

# 李强致电祝贺黄循财连任新加坡总理

新华社北京5月23日电 5月23日，国务院总理李强致电黄循财，祝贺他连任新加坡共和国总理。

李强表示，中国和新加坡是友好邻邦和重要合作伙伴，两国关系发展良

好，各领域合作成果丰硕，有力促进两国各自现代化进程。双方在国际地区事务中保持协调配合，为地区和平稳定和繁荣发展作出积极贡献。我愿同黄循财总理一道努力，以两国建交35周

年为契机，进一步深化政治互信，拓展互利合作，密切人文交流，共同维护多边主义和自由贸易体制，推动中新全方位高质量的前瞻性伙伴关系结出更多成果，促进地区繁荣稳定。

## 安徽照明企业研究差异化需求,用好展会平台和外贸支持政策 “政策给力,自己努力,爬坡过坎有底气”

本报记者 屈信明

### 经济新方位 外贸一线见闻

一套模拟太阳光光谱的植物照明灯,可用于水果、蔬菜、花卉等的无土化栽培,不受土地、季节等条件限制,产量比传统土地栽培高出不少,在中东、东欧等地颇受欢迎;教室照明护眼产品,能满足一些共建“一带一路”国家和地区的教育设施升级需求,订单不断……在安徽宣城广德市的安徽亮亮电子科技有限公司展厅内,介绍起公司的几款海外“人气”产品,副总经理张志华信心满满。

“近一个月,我们就接待了六七拨海外客人!”张志华说,作为一家民营企业,公司主要从事照明灯具研发、生产、销售和服务,出口业务收入占总营收九成左右。今年一季度,公司直接出口额713万美元,加上通过贸易公司出口部分,合计1300万美元,同比增长约8%。

在海外市场“吃得开”,靠什么?打铁先得自身硬。

“我们研究各地地理环境、文化习俗、生活方式、消费习惯等特征,挖掘不同市场的差异化、多样化需求,有针对性地加强产品创新。通过柔性产线快速转换,订单交付时间相较传统产线能缩短一周左右。”张志华举例说,公司面向非洲地区设计了很多太阳能产品、应急照明产品;针对欧洲客户,则推出了极简设计的产品,都大受欢迎。

广交朋友机遇多。

“这些年,大大小小的展会为我们推介产品、拓展市场提供了重要平台。”张志华说,不久前的广交会上,公司将

太阳能产品线、人工智能智慧照明整体化方案等带到现场,吸引多国企业关注,就太阳能、教室照明系列产品当场签下680万美元的订单。

“最近接待的海外客人就是广交会上结识的新朋友,孟加拉国、老挝、厄瓜多尔等地的客户第一次来,对我们工厂管理水平和自主研发能力十分认可。”张志华说,越来越多海外企业看到中国企业实力、中国市场潜力,公司紧抓发展机遇,不断扩大“朋友圈”,“特别是共建‘一带一路’国家和地区的客商对我们的产品很感兴趣。”

金融服务来助力。

这几年,针对中小微企业的金融支持持续加力,特别是今年以来,面对海外订单的起伏波动,保险、结售汇等服务升级,给企业帮了大忙。

“我们一般情况下是现金交易,有些也可以通过放账达成更大的订单。但放账是有风险的,这时候就用到了出口信用保险。”张志华说,所谓放账,就是允许客户收货后在一定期限内付款。

“我们指导保险机构加大对外贸企业走访、对接力度,宣讲出口信用保险政策,扩大服务覆盖面。”宣城金融监管分局有关负责人说,人保财险当地分支机构为亮亮科技提供额度4000万美元的出口信用保险。如果海外客户无法按时支付货款,保险可进行相应赔偿。

保险公司还可利用信息优势,提前帮助企业分析海外买方的信誉及经营情况,规避贸易风险。

今年4月,亮亮科技与一家新接触的海外企业初步达成一笔80万美元的贸易意向合同,随即请保险公司通过合作资信渠道,对该企业财报状况等进行

以碳驱油、以油固碳

## 我国首个海上二氧化碳捕集、利用与封存项目投用



本报北京5月23日电 (记者丁怡婷)记者近日从中国海油获悉:我国首个海上CCUS(二氧化碳捕集、利用与封存)项目在珠江口盆地的恩平15—1平台投用。油田开发伴生的二氧化碳被捕集、提纯、加压至超临界状态,通过回注并注入地下油藏,既可以增加原油流动性、驱动增产,又能实现二氧化碳封存,形成“以碳驱油、以油固碳”的海洋能源循环利用模式。

恩平15—1平台是亚洲最大的海上原油生产平台,所开发油田群高峰日产原油超7500吨。若按常规模式开发,二氧化碳随原油一起被采出地面,不仅对海上平台设施和海底管线造成腐蚀,还将增加

排放量。

CCUS是化石能源低碳高效开发的新兴技术手段,但项目大都集中在陆上,海上项目屈指可数。该项目的投用,实现了我国海上二氧化碳捕集、利用与封存装备技术的全链条升级,未来10年将规模化回注二氧化碳超100万吨,并驱动原油增产达20万吨。

要将二氧化碳顺利“捕回”海底,难度不小。其中,回注井是连接海上平台和地下油藏的“绿色通道”。中国海油采用“老井新用+分层注气”的经济高效模式,将老油气井改造为二氧化碳通道,节约钻井成本超1000万元,提前7天完工。



图①:实施我国首个海上CCUS项目的恩平15—1平台。黄显颖摄(人民视觉)

图②:生产人员正在打开二氧化碳驱油井采油树阀门。吴晨摄(人民视觉)

5名农业农村领域基层代表与中外记者交流——

# “在这片充满希望的田野上,成为田野上的希望”

本报记者 郁静娟

### 权威发布

近年来,农业农村领域取得显著成就。一项项亮眼成绩,离不开“三农”战线广大干部群众的拼搏奋斗。5月23日,国新办举行“新征程上的奋斗者”中外记者见面会,请农业农村领域5名基层代表围绕“稳产增产显担当 乡村振兴立新功”与中外记者见面交流。

发展现代农业,让餐桌食物更丰盛——

“我们合作社自主经营面积达6万余亩,14年来累计生产粮食达3亿多斤。”黑龙江省齐齐哈尔市克东县种粮大户邹德海说,这几年,合作社立足适度规模选优品种,种植的玉米淀粉和蛋白含量高,销售给附近的养殖企业,转化成肉制品;高油、高蛋白大豆走订单模式,由粮食加工企业转化为优质豆油和植物蛋白。去年,围绕鲜食玉米产业,合作社还成立食品公司,建起了速冻隧道生产线和真空生产线,生产软包装的玉米粒罐头、真空玉米罐头等新产品。

邹德海所在的齐齐哈尔市处于东北黑土地核心区域。“这些年,合作社一直把黑土地当作自己的孩子来呵护。”他介绍,合作社从当地牧场、养殖场收集有机肥,在秋收结束后撒施到田,实现种养循环;同时,通过大型农机作业,把秸秆全部粉碎还田、翻埋,增加土壤有机质。此外,合作社还通过玉米大豆轮作,改善土壤环境。

如何帮助小农户种粮增产提质?安徽省黄山市黟县农友种植专业合作社理事长徐海波介绍,黟县是典型的山区县,土地比较分散。11年来,合作社

建立起现代化的农事服务中心,围绕小农户需求,解决丘陵山区粮油生产全程机械化面临的难题。在中国水稻研究所的帮助下,合作社在装备、配种、栽培等环节形成集成技术,通过农业社会化服务应用到小农户生产实践中,实现科技种田。“去年做了一个测算,接受我们服务的小农户,水稻亩均产量比其他农户高200斤。”徐海波说。

让消费者吃得健康放心,是几名代表共同关注的重点。“我们采取生态循环模式,农场就是一个小生态圈、循环链。生产过程中,我们严格执行绿色生产标准,拥有多项绿色食品认证。”江苏省镇江市果牧不忘农场总经理华梦丽说,农场的绿色生产理念也在潜移默化中影响周边的种养户。

浙江省台州市三门县农业农村局水产技术推广站站长陈丽芝是一名基层渔技员。“为了让大家吃上放心蟹,我们建立了从养殖到餐桌的全链条追溯体系。”工作20年来,陈丽芝走遍了全县所有的养殖乡镇,结合养殖户需求开展技术指导服务,改变“以鱼养蟹”传统模式。县里还积极拓展“蓝色粮仓”,建设国家级海洋牧场、推广深水围网养殖。如今,三门县已成为国家级渔业健康养殖示范县。

推动产业融合,帮助农民鼓起“钱袋子”——

如何促进农民持续增收?“我们发展产业,最终是为了让乡亲们得实惠。”江西省赣州市于都县梓山镇潭头村党总支书记刘连云说。这几年,他带着村民深挖红色资源、富硒资源,联合周边村成立了万亩富硒蔬菜产业园、千亩富硒水稻基地,扩大群众就近就业渠道,打造了全国乡村旅游重点村,年均接待

游客超过100万人次,旅游综合收入突破5000万元。

在邹德海的种粮合作社,农户能获得多重收益。“每年食品加工厂的季节性用工在600人左右。合作社通过种子繁育、秸秆综合利用、粮食收储、农产品加工,综合下来,一年给周边农户创造收益800万元以上。”邹德海说。

授人以渔,激励更多新农人耕耘乡村——

陈丽芝认为,要发展好小海鲜富民产业,真正把书本上的新技术变成老乡亲们塘里的好收成,既需要带好科技推广队伍,发挥多元农技推广力量的作用,也要注重培育创新主体。她分享了一个例子:“从业30多年的养殖户老阎,以前只知道起早摸黑在塘里干。多次参加我们的培训后,他现在学会蛭子底铺网、微生物制剂扩培、饲料投入新技术,还和家人一起搞起了直播带货,每亩效益提升1000元。这样的养殖户在三门县还有很多。”

陈丽芝表示:“接下来,我和同事们还会推广更多先进实用的技术,让更多养殖户端稳科技饭碗,在共同富裕的道路上越走越稳。”

对95后新农人华梦丽来说,今年是她扎根农村的第十个年头。10年间,她深耕生态循环农业,以科技兴农带领农户深挖土地价值,累计带动农户就业400多人次,吸引了67名年轻人返乡从事农业。

华梦丽说,乡村全面振兴给年轻人带来了很大机遇,“我们正以自己的方式,吸引越来越多的年轻人走进农村、投身农业、服务农民。希望可以一起在乡村扎根、在乡村开花,在这片充满希望的田野上,成为田野上的希望。”

## 一座动物园,“出圈”客自来

本报记者 姚雪青

### 提振消费一线观察

模特身着品牌潮服,踩着动感节拍,一场时装秀,引来上百名观众。

“太特别了!谁能想到这里不是秀场而是动物园!”来自江苏苏州的游客杨婕感慨。

江苏省南京市红山森林动物园,如今是全国知名的“网红打卡地”,去年吸引游客近800万人次。这里还是众多品牌的“活动首发地”,时装周、新品会、电影地推活动等频繁举办。

求新求变,创新多元化消费场景,红山森林动物园火爆“出圈”。

“我们就是要逐渐打破人们对动物园的传统印象。”红山森林动物园园长沈志军说,“开发文创、联合举办时装周、举行新品会等创新尝试,将科研、保护、文化、绿色消费等多元融合,为不同年龄段、不同需求的公众提供更多消费选择,更把动物保护、生态保护理念传播给更多人。”

按照网上的攻略,杨婕和朋友预约了动物园自然学校的“昼夜营”,跟着动物保护教育老师,一路轻手轻脚,寻觅

动物们夜间的本真天性。

安静的夜晚,闻得到泥土的气息,听得见大自然“窸窸窣窣”的声音。长颈鹿弯下脖子将头靠在屁股上休息,小熊猫舒适地趴在树上酣睡,猎豹警惕地观察着四周。最令她开眼的,是狼群“开会”的场景:先是头狼伸长脖子发出“嗷呜”的嚎叫,紧接着旁边的狼群也“嗷呜”呼应。

“没有动物表演,没有投喂互动,在这里动物是主人,我们‘客随主便’。”动物友好理念和新奇体验玩法,让杨婕感觉妙趣横生。

除了“昼夜营”,红山森林动物园里还有许多乐趣等待游客解锁。在场馆内,看考拉称重、猴子划船、棕熊摸鱼;在咖啡店,与落地窗外一群火烈鸟“对饮”;在红山森林市集,白面僧面猴风筝胸针、小熊猫帽子挂件、水獭拉绳等文创新品,让人忍不住“买买买”。红山文创产品已有千余种,销售火爆。

随着红山森林动物园成为“顶流”,其附近的酒店价格接近市中心水平;盐水鸭、皮肚面、鸭血粉丝等小吃,登上热门榜……以红山森林动物园为中心的消费圈,近年来不断扩容。

“每年游客中,南京本地占23%,本

省外市占27%,来自外省的占近一半。”红山森林动物园副园长白亚丽介绍。

走出动物园的游客,还会去哪?

网友整理的“红山品牌形象地图”里藏着答案。城北万象汇“空中动物园”、国创园文创店、1912咖啡店等与红山联名合作或者具有红山品牌形象授权的商业场景,遍布多个商圈及街区。目前,与红山森林动物园联名的品牌有50多个。

“我们去年就与红山森林动物园合作过,今年再次携手,打造更多互动体验场景、开发有声文创。”金鹰国际购物中心新街口店相关负责人说。

《提振消费专项行动方案》提出,深化线上线下、商旅文体健多业态消费融合,创新多元化消费场景。

南京市想方设法开发和挖掘“红山森林动物园”“南京新街口”等城市品牌形象,持续培育消费新场景、新业态,推动商旅文体健多业态消费融合,努力让“城市流量”赋能“消费增量”。今年一季度,南京社会消费品零售总额完成2323.11亿元,增速位居全省前列。

走出红山森林动物园,杨婕满怀期待,“我要尽早开启下一次南京之旅”。

## 电子凭证会计数据标准推广至全国 解决电子凭证报销入账等“对接”难题

本报北京5月23日电 (记者曲哲涵)近日,财政部、税务总局等9部门联合印发通知,推动电子凭证会计数据标准在全国范围内广泛应用,打通电子凭证全流程处理“最后一公里”。

随着经济社会数字化转型深入推进,各类会计凭证从纸质载体向数字载体转变。但由于电子凭证种类繁多,数据标准不统一,接收难、报销难、入账难、归档难等问题亟盼解决。

2022年—2024年,9部门联合开展电子凭证会计数据标准试点工作,选取了使用频次高、报销数量大、社会关注广的全面数字化电子发票、铁路电子客票、航空运输电子客票行程单、银行电子回单等电子凭证,436家接收端试点单位(包括近6万家会计主体)、51个相关平台、12家服务保障单位等参与,累计全流程无纸化处理符合标准的电子凭证超2亿张。试点达到预期目标,标准具备推广条件。

此次推广工作本着“因地制宜、分类施策”的原则,要求已参与试点工作

的开票端单位,进一步提升相关电子凭证开具(分发)能力;已参与试点并完成电子凭证全流程处理的接收端单位,巩固试点成果、实现深度应用;已参与试点但未完成所有会计主体电子凭证全流程处理的接收端单位,继续加大力度,推进单位整体全面应用;未参与试

点的单位,在具备条件的基础上,可充分借鉴试点先行经验,稳步推进应用。

通知还对健全完善电子凭证会计数据标准体系、畅通电子凭证开具交付渠道、分类推进电子凭证全流程无纸化处理、发挥平台推广扩面支撑作用等工作作出了具体安排。

让经济活动更高效

可实现全流程无纸化应用,将业务和财务人员从低效、重复性工作中解放出来,促进数字化转型;可有效降低各领域报销纸张打印需求、交易保管成本及碳排放量,有效节约社会整体资源;可获得来源可靠、信息真实、可交叉验证的数据基础,有助于从源头上防范财务造假。

记者手记