”开馆运营。通过政企协作,浙江山区26县500余品类农优产品集体亮相,接入现代流通体系。

在浙江省发改、农业农村等部门推动下,现代联合集团利用自身在农副产品和食品流通领域的资源优势,2021年启动“山海共富农优产品展销窗口”建设,按照“政府推动、企业主体、市场运作、互利共赢”原则,助推浙江山区26县“好货出山”。

记者了解到,该馆首期面积12万平方米,依托华东地区最大的杭州农副产品物流集散中心核心区——现代优选一站式选品直播电商基地,建立以全国农优产品集采样品基地、直播电商基地为核心的集中展示、

集中选品、集中培训、集中营销、集中孵化平台。

浙江省发展和改革委员会副主任胡奎表示,凭借杭州农副产品物流集散中心集聚效应、辐射能力,凭借杭州数字经济优势、人才优势和电商优势,凭借现代联合集团农产品市场化经营的丰富经验,“山海共富农优产品展销窗口”项目将有力促进浙江山区26县优质农产品销售、农业产业振兴和农民增收。

现代联合集团运营专业市场经验超过30年,在全国多地从事食品、农副产品、家电等领域商贸流通业务。“山海共富农优产品展销窗口”以数字化赋能和专业市场升级创新为基础,搭建助力浙江山区26县农优产品线上线下结合、供应链到销售端的数字化销售推广平台,打造集采、直播、分销、仓储、物流、线上线下一体化全产业链生态系统。

### “大市场”兑现“附加值”

对浙江而言,山区26县能否实现跨越式高质量发展、能否取得标志性成果,事关现代化先行和共同富裕示范区建设全局。

从全国情况看,优质农产品是山区县产业发展、农民增收的主打产品之一,但这种优势资源能否兑现附加值,还需要破解两类问题。

一是“卖得出”。山区赋予了当地农产品独特的生态优势,但也决定了其与消费主

力市场存在天然的地理隔阂。近年在农村电商、农旅融合、政府采购等多方推动下,大量山区农产品走进消费大市场,但整体上欠缺稳定渠道,潜力有待释放。

二是“卖得好”。尽管山区农产品卖出高价钱的案例不少,但整体上其兑现附加值、应对市场风险的能力薄弱,产业化、品牌化、标准化水平较低,且普遍面临同质化竞争,难以把握供求关系。

记者在全国多地走访了解到,茶叶、高山蔬菜、山区经济作物等主打农产品,生产、包装、运输、展销等组织程度有待提升,不少农民“丰一年、欠一年”,存在收益不高、不稳定现象。

补齐山区农业产业发展短板,有赖于切实推进山海协作高质量发展。记者了解到,浙江推动农产品流通领域的山海协作项目,出发点是进一步拓展山区农优产品进入消费大市场通道,切入点是发挥企业市场优势、加强产销衔接,让山区产业在有效市场中兑现附加值。

### 千军万马奔共富

念好新时代“山海经”,加快推进浙江山区26县高质量发展,着力破解区域协调发展不平衡、不充分问题,推动构建陆海统筹、山海互济的发展格局,是浙江建设共同富裕示范区的题中应有之义。

2021年以来,根据浙江省委、省政府决策部署,浙江省发展和改革委员会会同浙江省农业农村厅,牵头山区26县高质量发展工作专班,加强顶层设计,基本构建“1+2+26+N”政策体系,深入实施做大产业扩大税源行动和提升居民收入富民行动,加快“一县一业”精准谋划、“一县一策”落地生效、山海协作迭代升级,推动山区26县高质量发展取得了积极进展。

浙江是民营经济大省、市场大省,在高质量发展建设共同富裕示范区进程中,政府有为与市场有效“两只手”互相协作,缺一不可。

在落实层面,浙江着力调动、发挥民营企业资源优势和市场能力,在政企联动、山海协作中促进全社会力量参与,形成千军万马奔共富的生动局面。

现代联合集团董事长章鹏飞表示,在时代大潮中先富起来的浙商,广泛参与到乡村振兴和共同富裕发展建设中来,既是夯实优势、拓展空间的共赢之举,更是弘扬“先富帮后富”的精神。

记者了解到,“山海共富农优产品展销窗口”不仅为山区农优产品出山构建产销联动、数字化营销平台,还通过新农人培训计划、品牌孵化计划等,增强山区农民技能和市场意识,发挥其在乡村振兴、共同富裕中的主体作用,让农民增收落到实处、行至远处。

阶段性加快出口退税办理进度

据新华社北京6月15日电(记者王雨萧)记者15日获悉,为促进外贸稳规模、稳份额,国家税务总局印发通知,明确2022年6月20日至2023年6月30日期间,税务部门办理一类、二类出口企业正常出口退(免)税的平均时间,压缩在3个工作日内。

通知要求,各地税务机关要通过本省电子税务局就阶段性加快出口退税进度相关举措,针对一类、二类出口企业等适用主体开展政策精准推送。要针对适用主体分类开展政策解读和专项辅导,既要宣讲阶段性加快出口退税办理进度的重要意义,讲清通知内容,又要辅导好操作流程,帮助纳税人懂政策、能申报、会操作,还要提示提醒纳税人严格加强风险内控,避免出现税收违法违规行为。

通知强调,各级税务机关要坚持“快退、狠打、严查、外督、长宣”五措并举,确保本地区一类、二类出口企业正常出口退(免)税的平均办理时间不超过3个工作日。要强化出口退税、规划核算、征管科技、信息中心、数据风险等部门间协同配合,及时传递信息,确保按时办理退税。



武陵山区的“出口经济”

▲6月15日,工作人员在务川一家企业内整理制作足球所需要的配件。贵州省遵义市务川仡佬族苗族自治县地处武陵山区,当地实施工业强县战略,多家企业生产的球类、服装等产品远销美国、日本、巴西等十多个国家和地区。

新华社记者欧东衢摄

### 提升技术、“榨”出价值、卖出好价

## 齐齐哈尔:做好“链文章”,答好“大豆卷”

业签订了销售合同,每斤3.3元。”郝成财说。

齐齐哈尔市克东县大海现代农机专业合作社今年种了2.2万亩大豆。“我们积极响应国家扩种大豆的号召,比去年扩种了1.5万亩。”合作社理事长邹德海说,目前大豆都已出苗,长势较好。

今年,齐齐哈尔市着力扩大大豆种植面积,提升单产,尤其围绕加工企业需求,在多个县域建设标准化、规模化、专业化非转基因大豆生产基地,积极推进大豆生产基地核心区建设。

据齐齐哈尔市农业农村局有关负责人介绍,齐齐哈尔实施供应链建设行动,确保粮食原料供给充足,今年全市大豆面积达1380多万亩,比去年增加350多万亩。

今年我们用的是大豆大垄双行浅埋滴灌水肥一体化栽培模式,实现了减肥、减药、节水,有利于提高大豆单产和品质,预计亩产可达450斤以上。”郝氏家庭农场负责人郝成财说。

郝氏家庭农场大豆种植面积已从去年的1000亩增加到3万亩,种的是适于加工成豆浆、豆奶的专用品种。“我们与豆奶加工企

业。“没等种地,就被企业提前预订了,他们以高出市场价收购,一亩地产量能有300多斤,每亩效益比普通大豆多近百元。”崔宝珠说。

崔宝珠提到的企业是华源有机食品(黑龙江)有限公司。在克山县华源大豆产业园生产车间,机器轰鸣,一粒粒大豆经过一道道加工完成“变形”,最后做成大豆蛋白粉、大豆酸奶等,“身价”倍增,“比如这一小杯大豆酸奶,市场价格9元多,消费者很认可。”董事长吴章祝说。

无腥味大豆每吨价格6000多元,加工成蛋白豆粉每吨达1.5万元,再做成大豆蛋白制品,每吨价格高达十几万元。

一粒粒大豆的“华丽转身”,是黑龙江省贯彻发展“农头工尾”“粮头食尾”的缩影。

### 产业集群,格局大了

立足研发、精深加工道路,是齐齐哈尔市大豆产业选择的方向。在齐齐哈尔市梅里斯达斡尔族区山松生物制品有限公司大豆分离蛋白生产车间,工作人员王吉盛正盯着运转的设备。

蛋白加工车间班长张新站说,目前公司日加工大豆500吨,日产出蛋白粉70吨,年生产大豆分离蛋白2.4万吨,几乎每天都在往外发货,通过深加工延伸当地大豆上下游产业链条。

在位于齐齐哈尔市富裕县的益海嘉里(富裕)现代农业产业园,大豆加工项目已投产。益海嘉里(富裕)现代农业产业园副总经理刚锐说,围绕大豆加工,企业投资了豆粕项目和大豆油项目,年加工大豆可达15万吨,可以将周边大豆“吃干榨净”。

克东禹王大豆蛋白食品有限公司生产车间内,一派繁忙景象。两年前,这家大豆深加工龙头企业面对市场供不应求的局面,新增加一条1.5万吨的大豆蛋白生产线,目前年大豆蛋白产能2.8万吨。

今年,齐齐哈尔市提出加快大豆产业链供应链三年行动计划,在大豆油脂加工、大豆蛋白加工、大豆食品加工、大豆生物加工、大豆饲料加工五方面提升大豆精深加工产业发展新格局,力争实现全市大豆加工农业总产值达到百亿元级的目标。