

编读互动

既要去产能也要保就业

5月8日《经济日报》头版刊登的《产煤大县不再产煤 近万职工转岗就业》一文,介绍了产煤大县——山东省章丘市化解产能过剩、安置职工就业的做法。如何在去产能的同时,保持就业的稳定?章丘市的做法值得借鉴。

在“去产能、调结构”的过程中,难免会遇到企业下岗、转岗等情况,在抓“去产能、调结构”的过程中妥善安置好职工再就业问题,是抓好“去产能、调结构”工作的重要因素之一。

一是要及时兑现职工安置费。相关部门在安置下岗、分流人员时,应及时兑现安置费用,妥善解决好他们的生活、养老等问题,免除他们的后顾之忧。

二是要优先安置下岗人员再就业。劳动保障部门和相关企业应统筹抓好下岗人员再就业问题,鼓励企业特别是结构调整后的新办企业,优先考虑因“去产能、调结构”而下岗失业的人员,帮助其再就业。

三是要通过“腾笼换鸟”创造更多的就业机会。去产能、调结构的目的是为了促进发展,促进民生。政府应发挥宏观调控作用,有效运用产业、经济、就业等相关政策的联动作用,以相关经济政策促进新兴产业和现代服务业的发展,创造更多新的就业岗位。

四是要通过推动“大众创业、万众创新”来扩大就业。工商、财政、税务、银行等部门应落实好“大众创业、万众创新”的相关扶持政策,要通过降低准入门槛,简化工商登记程序和注册登记手续、财政资金扶持、税收减免、融资帮扶等措施,鼓励在去产能中下岗的人员通过自主创业来实现再就业。

(重庆市涪陵区龙潭工商所 文光耀)

促返乡创业需多方发力

5月8日《经济日报》刊登题为《让农村妈妈家门口创业》的报道,介绍了广西百色“产业回家、留住妈妈”的做法和经验,在为读者带来感动的同时,也为精准扶贫提供了新的教材,具有很强的可复制性。

随着新型城镇化的推进和政府鼓励农民工返乡创业政策的出台,催生了一股农民工返乡创业的热潮。但这些返乡创业者,普遍面临资金缺乏、创业项目单一、创业成功率较低等问题,要帮助返乡农民工创业成功,需要政府、社会多方面的共同努力。

首先,创新金融支持体制,解决创业者资金难题。许多创业者因为手续、时间等因素,难以通过银行融资。对此,各地应结合当地具体情况,由政府牵头,组成行业协会,建立“政府+银行+协会”的多途径、多渠道融资模式,解决创业资金问题;以“多家帮一家”形式,鼓励在协会内的企业设立协会基金,由政府或用基金做担保,对具有发展前景的新企业,提供银行贷款担保。

其次,加强引导,让创业者少走弯路。返乡农民工创业成功与否,与经营管理能力、技术水平、市场信息等因素密切相关。由于农民工文化素质偏低,在择业时容易产生误判,而造成决策上的错误,加之信息闭塞、创业品种单一、抗风险能力较弱,要最大限度地减少失败,政府要引导他们因地制宜地发展适合当地生产的产业,完善产业链,避免同质化竞争。整合现有培训资源,有计划、有目的地对返乡农民进行企业管理培训和技术指导,减少返乡创业的随意性与盲目性,提高创业成功率。

再次,整合资源,提升竞争力。目前,涉农创业政策分散在多个职能部门,要及时更新市场信息和政府的支持政策,还可借助电商平台,将当地产品与市场实行有效对接,提升创业者参与市场竞争的能力。

(山东省威海市 袁壮志)

回音

好政策不再“打折扣”

2014年12月11日《经济日报》读者版刊发了《惠农政策为何打折》一文,报道了黑龙江省个别供电企业在执行国家发改委出台的“发改价格[2013]973号”文件《国家发展改革委关于调整销售电价分类结构有关问题的通知》“打折扣”的现象。文件中详细规定了农业生产用电包括“农产品初加工用电:是指对各种农产品(包括天然橡胶、纺织纤维原料)进行脱水、凝固、去籽、净化、分类、晒干、剥皮、初烤、沤软或大批包装以提供初级市场的用电”,但在执行过程中,个别供电企业对属于该文件规定应享受农业生产用电价格的粮食烘干企业,按一般工商业及其他用电价格进行收费,使粮食烘干企业多支付近一倍的电费。

文章刊登后,引起供电企业、粮食烘干企业强烈反响,也得到了黑龙江省物价监督管理局的重视。经过多方沟通和不懈努力,黑龙江省物价监督管理局于日前下发了黑价格[2016]57号文件,明确了烘干塔用电属于农业生产用电。该文件的下发,将有效降低粮食烘干企业和农民的粮食生产成本,真正将惠农政策不折不扣地落在了实处。

(黑龙江省农垦北安工商物价局 杜川)

福建报道

关注民间投资

本版编辑 魏倩玮

文字整理 欧阳梦云

电话:010-58392644 邮箱:dzzs@ced.com.cn

健康服务业成新“蓝海”

编者按 近年来,以健康管理、健康养生、健康养老为主导的健康服务业方兴未艾,到2020年,我国健康服务业的总规模将超过8万亿元。一些读者来信认为,加快发展健康服务业,是深化医改、改善民生、提升全民健康素质的必然要求。应在保障基本医疗卫生服务需求的基础上,大力引入社会资本,着力扩大供给、创新服务模式,不断满足人民群众多层次、多样化的健康服务需求。

专家观点

变“已病就医”为“未病先防”

胡大一

防治分离、重治轻防是我国医疗卫生事业当下凸显的弊端。预防和康复不到位,投入越多,浪费越大。这就好比汽车平时不保养,坏了等大修,一定是修不好的。人也一样,需要主动预防,做好患病后康复,主动“保养维护”。

例如,我国心血管病、肿瘤、慢性阻塞性肺疾病等非传染性疾病(以下简称慢病)患者数以亿计,其致死率占我国目前总死亡率的80%。但目前,被动、碎片化的医疗服务体系难以应对慢病挑战。传统的医学基于单纯生物医学模式,只限于治疗已病的患者,忽略慢病发病与防控的社会和心理因素。慢病的源头是不健康的社会环境和生活方式,而目前的医疗机构与医生极少用生活方式治疗,也很少关注患者的心理与睡眠。结果是药用得越来越多,消耗了巨大的医疗资源,健康产出却很不理想。

医学发展的战略应从“以治愈疾病为目的的高技术追求”转向“预防疾病和损伤,维持和促进健康”。因此,应大力兴建健康管理和慢病管理、康复、老年养护一体化的“4S”店。从根本上变革现有的医学模式、医疗服务体系与结构、医疗资源配置,变“已病就医”为“未病先防”。充分发挥医患双方两个积极性,做好全社会动员,实现群防群治。

首先,要建立一体化的医疗健康服务体系。不同于传统被动等人得病的医院,这种一体化服务体系是以患者和公众健康为中心,主动提供健康与慢病预防和康复管理一体化工作平台。在医生指导下,由护士、运动治疗师、营养师、心理治疗师、临床药师、志愿者、社工和患者家庭成员等组成全新团队,为患者和公众提供主动全面和全程的服务、关爱和管理。

其次,发挥患者与家庭的主观能动性,提升自我管理疾病的能力。在服务体系指导下,患者要主动增强自我管理健康的慢病的责任和意识,落实自我管理健康和慢病的知识和技能。只有双方主动,有效互动,才能实现慢病管理的良性循环。在科学论证评估的基础上,建立和完善慢病预防工作付费机制,以支撑形成慢病预防工作的常态化、规范化。

再次,让“互联网+”和民营资本齐助力。信息技术和互联网发展为慢病管理提供了契机。穿戴式设备、互联网+医疗/健康、远程医疗为患者提供一个可持续性的健康服务平台,提高他们对自身疾病的全面认知,指导患者管理好循证用药的有效性、安全性和依从性,实现医患双方的有效沟通,实现慢病的群防群治。当前,社会资本大量投向有巨大社会需求但尚未被满足的医疗和健康服务领域,这正是《国务院关于健康服务业发展若干意见》中所明确鼓励的。建立新型一体化医疗和健康服务体系,一头挑起健康服务业,一头挑起公众健康,逐步实现慢病防控群防群治,进而实现健康中国梦。

(作者系著名心血管病专家、北京大学人民医院心血管病研究所所长)



上图 5月10日,江西广昌县敬老院的老人正在接受免费健康体检和诊疗服务。该县扎实推进基本公共卫生服务均等化工作,免费为城乡居民提供老年人健康管理、健康体检等公共卫生服务,切实让百姓享受到健康服务业带来的实惠。

本报记者 李树贵摄

下图 5月9日,山东省滨州市沾化子梅养老院,护理人员给王同桂大妈讲解智能护理床的使用方法。该院是一家社会养老医疗综合服务机构,集医疗卫生、康复理疗、养老保健、文化娱乐、临终关怀服务模式于一体,为居民提供医养结合的养老服务。

唐志琦摄



产业发展潜力大

健康服务业覆盖面广、产业链长,在一些发达国家和地区,健康服务业已经成为现代服务业中的重要组成部分,产生了巨大的社会效益和经济效益。例如美国健康服务业规模相对于其国内生产总值的比例超过17%。与之相比,我国健康服务业还有很大的发展潜力和空间。

由于我国健康服务业还处于起步阶段,存在城乡基础医疗保障体系不够完善、城乡健康养老一体化体系尚未形成、健康养老严重滞后等亟待解决的问题。当前,需要把握机遇,采取有力措施,促进健康服务业快速协调发展。

一是制定健康服务业发展规划。把提升城乡居民健康素质和水平作为健康服务业发展的根本出发点、落脚点,强化政府在制度建设、规划和政策制定及监管等方面的职责,研究出台促进健康服务业发展的相关政策,在市场准入、项目立项、土地供应、技术创新、市场开拓等方面给予优惠,为健康服务企业提供优惠政策,加大财政投入,调动民间资本投资发展健康服务业,不断增加健康服务供给,提高健康服务质量和效率。

二是制定和完善服务标准。政府出台相应的产品标准,推行服务承诺、服务

公约、服务规范等制度建设,保障服务质量和安全。完善监督机制,加强执法监督,创新监管方式,加强诚信体系建设,依法规范健康服务机构从业行为,强化服务质量监管和市场日常监管,严肃查处违法违规行为。

三是培育全社会健康理念和意识。大力支持健康知识传播机构发展,培育健康文化产业,充分利用媒体深入宣传健康知识,倡导健康的生活方式,提高公民健康意识和健康素养,在全社会形成重视和促进健康的社会风气。

(山东省青岛市市南区 钱冬青)

让基层百姓受益

近日,国务院办公厅印发了《深化医药卫生体制改革2016年重点工作任务》,就加快发展健康服务业等做了部署。健康服务业如何真正让基层百姓受益,如何推进县市健康服务业的发展成为关注的焦点。

随着人口老龄化进程的加速,百姓对公共卫生健康服务的呼声强烈。目前,各地大都成立了社区卫生服务机构,但城乡发展不够平衡,有的县市有几十个社区卫生服务站,但农村的卫生服务机构却屈指可数。这些农村居民往往还要到城里的卫生机构接受医疗健康服务,不仅耗

时费力,还要支付昂贵的费用。此外,在推进分级诊疗服务方面存在问题,比如有的大医院的医护人员没有与医疗机构签订协议,到基层卫生服务机构不是执业只是坐诊,不能给基层群众提供实实在在的卫生健康服务。

要改变这种状况,首先,应加大中央和省市财政对基层发展健康服务业的资金支持力度,用于完善基层卫生健康服务设施、器械。因为县市财政一般都很拮据,如果没有上级的资金扶持,很难推进健康服务业向社区和农村延伸。

其次,县(市)推进健康服务业发展不

能只是对上级文件的层层复制,不能只停留在纸上,流于表面,应层层落实到最基层,同时,应强化考核问责。

再次,进一步完善服务设施、提高服务质量,实现城乡卫生健康服务的均衡发展及全覆盖。真正实行分级诊疗服务,城市里的大型医疗机构的医师要与所在机构脱钩,通过签订合同的方式到城乡基层医疗和卫生健康服务机构执业,使居民尤其是远离城市的农村居民足不出户就能享受到热情周到的卫生健康服务,让基层百姓真正从健康服务中受益。

(辽宁省调兵山市委 杨志广)

注重个性多样化

健康服务,是第三产业的新型业态之一,在我国还属新兴产业,尚存短板和薄弱环节。应积极开拓健康服务业发展视野和领域,以“大健康产业”发展理念为引领,加大健康服务业相关投入力度,推进个性化多层次的健康服务业发展。

一是要力求多样化。随着物质生活的改善和提高,人们对健康服务的需求日趋增加,而且呈现多样化趋势。要使健康服务的内容满足广大群众的实际需求,就要推进健康服务项目向多元化、精细化延伸,要把健康服务与日常保健、疾病预防等紧密联系在一起,实现健康服务的多层次、多形式、多功效。对此,应进行科学周

密的产业规划和设计,加快培养高素质的专业技术人才,进而丰富和充实健康服务内容和内涵,使健康服务业成为经济发展的新动能,让广大人民群众享受到多样化的品质优良的健康服务。

二是要注重个性化。要针对不同受众对健康服务的个性化需求,设定不同的个性化服务项目,使健康服务更具针对性。比如,可以把推进健康服务业发展与促进居家养老结合起来,健康服务从业者和经营者可以根据相关老年人个性化更强的需求,为其提供签约式服务,这不仅便于老年人享受健康服务,而且还能使健康服务更多地参与老年事业,为健康服

务业赢得更多的发展空间。

三是要积极推进城乡一体化。健康服务尚属新兴产业,要特别重视城乡兼顾、协调发展,预防重城市、轻乡村不良倾向的发生,对城乡健康服务业一体化发展统筹考虑、科学规划,合理配置城乡健康服务业资源,协同推进城乡健康服务业基础设施建设和健康服务业健康发展,使市民和农民平等享受健康服务业发展的成果。与此同时,要从城乡一体化出发,提升健康服务品质,设定合理收费区间,并通过政府补贴或保险运作等,让城乡群众尤其是弱势群体也能享受到健康服务。(天津市宝坻区 王宗征)

读者建议

农产品电商,不可重“电”轻“商”

随着信息科技的发展,网络营销模式的出现改变了传统的农产品市场,农产品电商市场迎来了高速发展。目前全国涉农电子商务平台已超过3万家,农产品电子商务平台已达3000家,农产品电商行业发展前景光明。但与此同时,农产品电商亏本运营却是行业现状,许多农产品电商悄然倒闭,在具有近万亿规模的市场上,市场渗透率却不足1%,火爆投资的背后难以掩盖损耗率高、普遍亏损的现状。

究其原因,一是在于传统的B2C思维

限制。很多电商平台错误地认为,建立一个线上B2C平台,通过导流量,客户就会到线上购物了,其实消费者更青睐的是产品背后的消费。二是重视网络而忽视商业模式。“基地整合+营销+流量+交易+供应链服务+口碑营销”这个闭环是农产品的基本模式,不少电商对此存在误区,认为中心在“营销+流量+交易”3项,重视“电”而忽视了“商”。三是目标人群和产品种类定位偏离,采购基地分散,导致客户体验差、退货比例大。四是物流成本高、社会化成熟

的冷链物流资源稀缺。此外,目前电商发展趋势是“线上社区+线下社区”,本地化O2O已成为必然。

要想推动农产品电商健康发展,首先要推动B2B向O2O转型,通过线上引流,线下体验,打通“最后一公里”。加强网络宣传,做好线上营销;在线下要努力打造“最后一公里”,在各个社区和学校设立销售点,或通过已有的较为成熟的生鲜电商的销售点合作,以避免高额的物流成本和保鲜费用。

其次,要形成鲜明个性化。鲜明的个性化模式,能加快消费者的认可,并能长期与其保持交易往来,这才是果蔬农产品电商的生存致富之道。

再次,需要政府、民众和从业者的支持。由于我国农产品网络营销目前还处于积极发展阶段,农产品电商平台积极与线下服务结合,积极形成个性鲜明的电商,有利于农产品网络营销未来更好地发展。(中央民族大学管理学院 刘心夷)