

做好“六稳”工作
落实“六保”任务

本报讯 记者彭江报道:近日,中国工商银行温州分行成功发放杭温高铁PPP项目前期贷款8.5亿元。作为国家中长期规划和浙江省中长期规划中的重点项目,杭州至温州铁路(义乌至温州段)全长约200公里,是构建浙江省一小时交通圈的关键工程,也是长江经济带联通海峡两岸经济区的重要战略通道。为满足客户的前期资金需求,工行温州分行城西支行迅速为客户完成20亿元的项目前期贷款审批并已顺利发放8.5亿元,解了客户燃眉之急。

近年来,随着经济社会快速发展,温州在城市更新、老旧小区改造、土地综合整治、产业绿色发展等城市建设的多个领域需要信贷支持。围绕服务重大战略、重点工程和重要项目,浙江银保监局、温州银保监分局积极引导银行保险机构对接当地在建基础设施项目融资需求。特别是疫情发生以来,主动对接,开展项目化管理、清单式推进,把各项指标落实到具体项目上,依法合规支持基础设施补短板重大项目,积极当好城市建设“服务生”。

据工行温州分行负责人介绍,为抓好项目落地,他们建立了“同一人对接到底、指导全程、负责落地”的全流程管理机制,加强项目流程管控。并建立会商制度,解决审批过程中的难点、痛点。近日,该行又成功完成6.4亿元文成县城镇管网改造工程PPP项目审批。据悉,该项目总投资8.32亿元,采用PPP模式,建设内容涉及文成县五个城镇管网改造建设,对完善城市基础设施、便利群众生活具有重要的意义。截至目前,工行温州分行项目贷款余额达到375.6亿元,较年初增长75.5亿元。

北斗三号首次用于高铁建设

本报讯 记者齐慧报道:近日,在京沈高铁朝阳枢纽至顺义段施工现场,来自中铁第五勘察设计院集团有限公司和武汉大学的工程技术人员,用一台北斗惯性组合导航铁路轨道几何状态测量仪(俗称“北斗惯导小车”)对该路段双线合计49.6公里的有砟轨道进行了多回合精测任务。

北斗惯导小车载在京沈高铁建设上的成功应用,标志着自7月31日北斗三号全球卫星导航系统正式开通后,首次工程化应用于高铁建设领域。

乌鲁木齐首开直达西安动车

本报乌鲁木齐10月11日电 记者耿丹舟报道:11日9时58分,随着乌鲁木齐至西安方向首趟动车——D2708次列车缓缓驶出乌鲁木齐站,乌鲁木齐“牵手”古城西安,实现了乌鲁木齐至西安的朝发夕至。

据悉,此次列车是将既有的乌鲁木齐至兰州西间的D2708/D2701次动车组列车运行区段调整为乌鲁木齐至西安北站间开行,全程2354公里。中国铁路乌鲁木齐局集团有限公司客运部客票管理所市场开发

室副主任陈静介绍,乌鲁木齐至西安直达动车组列车是兰新高铁开通运营6年来开行的第二趟出疆方向列车,将乌鲁木齐与西北铁路交通枢纽西安北站直连。

据悉,乌鲁木齐至西安间运行列车此前最快为25小时54分钟。“该趟列车运行时间压缩至13小时15分,为旅客出行提供了新的选择和便利。”陈静说。随着乌鲁木齐至西安间动车的开行,乌鲁木齐将深度融入全国高速铁路网。

(上接第一版)

雷鸣山表示,多年来,三峡集团始终把定点扶贫工作作为分内之事、应尽之责,以高度的政治责任感和强烈的使命担当意识扎实推进定点扶贫工作。特别是党的十八大以来,三峡集团坚持贯彻精准扶贫精准脱贫基本方略,着力补齐4个定点帮扶县(旗)“两不愁三保障”突出问题短板,累计投入帮扶资金7.8亿元。自2018年起,4个帮扶县(旗)陆续脱贫出列,2020年3月4日全部实现脱贫“摘帽”。

援藏援疆援青工作是中央实施西部大开发、实现全民族共同富裕的重大战略部署。2005年以来,三峡集团先后与新疆皮山县签署5期对口支援协议,累计投入援建资金1.5亿元、实施支援项目94个。在西藏,2012年以来累计投入资金4.5亿元,支持西藏无电地区电力建设、墨脱县安居工程建设、高寒高海拔地区28县城镇饮水工程等。

云南怒江州、四川凉山州等地原来属于“三区三州”深度贫困地区。据雷鸣山介绍,三峡集团主动加大向怒江州、凉山州等深度贫困地区的资金帮扶力度,2016年至2019年主动请战捐资36亿元,围绕安居工程建设、特色产业培育、基础设施改善、素质能力提升等方面,成功助力普米族、景颇族实现整族脱贫,云南怒族和四川凉山彝族具备整族脱贫条件,直接和间接惠及人口超过27万人。

标本兼治培育特色产业

“脱贫摘帽不是终点,而是新生活、新奋斗的起点。”作为全面建成小康社会的重要力量和中国特色社会主义的重要支柱,在巩固脱贫成果、

推动乡村振兴和高质量发展方面,中央企业义不容辞。

“发展产业是实现脱贫的根本之策。”雷鸣山说。在多年的扶贫开发实践中,三峡集团始终坚持以产业为基,积极探索产业扶贫新模式,不仅提供“输血”帮扶,更注重产业“造血”帮扶,努力帮助贫困地区把资源优势转化为脱贫优势、发展优势,不断为贫困地区筑牢脱贫根基。

在河北省曲阳县齐村乡的荒山上,蓝色的光伏电池板堆砌起错落有致的“梯田”。三峡集团曲阳光伏电站不仅拓宽了老百姓的增收渠道,还成为当地财政纳税骨干企业,全部建成后能辐射带动5万人稳定脱贫,将荒山变成了“金山”。

雷鸣山透露,光伏板上发电,板下耕种、养殖的“光伏+农牧业”“光伏+渔业”等光伏扶贫新模式,正在三峡集团对口帮扶的贫困地区遍地开花。在提高土地利用效率、拓展光伏产业发展空间的同时,也为越来越多的农户带来了就业增收机会。

在雷鸣山看来,产业发展不是空中楼阁,要紧紧依托当地产业基础、资源禀赋、市场空间、环境容量以及当地的脱贫产业规划,因地制宜确定产业扶贫方式。

近年来,三峡集团在“特”字上做文章,重点打造特色化产业,充分发挥产业扶贫的“造血”功能。巫山旅游、奉节油橄榄、巴林左旗苜蓿苗……在三峡集团的精准帮扶下,对口帮扶贫困地区的各类特色产业逐步做优做强,成为当地脱贫之基、富民之本。

有实际贸易需求的企业来说,将能够以较低的成本实现购汇。

实际上,这并不是外汇风险准备金率的第一次调整。2017年9月央行及时调整前期为抑制外汇市场顺周期波动出台的逆周期宏观审慎管理措施,将外汇风险准备金率调整为0;2018年,受贸易摩擦和国际汇市变化等因素影响,外汇市场出现了一些顺周期波动的迹象,为加强宏观审慎管理,央行决定自2018年8月6日起,将远期售汇业务的外汇风险准备金率从0调整为20%。

中银证券全球首席经济学家管涛表示,2018年8月至今年8月,银行代客未到期远期售汇余额减少1137亿美元,未到期远期结汇增加163亿美元,去年8月起银行代客未到期远期结售汇差额由净购汇转为净结汇。如果重新将外汇风险准备金率降至0,有助于释放远期购汇的需求,进一步促进外汇供求平衡。

行降低远期售汇成本,增加企业对此产品需求,以更好地利用衍生品管理汇率风险。

招商证券首席宏观分析师谢亚轩认为,调低远期售汇业务的风险准备金率是为了减少对远期外汇行为的约束,或者说是增加外汇市场的需求。“这显然是央行根据当前的外汇市场形势作出的决定,即在人民币汇率快速上升的情况下,放松对远期购汇行为的限制,目的还是希望由外汇市场来决定人民币汇率。”

举例来看,原先准备金率为20%时,假设某银行要做100万美元的远期售汇业务,需要计提20万美元的外汇风险准备金,这笔资金将以零利息在人民银行存放一年。此种情况下,银行会把损失的利息,转嫁为做远期售汇业务的成本,最终将由与银行签订远期合约的客户承担,客户远期购汇的积极性就会因此下降。而准备金率降至0后,对于

行行为。这种顺周期行为易演变成“羊群效应”。

什么是外汇风险准备金率?这项被业内人士视为外汇市场“自动稳定器”的工具,本质上是一种价格手段,即通过影响汇率远期价格,调节远期购汇行为。一般来说,当人民币贬值预期较强时,上调外汇风险准备金率;当人民币升值预期较强时,下调外汇风险准备金率。

“外汇风险准备金率属于逆周期调节工具,通过调整,防止人民币过度升值或贬值,实现人民币兑美元汇率在合理均衡水平下的双向波动。”中国民生银行首席研究员温彬表示,今年以来,人民币兑美元汇率波动加大,总体呈现由贬转升的走势,特别是随着中国经济基本面持续向好,近期人民币兑美元升值显著,此时将外汇风险准备金率下调为0,一方面有助于人民币兑美元汇率继续保持在合理均衡水平,另一方面也有助于银

甘肃省迭部县益哇镇扎尕那:

盘活资源吃上“生态饭”

本报记者 李琛奇 赵梅

那各村组道路硬化、人饮工程及危房改造项目的实施,扎尕那基础设施不断改善,游客逐渐增多。当地开始尝试推动旅游业发展。“那时候,有些村民开始卖牛羊,在家建客栈,慢慢有了发展旅游业的苗头。”时任扎尕那村党支部书记的阿吉说,看到势头不错,村民们开始一窝蜂地拆旧盖新。

“这看起来是好事,但从长远看破坏了整体环境和风格特色,不是什么好事。”阿吉说,没有整体规划,不能持续产生效益。

最终,甘南州和迭部县明确,扎尕那旅游资源同属村民,旅游产业要在“开发中保护、保护中开发,开发与保护同等重要”,要以“村集体受益,带动周边,引领迭部县旅游产业进一步发展”为发展

思路。

2013年,当地注册了格宗农牧民专业合作社,确定了集体建设游客接待中心,发展集吃、住、游、乐、娱、购于一体的旅游产业。“目前,我们已经还清了60%的贷款,预计2022年就可以全部还清,2023年就可以盈利分红了!”阿吉说。

格宗农牧民专业合作社只是扎尕那转型旅游产业发展的一个缩影。为支持扎尕那旅游业发展,迭部县先后投入资金,按照世界级遗产和国家5A级景区建设标准,重点集中打造扎尕那景区,建设了观景平台、旅游厕所等旅游基础设施,并通过生态文明小康村的实施,让扎尕那特色更为显著,名气也越来越大。

目前,扎尕那群众自主经营主体就有146家,其中134家是特色农家乐,游

客服务接待中心2个,日接客量达3000人以上。2019年,扎尕那游客达72.11万人,旅游产业收入达1.73亿元。

“刚开始村里只有三四家农家乐,住宿只能提供农牧民家的大通铺,后来才有了标间。”扎尕那村村委会副主任次日扎西说,如今扎尕那的吃住游水平都显著提升了,独特的风光、原始的村貌、朴实的牧民吸引了来自全国各地的游客。扎尕那两个自然村的村集体经济已经连续分红两年,开办小民宿的村民一年收入五六万元,大型的达到十万元左右。

“现在不像以前那样辛苦每天放牧,除了民宿挣钱,我还去牵马带游客,一年下来能收入五六万元。”村民党杰仁清说,自从开了农家乐,生活轻松了许多,收入也提高了不少。

央行下调远期售汇业务外汇风险准备金率至零——

稳定市场预期 降低购汇成本

经济日报·中国经济网记者 姚进

为保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定,中国人民银行10日宣布,自2020年10月12日起,将远期售汇业务的外汇风险准备金率从20%下调为0。

中国人民银行表示,今年以来,人民币汇率以市场供求为基础双向浮动,弹性增强,市场预期平稳,跨境资本流动有序,外汇市场运行保持稳定,市场供求平衡。为此,人民银行决定将远期售汇业务的外汇风险准备金率从20%下调为0。下一步,将继续保持人民币汇率弹性,稳定市场预期,保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。

远期售汇业务,是银行对企业提供的一种汇率避险衍生产品。企业通过远期购汇能在一定程度上规避未来汇率风险,但由于企业并不立刻购汇,而银行相应需要在即期市场购入外汇,这会影响到即期汇率,进而又会影响到企业的远期购

全面建成小康社会
百城千县万村调研行

深藏在甘肃省甘南藏族自治州迭部县益哇镇群山深处的扎尕那,有着独特的魅力。在石山的包围中,古朴的藏寨、挺立的麦架、穿梭在村道上的村民展现出一种与众不同的风韵。

然而,囿于交通不便,虽然景色宜人,文化丰富,当地群众仍然难以摆脱贫困。“以前没有公路,去县城得骑马,还要带上干粮。”扎尕那村村委会主任扎西说。过去,村民以传统牧业、农业、林业相结合的混合方式生产生活,每个产业规模都很小,在自给自足的状况下,村民的生活质量很难提高,224户村民中有建档立卡贫困户26户。

上世纪90年代末,通往县城的道路被打通,扎尕那村前往县城变得便捷起来。路通了,心思也就活了。随着扎尕

10月11日,横跨长江镇江段的五峰山长江大桥进行动车组检测。

由中国铁路上海局集团有限公司负责建设、中交第二航务工程局有限公司参建的五峰山长江大桥是中国首座公铁两用悬索桥、世界首座高速铁路悬索桥。目前,五峰山长江大桥已历经1个多月测试,整体效果平稳。

赵振宇摄(中经视觉)



决战决胜脱贫攻坚

消费扶贫助力“黔凤出山”

近段时间,粤港澳大湾区掀起了一股吃“滚山鸡”的热潮。在广州,已有10万余只“滚山鸡”、30万枚鸡蛋走上了市民的餐桌。这原本名不见经传,从贵州毕节市纳雍县山沟里千里迢迢而来的小众土鸡,何以迅速在竞争激烈的大湾区肉鸡市场占据一席之地?近日,记者随国务院扶贫办赴广州调研,了解广东创新消费扶贫模式、巧解“黔凤出山”难题的故事。

纳雍县是毕节三个尚未摘帽的深度贫困县之一,也是广州东西部扶贫协作的重点地区。新冠肺炎疫情的暴发,令当地主导产业土鸡养殖遭受重创,滞销的土鸡超过20万只。得知情况后,广州市协作为、广东省第一扶贫协作工作组立即与中洲农会等扶贫骨干企业、平台联手,启动了“纳雍土鸡出山大会战”,探索从山林到餐桌的全链条“一站式”消费扶

贫模式,帮助纳雍土鸡进入大湾区市场。

“偏远贫困地区农产品有两大特点,一是好,好山好水好食材;二是贵,交通不便成本高。纳雍土鸡就很典型。想让‘黔凤入湾’,一是要打响知名度,让广东人去品尝;二是得把成本降下来。”广州消费扶贫联盟会长、中洲农会董事长袁野说。为此,扶贫部门请来有关企业和土鸡行业专家组建了“智囊团”,深入纳雍土鸡育雏、放养基地和加工厂,分析土鸡品质、市场定位、包装物流、销售模式等各环节,开出推广“药方”。

如何打出知名度?首先要给纳雍土鸡起一个叫得响的名字。“贵州山高坡陡,土鸡站不稳,连滚带飞,因此定名‘滚山鸡’。”滚山鸡”肉质非常筋道,煲汤、打火锅一流。我们立足原生态的品质,为它在大湾区市场上找准了定位。经在各大媒体上“吃

播”带货,“滚山鸡”一炮而红。”袁野介绍。

鸡再好,太贵也不会有好的销路。由于量少、没标准、运输成本高,最初一只“滚山鸡”卖到了128元。而降成本的核心,就在于规模化、标准化。

为了让“滚山鸡”具备价格竞争力,广东创新实施了“双向联盟”的供销模式。一方面在产区建立生产联盟,通过当地政府和扶贫干部,把分散在各处的土鸡养殖基地整合起来,统一拓展市场。根据其销量增长情况,同步加大育苗投放,稳定供应。另一方面,依托广州消费扶贫联盟,统筹成员企业,在线上线下多个销售平台统一为“滚山鸡”做好“出山进城”的产销对接。在消费扶贫联盟的努力下,“滚山鸡”在广州有了专门的前置冷藏仓库,由京东物流承接配送,每单物流费用由40元降至15元以内。

如今,“滚山鸡”已拥有了统一的出货品质标准,实行标准化发货。“滚山鸡”在大湾区的售价也降至88元,还陆续开发了卤鸡、熏鸡等深加工品种。

“滚山鸡”成功“出山入湾”说明,贫困地区农产品卖难的问题,完全可以通过市场化手段解决。其关键就在于把产品变商品、品质变品牌、产销变产业。”袁野告诉记者,今年以来,广州消费扶贫联盟通过实施“产品+文化+品牌+体验+互联网”的全新运营模式,已助力贵州纳雍土鸡、威宁土豆、毕节鸡蛋、梅州“陈小鸽”、连州水梨等100多个优质农产品畅销广州市场。

近年来,贯通供应、流通、销售全产业链的消费扶贫“广东模式”日渐成熟,推动消费扶贫驶入了“快车道”,全国各地的扶贫产品正加速进入粤港澳大湾区市场。

□ 本报记者 郑杨