

在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下——**育新机 开新局**

两端发力 多措并举

让市场主体实现更大发展

□ 本报记者 魏桥

市场主体是经济的力量载体,保市场主体就是保社会生产力。新冠肺炎疫情发生以来,为缓解多数市场主体面临的前所未有的压力,政府通过减税降费、减租降息、强化对市场主体的金融支持、发展普惠金融、支持适销对路出口商品开拓国内市场等纾困措施进一步激发了市场主体活力,为我国经济运行实现稳步复苏贡献了重要力量。

当前,我国疫情防控取得重大战略成果,但仍面临严峻的挑战。从内部环境看,需求的恢复目前还受到一定制约;从外部环境看,保护主义上升,世界经济低迷,全球市场萎缩。因此,未来仍需多措并举保市场主体,使广大市场主体不仅能够正常生存,而且能够实现更大发展。

从供需两端发力

中国国际经济交流中心经济研究部研究员刘向东在接受国际商报记者采访时表示

示,受疫情及外围经济不振影响,国内市场仍面临着需求不足问题。而激发市场主体活力首先要抑制和冻结住的需求释放出来,让市场供应主体有需求维持正常经营;然后采取降本增效的措施引导企业经营和融资成本下行,使其能有正常的经营利润抵消前期需求萎缩和疫情防控带来的损失。“因此,有必要从供需两端发力,促进形成以国内大循环为主的国内国际双循环,引导经济企稳回暖。”

苏宁金融研究院高级研究员陶金在接受国际商报记者采访时表示,一方面,宏观政策仍然需要为更加活跃的市场和企业提供支持。其中,货币政策要更加注重向实体经济中包括中小微企业在内的“弱势”微观主体倾斜,继续提供信贷支持;财政政策要更加注重促消费,尤其是具体的终端消费,只有终端消费持续回暖,才能为众多企业带来更多业务和订单,让企业“火”起来。

另一方面,陶金表示,从长期来看,统一公平、中性竞争原则的市场发展仍然是激励市场主体积极参与经济活动的核心基础。

“从投入要素看,要素市场化配置的作用日益凸显。由此来看,当前劳动力、土地等要素流动和流转情况仍然存在很大的改进空间。”

“外部环境越恶劣,就越要坚持进一步对外开放。”陶金还表示,只有进一步开放,让更多外资企业进入国内市场参与竞争和支持实体经济保持活跃,同时尽可能让中国企业走向全球市场,才能产生竞争效率和更大规模的潜在市场。

抓住新机遇提升内功

当前,我国电子商务展现出强劲的活力和韧性不言而喻。根据国家统计局数据,2019年我国社会消费品零售总额为411649亿元,比上年名义增长8.0%。其中,全国网上零售额达106324亿元,同比增长16.5%。

今年以来受疫情影响,上半年社会消费品零售总额为172256亿元,同比下降11.4%,但降幅比一季度收窄7.6个百分点。其中,全国网络零售额达51500亿元,同比

增长7.3%,增速连续4个月提升,6月当月增幅达18.6%。

在陶金看来,中国的内需市场不断扩大,同时新的市场需求也在不断涌现。企业需要抓住这些机遇,在自身经营优势的基础上找到合适的市场方向,主动迎合新兴产业的发展大势。“例如,部分企业可以抓住当下互联网和平台转型等机遇,从线下转到线上。尤其是在社交隔离、线下消费受限、线上消费需求持续扩张的情况下,要积极将生产和销售与互联网深度结合,打开市场的同时还可以提升生产和销售效率,降低交易成本。”

统计数据显示,截至2019年底,我国已有市场主体1.23亿家,成为经济活动的主要参与者、就业机会的主要提供者、技术进步的主要推动者。

刘向东也表示,对企业特别是中小企业来说,要在国家降本增效的过程中抓住有利时机提升内功,同时采取灵活有效的手段捕捉市场需求,包括社会日益增加对医疗健康等产品的需求,特别是利用数字化技术满足多样化的被抑制和冻结的需求。

(上接1版)

商务部研究院国际服务贸易研究所所长李俊在接受国际商报记者采访时表示,服务贸易创新发展试点从2016年的1.0版走来,到2018年推出2.0版,再到当前推出3.0版有着重要的现实和长远意义:一是2018年批复的深化服务贸易创新发展试点在今年6月30日到期,此次批复是之前基础上的延续和全面深化。

二是近年来全球数字经济蓬勃兴起,疫情之下新业态更是迅速发展。加快服务贸易发展既是顺应形势打造开放高地的需要,也是推动稳外贸外资和经济加快复苏的需要,还是推动外贸转型升级和高质量发展的需要。

三是作为中国对外开放三大展会之一,2020年中国国际服务贸易交易会即将举办。近期服务业和服务贸易发展新政密集出台,服务贸易逆差持续大幅缩小,发布试点有利于形成服务贸易发展的综合效应。

商务部新闻发言人高峰在7月30日举行的例行新闻发布会上介绍,2016年以来,各试点地区围绕改革管理体制、健全促进机制、创新发展模式等方面积极探索,先行先试,取得了积极成效,培育了一些新业态新模式,形成了一批可复制推广的经验做法。商务部先后分三批印发了74条经验和最佳实践案例,其中不乏业态模式创新的例子。2019年服务贸易创新发展试点地区服务进出口占全国比重超过75%,发展速度快于全国平均水平。

实际上,中国开展服务贸易创新发展试点始于2016年2月,最早分布在天津等15个省、市(区域),2018年6月扩大到北京等17个省、市(区域),此次再扩至28个省、市(区域),新增了11地,重庆由两江新区扩大至21个市辖区。

在李俊看来,国家对于这一变化有着三重考虑:一是试点地区要具备服务产业和开放型经济发展的基础,有服务贸易发展的潜力。目前来看,名单内的试点地区都是区域性中心城市或新区,或者服务外贸发展较好的省份,不仅基础较好,而且对区域的辐射带动作用强;二是试点地区选择需要考量东中西部经济发展水平不一因素,这不仅有助于从点到片再到面的发展,形成全国服务贸易创新发展的新格局,而且也是促进服务贸易充分、均衡发展的考量,可以更好地服务国家发展战略;三是从推动形成双循环新发展格局的角度而言,在东中西部具备条件的地方密集布点,推动各地服务贸易协同发展,有利于服务贸易领域突破堵点,加快畅通双循环。

全面深化协同推动

从“开展”到“深化”再到“全面深化”,服务贸易创新发展试点从1.0版到3.0版的变化,在国务院批复件的表述中可见一斑。

从《批复》的内容来看,国务院原则同意商务部提出的《全面深化服务贸易创新发展试点总体方案》,重点将在改革管理体制、扩大对外开放、完善政策体系、健全促进机制、创新发展模式、优化监管制度等方面先行先试。

李俊表示,虽然目前还未公布全面深化服务贸易创新发展试点的总体方案,但试点内容会在2.0版基础上延续总体方向的同时在服务贸易的改革和开放方面有较大突破,更加重视顶层设计,新的总体方案值得期待。

“不能做政策试验的‘花瓶’,要做惠及全国的‘样板’。”李俊强调,当前服务贸易发展既是全球产业发展和国际竞争的大势所趋,也是中国推动经济高质量发展的重要动能。在3.0版试点的推进中,一是中央各部门需要加强协同和联动,突破发展中遇到的障碍;二是各省市一把手需要提高对服务贸易发展的认识和学习,凝聚各部门发展的合力,增强担当精神和创造性,落实即将发布的总体方案;三是注重将服务贸易发展充分融入正在编制的“十四五”规划之中,在框架体系和政策制度安排上协同推动,为经济高质量发展注入更加强劲的动力。

在中央层面,2015年8月29日国务院服务贸易发展部际联席会议制度建立,在国务院领导下,统筹协调服务贸易发展工作。该联席会议制度以商务部为牵头单位,由39个部门和单位组成。

商务部服务贸易司司长关国义日前在接受媒体采访时表示,接下来,商务部将按照党中央、国务院决策部署,加快深化服务贸易创新发展,推动服务贸易高质量发展。在深化新一轮创新发展试点的同时,还将推广45项试点案例和经验,加快制订全国版跨境服务贸易负面清单。



度假不远游,精彩就在“家门口”

□ 龚雯 鄢宇晨 孙翊然

尽管经历了2020年“最长春节假期”“最短春学期”,但是暑期家庭亲子游、上班族的休闲游并未因此“缩水”。相比过去热门的欧美游、东南亚游,今年周边游火爆。别样的经历和体验让很多人惊呼,其实精彩就在“家门口”。

家住上海闵行区的吴晖最近几个周末逛了不少“网红地”,包括薰衣草公园、“上海之鱼”的花海、明珠美术馆等。“以前总想着攒个长假去国外,现在放慢节奏,短周期、多频次,才发现自己生活了多年的城市有很多新变化,值得用脚步丈量。”吴晖说。

上周末前往杭州上天竺和西溪湿地的上海白领朱晓蕾也表示:“在办公室坐久了就想跑出去放空一下。虽然去过很

多次杭州,但对这个城市百看不厌,每次去都会有新的感受,发现不一样的风景。”

同程旅行近期发布的《2020暑期居民出游趋势报告》显示,从全国主要旅游景区暑期的客流量变化来看,几乎每个双休日都是景区的客流高峰。每周的周边游客流中,周六和周日占比分别为22.5%和23.2%,基本相当于平日客流水平的两倍。

为了提振暑期文旅消费信心,不少景区除了推出各式各样的门票优惠活动,还在产品创新方面下了一番功夫。比如四川雅安碧峰峡景区推出了动物科普小课堂活动,泸州欢乐派海滩公园增加了夜间沙滩灯光秀、水上飞人表演等。

上海世茂精灵之城主题乐园项目负责人楼旋说:“自从乐园开展夏日狂欢季系列活动以来,包括户外梦幻灯光秀、大

型水幕秀,室内亲子密室挑战赛、精灵创意绘画赛等,吸引客流稳步提升,7月销售环比增长近50%。”

同程旅游境内游首席执行官周中伟表示,今年暑期国内的亲子旅游目的地、研学基地、夏令营等有机会承接部分由出境亲子游及研学旅行转移过来的市场需求,线路结构上以中短途为主,高铁里程3小时范围内的线路会更受欢迎。

来自无锡的大学生黄钧昱刚刚结束桂林4天游,他说:“看到无锡飞桂林的机票只要180元,便宜得不可思议,我决定说走就走。不仅是机票,平日里一房难求的民宿,如今人少了,便宜了,住起来更加舒适。”

除了门票价格打折、旅游产品创新,让老百姓开心出游的另一个重要原因是各地对防疫安全保障的重视。带着一家老小从贵州旅游回来的上海市民沈海春

说:“一路上有‘健康码’相伴,很多景区都采取预约、限流、体温测试等措施,我们玩得十分安心。”

上海春秋旅行社有限公司一位门店销售人员坦言,大家出行最关心的还是安全,人们对长途旅行会观望或者比较谨慎,不愿意挤大巴、吃团餐,更愿意短线自驾游、长线组小团,选择相对空旷且风景优美的线路。

华东师范大学旅游系教授楼嘉军认为,新冠肺炎疫情的发生对于旅游行业来说机遇与挑战并存。虽然一些促销手段的采取短期能够刺激旅游消费,但不是长久之策,行业能否有效恢复在于未来的走势。预计疫情的发生推动旅游业的改变将是长久的,过去一些产品可能不再适用。这需要旅行社“走出去”发掘新资源,设计新产品,不断满足居民休闲度假新需求。

走向我们的“小康生活”

从“欠发达”到“绿富美”

——浙江衢州的乡村蝶变

□ 商意盈 许舜达 马剑

从“欠发达”到“绿富美”,乡村发展需要怎么蝶变?地处浙西山区、钱塘江源头的衢州市,从生态文明建设找到了答案。

近年来,浙江衢州深入践行“绿水青山就是金山银山”理念,在生态优先、绿色发展实现“三农”高质量发展,在绿水青山中孕育出乡村振兴的美丽篇章。

脱下“满身灰”,披上“生态绿”

盛夏时节,在衢州市常山县三衢山脚下,辉埠镇路里坑村绿树成荫,微风拂过,传来阵阵清香。很难想象,如今绿意满满的“生态村”,曾经是个“灰头土脸”的“石灰村”。

常山县开发利用石灰石资源历史悠久,20世纪80年代以来,石灰石产业飞速发展。在当地人的印象中,路里坑村总是灰蒙蒙的,听的最多的是开矿爆破声。“大家靠山吃山,基本都靠这满山的石灰石生活。”路里坑村支书朱润斌介绍,鼎盛时期该村有40余家石灰厂、碎石厂,从事石灰产业的村民近500人。

为了留住绿水青山,2003年常山启动了艰难的石灰石产业整治,从最低端的立窑开始关停,渐次升级到对全产业链的清理。石灰窑关停后,空气变好了,来三衢山观光的游客渐成规模。

2002年,在当地政府扶持下,村民刘志明开起村里第一家农家乐。他将老房子改建成餐厅,承包了村里的池塘,供游客垂钓观光……见刘志明家的生意一年比一年兴旺,村民们开始效仿。目前,全村有8家农家乐(民宿),2019年经营收入300多万元。

近几年,衢州大力开展“治气攻坚战”“治水长效战”和“治土持久战”,在全省率先实现全域消除劣V类水质断面、消除黑河臭河垃圾河、禁止河道采砂,达到生猪和水产生态环保养殖。生态环境的变化有目共睹,2019年,衢州“五水共治”群众满意度居全省首位,生态环境质量公众满意度全省第二。

“绿叶子”变成“红票子”

走进衢州市开化县金星村,眼前是一个依山傍水的典型江南村落。全村拥有生态公益林5765亩,森林覆盖率达87%。造林时的艰辛,村委会主任李君历历在目。但如今看着满目绿水青山,他觉得一切都值了。“将‘绿叶子’变成‘红票子’,我们做到了!”李君自信地说。

“过去村民的收入就是靠砍树和种植农作物,看天吃饭。村集体收入是个‘零鸭蛋’。”李君回忆,十年前村里露天厕所、垃圾池随处可见。

2008年,金星村启动集体林权制度改革,

将村集体的近万亩山林分给各家各户,村民足不出村就有稳定收入。村民们的积极性高涨,他们像种田一样种山,像种菜一样种树。很快,林木葱茏,荒山不见了。现在的金星村村道全部硬化到户,排污一户一管,垃圾不落地,村里人均纯收入从不到6000元增长到2万多元。

这是衢州市践行“绿水青山就是金山银山”理念的一个缩影。如今,衢州的森林覆盖率常年保持在71.5%以上,先后获得国家森林城市、国家级生态示范区、全国首批“绿水青山就是金山银山”实践创新基地、全省首个“两山”实践示范区等称号。

同时,衢州全市城乡居民人均可支配收入增速连续16年超过全省平均增幅,低收入农户人均可支配收入增速连续6年位居全省前列,城乡差距进一步缩小。

和绿水青山相伴共同成长,如今的金星村更加像一个世外桃源。“进入新时代,要实现乡村振兴,我们肩上的担子会更重。”李君说,“在今后的发展中,我们更要带领村民践行绿色的生活方式。”

农民变主播,手机变农具

作为浙江重要的生态屏障,随着直播的兴起,衢州的好山好水换来了当地农产品的走俏。在衢州市柯城区万田乡乡村振兴综

合体内,刚培训“出炉”的村播们正在镜头前找感觉。

“我们这个面条是地道的手工面条,可以吃到小时候的味道……”推开直播间的房门,记者看到柯城区廿里镇塘底村村民王惠兰正在直播。今年51岁的王惠兰是一名新晋主播。现在她每天都来这里播上几个小时,聚人气、攒粉丝。

今年4月,全国首个阿里巴巴村播学院在万田乡乡村振兴综合体“开学”,50名农民主播手持录取通知书在这里踏上直播之路。村播学院的6个直播间设备齐全,村民只要带上自己的农货就能直接上直播。包括王惠兰在内,已经陆续有1000余名农民主播在这里学直播当“网红”。

农民变主播、手机变农具、直播变农活成了衢州农村的致富新模式。村播学院相关负责人孙伟介绍,衢州有不少优质的农产品,但过去销售渠道单一,现在村民们通过手机直播带着大家看村景、尝美食、购土货,促进了村民增收,“淘宝村播直播日”当天就实现销售额500多万元。

今年疫情发生期间,村播学院成了大家的练兵场。农民主播纷纷通过直播进行销售,衢州应季农产品不仅销路没有受到影响,反而卖出了更好的价格。据了解,下一步,村播学院将面向浙江全省开展培训,计划今年培训农民主播一万名以上。