

加快落实“藏粮于地”战略

耕地休耕轮作面积再扩容

本报记者 乔金亮

日前,农业农村部发布消息,按照中央要求,今年会同财政部继续推进耕地休耕轮作工作,坚持轮作为主、休耕为辅,实施规模超过4000万亩,比上年增加1000多万亩。

“十四五”规划和2035年远景目标纲要提出,健全耕地休耕轮作制度。农业农村部种植业管理司负责人表示,今年将重点在东北地区推行薯类、杂粮杂豆与玉米轮作模式,扩大玉米种植;在长江流域推行稻油、稻稻油轮作等模式,巩固双季稻生产的同时,开发冬闲田发展冬油菜,提升油料供给保障能力。

耕地休耕轮作是落实“藏粮于地”战略的重要举措。对拥有14亿人口的大国来说,耕地是最宝贵的资源,也是粮食生产的命根子。我国先天不足的农业资源禀赋,超人口的粮食供给压力,使得耕地水资源超强度利用,资源环境亮起了“红灯”。实施耕地休耕轮作制度,是主动应对生态资源压力、转变农业发展方式的重大举措。

2016年,国家率先在东北冷凉区、北方农牧交错区开展轮作试点,在河北地下水漏斗区、湖南重金属污染区和西南西北生态严重退化地区开展休耕试点,先期启动616万亩耕地休耕轮作试点,此后轮作休耕面积稳步扩大。据统计,实施5年来,中央财政累计安排200多亿元,实施面积超过1亿亩。

在上述负责人看来,休耕轮作实施5年来,取得了三方面阶段性成效。一是贯彻绿色发展理念,加快构建用地养地相结合的绿色种植制度。二是坚持目标导向和问题导向,探索了农产品供给的动态调节机制。针对市场需求和供给形势,推行合理的轮作模式,减少过剩的农产品,增加供应偏紧的农产品。三是形成了多种可复制可推广的补偿机制、技术模式和组织方式,为制度化、常态化轮作休耕打下了基础。

在河北,农业用水是社会总用水的大头,冬小麦灌溉又是农业用水的大头。河北省农科院旱作农业研究所研究员刘贵波说,近年来,试点地区把小麦、玉米一年两熟改为早播玉米一年一熟,实现一季(小麦)休耕、一季(玉米)雨养,这实际上是变对抗性种植为适应性种植。可以充分利用玉米雨热同期的优势,减少地下水的开采。同时,通过休耕小麦,使得土壤中的氮、磷、钾以及有机质含量提升。

江苏省是率先自主开展省级耕地休耕轮作制度试点的地区。2016年起,江苏省财政专项安排5000万元用于试点,选择在沿江及苏南等小麦赤霉病易发重发地区、丘陵岗地等土壤地力贫瘠化地区、沿海滩涂等土壤盐渍化严重地区先行先试。江苏省农业农村厅有关负责人表示,实施效果非常好,特别是在冬季培肥和轮作换茬过程中,不种小麦,种了绿肥油菜、豆科植物,提升了地力,促进了休闲农业的发展。

如何确保休耕轮作顺利推进?农业农村部要求,耕地休耕轮作制度,要以保障国家粮食安全和不影响农民收入为前提。一方面,巩固提升产能,保障粮食安全。对休耕地采取保护性措施,休耕期间采取土壤改良、培肥地力、污染修复等措施,同时加强对休耕地监管,禁止弃耕、严禁废耕。另一方面,加强政策引导,稳定农民收益。鼓励农民以市场为导向,调整优化种植结构,拓宽就业增收渠道。强化政策扶持,建立利益补偿机制,对承担轮作休耕任务农户的原有种植作物收益和土地管护投入给予必要补助。

目前,农业农村部正会同财政部制定2021年休耕轮作工作方案,将于近期印发,指导各地明确工作目标,细化工作措施,将轮作休耕任务落实到户到田。

2020年实现交易额超1万亿元——

汽车后市场开启数字化变革

本报记者 刘瑾

视点

中国新闻奖专栏

汽车车龄的延长及保有量的增长,驱动汽车后市场高速发展,成为汽车产业的新增长点。商务部近日发布的数据显示,2020年我国汽车后市场实现交易额超1万亿元。

汽车后市场各板块均持续复苏,二手车交易量有序回升,汽车改装、报废机动车回收稳定增长,共享出行、充电设施快速发展。与此同时,全行业数字化迭代升级速度明显加快。

“汽车后市场正开启数字化变革的步伐。”中国汽车流通协会行业发展部主任田甜表示,随着互联网技术的发展,汽车行业营销和服务格局将被颠覆,围绕消费者的数据变革和体验升级将更加重要。

维保及再售线上化率大增

通过手机在京东APP下单正品汽配零件或维保套餐,约好时间到离家最近的京东车会门店给爱车维保,已经成为北京车主张露的习惯性选择。他告诉记者,便捷规范、性价比是自己选择京东车会的主要原因。

京东车会负责人唐勇表示,车会借助系统化、体系化、规范化的标准体系,以及京东数智化供应链带来的低价格与高效率,迅速打开市场。目前,累计上线门店超过1200家,服务线上用户数超100万。

除了数字化智能服务店,汽车维修赛道上还涌入了如途虎养车等专攻汽车后市场的玩家,这些被资本和技术加持的新势力,在提升行业整体线上化率的同时,也给传统的4S店和独立汽修店造成了极大压力。

传统车企也开始在售后领域发力,推进数字化基础服务布局。据德勤预测,国内汽车维保线上化率从2019年至2025年将维持年化超过22%的增速。

除了汽车维保,二手车业务的数字

化变革路径也十分清晰,国内“互联网+二手车”的销量连年攀高。

“随着二手车行业数字化改造的深入与线上购车消费需求的增长,越来越多的优质经销商聚集在瓜子二手车开放平台。”瓜子二手车联合创始人王晓宇告诉记者,平台投入超亿元资金,在人员、流量、补贴等方面扶持和赋能平台上的优质二手车经销商,带动其数字化升级与售后服务提升。

田甜表示,近几年主机厂也关注到市场已经从卖方市场转到买方市场,逐步引导4S店、经销商发力二手车业务。经销商也开始推进二手车业务的数字化升级,寻找新的盈利点,加快二手车采买、定价与客户关系管理系统的开发,在专业人才储备方面也进行了相应布局。

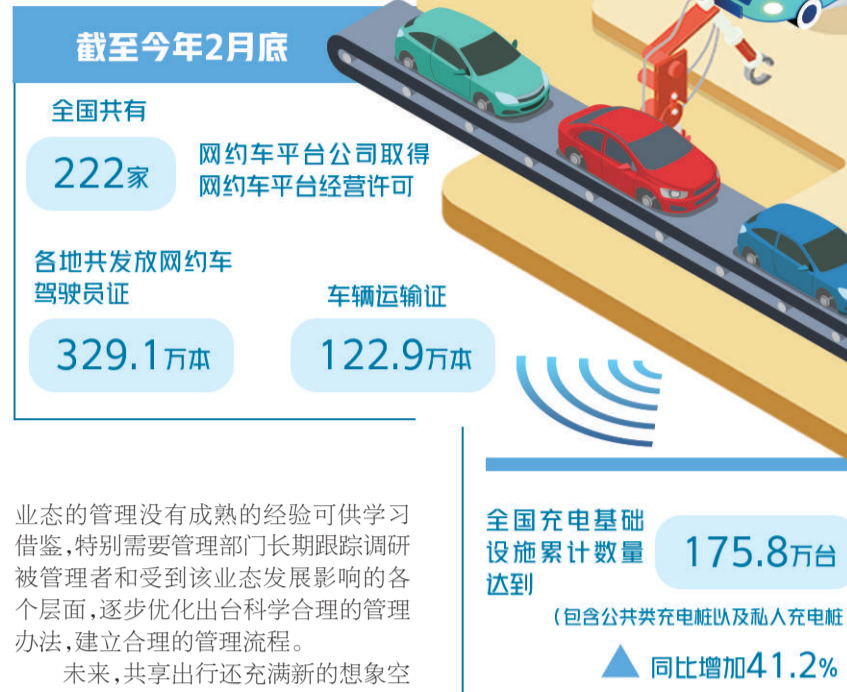
共享出行市场规模可观

共享出行尤其是网约车,如今已融入我国经济发展和居民生活中。全国网约车监管信息交互平台公布的最新数据显示,2月份全国网约车监管信息交互平台共收到订单信息5.6亿单。

共享出行市场的需求带动了行业规模快速壮大。据交通运输部统计,截至2月28日,全国共有222家网约车平台公司取得网约车平台经营许可,各地共发放网约车驾驶员证329.1万本、车辆运输证122.9万本。

共享出行是基于数字平台的智能新经济,是典型的“互联网+”和“人工智能+”混合体。国务院发展研究中心产业经济部研究员钱平凡表示,我国平台经济发展的坚实基础和可持续发展的强大优势资源,成就了我国平台经济今天的国际地位,也将支撑我国平台经济引领世界平台经济发展的未来。

随着共享出行规模的不断壮大,网约车监管也成为备受关注的话题。中国电动汽车百人会副理事长董扬建议,网约车必须安全合规。他表示,对于新



业态的管理没有成熟的经验可供学习借鉴,特别需要管理部门长期跟踪调研被管理者和受到该业态发展影响的各个层面,逐步优化出台科学合理的管理办法,建立合理的管理流程。

未来,共享出行还充满新的想象空间。“到2030年,希望去掉驾驶舱,实现完全意义上的无人驾驶。”滴滴出行创始人兼CEO程维在为共享出行而生的定制网约车D1发布会上表示。

充电基础设施加速普及

随着我国新能源汽车保有量的增加,充电基础设施市场得以快速发展。

中国电动充电基础设施促进联盟发布的最新一期运营数据显示,截至今年2月底,全国充电基础设施累计数量达到了175.8万台(包含公共充电桩以及私人充电桩),同比增加41.2%。

充电桩建设,一方面既是促进新能源汽车发展的重要因素,另一方面充电桩本身也是信息桩、数据桩、网联桩,能够推进出行领域乃至整个社会数字化发展。

目前来看,换电模式有了长足发展。蔚来是力推换电的代表企业,截至3月23日,已在全国部署建设193座换电站、134座超充站、326座目的地充电站。

中国电动汽车充电基础设施促进联盟秘书长许艳华表示,“十四五”时期,新能源汽车驶向快车道,充电需求成倍增长,车网的深度融合使产业在能源结构调整中扮演重要角色,以及新能源汽车网联化催生的跨界融合,都将让充电设施产业迎来重要机遇期。

许艳华也坦言,充电基础设施仍将面临诸多严峻挑战,包括如何大幅提高用户满意度,如何解决居民区建桩难和无序建桩,以及如何构建高效便捷的充电网络等问题。

众多业内专家提出了采取“统一规划,统一建设,统一运营”的管理模式。对此,董扬认为,这种模式会增加用户成本,但增加部分不算多,用户应该可以接受。

董扬表示,新能源汽车的普及催生了充电产业,这个新兴产业涉及多个政府管理部门,也涉及越来越多的人民群众切身利益,需要处理好各方利益。

ank 中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK



与发光者 逐梦向前

在由英国《银行家》杂志联合独立品牌评估机构 Brand Finance发布的“全球银行品牌500强”榜单中,光大银行品牌排名升至第25位,品牌价值突破百亿美元。

