

推动营商环境政策落实见效 各地新亮点

不断升级、向纵深推进。比如,云南省印发“法治化营商环境全面提质23条措施”,紧盯重点领域、关键环节,推动营商环境全面提质;深圳市发布优化市场化、法治化、国际化营商环境等工作方案,以经营主体需求为导向提出系列具体举措。

近年来,各地营商环境建设成效明显,经营主体获得感增强。但是,营商环境只有更好,没有最好,尤其是在当前背景下,从短期看,经济运行面临新的困难挑战,要进一步稳定经营主体预期;从长期看,高质量发展的任务需持续用力、久久为功,对持续优化营商环境提出更高要求。

准入隐性壁垒、涉企收费、融资环境、中介服务、行政执法、政策接续……在营商环境方面,不少经营主体仍面临老问题新情况。在完善政策机制、提升服务质效的基础上,各地进一步加强营商环境建设,需更加注重问题导向,聚焦突出问题,作重点突破,持续打造公平市场环境,严格行政执法,保障政策的连续性稳定性,着力为经营主体创造稳定、可预期的营商环境,为地方经济发展积蓄动能。

显性的服务易跟上,隐形的障碍更要打破。在实践中,各地尤其要注重对经营主体的显性服务,着力为其解决遇到的难题。但是,在收获显性服务的同时,部分经营主体仍面临一些隐形障碍,比如市场准入壁垒,对招投标、政府采购和银行贷款附加条件等。这些障碍大多隐蔽,不易评判,经营主体一旦遇到了,往往也是投诉无门、应对乏力。这些隐形障碍的存在,严重破坏了公平竞争的市场环境,对冲了显性服务给经营主体的获得感,必须高度重视,认真落实中央政策要求,持续破除市场准入壁垒,全面落实公平竞争政策制度。

相比对部分经营主体的保姆式服务,更要通过完善政策、限期办理、规范执法等,保障广大经营主体的权益,回应其合理诉求,保障其合法权益。经营主体千千万万,尤其是广大中小微企业和个体工商户,遭遇的问题和诉求各不相同,而受人力限制,相关政府部门能提供的全程保姆式“贴身服务”是有限的。这就要求必须完善政策机制,把个别的服务升级为畅通的机制。

对不合时宜的地方规范、政策条款等,要及时清理、明确。为优化政务服务和监管执法,进一步取消调整不合理罚款等,《国务院关于修改和废止部分行政法规的决定》近日公布。各地也应对照要求,认真梳理地方性政策法规,对不符合中央政策、过时的规范条款予以清理,对理解起来模糊不清的予以明确。

当前,个别地方对优化营商环境的理解和关注重点,主要放在招商引资和项目建设上,设立服务专员,缩短审批时限,提供高效服务,做好各类保障等,这些做法值得肯定,尤其是在各地招商引资、培育新动能面临不少困难,对新引进企业和项目的服务保障必须跟上。但是,存量企业与新引进企业、项目同等重要,事实上,存量企业的感受更能说明一地营商环境的好坏。因此,要着力把“全生命周期”的服务真正落到实处。

在出台优化营商环境的政策举措时,各地要坚持问题导向、问题导向,深入调研本地经营主体面临的困难问题,在中央政策要求的基础上,对标先进地区,借鉴成熟经验,出台更有针对性、可操作性、明确具体的举措,而不是更多地发布原则性甚至口号式的意见和通知,以便让有针对性的好政策举措更好落实见效。

各地新亮点

炎陵黄桃“三变”



在炎陵黄桃成熟的季节,湖南省株洲市炎陵县的空气中都弥漫着一种黄桃特有的香甜。不到炎陵,不知道黄桃对炎陵人的重要:这个耕地面积只有24万亩的山区县,黄桃种植面积竟达9.6万亩;全县常住人口只有16万人,桃农却有4万人,参与黄桃产业链的人更是达到6万人。经过近40年的发展,炎陵黄桃全产业链综合产值达32亿元,这对地区生产总值刚过百亿元的炎陵而言,意义非同一般。

黄桃年年有,今年有“三变”。炎陵县委书记尹朝晖介绍,今年整体气候适宜,田间管理得当,黄桃产量同比将增长20%,达到创纪录的8.5万吨左右。变的,不只有产量。记者在调研中发现,近年来炎陵黄桃在科学化种管、多渠道销售、产业链延伸等方面,都有不少值得说道的变化。

从看天收到科技支撑

在炎陵中村耕夫黄桃基地,大片大片的黄桃已经进入成熟期。“你看,每个桃子上都有一个套果袋,确保黄桃在生长的过程中不受虫害和雨水侵扰。每棵桃树有多少袋,产多少果,桃农都心中有数。”炎陵中村瑶族乡乡长陈招平说。经过多年发展,炎陵黄桃种植、管护、采摘日益精细化,确保了黄桃的品质、品相。

“为了让黄桃个大、形正、味甜、香浓,炎陵还推广了‘控产优质栽培’技术。标准就是长果枝留果3个、中果枝留果2个、短果枝留果1个,确保每一个黄桃至少有35片叶子帮助吸收阳光雨露,提供养分。”炎陵县委常委、政法委书记,副县长刘晓斌说。

不仅栽培有标准,管护、采摘也有科技赋能。站在自家黄桃园里,神农福高山水果种植专业合作社负责人刘才德说:“这套黄桃水肥系统,能够确保黄桃林在干旱季节也能享受充足的水分和营养。这套山地单轨运输系统,我们投资了30多万元,可以尽量减少黄桃在采摘过程中磕碰造成的损失。”据介绍,采用类似系统的合作社,在炎陵还有不少。

炎陵县科技部门负责人介绍,炎陵在保证黄桃原生态的基础上,通过科学种植,提高品质、产量。一大批农业科技人

员活跃在田间地头,每年培训桃农1万人次。目前,多数桃农已基本掌握黄桃开心型整形、果实套袋、绿色防控等核心技术。

从线下卖到直播带货

“大家好,欢迎各位!我们的黄桃都是来自400米到1200米的高山,阳光充足,雨水充沛。”在炎陵水口镇黄桃交易市场,“十里桃乡”直播间主播叶林艳正热情地跟网友打着招呼,卖力地推介产品。据介绍,随着黄桃消费人群逐步向“00后”延伸,“看直播,买黄桃”已成为风尚。叶林艳一边直播一边向记者介绍:“昨天,我们发了1万箱,每箱4.5斤。这里面,有不少是看了我们直播预订的货。”

事实上,不光是叶林艳这样的销售大户,如今的直播带货已经是普遍做法了。面对记者“今年黄桃销售咋样”的询问,中村瑶族乡心田村村民张新民说:“我们家有桃树200多棵,每棵树产桃160斤左右。现在,这些桃子都已卖掉或

被预订了。我儿子天天在家里弄直播,人气特别旺。”

卖得快,并不代表“萝卜快了不洗泥”。在炎陵霞阳镇山农贸易分拣选果中心,“十里桃乡”直播间主播叶林艳沿着作业线流动,经过检测点和分拣口,只需要几秒钟,每个黄桃的重量、糖分就一目了然。该中心负责人张玉对记者说:“这条生产线投资了130万元,每小时可以检测约10900个黄桃。我们会根据客户需求,把最符合条件的黄桃卖给客户。”

刘晓斌介绍,黄桃销售有“三个70%”,即线上销售占70%,省内销售占70%,省外30%中大湾区销售占70%。为此,炎陵针对重点销售人群,开设多个网上直播渠道,并在淘宝、天猫、京东等线上平台设店340余家。

从卖鲜桃到卖桃产品

炎陵黄桃虽好,但由于黄桃成熟期较为集中、果品不耐存储,如果短时间内不能顺利销售,就会带来积压、浪费。怎么办?按照“从卖桃到卖桃产品”的思路,拉长产业链条,做足文旅文章,刻不容缓。

在湖南娜妹子食品有限公司,一辆辆满载炎陵黄桃的货车鱼贯而入,直奔黄桃罐头生产线。该公司车间主任易雨球对黄桃罐头的流程了然于胸:“劈桃、挖核、

去皮、预煮、冷却、筛选、称重、罐装……整个过程只需要30分钟左右,确保最大限度保持黄桃口感、风味。光这两条生产线,一天就能加工5吨左右的罐头,从现在开始到10月份,我们将满负荷运转。”

“投资黄桃罐头厂,对我来说是责任,也是使命。”湖南娜妹子食品有限公司负责人刘丽娜说。当初,为了建厂她卖掉了长沙的别墅,带着800万元现金来到炎陵。数年间,黄桃罐头板块累计投资2000多万元,已初具规模,盈利模式也逐渐清晰。虽然还要五六年才能收回成本,但刘丽娜不后悔:“我们的黄桃罐头生产线今年将满负荷运转,预计使用黄桃100吨,以后还会越来越多。看着桃农开心的笑容,我的心里跟黄桃罐头一样甜。”

“桃”气一“夏”,“黄桃+夜市”“黄桃+湘菜大师”“黄桃+炎帝文化”……在炎陵黄桃成熟的季节,炎陵深挖自身旅游文化资源,以桃为媒,以炎帝陵和炎陵山水相邀,将小黄桃做成带动全域旅游的大文章。专门从外省驱车赶来炎陵的游客杨文修告诉记者:“这次来炎陵住民宿、品黄桃、游山水,一家人很高兴。”

据炎陵县有关负责人介绍,除黄桃罐头外,黄桃饮料、黄桃月饼、黄桃干等产品也渐成气候。同时,围绕桃优势,做足桃文章的文旅形态也日渐丰富,“卖桃,更卖桃产品,已是炎陵人的共识。”



8月26日,甘肃省张掖市甘州区乌江镇元丰村供粤港澳大湾区蔬菜基地,菜农们正在元丰村供粤港澳大湾区蔬菜基地采摘蔬菜。近年来,乌江镇充分发挥区域资源优势和特色产业优势,引进多家蔬菜生产公司,建成10万亩优质蔬菜基地,带动了农民增收。成林摄(中经视觉)

招才引智汇聚发展活力

——江苏宿迁深化人才工作

本报记者 蒋波

“这一年,我在光电行业领军企业工作得很充实,还获得了帮助我在宿迁安家的‘购房券’。”在位于江苏省宿迁市的天合光能(宿迁)光电有限公司实验室里,毕业于郑州大学的赵伟强边忙边说,他所学的光学专业知识在工作中得到发挥,很有成就感。

在宿迁市,像赵伟强这样的高技能人才还有很多。如今的宿迁市,新业态、新模式不断涌现,各领域发展全面开花。去年,宿迁经济总量成功迈上4000亿元台阶;今年上半年,宿迁地区生产总值同比增长8.1%,增速居江苏省第二位,这些亮眼的成绩离不开人才的夯基筑本。

宿迁市一直把人才作为推动高质量发展的第一资源,特别是近年来大力实施新时代人才强市战略,积极创建人才协同发展改革示范区,全面深化人才引领服务发展“五联五强”行动,围绕中心、服务大局、争创特色,人才工作取得积极成效。

“我们树立了全域人才观,全力调动政府资源、撬动市场力量,凝聚大抓人才工作合力。”宿迁市委常委、组织部部长、党校校长何泓说,宿迁持续强化人才工作格局驱动,构建了“一条主线”即人才协同发展改革示范区建设,“一个统筹”即人才引领服务发展“五联五强”行动,“五位一体”即系统谋划、格局驱动、整体开发、项目推进、党建引领

的“1+1+5”工作体系。据统计,目前宿迁人才资源总量达72.3万人,3年增长54%。今年8月份,宿迁正式被确立为江苏人才协同发展改革示范区,这是求贤若渴的宿迁与人才“双向奔赴”的结果。

今年6月份,宿迁市人民政府与南京工程学院签订校地合作协议;7月份,西北工业技术研究院宿迁市高新技术产业园项目正式签约;8月份,宿迁市人民政府与华南理工大学签订校地合作协议。密集与高校、科研院所建立合作关系,彰显了宿迁以招才引智促进经济社会高质量发展的信心与决心。

围绕千亿元级产业培育,宿迁创新实施人才科技项目招引,把人才项目招引纳入高质量发展考核指标,实行人才、科技一体考核,招引、帮办接续服务。去年,316个优质项目承载高层次人才及团队151个,实现产业链、人才链融合发展。

宿迁坚持走“产教融合”之路,把招才引智作为制度性安排,与招商引资同步谋划、同步推进,探索开展“迁宿迁·深耕行动”,构建了“527”招才引智体系,形成了以点带面、辐射区域、布局全国的招才引智工作新格局。

“在我们企业发展最艰难的时候,幸好有‘雏英贷’,不仅免抵押、免担保,利息还低,帮助我们顺利渡过难关。”宿迁天旭新能源科技有限公司负责人孙艳利说。

为引导金融资源投向人才领域,宿迁创新推出人才专属金融产品“雏英贷”,致力于解决青年人才首贷难、初创企业融资难等问题。2020年以来,宿迁市内银行机构累计为人才项目提供经营性贷款资金112.6亿元。

人才有活力,创新创业才更有动力。宿迁按照“高于以往、优于周边”的标准,推出一揽子人才政策,持续加大人才支持力度。目前,“宿迁英才”计划不断优化升级,对从市外引进和宿迁本地的高层次人才开展分类资助培养。好政策也换来好收获,2022年,全市有24人入选江苏省“双创计划”。

值得一提的是,近年来,宿迁坚持向品牌发力,打造出了独具特色的宿迁人才IP。2022年,宿迁正式发布“迁宿迁”人才工作品牌,举办了首届人才发展大会,用品牌形象扩大影响、品牌标准指导工作、品牌服务凝聚人心;今年举办了宿迁首届人才节,营造全社会尊重人才的浓厚氛围。

“下一步,宿迁将精准施策、靶向发力,全面打开人才工作新局面,让各领域人才队伍建设齐头并进。”何泓说。

金融服务跟着

河北秦皇岛

普惠金融服务站

今年以来,国家金融监督管理总局秦皇岛监管分局联合秦皇岛市行政审批局在秦皇岛各级政府行政审批中心设立“普惠金融服务站”,打造覆盖全市城乡的“审批+金融”新模式,实现金融与经营主体“面对面”,让金融活水精准灌溉实体经济。

“普惠金融服务站是集政策宣传、信息集成、业务咨询、需求登记、业务转办、业务预受理、首贷中心、续贷中心于一体的多功能综合性服务平台,服务各类经营主体,通过完善普惠金融服务基础设施,打造成为覆盖城乡、扎根企业、功能突出、作用明显、社会满意的普惠金融创新品牌。”国家金融监督管理总局秦皇岛监管分局局长张本科说。

关于设立普惠金融服务站的初衷,张本科介绍,当前普惠金融存在服务不均衡、基础设施建设亟待加强等问题,需要金融资金多渠道、少环节、低成本、高增量、广覆盖地支持各类经营主体。而行政审批中心是离经营主体比较近的场所,能够方便客户了解金融政策、适配产品。

“我们在行政审批中心设立普惠金融服务站,就是要扎进企业堆里办普惠金融。”张本科说,秦皇岛遴选10家银行业金融机构分别作为各个普惠金融服务站的“站长行”,全市23家银行业金融机构择优选派专职服务人员,采取轮值模式现场驻守,并在各服务站投放展架进行宣传,同时安放专属固定电话、设置专属彩铃,将对座机号码

于各类客户进行电话咨询。同时,开设的普惠金融服务站小程序采取“线下窗口+线上平台”模式,清晰展现各家银行的业务政策和产品以及金融服务资讯,每款产品上均有咨询专员和电话,确保足不出户就能在家咨询。

在该市北戴河区经营超市的张立军是普惠金融服务站的受益者之一。“进入暑期以后北戴河区人流本报报道,我想多进点货,但在资金方面有压力,在北戴河政府服务中心办业务时看到了普惠金融服务站,抱着试一试的心态前去咨询,没想到他们不仅给我详细介绍,还推荐了合适的贷款产品。只需要登个记,当天就接到银行人员的电话,最后贷下来40万元。”张立军说。

为帮助各类经营主体获得更高效、更优质、更快捷的金融服务,普惠金融服务站明确了贷款需求当日转办、2个工作日对接的办理时限,并且要求落实保密管理责任,加强数据安全和隐私保护。每个服务站均建立了逐笔业务的全流程监测台账以备查,对客户提交申请、受理、审查、审批、合同签订、抵押登记、放款发放等环节办理的进度及在台账中登记反馈,实现监管部门逐笔业务的可追溯监管,确保流程进度公开透明。

目前,秦皇岛市市级和各个县(区)均已设立运营普惠金融服务站,实现城乡全覆盖,已成功授信117户11677万元。