

读者建议

发挥奖补政策的惠农效能

2008年以来,中央财政逐年增加一事一议财政奖补资金规模,奖补额从2.5亿元增加到2015年的218亿元,有效带动了地方政府和社会资金对农村公益事业建设的投入。但笔者在调研中发现,一事一议财政奖补工作虽取得显著成效,但也存在一些亟待解决的问题,需要从以下几方面着力,提升政策的惠农效能。

要变普惠为特惠。现行的一事一议财政奖补政策“普惠”的特色明显,由于各地经济发展不平衡,一些经济好的地区项目越建越好,资金供不应求;而一些欠发达地区的项目则推进缓慢,有钱花不出,呈现出“两极分化”的趋势。建议适时将一事一议财政奖补政策由普惠制向特惠制转变,对基础设施条件差、经济落后、人均收入低、有资金需求的地区提高财政奖补比例,适当降低农民自筹部分,完善酬劳机制,帮助落后地区加快发展。

要精简实施程序。一事一议资金涉及多个部门,项目建设的规划、标准、程序不一,时间、技术、投资规模等要求各不相同,在一定程度上拖延了项目实施进程。建议推动整合部分支农资金,减少浪费和重复投入,提升惠农效果;对一事一议财政奖补资金进行统一规定,可规定一定额度以下的项目适当减免招投标、监理和审计等程序,既节约经费,也有利于提高项目建设进度。

要精细项目谋划。不少地方的一事一议项目缺乏统筹规划,对本地最急需哪些项目,超前谋划不够。少数地方重建设轻管护,产生不了效益。对此,各地应加强规划指导,指导农村按照新农村建设规划要求,建立一事一议财政奖补项目库,分期分批组织实施,实行动态管理。建立健全村级公益事业项目管护机制,落实管护责任和管理费用,使已建成的项目发挥应有的作用。

要强化群众参与。不少地方在村民民主“议事”上流于形式,没能调动群众主动参与的积极性,使群众成为被动执行者。可在项目实施中成立村民监督小组,对项目实施全程参与、实时监督,以激发村民的责任心和参与的主动性。

(湖北省宜城市 杨明生)

完善家政服务业行业标准

近年来,随着人们生活水平的不断提高,家政服务业发展迅速,在满足家庭需要和吸纳劳动力就业方面发挥了重要的作用。由于看好这个潜在的巨大市场,大大小小的家政服务公司一时间呈遍地开花之势。

笔者走访发现,目前家政服务与社会需求之间依然存在不小差距。一是缺少实力型服务“龙头”。由于家政服务进入门槛低,对资金技术要求不高,往往是“一间门面、一张桌子、一部电话”就可开张。家政中介公司创办者大多文化程度不高,缺乏相应的企业管理知识和经验。二是服务领域不宽。除搬家服务、清洁服务、婚庆服务等尚具有一定规模外,较高层次、较为专业的家政服务,如家教、理财等人员紧缺的状况十分突出。三是缺乏科学监管制度和统一的行业标准。目前家政服务机构无统一机构章程、无统一规范运作模式、无统一收费标准,普遍存在管理不规范、后续服务不到位等问题。

家政服务的前景广阔,但要驶上发展“快车道”,还需要走社会化、市场化、专业化之路。一是要加快家庭服务业有关法规、标准的制定工作,建立健全家政服务就业及从业人员的配套服务体系,规范行业准入制度,实行持证上岗,使家政市场参与者有法可依。制定和完善《家庭服务规范》等一系列规章、办法和标准,对家政企业的资质认证、收费标准、服务要求等进行监管,规范家政服务行业市场秩序。

二是建立健全各地家政服务协会组织,引导完善企业信用档案,实行客户服务跟踪监督,推动家政服务网络中心和企业诚信体系建设。通过行业协会制定本地家政服务业的发展规划,制定行业有关标准,认定企业资质,对家政公司的服务质量进行考核评级,以此规范行业行为。

三是培育完善家政服务市场,推进家政服务业的产业化。要加强培训,全面提高从业人员素质。要根据市场需求、用户需要和从业者的特点,以提高职业知识和实践技能为核心,开展不同层次、不同内容、不同职业的家政服务教育培训,建立一支满足市场需求的复合型家政服务管理人才队伍。

(江西省抚州市 彭国正)

“丰收的烦恼”如何破解

编者按 近期,本报编辑部接到一些读者来信反映,天津、江西、辽宁等地部分蔬菜、水果等农产品丰收后却面临“价低卖难”的问题,农民遭受增产难增收的困扰,生产积极性受挫。读者认为,农产品卖难现象,应该引起有关部门的关注和重视,在拓宽销售渠道、提升品牌效应的同时,更加注重农产品的深加工,切实帮助农户解决销售难题,确保农民增产增收。



▲12月15日,山东滨州市车王镇小李邢王村专业种植合作社员工正在包装金丝红枣。该合作社在传统销售的基础上,建立了网上电商和微信销售平台,拓宽了农产品的销售渠道。 木禾摄



▼四川达州市达川区安仁乡通过举办安仁柚品鉴会和安仁柚采摘节,扩大安仁柚品牌影响力,帮助果农增加收入。图为游客在安仁乡五通庙村采摘安仁柚。 陈国岳摄

江西石城槟榔芋面临滞销困局

编辑同志:

今年,我们石城县槟榔芋大丰收,但芋农们却遭遇了“丰收的烦恼”:收购时节已过,芋农们左顾右盼却不见收购商的踪影。

石城县是省级贫困县,近年来,县里实施“产业扶贫”政策,从福建省长汀县引进槟榔芋种植,并在黄柏村等地专门成立槟榔芋合作社。前几年,芋农平均每亩可收入近万元。尝到甜头的农户不断扩大种植规模,从前年的几百亩猛增到今年的2000多亩,从只有一个村子种植槟榔芋,到今年的几十个村子纷纷种

植。今年市场需求不旺,供过于求,槟榔芋价格整体下降,再加上今年雨水天气多,储存不易,导致槟榔芋严重滞销。

不仅是销售难,价格的下跌也着实让芋农们受不了。前年槟榔芋在田间地头的批发成交价格为每斤3元多,去年为2.5元,而今年每斤不到0.5元。看着垄尾的芋头,芋农们犯了愁:如果再没人来收购,这些芋头就将烂在地里。

据了解,今年石城县受到槟榔芋价低、滞销影响的有20多个行政村,种植面积在2000亩以上,按照亩均产量2000斤计算,全县总产量预计达500万斤,除去市

场上零星出售的,大约有400万斤槟榔芋滞销。

目前,尽管当地一些爱心企业和人士在积极帮助推销,但效果不佳。当地种植户盼望,能有更多的加工企业以及科研机构到当地考察、收购,共同开辟槟榔芋利用新途径。同时也呼吁,政府加强科技种植指导和培训,提高种植技术和经营管理水平;建立和完善生产、销售服务体系,全力打造槟榔芋品牌,提高槟榔芋的附加值,破解槟榔芋滞销困局。

江西省石城县 熊江坤

对策一:深度加工打造品牌

今年天津市蓟县山区苹果喜获丰收,但该县出头岭、马伸桥等山区镇的苹果种植大村,都出现了程度不同的滞销现象。往年,新苹果上市单价可达3元以上,但今年苹果单价大多低于2元。时至年底,该县苹果仍有较多积压,果农只能寄希望于春节前后能够多销售一些。

苹果滞销的原因,一方面是由于今年产量增加,另一方面是苹果的深加工、品牌营销跟不上,以及采摘、运销等人工成本增加等。

要帮助农民解决增产难增收问题,必须推进农产品深加工,加快品牌打造,提升产品知名度。

一要从增加农产品附加值和市场竞争

力出发,打造以农产品深加工和品牌经营为引擎的现代农业产业链。通过农产品深加工,带动农产品订单生产、农产品基地建设、农产品规模化和集约化生产。这样,既可以按照预定目标消化生产基地出产的初级农产品,又可激活市场上相关农产品的销售,化解农产品卖难,使农产品深加工和产品销售形成完整的内在体系。

二是要注重农业龙头企业建设、培育和壮大,切实让企业在吸收和消化农产品中发挥龙头作用。引导、鼓励和扶持农业龙头企业走科技型、创新型、品牌经营型发展之路,促使农产品深加工和产品销售形成“一条龙”服务体系,实现良性互动和循

环发展。

三要引导农民和农产品加工企业通过注册商标、打造品牌,提高农产品附加值。通过组织开展“一社一品”活动,大力推行“公司+农户+商标”经营模式,将分散的农户以农产品商标为纽带、以龙头企业为通道,连接千变万化的市场,不断提高农产品的市场竞争力;通过举办农产品博览会、展销会、订货会等展示和促销活动,扩大深加工农产品的知名度和市场影响力,吸引更多的购货商和消费者;推广农产品网上销售,发展农产品电商经营,促进农业产业化健康发展。

(天津市宝坻区 王宝晴)

对策二:规模销售多方对接

时值岁末,辽宁省铁岭市昌图县古榆树镇从事花生种植的农民眼瞅着大量的花生堆积在家里,心里很是着急。昌图县古榆树镇农田属砂质土壤,适宜花生种植,花生因此成为该镇主打农产品之一,不少农民尝到了种植花生致富的“甜头”。

然而今年却是另一番情景。由于气候等原因,花生成色不够理想,加上盲目扩种,致使4000多斤花生难以销售,每亩花生比去年至少减收500元,全镇4000多斤花生出现滞销。

三是建立健全各地家政服务协会组织,引导完善企业信用档案,实行客户服务跟踪监督,推动家政服务网络中心和企业诚信体系建设。通过行业协会制定本地家政服务业的发展规划,制定行业有关标准,认定企业资质,对家政公司的服务质量进行考核评级,以此规范行业行为。

四是培育完善家政服务市场,推进家政服务业的产业化。要加强培训,全面提高从业人员素质。要根据市场需求、用户需要和从业者的特点,以提高职业知识和实践技能为核心,开展不同层次、不同内容、不同职业的家政服务教育培训,建立一支满足市场需求的复合型家政服务管理人才队伍。

(江西省抚州市 彭国正)

针对花生滞销的问题,应立足实际,及时帮助农民破解销售难题。一是实行政策倾斜,为农村发展提供政策、资金、技术和人才支持及指导,加强实用技术培训,提高农户种植管理水平,促进花生种植规模化、产业化发展。

二是实行规模销售“抱团取暖”。同一种类的农产品,要集中经营,形成规模销售。大力培育农村经济能人,鼓励他们走出去,积极寻找销售渠道和销售空间,尽可能地减少农民的损失。

三是与市场对接,拓宽农产品销售渠道。实行“农超对接”和“农电对接”。针对不同的消费群体,将农产品按照高中低档进行分类,实行分级销售。也可以将优质产品储存,破季销售,提高价格,增加农民收入。

四是通过科技创新,增加农民收入。可将花生、地瓜等农产品进行深加工,提高产品的科技含量,并建立和完善销售服务体系,促进花生等农产品增产和农民增收。

(辽宁省调兵山市 柴宝侠)

对策三:推广电商+基地模式

江西省南城县是传统果业种植大县,仅蜜橘一项,全县栽种面积就达20多万亩,年产量近20万吨。可是今年不少蜜橘种植户都发了愁:丰收的蜜橘烂在树上,无人问津。株良镇史振明家的蜜橘早就下树了,但约了好几次商贩,采购都不积极。种橘赔本,令广大橘农苦恼。

据了解,造成今年南城蜜橘卖难的原因主要有以下两方面:一是今年是蜜橘生“大年”,产量比去年至少增产三成,导致价格一直上不去。二是今冬雨水过

多。雨天采摘蜜橘,容易腐烂。往年此时全县蜜橘已基本采摘完毕,而今年只采摘了三分之二多一点,还有近5万吨挂在树上。就是已采摘的蜜橘,由于雨水过多,品质不好,也有四成多找不到销路。

为应对蜜橘滞销困境,当地的做法一是推行“电商+基地”种植模式,引导蜜橘种植户参与,开通网络销售渠道,努力消化存量。目前,该县网络销售的蜜橘数,已占销售总量的40%。

二是加快培育农副产品加工龙头企业

业,将包括蜜橘在内的农副产品就地加工转化。如该县国家高新技术企业——江西博君生态农业有限公司推出的蜜橘果醋,企业正在竭尽所能“吃”进滞销蜜橘,开足马力生产,帮助广大蜜橘种植户分忧解难,尽快走出困境。

从长期来看,要从根本上解决农产品频繁滞销问题,还是要促进农业由传统单一模式,向现代集约化、规模化农业转变,通过市场需求来调整农业生产的结构。

(江西省南城县 王晓方)

编读互动

供给侧改革促转型升级

12月15日,《经济日报》用一个整版的篇幅刊登了以《转型升级难在哪》为题的“中国经济趋势大家谈”,对当前我国经济处于转型关键时期遇到的一些困难进行了分析解读,并对“如何转、怎么转”等问题提出了对策建议。有助于读者更加清醒地认识我国的经济发展趋势。

目前,我国经济已步入了深度调整期,也走到了转型升级的关键期。只有进一步深化改革,顺应改革潮流,才能规避风险,促进经济稳健发展。

一是要调整产业结构,适应人民群众不断变化、升级的需求结构。比如钢铁产业,一方面存在产量过剩问题,另一方面,我们又缺少造船、汽车制造等所需的高精度钢铁。这就要求我们不仅做好供给“量”上的文章,也要做好供给“结构”方面的文章,要不断提高供给的质量和效率。

二是要提高产品科技含量,提升市场竞争力。创新是经济发展的动力之源。随着经济快速发展,我国逐步从低端制造走向高端制造,要抓住大众创业、万众创新的机遇,推动“中国制造”走向“中国创造”,并创出自己的品牌,不断提高产品的科技含量,提升产品市场竞争力。同时,要在技术、管理、商业模式等方面实现全面转型升级,走绿色、智能化发展之路。

三是要加快战略性新兴产业发展。对战略性新兴产业要进行甄别和筛选,及时出台鼓励政策和指导意见,落实各项优惠政策,加大支持力度,使其真正成为经济转型升级的生力军。

(河北省承德市 尹玉玲)

确保粮食安全可持续发展

12月10日到12日,《经济日报》连续刊发“粮食实现十二连增系列述评”,既阐述了粮食丰产的中国经验,也分析了粮食“十二连增”后的困惑。当前,我国面临粮食库存高企、粮食价格下行、农民卖粮难等现实问题。要解决这些问题,需要创新思路,在保障国家粮食安全、促进农业增值和农民增收的前提下,找出适合自身发展的新路子。

首先,可在全国范围内实行合理的耕地轮作休耕制度。让受污染严重的耕地休养生息,实现农业可持续发展,使耕地通过滋养重新获得生命;对于连年种植单一粮食的耕地,实行合理的轮作制度,以提高耕地的肥力和有机质含量,提高耕地的综合使用能力。

其次,因地制宜调整种植业结构。要改变传统的种植观念,改变只有让耕地产出更多的粮食,才是合理利用耕地的狭隘观念。在适合养殖业的区域,可以适度推广牧草种植,大力发展养殖业,养殖食草动物,以适应国民饮食结构的改变。

再次,推动农业投入减量化、生产过程清洁化、废弃物利用资源化,提高农业发展质量和效益,促进粮食满仓和绿水青山的良性循环。一是加强农业面源污染防治,提升监测预警能力,不断推进农业面源污染监测常态化、制度化运行;二是实施秸秆综合利用项目,推进秸秆还田、养畜、秸秆沼气等无害化处理,加快推进秸秆利用的规模化、产业化发展。

(江苏省兴化县 孙贵书)

商务班车市场潜力大

12月14日的《经济日报》“一线调查”版刊发《绿色出行,我们坐班车吧!》,就北京市商务班车发展的实际情况进行了调查与分析。城市用车过多不仅造成交通拥堵,排放的尾气还会导致空气污染。发展商务班车、企业联合班车、单位自用巴士等,无疑是缓解交通压力、保护环境的一种有益尝试。

首先,推广商务班车新模式。专业客运经营公司要加强对市区周边班车需求情况的调研,不断拓展服务领域,以适应城市发展需要。灵活掌控用车群体的需求,从营运线路、时间、站点、班次、车辆配置等多方面进行科学策划,既方便乘车人又降低运营成本。

其次,实现信息共享。距市区较远且员工较多的企事业单位,要配合实施商务班车计划,大力推进绿色出行。以我们锦州为例,现在有很多企事业单位和大专院校都搬迁至开发区,距老市区二三十公里,每天上下班需要很多通勤车。其实,这就是商务班车的“商机”所在。可将需求信息与商务班车相对接,在方便企业员工上下班的同时,也能保证运营方的市场运营效益。

再次,要加大扶持力度。建议政府出台相关政策给予必要支持,为商务班车发展创造有利条件;交通部门可为商务班车开辟一些绿色通道,如为商务班车配备明显标志,使其在上下班交通高峰时,可以走公交专用通道等;广泛宣传商务班车供需信息,实现社会资源共通共享。

(辽宁省锦州市凌河区 石玉晶)



关注农村互联网发展

本版编辑 魏倩伟

文字整理 欧阳梦云

电话:010-58392644 邮箱:dzzs@ced.com.cn