

扩面提速搭乘电商快车 提质增效助力县域经济

——交城县探索电子商务与实体经济深度融合发展新路径

□ 解德辉 张彩峰

近年来,交城县主动对接国家“互联网+”行动计划,严格按照“电子商务进农村综合示范县”工作要求,大力推进电子商务与实体经济深度融合,加速构建电商生态体系,完善载体建设,带动消费升级,成为创新驱动发展的源动力。截至目前,交城已与淘宝、京东、农村淘宝、今日头条对接下层电商平台,为电商打通上行通路。全县已开通31个农村淘宝服务站、1个县级京东直营店、1个县级京东物流店、23个乐村淘村级体验店、6个天猫旗舰店、5个供销e家、20个科普e站、10个电商扶贫服务站。

构建服务保障体系,强力推动电商发展。成立了交城县电子商务领导小组办公室;开展电子商务培训,2017年以来,累计培训1980余人;引导电商企业收购农户农特产品,目前交城县各类电商企业累计收购各乡镇贫困户核桃92吨,红枣68吨,小米黄豆等五谷杂粮68吨,黑白木耳2.6万元、蜂蜜2万3千斤,累计金额近400万元。同时吸纳贫困户20人进行电商创业,帮扶贫困户就业69人,人均增收2000元。

打造“交城创谷”,促进电商集聚发展。“交城创谷”占地4800㎡,内设电商孵化基地、创客空间基地、阿里巴巴服务中心、菜鸟物流服务中心、游客服务中心、综合服务中心。截至目前,交城创谷入驻已达39家,孵化企业19家,特别是围绕脱贫攻坚,立足自身资源优势和产业特色,发展培育了交城山、问君、山药

培育优势品牌,扩大电商影响力。出台了《关于加强交城县地理标志商标注册保护推进精准扶贫和乡村振兴战略实施方案》,大力实施品牌引导、培育、奖励、保护措施;立足打造“省城优质农副 products 供应基地”,完善农产品质量安全可追溯体系,组织各电商企业负责人与各种植合作社对接,就产品包装、物流配送、SC认证、产品质量检测报告和安全生

各大网店都有了自家的旗舰店,产品品牌化之路越走越宽广。

积极参加展销会,发挥电商带动效应。“2019年交城县电商年货节”线下产品销售展区展示了骏雪、核桃、黄芥子油、庞泉雪耳、羊肚菌、小米等全县优质农特产品。交城高质量发展特色产品(太原)展销推介会有25户农业企业参展,涵盖花类、果类、肉类、菜类、粮类及功能产品等6大类,产品种类达140余种。去年12月,交城县参加山西“淘宝村播计划创新创业行动”暨阿里巴巴创新中心首届“双十一创业节”系列活动,并通过现场直播形式售卖PK庞泉雪耳和交城骏雪,5分钟内有50余万名网友点击参与,现场成交200余单。现场展销会为交城县广大农特产品企业、经销商和消费者搭建一个年货线上线下交易平台,促进“网货下乡,农货进城”的双向流通。双十一期间,各电商企业通过线上运营、社区团购等方式将本土优秀产品销售外地。乐遍社区团购作为社区零售一种新模式,吸引众多消费者,实现线上下单,线下自提,城区现有50多个自提点,双十一平台访问达3万,营业额突破4倍。



蛋派等具有“交城符号”的农村电商企业,搭建了促进贫困群众增收平台,有力地推进了精准扶贫、精准脱贫。2019年线上销售总额为7401.47万元。“交城创谷”成为展示县域特色产业产业的窗口平台,助推新动能、新产业的孵化平台,提升县域发展水平的载体平台。

产及产量提出打造网货的要求,大力推进规模化、标准化、绿色化、品牌化农产品基地建设,创建“交城山”区域品牌,生产出了一批天然有机、品质优良、地标特色的“名特优”产品,全县“三品一标”产品突破14个;目前,交城县6大类34小类农副 products 都有了合法的市场准入手续,而“交城山”品牌在淘宝、京东等

山西离柳焦煤集团佳峰煤矿

开展“井口情暖矿工心”安全活动

本报讯 近日,山西离柳焦煤集团佳峰煤矿党支部、工会、矿安全科组织矿工家属同离柳小学一起开展了“井口情暖矿工、心系安全、职工家属进矿心连心”活动。

迎亲人出井,知亲人辛苦。下午四时,一切准备就绪,20余名孩子拉开写有“爸爸您辛苦了”的横幅和10多名职工家属、学校领导老师与矿领导在井口翘首以盼,等待亲人平安升井。伴随着猴车的运行,“上来喽!”……最激动人心的时刻到了,井下的职工,脸上身上沾满了煤泥油污,工作服也被汗水浸湿,“快看,爸爸出来了!”孩子们飞奔过去,拥抱着爸爸,并将亲手制作的爱心贺卡送给爸爸,此时爸爸非常感动,觉得孩子长大了、懂事了,这是爸爸收到最有意义的礼物。接着妻子们上前,眼里闪烁着泪花,这一刻浓浓的爱意包围着整个井口,所有人都为之动容。一位职工家属说:“我不奢求什么,只希望你每天能平安回家就好!”看似一句简单的话,却藏着无限的爱,代表了所有矿嫂的心声!矿工家属属有的一边为丈夫擦汗,一边叮嘱要注意安全;有的则不顾丈夫又脏又黑,与丈夫紧紧相拥在了一起。职工家属真切感受到一线职工井下工作的辛苦,更加理解和支持煤矿工作,表示吹好安全枕边风,共同守护幸福小家庭,建设和谐安全企业。

活动结束后,为使安全理念扎根于矿工及家属心中,该矿有关领导、矿工与家属召开了座谈会,鼓励家属们为安全建言献策。矿嫂们纷纷表示,一定叮嘱他们时刻牢记安全,自己照顾好家、照顾好老人孩子,不让丈夫操心,让他安心工作,为矿井安全形势稳定发展作出自己力所能及的事。矿工刘忠廷说,在今后的工作中,一定把各项要求真正落到实处,确保一切安全事故永不发生。妻子听完之后,心情特别复杂,对丈夫的心疼、感激、歉意和满满的爱,那一刻也只有用一个拥抱才能表达。

此次活动的开展,让矿工家属们感受到煤矿工人工作的艰辛和不易,以及安全对于整个家庭的意义。矿工们在经历了活动后,深深认识到安全对于自己及背后的整个家庭的重要性,表示在今后的工作要把安全放在第一位,为自己,为家人,为矿井负责任。矿长冯冬生结合自身多年的工作经验从安全管理、亲情关怀等方面对家属们进行了安全嘱托。

(李竹华 王辉)



肖继旺 白哲 摄

今年6月是第19个全国“安全生产月”。6月16日上午,地电方山分公司在县城国旗广场开展“安全咨询日活动”。活动中,通过设立咨询台,利用悬挂横幅、展示宣传展板、发放宣传资料等形式向群众宣传安全用电常识以及电力设施保护知识。活动现场,公司工作人员耐心为前来咨询的群众详细解答如何安全用电、节约用电、如何保护电力设施等问题,指导群众安全用电、正确用电,现场讲解用电疑惑。活动中,发放电力设施保护法律法规等宣传折页,宣传单300余份。



今年4月份以来,吕梁市市政工程服务中心积极开展雨污分流官网改造工程。目前,兴隆街、永宁中路、八一街、文化街、城内二巷、贺昌路、吉祥路、滨河北路(凤山路—北川河东路)、永宁西路、晋绥路雨污分流改造工程已全部完成;滨河南北两路、建设街等地剩余3.5公里,计划6月底完成。图为建设北街沟槽开挖降水作业。

臧媛慧 郝朵朵 摄

加强信用建设破除融资困境

□ 梁 瑜

2019年以来,我市充分发挥金融服务企业发展作用,加强银企对接交流,47个项目授信落地,累计授信额度193.67亿元,落地率、授信率较上年分别提高15.8、2.7个百分点。

转型发展大势所趋,全市中小企业发展取得积极成效。但经调研发现,一些中小企业发展仍存在诸多制约因素,尤其是融资问题,依然得不到质的突破,成为制约发展的最大瓶颈。

造成融资困局的原因主要有,融资成本高,中小企业贷款率上浮,一些中小企业由于在银行贷款困难,基本靠民间借贷,年利息达20%-30%或者更高。融资渠道不畅。中小企业由于规模小,财务制度不健全,国有商业银行一般不愿对其放贷。小额贷款公司和村镇银行处于试点

阶段,由于资金金额等限制,远远满足不了中小企业融资需要。担保体系建设滞后,无法在缓解中小企业融资难、改善信用担保环境等方面发挥重要作用。加上中小企业规模小、水平低,基本上自立经营,社会诚信度差,没有形成抱团发展的格局,企业之间互保的机制没有建立,难以形成融资合力。银企沟通差,企业对金融政策、金融产品缺乏了解,金融部门对企业缺乏认识,达不成融资效果。

社会信用体系是一种社会机制,是一种新的市场规则。没有诚信,市场就没有秩序,市场经济就不能健康发展。尽快建立社会信用体系,全社会都要发挥积极作用。要尽快完善社会信用法律体系,确定明确的执法主体,社会信用体系才能健康运行。要建立和完善公共信用体系,采取

不同政策,有计划,分步骤推行社会信用体系建设。组织金融、税务、工商、劳动等相关单位,从金融授信、纳税、用工、产品质量、合同履行、社会贡献等方面对企业和个人进行信用评级,并建立信息共享、保密、监督等约束机制,动态记录企业、个人在经济交往中的信用信息。加强对信息采集的透明度,完善监管体制,严格查处违法违规行为,完善退出机制,防止非法采集和滥用信用信息,促进社会信用体系健康发展。



孝义市供电公司

“四个转变”助推电力市场化改革落地

本报讯 电力市场化改革是积极推进能源体制改革的核心,对发挥大电网优势、优化电力资源配置具有重大意义。6月7日,国网孝义市供电公司坚定贯彻落实“四个革命、一个合作”能源安全新战略,因地制宜,用“四个转变”,助推电力市场化改革部署落地落实。

一是变革传统办电模式,推进线下办电服务向线上数字化转变。公司依托“网上国网”APP和国网山西电力微信公众号服务平台,向客户提供线上办电、购电交费、电子账单等全业务线上服务,全面提高办电效率。截至6月,孝义市供区内网上国网绑定率已达54.56%,约8.6万电力用户享受上了

“指尖上的电力服务”;二是变更繁琐办电流程,精简办电环节,缩短办电时长。公司客户服务中心出台《业扩报装管理实施方案》,将高、低压客户办电流程分别压减为4个、3个环节。在受理高压新装业务后现场勘查、供电方案答复分别缩短至3个、5个工作日。高压新装、增容业务缩短至30个工作日以内办结,为企业快速便捷用电创造了良好的前提条件。2020年以来,公司已经完成15户新装、增容的精简报装业务,累计为企业解决21480KVA的供电需求;三是变换“格式化”方案为“个性化”方案,压缩办电成本,为企业用电减负。公司运检部根据高压报装用户

现场用电设备分布情况“量身定制”供电方案,在保证供电安全、供电质量和供电可靠性的前提下精简、优化供电设计。针对2020年以来,新装、增容的15个企业用户100%推行“一户一案”,为企业在节省用电投资方面出谋划策;四是变身“计划电”为“市场电”,为疫情之后用电企业的稳步发展降本增效。公司核算部门积极配合22家售电公司完成直购电认定,进一步让利于用电企业,推动实体经济稳步增长。截至今年5月,公司累计完成79户直购电用户认定,合计交易电量达3746.3万千瓦时。

(李春辉)



经济资讯

柳林县

下拨196万元助力大气污染防治

本报讯 近日,柳林县及时下达涉及乡镇煤改电(气)及清洁煤供应资金196万元,对2018与2019年两个年度进行锅炉改造及清洁煤供应的乡镇进行补贴。

根据环保部门要求,对涉及清洁煤供应乡镇户数进行了摸底,将具体补贴户数报回环保局核查,按户数确定补贴资金。其次,财政部门联合环保局

对各乡镇煤改电(气)情况进行了全部验收核实,对工程已完工,并审计的乡镇予以补贴,通过验收,确定此次清洁煤补贴资金96万元,煤改电(气)资金100万元。

此资金的下拨,大大地缓解了乡镇在锅炉改造过程中的资金缺口,为建设开放、繁荣、绿色、文明、幸福的新柳林给予了有力的经济支持。(刘有香)

文水县税务局

优惠政策助企业发展

本报讯 “由于受疫情影响,我公司库存增加,营业额大幅度下降,出口退税业务滞后,资金链十分紧张。多亏税务部门‘延期缴纳税款’的政策和税务人员的帮助,为我公司近150万元的税费按下了‘暂停键’,缓解了资金难题,让企业得以继续运转。”企业负责人激动地说。

疫情发生以来,山西宗酒酒业股份有限公司面临巨大的资金压力,为筹集税款急得焦头烂额。文水县税务局了解到企业的情况后,第一时间和企业对接,通过微信互动平台将办理延期缴纳税款政策告知纳税人,指导企业使用电子税务系统发起办理延期缴纳税款的申请,安排专人专窗受理,内部流转,推送吕梁市税务局审批。最终,企业足不出户及时享受到延期三个月缴纳税款这一惠民政策。

随着企业复工复产工作的有序推进,文水县税务局全力聚焦“减税费优服务 助复产促发展”税收宣传主题,努力提升宣传

成效,促进政策落实,助力企业发展。针对电力、煤炭、出口、白酒等重点行业以及生活服务企业,进行个性化定制宣传培训和税企座谈。由5名税收业务青年骨干组建的“党员模范先锋宣讲队”,详细介绍相关税收优惠政策,认真解答企业提出的关于出口退税、研发费用加计扣除、城镇土地使用税、即征即退、生活服务业免增值税等问题,针对一企一策解决实际问题,助力企业复工复产。

该局灵活运用税收大数据,开展税收数据分析,精准把握企业需求,拓展办税缴费服务方式和拓宽办税渠道,依托“文水税企之家”云宣传平台、手机APP、自助办税等载体,加大“网上办税”宣传和引导,为纳税人缴费人提供优质的涉税业务办理服务,积极向纳税人和缴费人推送支持复工复产的各项政策措施和减税降费各项优惠政策,确保纳税人和缴费人悉悉税收优惠政策,会用税收优惠政策。(于慧宏)

柳林农商银行

AI智能名片结合营销实现精准获客

本报讯 AI智能名片是柳林农商银行通过与Bata理财师合作,为全体员工量身定制AI电子名片,实现产品与“名片”功能,实现银行与客户的双向“精准识别”。该软件将个人名片、金融服务、银行咨询、银行动态等四个模块成功融合,形成的网上智能获客系统。截至目前,该行共有277名员工注册AI智能名片,累计访问次数达158071次。

该行通过AI智能名片,以客户端大数据分析精准捕捉客户的需求,后期进行交流互动以及跟踪维护,大大提升了客户特

别是青年客户的体验感。下一步该行将根据大数据迭代后产品的场景化建设,创新技术与人文关怀的融合运用,提供多维度的服务,将AI电子名片功能真正用起来,鼓励员工推广好AI智能名片,努力打造市场反应更灵敏、客户体验更优良、管理运营更高效、风险防控更精准的信息技术平台,推动农商银行向智慧银行转型,不断满足客户对金融服务日益增长的期望和要求,不仅成功打造成为老百姓的放心银行、良心银行,更要成为老百姓的贴心银行。(刘金大 李小军)

建行吕梁城建支行

荣膺“中国五星级银行网点”

本报讯 近日,省银行业协会有关领导为建行吕梁住房城市建设支行进行“中国五星级银行网点”授牌,这是值得铭记的一天,是城建支行发展史上浓墨重彩的一笔,标志着城建支行迈入高质量高效益发展的新阶段。

取得这样的成绩离不开改行近年来在服务质量、企业文化、销售业绩、合规经营、创新创效等方面所做出的成效。改行一直致力于标准管理和提升服务质量的提升,通过加强对标管

理,持续改进网点服务,优化销售流程,改善服务中存在的薄弱环节,不断寻找业务发展潜力和新的增长点,持续提升行新的品牌形象和社会美誉度。

荣登“五星级网点”行列是城建支行发展历程上一个重要的里程碑,城建支行将以此为起点,站在新高度、踏上新征程,牢固树立服务意识,不断提高服务水平,创新管理方式,结合自身实际和区域特点,着力打造网点特色和服务品牌。(吴海涛)