数说经济
中国新闻奖名专栏

“一老一小”服务精准回应家庭之盼

推动实现“一老一小”服务由“强供给”向“优适配”转变，意味着将不是简单做床位、托位的数量加法，还要以更加精准、更有实效的制度设计回应家庭之盼，让公共服务成为小型家庭的“隐形家人”。

“一老一小”是家事，也是国事。多部门近日印发《“一老一小”服务体系建设实施方案》（以下简称《方案》），明确提出：到2030年，养老机构护理型床位占比达到73%，社区养老服务机构和设施覆盖率达到70%，3岁以下婴幼儿入托率较2025年提高6个百分点。除了这些量化目标，《方案》中“推动实现‘一老一小’服务由‘强供给’向‘优适配’转变”的新提法，更直指公共服务提质的方向。

我国人口结构正在经历深刻变迁。2025年，60周岁及以上老年人口超过3.23亿人，占总人口的23%；全年出生人口792万人，比上年减少162万人；全国共有家庭户51465万户，平均每个家庭户人口为2.52人。这三组数据指向的，分别是老龄化、少子化、家庭小型化，几大趋势相互叠加之下，传统家庭中“老人帮带孙辈、子女就近照看老人”的代际互济链条明显承压，养老托育从“家庭独担”加速转向“社会共担”。

绝大多数老年人倾向于在家养老，但家庭小型化直接削弱了居家照护的人力基础。特别是失能失智老年人照护，在养老需求里刚性最强、压力最大。据测算，我国约有3600万失能老年人、1700万失智老年人，家庭照护普遍面临体力、经济、技能、心理等多重困境。越来越多健康老年人也对居家适老化改造、精神陪伴、社会参与有了更高要求。

托育服务的核心诉求，集中在普惠、安全、可及。然而，大量双职工家庭“上有老、下有小”，老人照护缺人手，婴幼儿托付无去处，超时加班和“随时在线”的工作状态又进一步加大了家庭照护压力。不久前国家发展改革委发布会上那句“对很多家庭来说，一边要照顾老人，一边要照料孩子，压力实实在在”，之所以引发广泛共鸣，正是因为戳中了众多家庭“养老愁、托育难”的现实困境。

家庭照护能力变薄了，社会支持功能要加厚。推动实现“一老一小”服务由“强供给”向“优适配”转变，意味着将不是简单做床位、托位的数量加法，还要以更加精准、更有实效的制度设计回应家庭之盼，让公共服务成为小型家庭的“隐形家人”。

把有限资源优先投向最需要的环节。比如，推进公办老旧养老机构改造升级，扩容医养结合设施，为失能失智、独居老人等困难群体提供助餐、助洁、助浴等上门服务，稳步推进居家适老化改造，把专业服务送到老人家门口、床头边。支持单位办托、延伸农村托育点位，在机构布局、办托模式、质量安全上精准匹配家庭养育诉求，让托育服务更加贴合群众期待。

打通社区“家门口”的服务末梢。嵌入式、集成化是适配“一老一小”需求的务实路径。比如《方案》提出的，鼓励有条件的地方优先盘活利用闲置场所和设施，推进有较大需求的新建小区配套建设、既有小区因地制宜增设社区嵌入式服务设施，在确保安全的前提下规范发展“老幼共托”模式。这种“一址多能”的布局思路，一个很现实的价值，就是方便双职工家庭在同一片社区动线内，完成送托孩子、看望照料老人，减少路上奔波。

完善普惠可持续的机制。普惠定价如果只靠机构单方面压缩收费，而补贴和成本分担跟不上，结果要么是服务质量下降，要么是机构悄然退场。《方案》提出，“鼓励有条件的地方结合实际为普惠养老、托育机构给予稳定可预期的运营补贴”，就是要构建合理的成本共担机制，兼顾家庭承受能力与机构可持续运营，让普惠价格有支撑、服务质量有保障，避免普惠模式难以持续。

“一老一小”服务，离不开多方协同、权责清晰的生态。唯有构建政府引导、市场发力、社会参与、家庭尽责的良性格局，才能避免服务体系“一头热、难长久”。



李国正

袁欣悦



莫让假好评掩盖真诉求

一边是群众等着烦心事落地解决，一边是干部忙着给考核数据“美颜”。某执法部门自导自演投诉工单，虚假刷高满意率。假好评掩盖了真诉求，小矛盾积攒成大难题，最终损害的是公信力。基层工作当实事求是，直面不足、主动改进，用心用情办好每一件民生实事。

墨拾漫画

更多内容 扫码观看

前段时间出台的《关于推动历史经典产业高质量发展的意见》，首次从国家层面为历史经典产业出台专项政策，瓷器作为重点门类被纳入其中。

绵延千年的陶瓷技艺孕育了领域细分、分布广泛、特色鲜明的陶瓷产业，我国由此成为陶瓷生产、消费和出口大国。当前，受需求萎缩、成本高企、环保压力等诸多因素影响，我国陶瓷产业正处于深度调整与转型升级阶段。日用陶瓷、建筑陶瓷、卫生陶瓷等传统陶瓷领域面临产能过剩、“内卷式”竞争的困境，部分创新能力不足、品牌影响力偏弱、环境污染严重的企业面临严峻的生存压力。与此同时，先进陶瓷、文旅融合等细分领域则成为陶瓷产业新的增长点。

在先进陶瓷领域，以醴陵、景德镇为代表的陶瓷产区主攻通信电子、新能源、航空航天等战略性新兴领域，熔断器瓷壳、陶瓷刹车片、空心瓷绝缘子等产品成为新能源汽车、AI算力设备、轨道交通的关键部件。

在文旅融合领域，江西景德镇陶溪川、山东淄博颜神古镇、浙江龙泉等地的非遗研学、陶瓷主题民宿、沉浸式体验空间将陶瓷非遗以“可住、可玩、可学”的方式更好融入现代生活。适配年轻人偏好的陶瓷潮玩新品将陶瓷从日用、建筑领域拓展到更多的消费场景，为陶瓷产业注入了活力。

陶瓷产业冰火两重天的背后，是陶瓷产品从“大众日用品”到“文化消费品”转型、从“拼规模、拼价格”转向“拼价值、拼创新”的现实体现，也为陶瓷产业转型升级敲响了警钟。面对传统低端陶瓷市场萎缩以及新消费群体崛起，陶瓷产业须抓住数字经济发展机遇，加快培育壮大新业态、新模式、新场景。同时，从需求挖掘、产品研发、创新设计、工艺提升、质量强化、生产制造、流通体系以及市场拓展等维度，全方位、全链条推动陶瓷产业数字化、智能化转型，从而实现产业从“经验驱动”向“数据驱动”、从“传统制造”向“智能制造”跨越。

具体而言，一方面，应借助社交媒体、电子商务等手段，精准识别陶瓷新品需求、潜在消费场景以及固有产品优化方向等。鼓励陶瓷产业各主要产区建设产业共性技术中试平台，依托AI技术缩短研发周期、降低企业新技术应用门槛和风险、加快研发成果转化。依托非遗产品、历史文化元素、经典纹样造型等数据资源搭建AI设计素材库，推广AI生成式设计应用，支持企业开发适配陶瓷行业的AI设计工具以及打造“AI+设计+成果转化”全链条服务体系。

另一方面，应建设陶瓷行业“AI+工业互联网”公共服务平台，推动人工智能技术在生产控制、工艺优化、质量检测及设备维护等关键制造场景的深度融合应用。借助数字技术，将陶瓷产业传统流通渠道由“线下经销+门店”为主，转向“直播电商+平台协同+数字化供应链”的立体流通网络，使得陶瓷产品能够直接触达全国乃至全球消费者。

此外，陶瓷产业各主要产区还应借助历史经典产业高质量发展的契机，利用数智技术，积极推动陶瓷产业向绿色化、数字化、智能化、品牌化转型，促进陶瓷生产效率、产品质量与品牌价值提升。在为陶瓷产业注入数智元素的同时，让陶瓷产品更好满足人民对美好生活的需求。

本版编辑 梁剑箫 刘 莉 来稿邮箱 mzjjgc@163.com

金融活水润山乡

——农行重庆市分行服务乡村全面振兴纪实



农行工作人员在武隆区仙女山街道龙宝塘村了解中药材种植大户种植情况

当前，农业农村发展对金融服务的需求正在深刻变化：粮食生产资金集中在农时节点，要的是“短、频、急”；乡村产业经营主体轻资产、缺抵押，要的是信用化、线上化产品；乡村振兴要可持续，村集体和致富带头人需要金融力量托一把，要的是能下沉到田间地头的服务网络。中国农业银行重庆市分行（以下简称“农行重庆市分行”）以专属产品破题、以简化流程提速、以精准投放增效、以服务下沉扩面，把信贷资源匹配到农业产业链的关键节点。

支农惠农 稳住粮食生产

重庆市大足区万古镇，连片水稻田里翻耕机往来穿梭。何先生的家庭农场的稻田进入春耕关键期，种子、化肥、农机检修处处需要资金。“农时不等人，资金跟不上，再好的田地也难有好收成。”农场负责人说。2026年3月19日，一笔农户贷款到位，千亩农田翻耕育秧如期完成。

春耕资金需求急、时效强，是粮食生产资金规律的一个缩影。农行重庆市分行据此从产品、服务、机制三个层面构建支农体系。

产品分层适配。针对普通种植户缺少抵押物、资金需求小且急的现状，推广“惠农e贷”，采用“信用+线上”模式，流程简、审批快、利率优。大足区万古镇天锅村推行“稻药轮作”，2026年春耕前夕，200多亩示范田资金出现缺口，农行大足支行服务专班进村走访，纯信用、无需抵押，从申请到放款仅用3个工作日。针对农业产业周期长、抵押物不足的痛点，推广专业大户贷、商超贷等特色产品，为信用户和优质经营主体发放免抵押、免担保信用贷款，灵活设置贷款期限和还款方式，落实贴息政策。针对粮食加工企业和缺抵押物的经营主体，匹配专属产品，依托大数据风控快速授信，并与农担公司协同增信。

服务抢抓节点。紧盯春耕备耕、秋收收购等关键时期，主动下沉服务重心，摸排种植大户、家庭农场、农业企业资金需求，建立信贷需求清单，做到早对接、早审批、早投放。开通金融服务绿色通道，严格执行限时办贷制度，压缩审批环节、提高放款速度。大足区高升镇红光村发展“稻甲共生”，春耕用款关键期为其投放的贷款准时到位。客户经理深入乡镇、村社和田间地头，讲解信贷政策、优惠利率及专属产品。

机制政银协同。主动加强与地方政府、村集体对接，联合开展信用体系建设、惠农政策宣讲、信贷需求摸排，同步掌握区域产业规划、重点项目清单和农户经营现状。指导分支机构聚焦粮食稳产保供、农田建设、农资农机供应等重点领域，实现金融服务与地方发展规划同频。

粮食生产的资金需求分散在农时节点上，分层产品解决“谁能贷”，限时办贷解决“多快能到”，政银协同解决“需求摸得准不准”，三者叠加，信贷资源才能在关键节点上精准落位。

农文旅融合 盘活绿水青山

重庆市武隆区双河镇木根村，村民缪先生家一到夏天客房就订满。十几年前，他守着几亩薄田，收入有限。2011年起，农行武隆支行向他提供信贷支持，菜园从几亩扩到200余亩；积累本钱后，又支持他翻新老屋、办起农家乐。如今仅夏季两个月，缪先生家的纯收入就超过10万元。这是农行重庆市分行以文旅金融助力富民的一个缩影。

武隆区之外，这样的金融服务在更多区县落地。围绕重庆文旅产业发展规划，农行重庆市分行深化与文旅主管部门协同联动，签订全面战略合作协议，创新推出“全域旅游建设贷款”等特色产品，通过产业赋能、产品创新、场景拓展三维发力，推动生态资源转化为富民产业。在这一布局下，南川支行成为具体落地的样本。

农行南川支行在重庆市南川区金佛山178环线——这条串起景区、民宿和徒步线路的旅游环线上，为漆树堂·静草山居等经营主体匹配纯信用“乡旅贷”，用于装修、设备购置和日常经营。该民宿2025年4月投运，单日最高可接待百余人；资金到位后完成改造升级，接待能力和环境品质明显提升。南川支行据此形成“一产业一方案”，景区乡旅贷、方竹笋客群商户贷、民宿乡旅贷按产业量身定制，支持经营主体加快发展。民宿完善配套后，带动周边餐饮、徒步旅游发展，村民在家门口就能实现增收。

大型文旅项目同样需要金融支撑。南川区神龙峡景区2025年启动20年经营权收购，评估金额7.3亿元。农行南川支行多次进景区调研，启动前后台平行作业，与市分行联动提供融资。景区2025年营收已超6000万元，2026年预计突破7000万元。运营前期，农行还为金佛山国际旅行社和景区运营公司提供流动性支持，支持其提升运营接待能力。

文旅发展也带动了地方特产销售。南川米是国家农产品地理标志产品，金禾米业每到收购季资金压力集中：先付农户货款再收货，才能稳住价格。农行南川支行投放信贷用于稻谷收购、加工、仓储流转，企业稳定吸纳10余名群众就近就业，并扩大订单种植，向农户供种、回收稻谷，年产值已达5000万元。

南川是全市布局的一角。截至2026年9月末，农行重庆市分行文旅行业累计投放贷款407.07亿元，在重庆本地商业银行市场份额位居前列，累计向56家4A级以上景区提供贷款支持，其中13个5A级景区贷款全覆盖。

党建引领 带动一方致富

乡村振兴，资金和力量要向村一级下沉。农村的事办得好不好，关键靠好的带头人、靠好的基层党组织。农行重庆市分行把金融服务嵌入基层组织网络，既发挥党员带头人的“头雁”作用，也以机制安排让带动效应持续下去。

武隆仙女山支行三农客户经理傅小康扎根一线16年，走遍周边30多个村落，办理5000多笔农户贷款，推动仙女山片区农户发展高山蔬菜、中药材、农家乐等产业，助力农户稳定增收。送贷款之外，他还帮着选产业。武隆区双河镇荞子村，有农户想跟风种天麻，他当即劝阻：“有名气没技术，老百姓赔不起。”为给林下土地找出路，他进山测海拔、看土质、访专家，最终锁定毛慈菇——市场价稳定在每斤300元左右，适合林下阴凉环境。产业方向定了，他又找到种植能手，多次上门算细账、讲前景，请其现身说法打消村民顾虑，并动员返乡新农人利用自家林地试种。

头雁带动之外，支行的机制安排同步跟进。农行重庆武隆仙女山支行与周边村委结对建立银村联动，旺季前组建党员小分队逐户安装收款码，年轻客户经理由老同志带领熟悉农情农事。武隆之外，彭水、垫江等支行也从组织层面推动服务下沉。

彭水支行开展村支部书记授用信全覆盖专项活动，将全县39个乡镇、296个行政村划片对接，把村支书作为产业带头人重点支持。彭水县鹿鸣乡龙田村党支部书记带领村民盘活撂荒地，产业进入丰产期后出现资金缺口，农行彭水支行为其专项授信，纯信用、无抵押。目前龙田村仅葡萄产业每年为村集体增收90万元，2025年村集体经济收入突破200万元。

垫江支行实行行政村划片包干，开展信用户、信用村、信用镇创建，实现301个行政村整村建档；成立普惠小微柔性服务团队，党员带头常态化走村入户。

从稳住粮食生产，到盘活绿水青山，再到把组织力量沉到村一级，农行重庆市分行的金融服务始终对准农业农村的实际需求，让信贷资源在关键环节发挥效用。下一步，农行重庆市分行将继续坚守服务“三农”初心使命，持续优化金融产品和服务模式，为重庆农业农村现代化和乡村全面振兴提供更加有力的金融支撑。

（数据来源：中国农业银行重庆市分行）



农行工作人员到大足区“稻+药材”种植基地了解种植情况

·广告