

我省县域经济已占“半壁江山”

生产总值占全省份额 48.1% 唯缺“参天大树”



县域兴则省兴,县域强则省强。昨日上午,省政府召开县域经济新闻发布会。2009年,我省县域地区生产总值4835.7亿元,占全省份额由上年的47.8%提高到48.1%,对全省经济增长的贡献率达到51.1%,占了半壁江山。但是一万棵小树捆绑起来,也做不了栋梁,县域经济这块“短板”还有待接长。

记者 祝亮 俞宝强 樊立慧

成绩 肥西县 GDP 突破 200 亿元

昨日召开的县域经济新闻发布会上,省发改委副主任吴劲松通报了2009年度县域分类考核及县域经济发展情况,2009年度全省20个科学发展先进县出炉。其中,

一类县7个,分别是肥西县、芜湖县、宁国市、繁昌县、肥东县、当涂县、长丰县。

吴劲松简要介绍了2009年度县域经济发展情况,全年县域地区生产总值4835.7亿元,

占全省份额由上年的47.8%提高到48.1%,对全省经济增长的贡献率达到51.1%;增长14.4%比全省高1.5个百分点,自2005年起已连续五年高于全省。有13个县GDP超过百亿元,肥西县达到206.7亿元;有12个县财政收入超10亿元,凤台和肥西突破20亿元。

促进 排名让“县太爷”们坐不住

“不进则退,慢进也会退。”记者在发布会现场获悉,在7个一类县中,昔日“全国有名”的贫困县长丰县新进入科学发展先进县行列,肥西县继续位居第一位。在9个二类

县中,郎溪县继续位居第一,蒙城县、凤阳县、涡阳县3个皖北大县跨入“先进”。与此同时,无为县、庐江县等“传统强县”被“后浪拍死在沙滩上”。“这一‘残酷现实’,让现在的

‘县太爷’们都不敢掉以轻心,每天都在思考为这个县的老百姓做了什么,为民生的改善做了什么。”会上,相关人士告诉记者道。

据悉,针对各地基础和条件差异较大的实际,组织开展县域分类考核,有效激发了县域发展的活力与动力。

观点 县域经济需要“参天大树”

“一万棵小树捆绑起来,也做不了栋梁。我省县域经济太需要‘参天大树’了。这‘参天大树’就是工业大项目。在现场发布会

上,省发改委相关负责人告诉记者。

“力争到2015年,涌现出一批经济总量超300亿元、财政收入超40亿元的经济强

县。形成一批具有较强辐射带动能力的中小城市。培育一批销售收入超百亿元的省级开发区和重点产业集群。”记者从发布会上获悉,“十二五”时期县域经济发展将坚持以工业化为主导,加快产业集聚发展。

我省将向千家知名民企抛出“橄榄枝”

“要像对接央企那样对接民企”

星报讯(记者 宛月琴)“今年下半年我省将有望组织千家知名民企到安徽洽谈签约。”昨天,全省经济与信息化工作座谈会在肥召开,省经信委主任赵炳云透露,继上半年我省对接央企取得喜人佳绩之后,下半年还将向知名民企抛出“橄榄枝”,进

行大规模民企对接。

据了解,今年上半年,我省开工114个央企项目,投资规模3434亿元。到今年年底,还有52个已签约项目有望开工。

而在本月20日在北京钓鱼台举行的我省与中央企业调整结构合作发展座谈会

上,我省又推介了542个新项目,投资规模92098亿元,涉及工业和信息化、电力、基础设施等多个方面。

在央企为安徽发展“注入强大动力”的同时,“民企”宝藏该如何挖掘?省经信委主任赵炳云昨日透露,目前我省已

经谋划对接民企事宜,预计将在12月下旬在合肥召开大型对接洽谈会,邀请知名民企来皖考察投资,而且今后,“对接民企将与对接央企一样,成为一种常态机制。”目前,具体实施方案正在紧锣密鼓地制订中。

荣誉产品
可口可乐系统

揭盖有奖 畅饮畅赢

合肥太古可口可乐饮料有限公司二零一零年“揭盖有奖 畅饮畅赢”活动细则

25%中奖率 700万个赠饮等你来拿

一、活动介绍
2010年7月15日至2010年9月30日,购买“揭盖有奖 畅饮畅赢”促销主题的本促销装产品即可参加本次促销活动(以下简称“本促销活动”),有机会获赠480毫升[原叶]茶饮料一瓶(赠饮为480毫升原叶茶或480毫升雀巢冰爽茶,赠饮产品口味以兑奖点库存为准)。

二、活动主办方
安徽省地区(以下简称“本地区”)本促销活动主办方为合肥太古可口可乐饮料有限公司(以下简称“我司”)。

三、促销活动促销装产品
具有本次促销活动标识和包装的以下品牌及规格产品为参加本地区本促销活动的产品:480毫升原叶冰红茶,480毫升原叶绿茶,480毫升原叶清香茉莉茶,480毫升原叶蜜香茉莉茶,480毫升雀巢冰爽冰极绿茶。

四、奖项设置、详情及中奖概率
1、赠饮奖项设置及详情:
◎ 揭盖带有本促销活动标识的塑料瓶装产品瓶盖,如见“480ml原叶茶饮壹瓶”字样中奖信息,即赠480毫升[原叶]茶饮料一瓶或480毫升雀巢冰爽茶一瓶,赠饮产品口味以兑奖点库存为准。
◎ 本地区本促销活动设立的赠饮奖共计168万个。本促销主题活动期间在河南、陕西、福建、江苏省地区(除苏州、无锡和南通)由当地装瓶厂分别推出,整个促销活动期间共设赠饮奖700万个。

2、中奖率:
本地区本促销活动赠饮中奖率为25%

五、赠饮兑奖办法
1、赠饮奖的中奖者可到标有本地区本促销活动兑奖标志的兑奖点凭中奖瓶盖兑换相应的赠饮。兑奖点的信息可通过本促销活动咨询热线4008096868(自付市内话费)查询。

2、本地区本促销活动自2010年7月15日至2010年9月30日截止。赠饮的兑奖自2010年7月15日起至2010年10月15日17时截止。所有奖项逾期不兑奖,做自动放弃处理,我司不予补偿。

3、12周岁以下消费者应在其父母或法定监护人的陪同下兑换赠饮。

六、本促销活动注意事项
1、我司对所有中奖瓶盖(以下简称“兑奖标识”)的真实性和有效性拥有查验权和最终决定权。该等兑奖标识须完整、清晰、整洁。任何伪造、变造和复制的兑奖标识及不符合相关要求的操作一律无效。
2、如遇意外,无法提供指定奖项,我司有权决定以价值相仿的奖项替代公布奖项。本促销活动奖项不得兑换现金或作价销售,一经发现我司有权取消其兑奖资格。所有奖品金额均符合《中华人民共和国反不正当竞争法》的有关规定。
3、本促销活动奖项不设退货、换货服务。奖品以实物为准。
4、对于中奖者在领取和使用奖品过程中发生的任何伤害和损失,如该等伤害和损失非由我司之过错导致,我司不承担任何责任。
5、我司、本促销活动的代理公司、广告公司、印刷商和相关合作企业之员工、家属,不可参加此次促销活动,以示公允。
6、本地区本促销活动咨询热线:4008096868(自付市内话费)。
7、在法律允许的范围内,我司对本促销活动拥有最终解释权。如遇不可抗力因素,我司拥有取消本地区本促销活动的权利。

「原叶」是可口可乐公司的商标。「雀巢原叶茶」、「雀巢冰爽茶」、「冰极」和「NESTEA」、「ICE RUSH」是雀巢产品有限公司的商标。 调味茶饮料系列