

南昌多渠道引导秸秆变“宝”

本报讯 (记者卢翔 通讯员庄艳)日前,记者从江西省南昌市了解到,该市出台了《南昌市农作物秸秆综合利用三年行动计划(2018~2020年)》,提出秸秆综合利用率为2020年达91%以上。南昌市全面禁止非法露天焚烧秸秆,禁止将秸秆随意抛弃在路边、田头和河渠,重点推进秸秆肥料化利用,积极拓展秸秆能源化、原料化、饲料化、基料化等多元化利用,严格控制水稻留茬高度在15厘米以下。对于实施秸秆还田的,水稻秸秆切碎合格长度应小于10厘米,且碎秆撒布无堆积。

在加大秸秆资源饲料化利用方面,以秸秆还田利用为重点,推广秸秆肥料化利用的同时,行动计划还提出,发展以秸秆高效能源化利用为代表的生物质能,鼓励发展秸秆固化成型能源产业和规模化秸秆沼气发电上网等高效能源化项目。积极引导社会资本开展秸秆原料化利用,将秸秆替代木材用于造纸、生产板材、制作工艺品、生产活性炭等,鼓励农村结合旅游业发展草绳、草袋、草帘等秸秆编织工艺品。

此外,南昌市对抽查发现留茬高于15厘米的水稻田块合计10亩以上不超过50亩的县(区、新区、开发区),视情由市政府分管领导约谈县(区)政府、新区(开发区)管委会分管领导;对抽查发现留茬高于15厘米的水稻田块合计超过50亩的县(区、新区、开发区),视情由市政府分管领导约谈县(区)政府、新区(开发区)管委会主要领导。

走出原来领地 中国一冶抢占北方市场

本报讯 (记者邹明强 通讯员陈李建荣)产业结构调整,不仅要走出原来的业务范围,还要走出原来的领地。为了抢占北方建筑市场,中国一冶这个南方成长起来的企业,以冬季施工为突破口,在北方开辟了一片新天地,大有在天津建设一冶第二总部趋势。

1988年中冶一冶进驻天津以来,积极顺应市场、行业发展大势,实现了从传统冶金施工企业成功转型,他们先后承建了天津大无缝、中新天津生态城、天津荣成钢铁等国家及天津市重点工程,公司承建的天津无缝钢管工程及天津钢管有限责任公司第二套钢管轧机工程先后获得国家优质工程鲁班奖。

在让科技创新优势转化为竞争优势的同时,一冶天津公司突破管理人员短缺的瓶颈,采取多种用工方式实行用人属地化,培养和继续招聘大学生,大胆使用年轻人及外聘人员,通过培养、考察,破格任用一批人,其中去年新进大学生1人走上了项目部负责人岗位,部分属地化管理人员负责项目部主要岗位或部门工作,缓解了管理人员数量和素质上的短缺问题。

近年来,天津公司科技创新成果获得天津市“结构海河杯”11项,天津市QC成果一等奖3项、二等奖6项;中施协QC成果二等奖1项、中建协QC成果二等奖1项、中质协QC成果优秀奖1项;“全国工程建设优秀QC小组”3项等荣誉。2018年底,一冶天津分公司预计在营业收入上较上年同期增长13.44%,利润上较上年同期增长90.62%,指标完成率100%;新签合同额较上年同期增长569%。

山西给中药材试办“身份证”

据新华社电 (记者刘翔霄)山西近年试点推行“中药材流通追溯体系”,截至目前,省内12个种植基地、5个大型仓库、3种中成药及数十种道地药材饮片已获“身份证”。

记者从山西省商务厅了解到,山西2016年起试点这一政策,逐步建成了以“两个中心,四个地市”为框架,七个企业为试点的“中药材流通追溯体系”,并在全国首创了三种中成药的全流程可追溯。

中药材流通追溯体系是以发展现代流通方式为基础,运用信息技术手段,通过中药材产品包装袋上的二维码,即产品的身份证,实现重要流通的索证索票、购销台账的电子化,从而形成来源可追溯、去向可查证、责任可追究的质量安全追溯体系。

山西地形地貌复杂多样,中药材资源丰富,经过历史的发展形成了多种道地药材,其所出产的药材被称为“晋药”。主要中药材有党参、连翘、黄芪、柴胡、款冬花、远志和酸枣仁等。

“双11”虚假促销等问题依然突出

本报讯 今年“双11”已落下帷幕,在天猫、京东、苏宁易购、唯品会、拼多多等各大电商平台推动下,掀起了一阵全民网购狂欢。今年“双11”消费者购物体验能否得到质的提升,各类消费陷阱改得怎么样了?对此,中国电子商务研究中心日前发布《2018年“双11”消费投诉与体验报告》,对虚假促销、赠品“猫腻”、预售“陷阱”、暴力分拣等现象进行分析。

数据显示,2018年11月1日~15日期间中国电子商务研究中心接到的全国网络消费者维权案例与2017年同期相比增加27.81%,增速明显。退款问题投诉占比为19.1%,虚假促销投诉占比为11.81%,发货问题投诉占比为10.18%,网络欺诈投诉占比为8.29%,霸王条款投诉占比为6.66%,商品质量问题投诉占比为6.16%,售后服务问题投诉占比为5.15%,退换货难投诉占比为4.52%,网络售假问题投诉占比为4.27%,订单问题投诉占比4.15%。

报告显示,“双11”电商大促带来的巨大业务量给卖家带来不小的压力,不少消费者在“买买买”之后选择“退款”,但退款往往没有得到快速响应;电商大促极易造成虚假促销,同时暴露电商诚信缺失问题,虚假打折、虚假活动、虚假抽奖、先涨后降等均为虚假促销的典型代表;发货慢等问题突出,部分卖家自动延长发货时间,甚至显示已发货却迟迟未有物流信息,给消费者带来不良体验;网络欺诈、霸王条款则是商家在活动规则上藏“猫腻”,以商家利益为中心而忽视消费者的权益;同时,也有不少商家“浑水摸鱼”将商品质量“降档次”;退换货难涉及的售后服务问题也是电商大促的热点消费投诉问题,由于客服人力不足,部分卖家设置退换货门槛,大促期间的退换货服务被“打折”;此外物流进展慢、最后一公里配送不到位、包裹破损等问题也影响消费体验。

今年的电商促销活动考验消费者的“智力”,预售、定金膨胀金、各类满减红包、直降红包、优惠券以及天猫保价政策等,让消费者“傻傻算不清”。“双11”期间,虚假促销问题突出,主要为优惠折扣不明朗、虚抬价格、私自更改促销价格等。中国电子商务研究中心助理分析师蒙慧欣认为,《网络商品和服务集中促销活动管理暂行规定》提到,拟对虚构原价、虚假优惠折价等6种不正当手段促销予以禁止。虚标原价等价格欺诈行为属于《价格法》《广告法》明令禁止的行径,网络销售者应当遵守有关法律法规的要求。以虚假优惠折扣信息引诱消费者消费,实属消费欺诈行为。(子烨)

支持兰州牛肉面延长产业链、提升价值链,走向国际化

甘肃为“一碗面”绘“路线图”

本报记者 康 劲

“有了省政府的这道‘文’,兰州牛肉面真的要做成‘牛大’喽!”

“松鼠家”是在兰州大学门前不远处新开的一家兰州牛肉面馆,一大早店里的伙计就从手机的收藏夹中“拉”出一份文件对记者如此说。这道“文”,就是甘肃省人民政府办公厅近日出台的《关于促进兰州牛肉面产业发展的意见》。

兰州牛肉面是甘肃特色餐饮的品牌和省会兰州的城市名片,素以“汤清、肉烂、面精”的独特风味和“一清二白三红四绿五黄”的鲜明特色而闻名。而以省政府的名义为这“一碗面”发的这道“文”不仅描绘了通往未来的“路线图”,更让省商务厅、发改委、金融办等10多家“重量级”的省政府机构和部门领到了“责任书”。

在共建“一带一路”国际合作和新时代大力支持民营企业发展宏观背景下,未来的“这碗面”能让人吃出不一样的味道吗?

每天清晨卖出100万碗

“牛大”——在兰州,这是一句方言习语,是当地人对“一大碗兰州牛肉面”的简称。细思量,这一碗面中端着的,正是一座城市独特而浓郁的乡愁与情怀。据兰州牛肉拉面行业协会统计,作为有着近380多万人的城市,兰州市区分布着1200多家牛肉面馆,每天早晨共要卖出约100万碗牛肉面。

作为一道传统的地方手工食品,兰州牛肉面拥有200多年的历史,近40年来,踏着改革开放的节拍,“这碗面”也走向大江南北,走出了国门。在全国,兰州牛肉面店达到4.5万家,在海外,160个门店分布在40多个国家和地区。

在让科技创新优势转化为竞争优势的同时,一冶天津公司突破管理人员短缺的瓶颈,采取多种用工方式实行用人属地化,培养和继续招聘大学生,大胆使用年轻人及外聘人员,通过培养、考察,破格任用一批人,其中去年新进大学生1人走上了项目部负责人岗位,部分属地化管理人员负责项目部主要岗位或部门工作,缓解了管理人员数量和素质上的短缺问题。

近年来,天津公司科技创新成果获得天津市“结构海河杯”11项,天津市QC成果一等奖3项、二等奖6项;中施协QC成果二等奖1项、中建协QC成果二等奖1项、中质协QC成果优秀奖1项;“全国工程建设优秀QC小组”3项等荣誉。2018年底,一冶天津分公司预计在营业收入上较上年同期增长13.44%,利润上较上年同期增长90.62%,指标完成率100%;新签合同额较上年同期增长569%。

按照甘肃省的目标,兰州牛肉面必须“延长产业链、提升价值链,推动一二三产业融合发展”;“充分发挥企业的主体作用,大力开拓国际市场”;“牛肉拉面产业收入年均增长10%以上,力争到2022年,培育一批创新能力强、品牌知名度高的龙头企业,在境内外重点城市和省会城市打造一批辐射带动作用明显的兰州牛肉拉面示范店,建立覆盖全国,集培训、加工、配送、连锁经营为一体的牛肉拉面产业体系,兰州牛肉拉面发展环境进一步优化,产业规模不断扩大,市场竞争力明显增强,品牌知名度明显提升,成为扩大内需、吸纳就业、推动经济结构转型升级的重要产业。”

“目前,兰州牛肉面及其对上下游产业的拉动,每年给甘肃贡献近600亿元的产值。”有关专家分析指出,未来的牛肉面将向着每天千万元、每年千亿元的重量级产业发展,做成“甘肃版”的麦当劳、必胜客。

两笔10亿元的资本蛋糕

按照甘肃省的部署,将由甘肃金融控股集团发起设立甘肃陇泰牛肉面产业发展基金(首期出资10亿元),与目标公司签订投资协议,以股权方式投资,支持企业“走出去”,做大做强兰州牛肉拉面产业。

据悉,甘肃陇泰的产业发展基金尚未启动,“引领导效”就已经显现。10月31日下午,中国银行甘肃省分行小微企业发展基金启动,并与兰州牛肉拉面行业协会签订全面合作协议。该分行将通过各种形式向兰州牛肉拉面协会的会员单位提供10亿元贷款,用来支持兰州牛肉面进行产业升级、扩大规模、国际化发展。

在加快壮大市场主体方面,省政府要求省商务厅、省发展改革委、省财政厅、省工商局等部门,充分发挥兰州牛肉拉面知名企业的带动作用,鼓励和引导有条件的牛肉拉面企业整合产业链,跨行业、跨地

区、跨所有制联合重组,提高兰州牛肉拉面产业集中度。落实国家扶持中小企业的政策措施,改善中小牛肉拉面企业发展环境,建立中小餐饮企业服务体系,在企业经营、技术研发、发展规划、信用担保和金融服务等方面加大扶持力度。

在提升产业现代化水平方面,提出要在传承保护牛肉拉面文化和传统技艺的基础上,引进先进加工、制作和包装技术,加快牛肉拉面半成品、成品的工业化进程。支持企业开展信息化改造,积极利用物联网、互联网等现代信息技术,构建牛肉拉面产业宣传、销售平台。加快产业发展模式和经营管理创新步伐,鼓励企业建设兰州牛肉拉面文化产业园区,促进牛肉拉面文化创意产品的开发。

在大力实施品牌战略方面,要通过完善品牌培育机制,不断壮大兰州牛肉拉面品牌集群,鼓励企业争创“兰州牛肉拉面示范店”。采取以奖代补方式,鼓励从事牛肉拉面传统老店及家庭式、作坊式经营业主,在保留原字号的基础上,按照兰州牛肉拉面商标“双品牌”模式,更新门店门牌,形成特色地域品牌。支持兰州牛肉拉面进机关高校、机场车站、企业单位、高速公路服务区,进一步扩大覆盖面。探索通过品牌、人才和技术输出等方式与外国企业联合经营,将牛肉拉面技术人员输出与文化交流、考察学习等结合,开拓海外餐饮市场。

“拉”得住乡愁,“飘”不散味道

在兰州,一碗牛肉面的标准价格是7元钱,但在低价、薄利的背后,甘肃省却看到了更为宏大的产业前景——“发展兰州牛肉面产业,是带动全省餐饮业高质量发展,带动就业助推精准脱贫的重要抓手。”

“不仅要重视终端市场,也应该看重上游的市场。”据介绍,甘肃省内的部分县乡近年来逐步加强牛肉拉面原辅料基地建设,带动面粉、牛羊肉、辣椒、

大蒜、花椒等原辅料种植、养殖和食醋、菜籽油等食品加工业的快速发展,带动了县域经济的振兴。

来自省政府的支持,给了牛肉面企业更大的信心。甘肃兴陇兰州牛肉拉面职业培训学校负责人梁顺俭的国际性战略眼光也更为长远,目前他参与的兰州牛肉面国际联盟企业已经吸纳了金鼎、马子禄、金味德、金强等连锁企业集团68家,兰州牛肉面“抱团”出海,“未来全球开店会近10万家,产值上万亿美元。”

不过,在各界对兰州牛肉面一片“喝彩”声中,部分业内人士也流露出谨慎的看法。采访中,吾穆勒、白建强、马安军、君乐等一批当地知名品牌的经营者表示,不管把一碗面拉得多长,飘得多远,关键还要“拉”得住乡愁,“飘”不散味道。

有经营者感叹,过去曾通过政府补贴、补助的方式大力开展牛肉面技能培训,但是培训质量难以保证,更由于牛肉面馆行业“门槛低”,一些不正当经营者也置身其间,扰乱市场。目前散布在全国的4.5万家兰州牛肉面店中,许多味道堪忧、经营惨淡,甚至在许多地方成为“狗食馆”“苍蝇店”的代名词,严重伤害了兰州牛肉面的“味道”,损害了品牌形象。

也有经营者表示,前几年当地的一些企业在内推广连锁经营,尝试“中央厨房”“食材配送”“统一门脸”等模式,但发展的结果都是违背初衷,甚至有许多加盟店,将总店提供的管理标准手册,扔在角落里,“真是新开一家店,毁掉一家老牌子”。

“在兰州,牛肉面不仅是一碗面,更是一种味道、一种情怀。”共建“一带一路”让兰州牛肉面放眼前到更广阔的国际市场,新时代大力支持民营企业发展政策支撑更给了兰州牛肉面新一轮发展的大好机遇,如何走好未来之路,还需要政府、企业和每一位从业者在努力做好做优中守住“舌尖”上的味道,经营好一座城市的“情怀”,通过科学的产业升级、品牌建设和市场开拓来做大做强。

新型“游牧”在内蒙古草原兴起

据新华社电 (记者柴海亮 勿日汗)茫茫的大草原在外人眼里千篇一律,但在蒙古族牧民斯布格道尔吉眼中却是千差万别,她将自己家3.1万亩草原则分成4块,一年四季在4个放牧点之间轮牧迁徙。

“每一块草场上的草量和草类都不同,有的草羊吃了长油膘,适合秋天吃,有的草利尿,羊吃了掉膘,不适合夏天吃。”在这位年逾七旬的老牧民看来,这样