

破解“用水之困”的淮北探索

——关于我市地下水水权改革的调研报告

市委政研室

淮北作为皖北地区严重资源型缺水型城市,多年平均水资源总量8.341亿立方米,人均水资源占有量398立方米,不足全省平均水平的三分之一,生产生活用水主要依赖地下水,水资源短缺已成为淮北高质量转型发展的瓶颈。近日,市委政研室(市委改革办)就我市地下水水权改革情况到市水务局、相山区开展调研,形成如下报告。

一、主要做法及成效

(一)围绕水量分配,实行精准确权,变“水资源”为“水资产”。为解决长期以来地下水底数不清、归属不明等问题,通过确立产权,科学界定用水边界。确定范围。相山区以全省水权确权登记试点为契机,针对该地区地表水紧缺,生活、工业用水多为市政供水,农业用水依靠机井灌溉的现状,将农业和自备水源的工业纳入确权范围。全面普查。区农水局制作《行业用水调查手册》《灌溉井遥感影像图册》等,邀请省水利科学研究院专家提供专业指导,发动镇村干部,分行业对取水工程、取用水量、用水定额、灌溉面积、供水范围等开展调查摸底,先后调查统计农业灌溉面积4.7万亩、灌溉机井1240口,用水企业4家。核定水量。坚持总量控制、量水而行,在严控区域用水总量控制的同时,结合近3年实际取水量,测算行业初始分配量,再根据灌溉面积、种植结构、企业用水量、产品产量等,逐一核定各灌溉机井及企业用水配额。分类确权。对农业用水户确权到行政村,分解到机井,设计统一格式的水资源使用权证,通过确权申请、乡镇公示、磋商

协调、技术审核等,与12个行政村村委会签订确权协议,发放水权证。对纳入取水许可管理的4家工业用水企业发送确权通知,注明用水量、转让条件等,真正使水权看得见、摸得着、可转让。

(二)围绕水耗减少,实行节能改造,变“低效用”为“高效省”。立足节水增效,推广“三节水”模式,降低用水强度,深挖节水潜力,形成富余水量。工程节水。累计投资5000万元,建成高标准农田3万多亩,建设一批温室滴灌、连体大棚滴灌、固定式喷灌等高效节水灌溉示范工程,灌溉水利用系数提升至0.6875。实行水循环梯级利用,鼓励企业开展节水改造,增设循环冷却设施,通过对生产用水回收、处理、再利用,实现企业间串联用水、分质用水、一水多用,工业水重复利用率达87%,年节约水量3000万立方米。结构节水。调整优化种植结构,压减低效益高耗水作物种植面积,推广烟农999、淮麦33、中黄13等优质抗旱小麦、大豆品种,加大蔬菜、设施农业等低耗水、高产值作物种植。目前,全区发展高效节水作物2.76万亩,占全区灌溉总面积的58.7%。技术节水。改变过去浇水施肥分开作业的低效模式,因地制宜应用智能水肥一体化技术,依托农业物联网,对土壤墒情、气候信息、作物长势等实时监测,通过数字化传输控制系统,根据不同作物种类,自动精准灌溉施肥,实现节水节肥。

(三)围绕水权交易,实行市场运作,变“计划调”为“市场找”。针对结余水量,发挥市场调节作用,推动水流转、二次分配,提高水资源

配置效率。政府搭桥。区农水局充分掌握水资源使用节余和不足情况,对全区富裕水量指标情况、超计划取水单位、应急取水单位等开展排查梳理,建立用水统计名录库,开展水权交易政策宣传,积极为供需各方牵线搭桥。买卖协商。按照“谁节约谁受益、谁使用谁付费”的原则,买卖双方就交易水量、交易价格、取水方式、使用期限等进行磋商,达成交易意向,并向水务部门提出水权申请,经区农水局对卖方剩余取水量和买方取水用途、方式等现场核查后,开展水权交易可行性论证。平台交易。买卖双方通过全国水权交易平台签订三方协议,并将交易价款支付至指定账户,交易平台出具《水权交易鉴证书》,水务部门办理水权变更。2023年4月份,相山区渠沟镇钟楼村将农业节水灌溉结余的1万立方米浅层地下水,以0.15元/立方米的价,出售给淮北北校春文化旅游发展有限公司用于锦鲤养殖,这不仅让村里尝到节水的甜头,更解决了企业燃眉之急。

(四)围绕水源管控,实行全程服务,变“粗放治”为“精细管”。转变过去“重处罚轻服务、以罚代管”的监管方式,坚持服务为先,聚焦事前事中事后,深化“放管服”改革。优事前审批。推行“不见面审批”,依托政务服务平台,做到取水许可网上审批,电子证照线上发放,对取水量小、工艺简单的用水项目,通过远程视频“不见面勘验”,审批时间由原来的3个工作日压减至2个工作日以内。细化事中监管。加强取水计量监测体系建设,将取水口计量设施全部接入水资源在线监测管理系统,开发应用

手机APP,实现取水数据远程传输、实时更新、动态控制,先后发布取水预警3次,相山区连续3年荣获全市实行最严格水资源管理制度考核优秀等次。强化事后倒逼。发挥价格杠杆调控作用,实行水费“差别征收、累进加价”模式,在地下水超采区,按对应区域标准双倍征收水资源费,最高达1.8元/立方米,倒逼取水单位节约用水、高效用水,减少开采。自2017年以来,相山区连续五年未发生超计划用水现象。

二、存在问题

一是确权范围不广。目前,我市仅在相山区开展水权确权试点工作,濉溪、杜集、烈山尚未实施,且确权对象大多是农业灌溉机井,工业企业较少。二是基础设施不足。由于资金投入较少,水表、泵房等基础设施建设推进缓慢,部分设施老化严重,给后续水权管理与水权交易带来一定阻碍。三是水权意识不强。一些群众对水权确权比较陌生,不清楚确权后能享受哪些权利、承担什么义务,不了解用水节余带来的效益,农田大水漫灌、大引大排等现象仍有发生。四是市场交易不活。目前,我市水权交易数量较少仅有2起,交易形式单一,均为协议转让,交易市场供求信息不畅通,对政府牵头交易依赖性较强。

三、对策建议

(一)巩固推广确权成果。一是稳步推开。市水务局积极总结推广相山区地下水水权改革经验做法,指导县区结合实际,按照先易后难、先区后县的思路,因地制宜、分类施策,稳步推进确权登记,实现工业用水全覆盖、农业用

水应确尽确。二是科学实施。各级水务部门要优化确权水量测算技术方法,加强与各行业用水户的沟通协调,切实做好水权分配方案的编制、审查、报批备案以及确权、登记、发证等工作,建立起“归属清晰、权责明确、监管有效”的地下水水权制度体系。

(二)加强基层水利管理。一是广泛宣传发动。各镇(街道)、园区要通过喇叭广播、悬挂横幅、主题宣讲、发放明白纸等形式,广泛开展节水和水权确权宣传工作,增强群众、企业的节水和水权意识。二是完善基础设施。市县区农业、水务部门要结合每年高标准农田建设项目,加大计量、泵房、电路等基础设施投入力度,提升水资源智能化、定量化管理水平。三是加强执法监管。建立水务、公安、住建等部门综合执法机制,加大监管力度,严厉打击违法违规取水行为。

(三)引导开展水权交易。一是健全交易制度。借鉴宿迁市做法,制定出台我市《水权交易管理办法》《水权市场交易规则》等,规范水权交易行为,保障水权交易依法、有序进行。二是搭建交易平台。借鉴宁夏青铜峡市做法,整合全市水资源信息系统,由市水务局建立市级水权市场交易平台,负责管理运营市内跨县区、跨行业、跨流域水权交易,指导县区开展区域内水权收储调配及用水大户、农户间水权交易。三是探索水权金融。鼓励金融机构开发水权质押、抵押、担保、租赁等绿色金融产品,缓解用水户融资难题,激发节水增效动力。

统筹整合文旅资源 打造区域文旅品牌

市政府办公室

近期,市政府办公室在深入县区开展调研的基础上,盘点梳理我市现有文旅资源,深入研究如何通过串联整合、打包盘活等方式,展现淮北文旅的独特内涵和鲜明特色,加快引领淮北文旅市场,打造文旅品牌,形成如下报告。

一、淮北市文旅资源现状

1.自然风貌资源。淮北拥有相山、泉山、龙脊山三条山脉,其中,相山是国家级森林公园,龙脊山是国家4A级风景旅游区。同时,全市积极推进采煤沉陷区治理修复,围绕城区周边100多平方公里采煤沉陷水湖,打造形成朔西湖、东湖、中湖、南湖、相湖、乾隆湖6大湖泊。“三山”“六湖”构成了我市在皖北地区十分稀缺的山水风貌资源。

2.历史文化资源。大运河文化方面,我市拥有柳孜运河遗址国家文化公园、柳江口景区、隋唐运河古镇等。红色文化方面,拥有双堆集烈士陵园、文昌宫、小李家等红色教育基地。历史文化方面,蹇叔、桓谭、嵇康、刘伶等先贤圣哲,现代雕塑大师、人民英雄纪念碑浮雕创作者刘开渠,都生于淮北或长于淮北;中国十大古曲中,淮北独占《高山流水》《广陵散》《梅花三弄》三席。

3.工业遗产资源。煤炭产业遗存方面,主要是煤炭生产遗留的废弃矿山、厂房及铁路线,较有代表性的有杨庄煤矿废弃矿井,以及准矿集团运输煤炭使用的矿区运煤铁路。电力产业遗存方面,主要是大唐淮北发电厂旧址,大唐电厂是淮北建市之初标志性建筑,具有较高的历史价值、社会价值、经济价值和文化旅游价值,也是记录城市历史、体现城市特色的重要物质依托。酿酒产业遗存方面,濉溪明清酿酒作坊群遗址是迄今发现的全国面积最大的酿酒作坊群遗址,全面展现了淮北酿酒史和口子窖发展历程。

二、存在问题

1.品牌特色不突出。当前,我市在文旅资源上基本能做到“应有尽有”,但还无法做到“与众不同”,各类景区同质化严重,缺少统一品牌和鲜明特色。隋唐运河古镇作为国家级夜间文化和旅游消费集聚区,是我市大运河文化的标志性景区和龙头项目,但目前运河文化特色体现不够,运河特色体验项目较少,同国内其他古镇雷同。

2.配套设施不完善。景区设施方面,景区建设以打造风景为主,创新性、特色性、体验性的内容少,以游客为中心的服务配套不健全。中湖圆梦岛是我市重点打造的招牌景点,位置优越、风景优美,但景区内缺少圆梦岛相关引导标志和摆渡车,外地游客上岛需步行超1公里,加之缺少特色体验性项目,难以吸引游客。“六湖”周边普遍缺少餐饮、商超以及特色“湖景房”,无论是淮北市民还是外地游客,都是“打卡”多、“刷卡”少,过境多、过夜少。

3.盈利能力不够强。近年来,随着周边游、微旅游、露营游等新模式广受青睐,我市各大景区游客数量显著增长,但因为缺少特

色美食、纪念品等周边产品,消费收入增长不足,山水美景没能充分转化为经济效益。

三、对策建议

(一)整合资源,做亮招牌。建议我市对各类文旅资源进行归纳盘点,以系统思维整合各类文旅资源,串点成线、串珠成链,让文旅产业成系统、成规模、成品牌,让游客停留更多时间、产生更多消费。重点聚焦三大“引爆点”:以历史文化为主题的大运河国家公园项目、以工业文明为主题的旅游观光火车项目、以生态风光为主题的皖北川藏线(龙脊天路)项目。

(2)大运河国家公园项目。建议将大运河国家公园作为文旅产业发展“一号工程”,持续加大资金投入,全面推进大运河国家文化公园建设,打造集科普教育、考古研究、观光游览、休闲度假等多项功能于一体的文化旅游景区。加强与本地旅行社合作,开展隋唐运河古镇、隋唐大运河博物馆联动活动,打造大运河文化寻踪等精品文旅线路。(2)旅游观光火车项目。充分发挥“六湖”嵌入主城区、交通便利的区位优势,持续打造城市中心湖带,在“工业+生态”主题引导下,推进“一湖一特色”差异化发展,全面提升湖区商务度假、人文休闲、工业游、康养度假等产品供给,配套完善丰富多元的休闲娱乐设施,积极打造工业文明湖泊旅游度假目的地。以工业文化为内核,利用准矿集团闲置运煤铁路线,以观光火车串联“六湖”,依托沿线火车站打造各具特色体验项目。(3)皖北川藏线(龙脊天路)项目。建议在现有基础上,持续延伸线路范围,推行“跨村联营、托管运营”模式,将南山村、梧桐村、汉文化博物馆等纳入其中,打造南起烈山区黄营村、北达杜集区梧桐村的完整版“皖北川藏线”。持续做好好车行道、游步道、标志牌等服务设施改造提升,合理布局观景台、停车场、餐饮住宿、绿化亮化等配套设施。

(二)统筹管理,做优机制。针对现有管理体系散而乱现状,持续深化改革,优化资源配置,构建政府统一规划、多方参与建设、市场化运营的管理机制。坚持平台化管理。建议加快推进淮北文旅集团改革,整合全市文旅资源,加大文旅产业融资,统一规划布局建设,统筹配置要素资源,推动文旅产业提档升级,提升城市旅游产品供给质量。坚持市场化运营。建议以托管模式进行景区开发和管理,大力引进专业文旅经营团队来淮开展文旅产业托管,推行先进管理理念和经营方式,有效丰富文旅产品供给,提升景区经营效益。目前,濉溪县乾隆湖水街、杜集区百莲百合等采取托管方式,依托文旅管理公司开展经营,取得较好效果。

(三)多措并举,做强产业。充分发挥财政资金引导作用,积极吸引社会资本和群众力量参与建设经营,共同推动文旅产业发展,持续提升文旅消费收入。全面拓展资金来源,做到“借鸡生蛋”。认真梳理

国家和省关于文旅产业发展的支持政策,积极争取政府专项债等上级政策资金支持,制定“政策工具包”,精准支持文旅企业加速发展。持续拓展多元融资手段和渠道,建立文旅产业发展专项基金,引导和鼓励金融机构创新金融产品,为各类文旅企业提供有针对性的信贷支持和金融服务。加强文旅项目招引,做到“无中生有”。建议充分借鉴芜湖市引进方特的经验做法,以现有文旅资源为依托,用好长三角一体化发展政策机遇,积极招引国内外文旅龙头企业,同我市景区开展深度合作,聚焦休闲、康养、娱乐和餐饮服务,打造“吃、住、行、游、购、娱”一体大型文旅项目。因地制宜发展产业,做到“就地生财”。黄山市发挥古村落优势,发展西递、宏村等8个民宿集群,形成了良好的全域旅游乡村民宿集群发展态势。我市可学习黄山做法,完善利益联结机制,支持杜集区南山村、濉溪县临涣镇等村镇发展文旅配套产业,引导村民出资入股、参与经营,积极打造“民宿经济”“美食入股”。立足隋唐运河古镇、南翔云集等特色街区,持续拓展新兴消费业态,挖掘夜间消费潜力,积极打造“点亮星空”的夜间文旅消费集聚区,激发全域旅游新活力。

(四)改善环境,做好服务。认真研究当代游客消费习惯,特别是青年群体需求变化,持续优化城市环境,提高服务质量,加快打造“游客友好型”城市。创新宣传方式,提升城市“知名度”。学习淄博经验,结合自身实际,以皖北和淮海经济区为重点客源地,持续加大市场营销力度,更好发挥微博、抖音、B站等网络平台作用,邀请旅游博主、媒体记者等人士来淮考察,发布淮北旅游攻略、景点介绍、优惠活动等信息,充分展现淮北风土人情,讲好淮北精彩故事;积极开展区域文旅交流合作,主动融入长三角、淮海经济区等区域性旅游联盟,探索同徐州开展联合营销,常态化开展夜间灯光秀、文艺演出等活动,推动形成“白天玩徐州、夜晚住淮北”文旅产业链。完善基础设施,提升城市“便利度”。持续加强城市道路建设,合理布局公共交通,开通连接各大景区的旅游公交专线,在车站、高速入口、城区主干道等处设置景区指示牌,完善“火车站+公路+景区”无缝衔接交通网络,打通群众旅游“最后一公里”。对主要景区进行全面梳理排查,坚持“缺什么补什么、少什么建什么”,加快完善游客中心、休闲、餐饮、住宿等景区配套设施。营造好客氛围,提升城市“友好度”。持续发扬“创城文化”“好人文化”,深入推进全国文明城市创建工作,深入开展出租车等服务行业专项治理行动,打造友善好客的文明城市形象。加快出台全市文旅行业服务质量标准,对从业人员开展常态化培训指导,加强行业监督管理,完善游客投诉处置机制,增强游客满意度和消费黏性,让更多“头回客”变成“回头客”,来了不想走,走了还想来。

打造皖北一流 新能源汽车后市场

——关于做大做强我市二手车市场的调研报告

市委政研室

2023年以来,我市聚焦“首位”产业,加快推动新能源汽车产业集群发展,明确把发展零部件和后市场作为新能源汽车产业的主攻方向。发展二手车市场,对于我市而言,既有基础,更有优势,是我市抢占新能源汽车产业后市场的重要赛道。近期,市委政研室组织人员,通过深入走访、召开座谈会等方式,就做大做强我市二手车市场,进行了专题调研,形成如下报告。

一、发展现状

我市二手车市场建设起步于上世纪九十年代末,经过20多年培育发展,目前在商务部“全国汽车流通系统”备案审核通过的二手车交易市场共有18家,其中淮北智城、淮北华松、淮北国购3家具有一定规模。与皖北其他五市相比,目前阜阳、宿州、亳州、蚌埠、淮南等二手车市场规模小且分布散,展售车位多在100台以下,尚未形成年交易额过亿元的大市场。我市二手车市场发展较早,在皖北及周边地区具有一定知名度,吸引和集聚了一大批来自省内、外、较为稳定的二手车商客户群。特别是近年来,国家先后出台全面取消二手车地区限迁、销售收购二手车增值税减收等一系列支持政策,市政府专门成立二手车交易市场发展协调联络小组,相山区在全省率先出台了《支持二手车发展的若干措施》,为汽车后市场创造了良好的发展环境,经营者做大做强意愿十分强烈。如淮北智城二手车市场,近年来投资8000万元,建成20000平方米的展售大厅,并与杭州悦玛科技公司联合开发市场管理系统,打造皖北智慧化交易大市场,力争在3年内实现交易额超15亿元。总体而言,我市二手车市场在皖北地区具有先发优势。

二、存在问题

一是市场规模较小。就我市看,全市规模最大的淮北智城二手车市场,仅占地45亩,入驻商户62户,拥有展售车位1500个,2022年交易车辆近20000辆,交易额约5亿元。淮北华松二手车市场占地30亩,入驻商户26户,2022年交易额约1亿元。淮北国购二手车市场,占地30亩,2022年交易额仅5000万元。同周边比,如枣庄市市中区中安旧机动车交易市场(全国十大二手车市场),占地500亩,拥有1500余户商户,6100余个展售车位,2022年交易二手车10万余辆,交易额超过60亿元。再如优信二手车合肥大卖场(我省新建规模最大的二手车市场),占地150亩,满仓车辆2800台,全部建成后面积将达到45万平方米,容纳10000台车展售。

二是发展水平不高。从经营方式看,我市二手车市场主营业务是提供场地和交易中介服务,尚未实现从车辆销售到市场推广、售后服务等一体化经营。从销售情况看,以本地客户、线下交易为主,本市客户占市场交易总量的80%以上,线上交易仅占交易总额的20%。产品主要是中低端家用燃油轿车,二手新能源车交易尚处于起步阶段。从组织程度看,二手车行业组织缺失,市场间联系合作较少,商户间内部竞争激烈,难以实现优势互补、协同发展。二手车市场和本地汽车维修保养、零配件等相关产业发展联系不紧,尚未形成全产业链链条。

三是交易亟需规范。我市二手车交易较为混乱,虚假自然人交易、市场开具交易发票不严格查验相关资料、不诚信交易等违法违规行为不同程度存在,由此引发的产权、价格、质量等纠纷时有发生。统计数据失实、虚报交易价格现象较为突出。

三、对策建议

一是加强统筹谋划。从国外发达国家二手车市场发展规律来看,当汽车保有量达到一定规模,二手车交易量将会大幅提升。建议抢占发展先机,加快制定出台我市二手车市场发展规划,进一步明确相山区、烈山区市场发展定位,围绕加快建设我市新能源汽车产业集群,积极布局建设二手新能源车检验检测、维修保养、售后服务等平台,吸引更多二手新能源车加速向我市集聚,全力建设皖北一流、全国知名的二手新能源汽车交易大市场。

二是打造品牌市场。围绕提升市场透明度,建立完善二手车技术检测和价格评估体系,全面推广二手车销售第三方检验鉴定,让二手车销售价格更加透明、质量更有保障。围绕提高市场便利性,持续提升二手车交易一站式服务水平,扩大售后服务网点和业务,打造从交易到售后的全链条服务。围绕扩大市场影响力,实施会展+产业模式,定期举办二手车节会、展会、拍卖大会,打造二手车展销、贸易合作、信息交流平台,不断扩大淮北二手车市场知名度。

三是实施公司化运营。我市二手车商户多为个体户,规模较小,不仅管理难度大,也不利于推动纳入入规。目前淮北智诚二手车市场专门成立了销售公司,以实现市场对入驻商户车辆统一整备、统一结算、统一推广。但商户对民营企业不信任,担心交易资金无法及时全额到账,加入积极性不高,即使加入也只是将低价车交由市场代售。建议积极推动相山区尽快成立由政府出资主导的二手车销售公司,打消商户顾虑,让更多商户纳入公司化管理,加快建立现代经营模式。

四是推动合作发展。尽快组建我市二手车行业协会,选好带头人,建立健全制度,充分发挥协会在宣传政策、交流信息、对接政府、组织引导、开拓市场等方面的积极作用。推动市场各方深度合作,整合资源,实现优势互补、协同发展。积极招引国内知名二手车连锁品牌布局淮北。坚持以市场带产业、以产业兴市场,打通二手车市场与上下游产业的联系,加快发展汽车零配件、汽车维修保养、汽车美容、报废车拆解回收等相关产业,打造二手车全产业链条。

五是加强市场监管。建立商务、公安、市场监管、税务等部门参加的协同管理联动机制,定期召开工作会议,研究协调解决监管中出现的问题。加大联合执法力度,在全市范围内开展清理整顿活动,重点查处市场开票不严格查验相关手续行为,依法严厉打击二手车“皮包公司”违规开票行为。建立信用披露制度,及时将二手车销售企业诚信经营状况向社会公布,信用差的敦促整改,严重的取消营业执照,让诚信经营成为行业自觉。