

ISSN 1674-2516
CN31-1620/F

供销合作经济

GONGXIAO HEZUO JINGJI



ISSN 1674-2516



9 771674 251173

2017

3

2017年6月28日版

总第184期

上海团乡农产品有限公司

上海团乡农产品有限公司成立于2015年，是由南汇供销合作总社、上海市果品有限公司、大团供销合作社、上海乐依对虾养殖专业合作社以及农民致富带头人等发起设立的混合所有制经济组织。公司旨在推进农产品流通，帮助农民解决销售难题，从而带动农民致富。团乡公司在当地农民中形成了良好的口碑，成为当地农户信任的品牌。

助农增收，全力推进农产品销售。团乡公司一是利用市果品公司销售平台，推进农超对接，进行地产甜瓜、西瓜、水蜜桃、翠冠梨等销售。二是努力拓展销售渠道，争取农产品进公司、进高校，与有关企业集团、高校建立合作关系，签订后勤配送协议等。三是丰富营销方式，举办果品进公园活动。团乡公司在市农委、市林业局、市园林管理局等部门的支持下，于每年7-9月地产果品上市高峰期，牵头组织全市60余家农民专业合作社，在上海植物园、鲁迅公园、长风公园、杨浦公园、中山公园、辰山植物园等承办“郊区果品进公园，与市民手拉手”活动，深受广大市民欢迎。四是密切与农户联系，带头帮助农民解决销售难问题。团乡公司凭借在当地果品收购市场的影响力和在农户中的信誉度，以农户代言人的身份与各大集贸市场摊贩沟通，通过介绍和推荐帮助农民销售，累计带动农户1043家。

探索多样化经营，向现代休闲农业、体验农业延伸。团乡公司精心打造的青少年科普体验基地“阿拉虾乐园”是上海第一家，也是唯一一家展现本土水族文化，集教育、科普、休闲、娱乐为一体的现代新型农耕基地。基地围绕本土水族文化，建设水生生物会馆、钓虾体验中心、钓鱼竞技池、农副产品展示馆、青少年实训教室等活动场所，把渔业建设、科学管理、垂钓乐趣、水产品加工及旅游者的广泛参与融为一体，展示了现代都市农业的魅力。

中华全国供销合作总社党组书记、理事会主任王侠要求：

因地制宜发展“三位一体”综合合作，全面深化供销合作社综合改革

在浙江省瑞安市联合召开的“发展‘三位一体’合作，深化供销社综合改革现场交流会”上，王侠指出，在浙江省委、省政府的坚强领导下，“三位一体”综合合作取得积极成效，发挥了生产、供销、信用三大合作的协同效应，搭建了为农服务的综合平台和共建共享的有效载体，实现了多方共赢。初步构建起“三位一体”农合联组织体系，确立了农民的主体地位；打造为农服务大平台，初步实现了涉农资源有效整合；推动服务主体的联合合作，促进了产业融合发展；供销合作社参与“三位一体”综合合作，进一步充实了自身实力、拓展了服务平台。实践证明，“三位一体”综合合作立足浙江农业农村发展实际，丰富了农村统分结合双层经营体制中“统”的内涵，是农村生产关系和农业经营体制的发展和完善；适应了提升农业弱质产业和促进农民增收的客观需要，是推动现代生产要素与传统农业对接的有效载体和平台；切合了推进农业供给侧结构性改革的新要求，是推进中国特色农业现代化的有益实践和探索，具有重要的理论价值和实践意义，值得各地认真学习借鉴。当然，也要看到，浙江“三位一体”综合合作根植于浙江的省情农情，既有改革的普遍性，又有区域的特殊性，各地在学习借鉴浙江经验时，要注重立足本地实际，着眼改革全局，确保综合改革稳妥有序推进。

王侠指出，今年以来，全国供销合作社系统经济运行稳中向好，质量和效益不断提高；东部地区主动创新、率先突破，中西部地区激活后发优势，迎头赶上，全系统正在形成齐头并进、协调发展的新格局；各地积极运用新技术新手段进行传统产业改造升级，积极参与一二三产业融合发展，经济增长结构更趋合理；各地党委、政府对供销合作社更加关心重视，主要负责同志经常听汇报、作调研，各有关部门不断加大政策资金扶持力度，为全面深化综合改革创造了有利条件。全系统要准确把握这些新形势新特征，坚定全面深化综合改革的信心和决心。

王侠强调，供销合作社综合改革已经进入由点到面、全面推开的新阶段，各级供销合作社要坚持抓重点、抓关键，精心组织，狠抓落实，确保综合改革不断取得新的成效。一是要因地制宜发展“三位一体”综合合作，扩大改革成果。要充分尊重基层实际和群众首创，在具体形式上，既可以是组织体系的整合重组，推进生产、供销、信用三大服务资源的融合，也可以依托供销合作社领办的农民合作社及其联合社，拓展生产和资金互助功能，内生性发展“三位一体”综合合作。二是要积极稳妥开展专项改革试点，推动重点领域和关键环节取得突破。经过研究，总社决定围绕构建双线运行机制、创新联合社治理机制、强化基层社合作经济组织属性、推动农村产业融合发展、建立社有资产管理委员会、设立多种形式发展基金、健全联合社“三会”制度等7个方面重点改革任务，集中精力开展专项试点。各试点单位要尽快实化细化工作举措，狠抓改革落实，确保改革试点任务圆满完成。三是要积极为小农生产提供周到便捷的社会化服务，将小农生产引入现代农业发展轨道。为小农生产做好服务，是供销合作社践行为农服务宗旨的重要内容。要针对小农生产特点，开展多种形式农业社会化服务，积极推广土地托管等服务模式，为小农提供代耕代种、统防统治、烘干收储、加工销售等系列化服务，在引领和带动小农生产中作出更大贡献。四是要统筹做好综合改革和经济发展工作，确保完成全年目标。加强经济运行的分析研判和宏观指导，促进系统经济保持中高速增长，提高发展质量和效益。五是要坚决守住风险底线，确保改革平稳有序推进。要贯彻落实好汪洋副总理提出的6条底线要求，切实增强风险防范意识，特别要高度重视防范金融风险，严格遵循监管制度，确保不发生系统性风险。



主管单位:

上海市供销合作总社

主办单位:

上海市供销合作总社
上海市供销合作经济研究会

出版单位:

《上海供销合作经济》编辑部

主 编: 王建翔

副 主 编: 王伟星
胡建华

责任编辑: 陈 峡

发 行:

《上海供销合作经济》编辑部

二〇一七年第三期

(总第184期)

2017年6月28日版

双月刊·公开发行

国际标准连续出版物号

ISSN 1674-2516

国内统一连续出版物号

CN 31-1620/F

上海供销合作经济

(汪道涵题)

目 录

领导讲话

因地制宜发展“三位一体”综合合作,

全国深化供销合作社综合改革……………王 侠(1)

特 稿

坚定不移深化供销合作社综合改革……………王 侠(5)

供销前沿

大胆探索 精准发力 深化改革……………谭利辉(7)

建设农产品流通终端平台的探索……………
……………上海市普陀区供销合作社(10)

“社村共建”深化供销合作社综合改革的又一途径……………
……………赵 洵 石方志(11)

“三农”论道

休闲农业释放农村经济新动能……………新 文(13)

关于农民专业合作社融资现状的分析与对策…李振宇(15)

为农服务

供销社改革行稳致远……………瞿长福(17)

发挥供销网络优势 构建电商服务体系 王传雄(18)

循环经济

简析废旧金属再生循环的意义 何佳旻(21)

供销视窗

..... (24)

研究与探索

发展混合所有制经济的积极意义 黄文忠(26)

坚持中国化的马克思主义合作经济理论 姚康镛(30)

中国特色社会主义政治经济学的创新与发展 陈承明(34)

社区服务

拓展菜市场的民生服务功能 杨柏荣(37)

话说营销

浅析“唯加”的品牌营销策略 刘 跃(39)

产品质量是最好的市场通行证 周 颖(42)

思政与党建

强化“四好”班子建设之我见 杨伟东(43)

法制天地

关于办理侵犯公民个人信息刑事案件司法解释简介

..... 杨忠德(45)

食林趣话

越南美食惹人爱 钱桂华(47)

方寸世界

吴哥窟剪影 刘古武(48)



中国供销合作社
CHINA CO-OP

地 址:

上海市大木桥路 247 弄 2 号 2 楼

电 话:(021)64183952

传 真:(021)64183952

E-mail:gxhgxh@ qq. com

邮政编码:200032

定 价:4.00 元

印 刷:松江区华亭印刷厂

《上海供销合作经济》杂志理事会成员名单

理 事 长：王建翔

副理事长：(按姓氏笔划为序)

陈仕军 陆新华 金慧明

祝加林 宫鸿冰 黄瑞华

秘 书 长：王伟星

常务理事(按姓氏笔划为序)

王心雄 上海市宝山区供销合作总社主任

王伟星 上海市供销合作经济研究会秘书长

王建翔 上海市供销合作经济研究会会长

田晓磊 上海新农村建设投资股份有限公司副总经理

朱国平 上海市奉贤区供销合作总社主任

朱松林 上海市长宁区供销合作社主任

朱建国 上海市金山区供销合作社主任

孙耀华 上海昊元资产经营管理有限公司总经理

陈仕军 上海市松江区供销合作联合社主任

汤宏波 上海市青浦区供销合作联合社主任

余泳波 上海昊元地产投资有限公司总经理

吴荷生 上海卢湾供销合作社负责人

李 斌 上海市杨浦区供销合作社主任

陆新华 上海市崇明区供销合作总社党委书记

张志鹏 上海好唯加食品有限公司总经理

罗 荣 上海市普陀区供销合作社主任

周 勇 上海市闸北区供销合作社主任

张 燕 上海金麒麟鞭炮烟花有限公司总经理

金慧明 上海市闵行区供销合作总社主任

祝加林 上海市嘉定区供销合作总社主任

赵志刚 上海市徐汇区供销合作社主任

宫鸿冰 上海市农业生产资料有限公司总经理

顾 共 上海市棉麻有限公司总经理

顾伟钢 上海叶大昌(集团)公司党委书记

桑 佳 上海南汇供销合作总社主任

徐若海 上海市黄浦区供销合作社主任

黄瑞华 上海浦东新区供销合作总社主任

蒋国平 上海市果品有限公司总经理

理 事(按姓氏笔划为序)

王巧其 上海金社企业管理有限公司常务副总经理

伍亚生 上海市供销综合商社集中留守管理中心主任

陈龙宝 上海浦东登丰农资有限公司总经理

李金国 上海邵万生商贸有限公司总经理

张立刚 上海青莲阁拍卖有限公司总经理

顾 共 上海青莲阁典当有限公司董事长

坚定不移深化

供销合作社综合改革

中华全国供销合作总社党组书记、理事会主任 王 侠

党的十八大以来,党中央、国务院高度重视供销合作社工作。习近平总书记强调指出,在新的历史条件下,要继续办好供销合作社。2015年3月,中共中央、国务院印发《关于深化供销合作社综合改革的决定》,对深化供销合作社综合改革做出全面部署。全国供销合作社系统深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神,认真贯彻落实党中央、国务院决策部署,扎实推进综合改革,服务能力、发展活力、经济实力明显提升,在推进中国特色农业现代化建设中发挥了积极作用。

深化供销合作社综合改革是党中央、国务院着眼“三农”工作全局做出的决策部署

当前,我国农业农村发展进入新阶段,在人多地少、农民众多、经营分散的基本国情农情下,推进农业供给侧结构性改革,走中国特色新型农业现代化道路,迫切需要在坚持和完善农村基本经营制度的基础上,发展多种形式的适度规模经营;迫切需要构建以农户家庭经营为基础、合作与联合为纽带、社会化服务为支撑的立体式复合现代农业经营体系;迫切需要打造具有中国特色为农服务的综合性组织。

供销合作社是为农服务的合作经济组织,是党和政府做好“三农”工作的重要载体。在长期

为农服务实践中,供销合作社形成了比较完整的组织体系和经营服务网络,熟悉农村,了解农民,但也存在着与农民利益关系不够紧密,综合服务能力不强,层级联系比较松散,行政化色彩比较浓,体制没有完全理顺等问题。这些问题,躲不开,绕不过,必须通过深化综合改革加以解决。

党中央、国务院做出深化供销合作社综合改革的决策部署,就是要在新时期发挥供销合作社的独特优势和重要作用,把供销合作社打造成为党和政府抓得住、用得上的为农服务骨干力量,成为密切联系农民群众的桥梁纽带,在发展现代农业、促进农民致富、繁荣城乡经济中担当起更大责任。

坚持为农、务农、姓农,供销合作社综合改革取得阶段性成效

2014年4月国务院批复河北、浙江、山东、广东4省开展供销合作社综合改革试点以来,全国供销合作社系统坚持为农、务农、姓农根本方向,坚持因地制宜、以点带面、试点先行,坚持用改革的办法破解难题,推动综合改革取得了初步成效。

推进以土地托管为主要形式的农业社会化服务,促进农业适度规模经营。现在农村青壮年劳动力大多外出打工,留下来的主要是妇女老人儿

童,解决好“谁来种地”的问题十分迫切。山东省供销社提出“农民外出打工、供销社给农民打工”,在全省建成1012处乡镇为农服务中心,为农户和新型经营主体提供农业生产全程托管或半托管服务,服务内容涵盖代耕代种、统防统治、烘干收储、加工销售等各环节。托管后,平均每亩节支增收200元以上,既提高了土地收成,又避免了“非农化”“非粮化”问题,农民打工、种地两不误,很受各地欢迎。目前,山东省供销社土地托管面积2107万亩,占全省耕地面积的1/5,全国供销合作社系统土地托管服务面积1亿亩。

夯实为农服务基础,构建与农民的利益联结机制。基层供销社薄弱是供销合作社系统的一个突出问题,也是综合改革的重点和难点。各地供销合作社以密切与农民利益联结为核心,采取政策引导、联合社帮扶、社有企业带动等方式,因地制宜推进基层供销社改造,吸纳农民入股入社,建立利益共享机制。河北省依托供销合作社在11个地级市、147个县、1268个乡镇组建农民合作社联合社,农民社员占到70%,初步实现了农民出资、农民参与、农民受益。

顺应“互联网+现代流通”新趋势,提升现代流通服务水平。流通是供销合作社的老本行。各地供销合作社大力发展连锁经营、物流配送、电子商务等新业态新模式,加快传统经营网络改造升级,提升了供销合作社流通现代化水平。总社组建“供销e家”全国电商平台,20多个省级供销社建立省级平台,聚焦农产品和农村电子商务,推进线上线下融合发展,促进“网货下乡进村、农货上网进城”。去年,全系统电子商务和在线商品交易额达6000亿元,同时农资、棉花、再生资源等传统业务仍占全社会一半以上市场份额。

发展生产、供销、信用“三位一体”综合合作,搭建农村综合服务平台。发展农村综合合作,是推进农业现代化的重要途径。浙江在省、市、县、乡4级组建农民合作经济组织联合会,构建“三位一体”组织架构,把供销合作社的流通优势、农民合作社的生产优势、农村信用社的资金优势,以及农业科技推广机构的技术优势等,进行有效整合,实现了大组织大平台与小组织小农户的有机结合,办成了以前各家无法单独办成的事。去年,首批开展“三位一体”试点的27个县,农民收入

增速均高于全省平均水平。

推动各层级供销合作社上下贯通,发挥系统整体优势。“联合社不联合”,是供销合作社的老问题。各地供销合作社运用市场机制,以企业为载体,以产权为纽带,通过兼并重组、联合投资、连锁加盟、业务合作等形式,大力推进跨层级纵向整合。广东省供销社在农资、粮油、日用品等板块,组建省级龙头骨干企业,与20多个市、县供销社实现产权和业务对接,初步建起全省供销“一张网”。中国供销集团运用股权方式,在现代农业、电子商务、农产品市场等领域,与各地共同投资250多个大中型项目,打破了层级分割,整合了系统资源,形成了为农服务整体合力。

经过3年的改革,全系统呈现出一系列新变化:一是为农服务能力明显增强,农业生产服务延伸到耕、种、管、收、售各环节,农村社区综合服务覆盖65%的行政村,为建成服务农民生产生活的生力军和综合平台,搭建了框架。二是基层基础进一步夯实,基层供销社数量接近历史最高水平,质量明显提高,县及县以下的销售占全系统的比重提升到72.2%,初步扭转了基层长期薄弱的局面。三是综合实力较快提升,2016年全系统实现销售总额4.78万亿元,利润407.7亿元,比改革前的2013年分别增长49%和31%。今年一季度,全系统销售总额和利润同比分别增长14.3%和20%。四是社会形象得到改善,供销合作社社会影响力明显提高,干部职工增强了信心、找回了自信,农民群众感到“供销社又回来了”。

适应农业供给侧结构性改革新形势,加快打造服务农民生产生活的生力军和综合平台

推进农业供给侧结构性改革是当前和今后一个时期我国农业农村工作的主线,对供销合作社提出了新的更高要求。全国供销合作社系统要按照习近平总书记在安徽小岗村农村改革座谈会上的指示要求,以农业供给侧结构性改革为引领,全面深化供销合作社综合改革,打造同农民利益联结更紧密、为农服务功能更完备、市场运作更有效的合作经营组织体系。

狠抓基层基础,建立同农民利益联结更紧密的组织体系。推动农业供给侧结构性改革,要加快培育农业服务组织。基层供销社、农民合作社、综合服务社等,既是供销合作社为农服务的主要

大胆探索 精准发力 深化改革

——上海市奉贤区供销合作总社深化综合改革的探索

● 谭利辉

根据《中共中央国务院关于深化供销合作社综合改革的决定》(中发〔2015〕11号)、《上海市人民政府关于印发〈上海市供销合作社系统综合改革试点方案〉的通知》(沪府发〔2016〕16号)、《上海市奉贤区人民政府关于批转〈上海市奉贤区供销合作总社综合改革实施方案〉的通知》(沪奉府〔2016〕105号)文件精神,上海市奉贤区供销

合作总社近年来结合自身实际,大胆探索,精准发力,不断深化综合改革。2016年,区总社全资和投资企业实现资产经营收入1.15亿元,同比增长15.27%,净利润5492万元;缴纳税款2.37亿元,同比增长32.06%,综合改革的效果初步显现。

一、坚持为农服务方向,更好服务“三农”工作大局

载体,也是推进农业供给侧结构性改革的有生力量。要扩大基层组织覆盖面,通过劳动合作、资本合作、土地合作等多种途径,广泛吸纳农民和各类新型农业经营主体入社,完善利益共享机制,逐步办成规范的以农民社员为主体的合作社。总结推广浙江生产、供销、信用“三位一体”综合合作的经验做法,加快打造合作经济升级版和为农服务大平台。到2020年,基层供销社力争覆盖全国95%以上的乡镇,农村综合服务社和城乡社区服务中心力争覆盖全国80%以上的行政村。

提升服务层次,打造为农服务功能更完备的综合平台。供销合作社推进农业供给侧结构性改革,主攻方向是优化和创新服务供给。要围绕推进适度规模经营,加大土地托管服务推广力度,为农户提供耕、种、管、收、加、销全过程服务。立足当地农业资源禀赋,开展合作式、托管式、订单式等多种形式社会化服务,满足不同地区不同品种的农业生产服务需求。准确把握家庭农场、专业大户、农民合作社等规模经营主体的实际需要,不

断创新服务方式,有针对性地提供个性化、定制化服务。充分发挥供销合作社产业类别和经营主体众多的优势,积极发展农村新产业新业态,促进农村一二三产业融合发展,让农民更多分享产业链增值收益。

推进自身改革,形成市场运作更有效的体制机制。推进农业供给侧结构性改革,要求供销合作社创新治理机制,增强发展活力和内生动力。要按照政事分开、社企分开的方向,进一步厘清行政管理、行业指导、经济发展三方面职能边界,完善联合社机关主导的行业指导体系和社有企业支撑的经营服务体系,形成社企分开、上下贯通、整体协调运转的双线运行机制。进一步理顺社企关系,联合社机关要落实好为农服务职责,社有企业要加快完善现代企业制度,在农资、棉花、粮油等行业培育一批大型企业集团,提高供销合作社的市场竞争力。推进各层级供销合作社之间的上下贯通,通过产权和业务合作等方式,形成全国一盘棋,增强整体为农服务实力。

按照区委、区政府要求,区总社坚持为农服务方向,紧紧围绕“三农”工作大局,以密切与农民利益联结为核心,以提升为农服务能力为根本,以再造基层社和创新治理机制为重点,加快建成适应社会主义市场经济需要、适应都市郊区城乡发展一体化需要、适应农业现代化需要的组织体系和服务机制。到2020年,把奉贤区供销合作总社打造成为与农民联结更紧密、为农服务功能更完备、市场化运行更高效的合作经济组织,成为服务农民生产生活的生力军和综合平台,成为区委、区政府密切联系农民群众的桥梁纽带,切实在农业现代化建设中更好地发挥作用。

二、拓展为农服务领域,更好提升为农服务能力

(一)办好“三位一体”农副产品流通网络平台。以奉贤区供销合作总社“建立农副产品产业链网络及配送中心”工作列入年度区政府为民实事项目为契机,以奉供农产品有限公司为重点,办好“三位一体”农副产品流通网络平台,加快配送中心建设,提高集散吞吐和集中配送能力,发展农副产品直供店,社区农副产品供应点,不断推进农副产品进社区、进食堂、进企事业单位、进部队、进学校的进程,加快农业现代流通服务体系建设和提高农产品流通规范化水平,提高市场运作经营水平,提高企业效益。2016年,区总社、奉贤区农委和苏宁云商销售公司三方合作,协议开展农产品电子商务平台建设。今年要继续以发展电子商务为楔机,做好与全国供销合作总社电子商务平台的对接,实现实体与网络、线上与线下的融合互补发展。

(二)加快农业全产业链服务。以“新网工程”建设为抓手,推进农资、农副产品、再生资源、电子废弃物回收等网络建设,优化网络布局,扩大覆盖范围。2016年电子废弃物上门回收签约总数305家,同比增长43%,再生资源回收销售额3588万元。围绕区域性农业,加快构建以供销合作社为依托的新型农业社会化服务体系,密切与农民在组织上、经济上的联系,打造区域性农业社会化服务平台。加强农资供应、配方施肥、农机作业、统防统治、收储烘干及营销配送等一条龙、系列化、全产业链服务,创新服务模式,提高服务能力。加大农资监管力度,保障农资安全。积极参

与土地流转,通过入股等各种方式,与农民专业合作社、龙头企业等各方合作,加强农产品生产基地建设,打造现代农业示范平台。2016年,奉贤区供销合作总社流转土地357亩,其中120亩与庄行镇农业中心、长堤村合作,打造“粮食种植示范基地”。提高农民和各类新型农业主体种植农产品,特别是种植优质、绿色、无公害农产品的积极性,密切与农民的利益联结。积极发挥供销合作社龙头企业作用,在产、供、销等领域加强对接,大力开展产前产中产后全过程、专业化、规模化服务,以产业化带动服务规模化、生产标准化、营销品牌化,推进农产品进市场,打响供销合作社为农服务品牌。依托典当公司,稳步开展农村金融服务。

(三)积极参与农产品批发市场和推进集贸市场建设。根据区委、区政府要求,在推进区供销社综合改革的过程中,全面承担起对区内国有和集体性质资产农贸市场的逐步统一经营管理,2017年计划拓展农贸市场1-2家。将供销合作社农产品市场建设纳入全区农产品市场发展规划,积极参与农产品批发市场的建设、运营和管护,增强供销合作社对农产品批发市场主导示范和管控力,体现供销合作社经营管理公益性农产品批发市场的示范作用。加强南桥集贸市场标准化管理,突出服务,突出市场公平公正,突出公有集贸市场的社会公益性。以南桥集贸市场升级改造为突破口,完善服务功能,增强检验检测,提高信息服务能力。

三、深化社有企业综合改革,不断推进为农服务工作

(一)深化企业综合改革。只有深化供销合作社综合改革,提升经济实力,供销合作社才能真正成为为农服务的市场主体,只有企业活力充分释放,供销社的为农服务工作才能做得更好。深化企业综合改革的重点是突出“四大转型”:一是发展方向向“一业为主,相关多元发展”转型;二是经营模式向“以社区商业为导向的资产经营和服务”转型;三是管理体系向科学管理转型;四是企业形态上向资金密集型、智力密集型转型。

(二)大力发展社区商业,服务城乡一体化。坚持供销合作社服务社区的功能,大力发展社区商业。积极参与和社区居民日常生活密切相关的

社区商业服务,进一步满足社区居民的消费升级需求。明确社区商业的业态调整方向和服务定位载体,打造社区商业的新业态和新模式,改善社区商业环境,提高服务能力,服务城乡一体化。按照“新型社区建到哪里,供销合作社服务就跟到那里”的原则,加快综合社区服务建设,引入公共服务、文化、咨询、维修等多种服务项目,同时积极承接政府购买服务项目。根据农村社区建设新形势,积极参与农村社区建设,完善农村社区商业网点和物流布局,切实满足农村居民服务需求,为全面推进农村社区建设、统筹城乡发展探索路径、积累经验。

(三)以产权为核心,资本为纽带,推动企业的资源整合。积极盘活存量资产,拓展优质资产。发挥资产、资本、资金的聚合和整合效应,促进产权流动,逐步向资产证券化方向推进,推动企业向资本市场发展,为区属企业证券化“零”的突破作贡献。在推动资本市场发展的同时,有序推进股份制改造,发展混合所有制经济,调整资本结构,引入新的投资者和新的经营机制,实现投资主体多元互补,相互促进,共同发展,加强企业发展的活力和动力。把握时机,抓住机遇,探索准金融服务业,推进供销合作社多元发展。

四、实施开放办社和基层社改造,更好践行农村服务宗旨

(一)实施开放办社和基层社改造。加快思想观念的开放、经营领域的开放、组织形式的开放和股权结构的开放,解放思想,拓展创新,开放办社。跳出传统思维模式,吸收更多的农村经济组织、农业带头人、专业合作社、优秀农产品经纪人加入基层供销社,通过劳动合作、资本合作、土地合作等多种途径,达到合作、联合、共赢的目的。再造基层供销社,完成塘外、青村、江海、庄行4个基层社的再造启动和人员配备,理顺管理体系和管理机制,加强社有资产监管。

(二)领办创办农民专业合作社联合社。领办创办农民专业合作社。通过共同出资、共创品牌、共享利益等方式,创办一批管理民主、制度健全、产权清晰、带动力强的农民专业合作社。在自愿的前提下,引导发展农民专业合作社联合社,充分发挥供销合作社综合服务平台作用,带动农民专业合作社围绕当地优势产业、特色农产品开展

农产品全产业链服务。加强基层社与农村集体经济组织、基层农技推广机构、龙头企业等合作,形成服务农民生产生活的合力。

五、加强政策支持,更好推动企业转型发展

(一)创新体制机制。坚持区总社经济组织属性定位。按照市场经济要求,切实转变工作思路和工作方式。按照现代企业制度要求,完善组织体制和运行机制。加强企业治理机构建设,规范企业运行,实现制度管人、流程管事,使企业真正成为市场竞争主体和为农服务载体。大力实施“人才兴社”战略,加强内培、外引,引进急需人才,储备高素质、专业人才。探索企业职工利益联结机制,激发和调动干部职工积极性,增强企业内生发展动力。加强企业文化建设,弘扬供销合作社“务实、创新、诚信、为农”的企业精神,主抓团队建设,打造强有力的团队,齐心协力,团结协作,实现“实力强劲、功能凸显、人才涌流、乐业自信”的“供销梦”。

(二)加强政策支持。区委、区政府加强对区供销合作总社综合改革工作的领导和支持。2016年9月,区政府印发沪奉府〔2016〕105号文件,正式批转同意区供销社综合改革方案。一是继续支持供销合作总社“新网工程”和农业综合开发工作,支持区总社组织实施农业社会化服务惠农工程。二是保持区总社社有资产和组织体系的完整性。如遇供销合作社资产(经营网点等)被动迁、拆迁的情况,实行“征一还一”的办法予以补偿,在实行企业内部整合重组、兼并时,支持供销合作社的房地产权证变更等。三是由于供销合作总社是个老企业,商业网点中旧房危房比较多,对供销合作社旧房危房改造改建给予政策。四是在处理供销合作社财务挂帐、金融债务、社有企业职工社会保障等历史遗留问题上给予帮助。五是设立供销合作社合作发展基金,供销合作社按当年社有资产收益不低于20%的比例,注入本级供销合作社合作发展基金,同级财政按1:1比例配套投入。六是在南桥新城商业网点建设、轻轨配套商业设施和新建社区商业网点设置上优先考虑奉贤区供销合作总社,采取多种形式支持供销合作社社区商业发展。

(作者单位:上海市奉贤区供销合作总社)

建设农产品流通终端平台的探索

· 上海市普陀区供销合作社

近年来,上海市普陀区供销合作社坚持为农服务的根本宗旨,围绕特大型城市居民生活需求,以标准化菜市场经营管理为主业,积极探索优质农产品终端流通平台建设,着力打造服务城乡居民生产生活的综合平台。目前,普陀区社运营18家标准化菜市场(占全区标化菜市场三分之一),营业面积达4万 m^2 ,摊位总数约2500个,市场经营者近6000人,生鲜农产品年营业额约15亿元,服务周边居民50余万人。曾得到时任上海市领导习近平、俞正声的高度评价,现任市委书记韩正也十分重视菜市场的工作。

一、稳定菜价,保障市场供应

近年来,普陀区供销社积极发挥农产品流通平台优势,探索建立“农超对接”平台,通过“市场+基地”的农产品流通模式,着力提升优质农产品流通的效率和水平。一是探索“联购分销”模式。以平价菜专柜为支点,带动其他经营户开展农副产品统一采购。对接优选的上游农副产品供应资源,开展线下联购分销业务,与崇明、奉贤、南汇以及江苏、山东等地的大型蔬菜供应基地签订协议,让农民田头的蔬菜通过标准化市场平台直达消费者的餐桌,减少流通环节,降低流通成本,保障市场供应。二是加强与上海蔬菜集团联手。在下属标化菜市场设立“上海外延基地普陀区平价菜专柜”,首批蔬菜销售品种22个,专柜销售的蔬菜比市场其他相同摊位蔬菜价格至少低20%以上,随之也带动了市场内其他摊位菜价的下降,并且这种降价效应影响到周边社区,被辐射的地区蔬菜零售价明显下降,平抑菜价效果日趋明显。三是稳定节假日菜价。针对“春节”、“五一”和“中秋国庆”节假日以及台风、降雪等灾害天气对蔬菜价格影响,普陀区供销社开展多种形式的“保供应、稳菜价”蔬菜优惠供应活动。在活动期

间,以低于市场价10%的价格向市民供应指定品种的绿叶菜,并对优惠供应专柜实施差价补贴,以此平抑菜价,确保在特殊时期居民对绿叶菜的需求不受影响。

二、加强监控,确保食品安全

近年来,普陀区供销社加强标准化菜市场食品安全的监管,从制度、流程、人员职责、管理体系等全方位制订了管理措施。目前,18家标准化菜市场猪肉、水产、粮食、牛羊肉流通安全信息追溯系统已全覆盖。一是建立食品安全管理体系。通过“农副产品进场信息数据库”、“电子秤”、“菜价进小区电子屏幕”、“食品安全追溯查询器”、“区社食品安全管理规定”、“打单索证系统”等六个管理环节,依靠“制度+科技”的手法,为市民提供安全、放心的农副产品。二是定岗定人、明确职责。通过加大培训,落实措施、长效管理等方式提高食品安全追溯系统的管理和应用。在农残检测环节,每日落实专人对市场内蔬菜摊位进行随机抽取,并在市场公示栏内公示检测结果,同时做好市场监管台帐,规范市场食品安全监督工作。三是增强品牌意识,提高服务质量。通过品牌商自主经营、经营户加盟经营等方式,吸引优质食用农产品品牌入驻菜市场。目前猪肉、豆制品、大众化早点、熟食的品牌率已达到90%,品牌商品、品牌企业的入驻,确保了食品安全,也让消费者能买得放心,吃得安心。

三、创新转型,提升服务能级

近年来,普陀区供销社通过“互联网+”不断提升标准化菜市场服务能级和管理水平。一是自主研发运用永昌智慧菜场云管理平台。建成了以电子秤数据采集汇总系统和“菜价通”检测系统为基础的信息化管理平台,形成了市场视频监控、条码追溯秤、市场门户网站、触摸屏系统、手机客户端、云管理平台六大模块, (下转第14页)

“社村共建”深化供销合作社综合改革的又一途径

● 赵 洵 石方志

在新的形势下,如何全面深化供销合作社综合改革工作,强化基层组织建设,提升社会化服务能力,将《决定》和全国电视电话会议提出的各项改革任务和重点措施落到实处,结合供销合作社“社村共建”工作的开展,谈几点认识和思考。

一、深化对“社村共建”工作重要性和必要性的认识

供销合作社是党和政府联系农民群众的重要纽带,供销合作事业是“三农”工作的重要组成部分。中共中央、国务院从“三农”工作全局出发,针对农业农村发展新情况和供销合作社工作实际,在关键时刻对供销合作事业发展作出的战略安排和部署,把供销合作社作为服务“三农”的综合平台和载体进行定位,这也正是此次中共中央、国务院出台《决定》指明供销合作社改革发展方向的根本原因。

供销合作社作为扎根农村的合作经济组织,是担当农业社会化服务的骨干力量。如何把供销合作社的基层组织建设与农业社会化服务更好地结合起来,是新形势下各级供销合作社需要认真研究的重要课题。近年来,江苏省各级党委政府高度重视供销合作社的改革发展,坚持把供销合作社作为繁荣农村经济、推动农业发展、促进农民增收、统筹城乡经济的重要载体来抓,继中发[2015]11号文件下发后,也相继出台了一系列相关文件,对新时期深化供销合作社综合改革进行了全面部署。各级供销合作社系统紧扣中心、紧贴实际,把“社村共建”工作作为改革发展的重中之重,先行先试、创新发展,在服务理念、服务方式、服务机制等方面大胆探索、开拓进取,积累了宝贵经验,供销合作社作为新型农村合作经济组织的服务功能充分发挥,公益性服务作用进一步凸显,受到了基层广大干群的高度认可与普遍欢迎。

加强农村基层组织建设,推进农业社会化服务,是发展现代农业、实现农民持续增收的根本性措施,也是供销合作社工作的重点所在。加强

“社村共建”工作,切口小,立意深,有利于组织共建、社民共兴,平台共享、互利共赢。有利于加强农村基层组织建设,解决服务群众“最后一公里”问题,提高群众满意度;有利于促进基层供销合作社更好更快发展,发挥供销合作社在推进农业社会化服务、农村现代流通、农民专业合作中的作用。供销合作社要紧紧围绕“三农”工作大局,从加快推进农业现代化、促进农民增收致富、推动农村全面小康社会建设的战略高度,充分认识加强“社村共建”工作的重要性和紧迫性,切实增强责任意识,全力推进“社村共建”工作,通过构建“供销社+村两委+合作经济组织”三位一体共建共享模式,努力开创供销合作事业新局面。

二、供销合作社开展“社村共建”工作的主要路径

(一)共建农民合作社,带动农民共同致富。通过产权联结、业务连接、项目扶持、服务带动等方式,围绕各镇主导和优势产业,因地制宜引导和组织“共建”村发展各类农民专业合作社,形成供销社、村“两委”和农民三方入股的利益共同体,推进专业化生产、规模化种养、产业化经营、社会化服务。通过兴办各种类型的农民专业合作联社,培育壮大农业社会化服务主体,农户实行订单式种植和养殖,协调处理土地、生产、经营等方面的问题和矛盾,在更大规模、更高层次上推动生产、加工、流通等领域的合作,促进社村经济融合发展,社村收入显著增长,助农增收取得实际成效。

(二)共建农业社会化服务体系,促进农业适度规模经营。一是共建农业社会化服务中心。供销合作社要积极与村“两委”共建现代农业综合服务中心,为新型农业经营主体和普通农户提供规模化、系列化服务。实施过程中,供销社负责资金、基础建设投入,共建村负责土地安排与日常运营。二是构建农资连锁配送体系。采用“农资公司+农商行+村级组织+种植户”模式,大力推

进“订单农资”，组织开展农资直供，让农民足不出户就能买到放心的农资。三是创新农村金融服务。供销合作社要通过与农村商业银行签订战略合作协议，为共建村农民专业合作社、种养殖户提供方便、快捷、低息的贷款服务。

（三）共建经营服务体系，扩展提升农村现代流通服务新网络。一是合作共建“两超一院”。积极引导供销合作社龙头企业与村“两委”合作共建日用品超市、农资超市、庄稼医院等网点，为农民提供低成本、便利化、全方位服务。二是建立现代流通电子信息网络平台。在共建村增设电子商务服务站，实现“网上供销社”平台与乡村网点互联互通，让农民基本的生产、生活问题在村内即能得到解决。三是大力发展订单农产品。利用“网上供销社”平台，积极推广农民专业合作社的名优特色产品，帮助农民销售各类农副产品，全面促进农民增收致富。

（四）共建农村综合服务社，为农民生产生活提供综合服务。供销社、村“两委”、合作社要发挥各自优势，积极共建农村综合服务社，将综合服务社的建设内容从农民的日常生活延伸到生产全过程，提高连锁经营和商品配送的比重。实施信息化改造，充实服务内容，增加服务功能，将农资经营服务、测土配方精准化施肥等内容融入农村综合服务社共建工作中，并为村民提供就业培训、医疗卫生、代收代缴等多样化服务。村集体通过提供场所、合作建设、参与经营等形式，搞好与经营项目的对接，在提供便民服务的同时增加集体收入。

（五）共建干部队伍，为供销合作社和村“两委”提供人才支撑。以经济合作和组织共建为载体，建立健全基层组织人才交流机制，选拔德才兼备、乐于奉献、勇于开拓的村“两委”干部，以及有一定技术服务能力和市场开拓意识的合作社带头人、农产品加工企业主、生产经营大户和社会能人等优秀人才，充实到供销合作社队伍中来，并适时选聘有经营实力、有管理能力的人担当新建专业合作社重任，形成社村人员交流、工作互动的良好局面。

三、供销合作社推进“社村共建”工作的建议与思考

作为长期植根于农村的合作经济组织，供销

合作社要认真贯彻落实中央《决定》和全面深化供销合作社综合改革工作电视电话会议精神，紧密结合供销合作社经营服务体系建设实际，按照“因地制宜、多种形式、面上推动、重点突破”的原则，以“社村共建”为载体，扎实推进供销合作社综合改革工作不断深化。

一是要加强各级党委政府的领导。从近年来的探索实践看，“社村共建”离不开各级党委政府的重视和推动，离不开“村两委”在组织和协调农民等方面发挥的积极作用，亟需各级党委政府加强对此项工作的领导，充分发挥基层供销社、村级党组织、合作经济组织“三位一体”的作用，共同推进农业规模化服务，助农增收、壮大村集体实力，为农村基层组织工作开展提供可靠的载体和抓手。

二是要加强基层供销社自身能力建设。“社村共建”的基础是合作经济，只有发挥基层供销社的资源、网络优势，推进农业服务规模化，才能增强农业发展的规模效益，为农民、村集体、供销社创造共同发展空间。要突出基层供销社基础地位，以搭建平台、综合发展、构建体系为目标全面改造和提升发展基层供销社，逐步把基层社建设成为经营设施先进、服务功能齐全、管理体制规范的新型基层组织。

三是要加强基层供销社人才队伍建设。由于历史原因，基层供销社组织体系和人才队伍建设较为薄弱，影响了供销社的改革发展，也制约了服务“三农”水平的提升。建议各级党委政府以“社村共建”为抓手，加强基层供销社人才队伍特别是领导班子建设，选派优秀干部充实基层供销社队伍，鼓励支持吸纳农民致富带头人、经纪人和各类经营人才到基层供销社工作。

四是要提升“社村共建”工作质量。针对目前“社村共建”中运行管理不够规范等问题，要进一步规范、完善、提升，制定详细的运行管理制度，切实提高基层供销社、农民专业合作社的自身发展活力和带动农户能力。加大“社村共建”推进力度，因地制宜，发展特色产业，拓展农民生活和农业生产、加工、销售等经营服务领域，不断推动“社村共建”工作向纵深发展。

（作者单位：南京理工大学 江苏省扬州市江都区农村工作办公室）

休闲农业释放农村经济新动能

• 新 文

“迟日江山丽，春风花草香”。春天里，伴随着山花烂漫，广袤的乡村迎来了一批又一批休闲观光的游客。近年来，休闲农业和乡村旅游的发展，有效激活了农村的闲置资源，正在成为农村经济发展的新引擎。

2016年，全国休闲农业和乡村旅游发展态势良好，共接待游客近21亿人次，营业收入超过5700亿元，从业人员845万，带动672万户农民受益。

如何在农业供给侧结构性改革的大背景下，继续提升休闲农业和乡村旅游发展水平？如何因地制宜施策、循序渐进，突破休闲农业和乡村旅游发展瓶颈？如何驾驭最新潮流、态势，实现休闲农业和乡村旅游跨越性大发展？完善产业布局、拓展产业链、加强人才储备、培植新业态……一系列提升策略正在紧锣密鼓地实施，休闲农业和乡村旅游转型升级的路径也正渐渐清晰。

定标准 强规范 创造良好发展环境

近年来，农业部紧紧围绕农业供给侧结构性改革，积极壮大新产业新业态，拓展农业产业链价值链，实施休闲农业和乡村旅游提升工程，推进农业与旅游、教育、文化、健康养生等产业深度融合，有效促进休闲农业和乡村旅游持续有序规范发展。

每逢周末，宁夏塞上春休闲农业观光园，人们纷至沓来，采摘草莓。在平罗县休闲农业和乡村旅游工作的引导推动下，塞上春休闲农业观光园负责人转变思维，从传统农业向休闲观光农业转变，在原有设施的基础上积极兴办休闲农庄，将果园变为采摘园，吸引客人体验农家生活，感受农家气息。反季节的无公害水果，吸引城里人前来采摘游玩，收入也随之翻了一番。

2015年，农业部会同国家发改委等11部门联合印发《关于积极开发农业多种功能 大力促进休闲农业发展的通知》，提出用地、财税、融资、公共服务等方面政策措施。2016年农业部再次会同财政部、国家发展改革委等14部门印发《关于

大力发展休闲农业的指导意见》，积极开展政策研究，加快行业标准制定，推进管理规范化和服务标准化，夯实政策创设基础。

在国家政策的指引下，各地纷纷出台落实措施，安徽、山西等省已相继出台了推动休闲农业发展意见，大部分省还编制了休闲农业的“十三五”发展规划。湖北、山东、广东、四川、新疆等地都安排了专项财政资金支持休闲农业发展。

育品牌 树典范 宣传推介农事节庆

截止目前，全国共创建休闲农业和乡村旅游示范县328个，推介中国美丽休闲乡村370个，认定中国重要农业文化遗产62项。在全国培育了一批生态环境优、产业优势大、发展势头好、示范带动能力强的发展典范。各地纷纷开展具有地方特色的品牌建设活动。

北京评定了星级民俗旅游村210个，星级民俗旅游户4691户，江苏培育了107个省级休闲观光农业示范村，贵州主打“美丽乡村贵州游”品牌。此外，各地还竞相举办不同类别、不同领域的农园美景、农家美食、农耕体验、民俗趣味的农事节庆活动，如菜花节、桃花节、葡萄节、草莓节、采茶节等。云南的“罗平油菜花节”“腾冲花海节”，江西的“农家菜大擂台活动”，湖北的杜鹃花节、小龙虾节等等，精彩纷呈。

3月25日，河北邢台巨鹿县鲁班路杏花园内，百年杏林花香四溢，仙乐飘飘，邢台乡村旅游暨首届中国巨鹿五彩杏花节在巨鹿盛大启幕。杏花节期间，游客不仅可以赏花踏春，还可以参加美食节盛宴、游览巨鹿特色小镇、购买当地特色产品等。巨鹿栽培红杏已有300多年历史，有成片栽培的杏树6.5万亩，年产鲜杏8.3万吨，杏花节已成为独具特色的节庆品牌。依托金银花、枸杞、红杏三大优势产业，巨鹿县以杏花节为契机，创建乡村旅游特色品牌，规划建设了双万亩现代农业观光园、各类观光采摘园等，打造了金玉庄金银花园艺小镇、柳洼风清小镇、红色教育小镇、皇韭小镇

等特色旅游小镇。

此外,各地还开展了形式多样的宣传活动,形成了国家到地方的立体式宣传网络。北京开展京郊休闲农业和乡村旅游网络地图标注工作,进一步更新、完善京郊休闲农业地图信息,为消费者旅游提供便利。新疆重点实施休闲农业宣传推介“三个一工程”,策划一批精品线路、推介一批农事节庆、编撰一部宣传画册。海南通过电视栏目、休闲农业博览园、“冬交会”等平台,进行全面宣传推介。宁夏利用新媒体平台着力搭建集咨询、展示、预定、交易于一体的智慧旅游服务平台。

建智库 助脱贫 构建利益共赢机制

2016年,针对休闲农业和乡村旅游管理者,农业部围绕休闲农业扶持政策、发展战略、规范设计、营销推介等开展培训和交流,培训各类人员4000余名,极大地提升了管理人员的政策水平和业务能力。同时,鼓励高等院校、职业学校开设休闲农业和乡村旅游相关专业和课程,编写休闲农业和乡村旅游教材,为产业发展提供人才储备和智力支持。

除此之外,按照“讲座+参观+实习”的组合方式,农业部对部分省(区)贫困地区的村干部和合作社负责人,开展休闲农业和乡村旅游扶贫学习培训。通过理论学习、参观考察和现场实习,帮助贫困地区村干部换脑子、学点子、结对子、压担子、趟路子,促进理论与实践、扶智与扶志、资源与市场有机结合,初步探索出“三选准”、“三结合”、“三对接”的产业脱贫帮扶新路。

(上接第10页) 实现了18家标准化市场远程监管系统全覆盖,为标准化菜市场的管理信息化、智能化和集约化运营打下基础。“永昌智慧菜场云管理平台”已获得国家版权局认证。二是积极探索建设“永昌e篮子”网络批发平台,开展B2B电商业务。通过网络批发平台将上游农副产品资源与下游企业实现有效对接。三是打造“阿拉赞”品牌实体店。开设经营面积约100㎡的“阿拉赞”实体菜店,打造O2O+B2C模式,为线上零售提供线下体验,打通周边居民买菜最后一公里。四是开发“永昌社区服务站”大型触摸屏系统。在触摸屏上开发集菜品销售、购物、医疗、便民服务等实用窗口,增加居民线上下单、线下取货的购

今年1月22日,由四川省休闲农业协会主办的2017年“四川美丽田园欢乐游”暨川南首届花卉博览会,在贡井区花香田园农业主题公园开幕。“2016年9月,花香田园休闲农业专业合作联社成立,参与农户500多户3000多人,通过‘龙头企业+专合社+村委会+会员’的模式,帮助农户脱贫增收。”

贡井区农工办相关负责人介绍,公园建成后,具有农业生产、花木盆景生产、农产品加工、休闲农业观光旅游、现代设施农业体验、生态养老、会展、特色农产品展销和线上营销等功能,将带动周边乡镇10多个村上万户村民增收致富,人均新增收达1500元左右,解决200余名村民就业,其中建档立卡贫困户有6户,吸引社会资金1.5亿元发展乡村旅游示范基地(园区)18个,带动200余户贫困户实现脱贫。

休闲农业和乡村旅游的发展,已充分彰显了其促进增收的经济功能、带动就业的社会功能、传承农耕文明的文化功能、美化乡村环境的生态功能、促进村民自治的社会功能,促使农区变景区、田园变公园、劳动变运动、农产品变商品、民房变客房,让农村闲置的土地利用起来,让农民闲暇的时间充实起来,让富余的劳动力流动起来,让传统的文化活跃起来,在农业农村经济社会发展中发挥了不可替代的重要作用,已成为农业增效、农民增收、农村增绿的新产业新业态,成为农业农村经济发展的新动能。

(作者单位:中华人民共和国农业部)

物体验感,并在居民获取便利的同时增强与社会各方资源的对接,形成资源共享、互惠互利、功能实在的信息化平台系统。

四、加大投入,营造良好的菜市场环境

近年来,普陀区供销社为了打造与国际大都市形象相吻合的菜市场,结合普陀区创城工作目标,对部分建筑物陈旧、设施落后的菜市场,以建设“形象佳、环境美、功能全”的标准化市场为目标,在各级政府的大力支持下,累计斥资5000余万元,先后完成了10家标准化菜市场二次改造工程,改造面积达2.5万㎡,改造后的菜市场都达到“星级菜市场”标准,一个整洁、安全、放心的购物环境,令消费者近悦远来。

关于农民专业合作社 融资现状的分析与对策

• 李振宇

农民专业合作社是在农村家庭承包经营基础上,以同类农产品的生产经营者或者同类农业生产经营服务的提供者、利用者,通过自愿联合、民主管理的形式发展起来的互助性经济组织。随着“三农”经济的发展,农民专业合作社逐步成长为农村市场的主体。目前,农民专业合作社存在融资难问题,据对某县级市的30家农民专业合作社进行了抽样调查,针对问题,从金融角度提出支持发展对策建议。

一、农民专业合作社融资情况分析

(一)农民专业合作社自身存在不足

一是内部管理不规范。目前,农民专业合作社虽基本按规定建立了章程、财务制度,但在组织结构、内控制度、经营管理及经济效益等方面仍显不足。二是抗风险能力差。部分合作社民主管理制度难落实,社员参与积极性不高,甚至有的合作社“建”而不“立”、“合”而不“作”,仅仅是“起个名字,挂块牌子”,没有实质运作,会员之间经济利益联结不紧密,没有真正成为利益共享、风险共担的经济联合体。三是财务制度不健全。多数合作社在财务管理方面问题突出。调查显示,仅有

15%的规模大、经营效益好的合作社有正规的财务报表。超过70%的合作社内部管理制度和财务管理核算不规范,或者照抄照搬它社报表,金融机构很难对其进行财务分析,评价信贷风险。四是缺少有效的抵押资产。农民专业合作社经济实力普遍较弱,县域又缺乏有效的担保机制,很难提供有效资产作为抵押,贷款难度很大。

(二)金融支持仍显不足

一是农村金融服务体系不健全。2000年左右,国有商业银行采取撤乡进城策略,乡镇营业网点大量收缩,农村信用社的资金实力还难以承担起扶持农合社发展的重任,农发行支农范围狭窄,作用有限,农行“三农事业部”刚组建,作用也不明显,民间金融虽然在繁荣农村经济方面发挥了积极作用,但是由于其利率高和缺少法律保护,加剧了农村金融的风险,新型农村金融组织处于起步阶段,也无力承担起支持农业发展的重任。二是金融产品和服务意识不足。随着“三农”经济的快速发展和农业产业化水平的提高,农村对资金的需求日趋多元化,迫切需要金融支持,但商业银行受自身的营利性限制,在面对弱勢的农业时,

服务意识不到位,缺乏资金供给的动力,使得现有的农村金融资金供给日益短缺,大量的农村资金流入城市。同时,也由于金融机构对合作社这种新型经济组织认识和研究不足,并未及时推出有针对性的金融创新产品。此外,农村金融组织和机构不足、竞争不充分,导致农村地区金融服务功能简单,结算渠道狭窄,服务手段少。三是农业保险发展滞后,信贷资金风险难控制。目前农业保险发展缓慢,能规避自然灾害风险的优良品种少。以遵化为例,据调查,目前,在遵化市开办农业保险的仅有人保财险和中华联合等少数几家保险公司。另外,农业保险公司覆盖面狭窄,偏远山区还没有农业保险公司设点建站。金融机构涉农信息采集还不全面,涉农金融机构难以全面掌握专业合作社整体运营及风险防范情况,难以对其信用等级和风险状况进行准确掌握和客观评价。尤其是少数引入商品期货套期保值管理模式的专业合作社,损失与收益双向放大,资金风险更难控制,当地政府如果还没建立起行之有效的风险补偿机制或引入合适的商业险种,在严格的信贷责任追究机制下,金融机构往往会把控制经营风险作为首要的经营方针,影响授信积极性。

二、金融支持农民专业合作社发展的对策建议

(一)农民专业合作社要加强自身建设

一是完善农民专业合作社法人治理结构,切实提高经营管理水平。二是加强农民专业合作社规范化建设,完善财务管理和会计核算,规范经营和信用行为,提高金融机构的财务信任度。三是做大做强农民专业合作社,通过专业合作,促进土地流转,实现规模经营,以股份合作的方式增加农民专业合作社的资本积累,努力实现规模化、产业化经营,增强竞争力,壮大经济实力,以降低信贷风险。

(二)完善农村金融体系,优化支农服务功能

一是健全农村金融体系。大力培育中小金融机构体系,鼓励发展村镇银行、农村资金互助社等新型金融机构,为支持农民专业合作社发展创造条件。二是建立涉农政策性金融与商业性金融分工合作机制,进一步完善对农民专业合作社的金融服务,加大金融支持力度。三是优化金融生态环境,为农民专业合作社发展营造有利条件。四

是规范民间借贷管理。加强民间借贷行为管理,规范民间借贷运作,引导民间借贷有效发挥对农民专业合作社的资金支持作用。五是鼓励有条件的农民专业合作社发展信用合作。优先选择农民专业合作社组建农村资金互助社试点,按商业原则从银行业金融机构融入资金。发展具有担保功能的农民专业合作社,运用联合增信方式,借助农业产业化龙头企业等相关农村市场主体作用,扩大成员融资担保范围和融资渠道,提高融资能力。

(三)创新金融产品,改善金融服务

一是商业银行要积极转变观念,强化服务意识,给予基层机构一定的信贷权,在风险可控前提下,积极创新信贷产品和担保方式,降低融资费用,为农民专业合作社发展提供融资服务。二是改进服务方式。加快综合业务网络系统建设,鼓励在农民专业合作社发展较充分的地区设置ATM、POS等金融服务机具,稳步推广贷记卡和手机银行业务。三是围绕提高审贷效率和解决担保难问题,探索对农民专业合作社及其成员进行综合授信,制定实施细则,建立业务操作流程和信贷工作机制,增强金融服务功能。四是实施差别化的针对性支持措施,重点支持管理规范、经营规模大、品牌效应高、服务能力强、带动农户多、信用优良的农民专业合作社,加大信贷支持力度。

(四)健全担保体系,建立风险补偿和保障机制

一是探索扩大农业产权质押范围,拓展农村资产担保范围,解决农村动产不能抵押的问题。二是建立互助型担保组织,大力推行贷款联保制度,由合作社按自愿原则组织成员签订联保协议,通过互保互益、共担风险形式提高成员获贷能力。三是发挥商业性保险的补充作用。保险公司应根据农民专业合作社经营特点拓展涉农保险业务,扩大农业保险的范围,以转移和分散金融机构信贷资金风险。四是建立风险保障机制。进一步扩大政策性农业保险的试点范围,加大对农民专业合作社、农户生产经营的风险保障,尽快实现政策性农业保险全覆盖。五是建立农民专业合作社贷款担保基金或风险补偿基金。地方政府出资,对农民专业合作社金融服务成效明显的农村合作金融机构给予资金奖励、税收减免等支持政策。

(作者单位:中国人民银行遵化市支行)

供销社改革行稳致远

• 瞿长福

如果用一幅图画来形容供销社改革历程,那么这幅画最大的特色,就是波澜壮阔、激荡向前。

这是一幅怎样的图画啊!从上世纪50年代成立,供销社就走上了一条极具中国特色、也很有成就感的“合作之路”。到上世纪80年代初,供销社几乎占据了农村乡镇市场的绝大部分交易,是农民心中当仁不让的“买卖王”。但时过境迁,从90年代初开始,供销社在一家独大之后出现了对各种变化的迟钝与不适应,许多供销社点破网断人散,曾经的辉煌失去了颜色。

为什么会从峰巅跌入谷底?根本一点,在于面对当时的变革大局,对供销社的作用是什么、核心竞争力是什么、改革发展要瞄准哪里,既缺乏统一认识,更缺少顶层设计,最终大家各谋出路,新的技能没有形成,已有优势也淡化消失。

道路是坎坷的。2014年,供销社改革再次拉开大幕。这次改革最大的特征,就是党中央一开始就明确了供销社改革的目标方向,这个方向就是“为农服务”,供销社要成为服务农民生产生活的生力军和综合平台。正是这一定位,让供销社不仅找到了施展拳脚的舞台,也拓展了纵深发展的新功力、新本领。

改革再次把供销社推向了大有作为的前台。从供销社来看,它的传统优势在于触角向下、网点广布,现在需要的是一方面、把这一传统功能利用

起来,与时俱进地把传统领地耕耘好,真正形成优势;另一方面更重要的是发扬光大,老树发新枝,拓展新领域。正如一些基层供销人所说,“为农服务”既是发展方向,也是广阔市场。

从农村领域来看,农民从分散状态转向多种形式适度规模经营,需要形式更多样、方式更灵活、手段更齐全、服务更周到的多种社会化服务,而长期扎根农村市场的供销社既具有经营眼光、服务头脑,也天然地具有组织农民、引领农民的合作基因。一旦“为农服务”方向牢固树立起来,供销社就顺理成章地在广阔田野找到新的着力点与结合点。今天我们所看到的供销社“重装归来”、再显身手,就是改革成效的具体体现。

当然,处于改革进程中的供销社,全面深化改革正在加紧发力阶段,还远远没有完成“为农服务”的职责使命,面对广阔农村正在发生的巨大变化以及现代农业越来越迫切的要求,还需要面对更多的新情况、新问题、新困难,如何在服务农民、服务农村中获得自身发展还是一道很大的现实考题。改革永远在路上,砥砺前行、稳扎稳打,是供销社改革征途中的实践遵循。只要方向明确了,行动就会有决心、步伐就会更坚定、改革就会有举措,改革才能行稳致远。供销社如此,其他领域改革同样如此。

(作者单位:《经济日报》社)

发挥供销网络优势 构建电商服务体系

● 王传雄

作为全国供销系统电子商务建设示范县(市)宜城市供销社,近年来为加快农村电子商务发展,进一步提高人们对农村电子商务网络的认知,充分利用基层社、村级综合服务社及农民专业合作社组织网络健全等优势,先后建立了110个电商网点,建成3个乡镇电子商务乡镇体验馆,并拥有9个村级电商服务站形象店,全面开展网上便民服务及相关业务,并于2015年12月成立了宜城供销蜂鸟电子商务有限公司,承建了集淘宝、京东、苏宁、供销e家等多方平台的宜城馆,建立了自己的网络平台——稻香网。目前,宜城供销蜂鸟电子商务有限公司服务合作涉农企业10余家,开发销售产品50余款,2016年全年开展培训12场,培训人员700人次,通过淘宝、京东、苏宁、供销e家、省裕农和稻香网等各类平台宜城当地农产品年销售达5000余万。

一、抓机遇,努力拓展电子商务建设

自2009年开展村级综合服务社建设,至2012年全市190个行政村实现了村级综合服务社建设全覆盖。2013年根据省社要求,对已建村级综合服务社进行提档升级,与省供销裕农公司开展合作,利用供销裕农电子商务平台致力于农村电商发展建设。按照“四有标准”进行信息化改造,做到统一电子商务平台、统一店面标识设计、统一商品供应、统一物流配送、统一货物摆放、统一规范管理等,配备多功能综合POS机,通过省社裕农网将网上交易、话费充缴、福利彩票、建行裕农通等多项电子商务融为一体。做到“一网多用、双向流通”,坚持经营性服务与公益性服务、专业性服务与综合性服务相结合,将便民服务平台延伸至村级网点。通过统一电子商务平台(裕农网)做好公益性服务,做实经营性服务。将

农村现有的村级综合服务社升级成为其线下体验店,帮助农民实现网上购物和网上销售农产品。与专业物流公司合作,将网店辐射到村一级,破解“最后一公里”难题。

通过对村级综合服务社改造升级,在农村初步实现了电子商务的普及,一是实现手机话费代缴;二是与建设银行开展“建行裕农通”村口银行业务,农民足不出村可办理小额存取款业务;三是代购代销以及本地生活服务。当然更重要的是通过网络平台实现农产品销售,让电子商务真正服务农村,造福农民。

二、建平台,全面建设电子商务网点

加强农村电子商务网点建设,打造农村电商平台。

一是摸排选点,村级综合服务社、乡镇供销超市、新型庄稼医院等作为供销合作社最基层最前沿网络阵地,服务农民最直接,服务范围最广阔,电商空间也最大。在选定电商网点过程中,坚持村级站点与基层网点相结合、龙头企业与专业合作社相结合、农产品线上业务与线下业务相结合、科学选择网点,认真精准布点。重点在“三社一院”(基层中心社、提档升级后的村级综合服务社、农民专业合作社、庄稼医院)和供销超市等基层网点选点。三年来共选取建设了110家电商网点,其中:村级综合服务社70家;基层供销社中心社7家,农民专业合作社10家,新型庄稼医院13家,供销超市10家。

二是建设农村电子商务乡镇体验馆。坚持示范引领,深化农村电子商务示范镇、示范企业创建,着力引导各地注重对本地特色网销产品的开发和培育,着力推进农村电子商务服务点建设,为当地村民提供网络代购和各类产品销售及其它服

务。按照基层供销社、农合联乡镇分会和乡镇电子商务体验馆三位一体的模式,选择电子商务开展得较好的企业作为乡镇电子商务体验馆,全面启动农产品上线服务,实现了农业产业化龙头企业由传统销售模式向线上电商销售的转型。实现办公区、展示厅、触摸屏等基础设施全配备搭建,保证电商业务运营正常,线上线下业务进入良好状态。目前已在3个乡镇建立了电子商务乡镇体验馆,起到以点代面,全面推动的作用。为配合精准布点,扩大覆盖面,现已完成双兴工贸、楚大鸭业、皇凉坡土鸡蛋等多家龙头企业农产品上线、网上销售工作。楚大鸭业的“玉保牌”松花蛋自2015年11月底正式上线淘宝特色中国襄阳馆销售,目前日订单达2000余单,日销售皮蛋咸蛋3万多枚,其他企业也将陆续上线。

三是组建农村电子商务市级运营中心建设。在宜城经济开发区建成4000平方米的市级运营中心,包括办公、展示、培训、中转仓储和配货场地。目前,办公、展示、培训已启动,中转仓储、配货场地和电商企业入住正在进行中。

三、抓培训,积极促进农村电商发展

随着一批批有理想、在城市历练过的年轻人返乡创业,农村电子商务的发展既给这些返乡青年提供广阔的发展空间,让他们能运用自己所掌握的电商知识建设自己的家乡,带动家乡人民走上致富之路,而有了他们的加入,农村电子商务的发展空间也将更为宽广。为了让电商网点业主尽快掌握电商知识,近年来供销蜂鸟电商公司,多次组织培训讲师下乡为各大农村站点普及农村电子商务知识和技能,培养农村电商人才,农民们意识到网上销售将是未来农产品销售的主要渠道,也是农民致富的重要出路。培训从理论和操作两个方面先后开展了集中培训和远程网络培训,重点进行站点现场培训。一是针对农村综合服务社经营业主(农村电商站长)的特性,在培训方式上采取PPT宣讲与视频课件相结合,二是采取现场互动+答疑相配合的方法。三是在培训内容上突出电商名人讲案例和电商创业案例,四是重点讲授供销蜂鸟电商给村民带来的红利及农村创业方向,结合实际讲解网络分销和本地土特产发布以及售卖等,同时组织业主在稻香网网络实际操作。通过各种培训,既培养了站长的电商意识和网络

实操技能,又提升了当地农村创业热情和网络营销意识。宜城供销方阁综合服务社业主杨茂花不甘人后,克服年龄偏大、基础较差的困难,一边向儿子虚心讨教,一边参加培训班学习,并且经常通过网络与公司运营人员探讨相关销售技巧,短期内做出了较好的贸易额,现在她逢人便说:我也会上线了!该服务站成为宜城首家上线的农村电商服务站以来,周边的电商服务站站长纷纷前来观摩学习、讨教取经,为迅速掌握“稻香网”基本操作及营销技巧起到了很好的示范作用。仅2016年上半年至今,宜城市供销社先后在宜城供销黄集综合服务社和宜城供销新家园超市等开展了蜂鸟电商“稻香网”培训推广活动7次,培训农民达600多人次,许多农民开着摩托车,骑着电三轮,提着小板凳来到电商站点进行现场观摩,当场参与,踊跃互动。这些活动,激发了农民对电商热情,加深了他们对电商的理解,让农民真真切切的体会到互联网带来的便捷。

四、抓服务,推动线上线下互动

宜城市是农业大市,素有“农业小胖子”县市美誉,富有特色的农副产品种类繁多,在开展网上工业品下行进乡村的同时,供销社注意整合资源搞好服务,推进线上线下电商业务互动,积极推进农副产品的线上交易。整合系统内部资源,在电子商务建设过程中,紧紧围绕全国供销总社电子商务示范县这一机遇,依托“供销蜂鸟”电商平台,整合龙头企业、专业合作社、村级综合服务社等资源,打造线上线下结合的农村电商服务体系。整合社会资源,主要是将性质基本相同的专业合作社,进行整合,实现资源共享,形成合力共同抗御风险。如楚大鸭业通过宜城供销蜂鸟电商公司的电商平台销售皮蛋、咸鸭蛋等产品,平均每天有2000单左右,营业额每天高达6万多元。去年5月,湖北省委副书记、常务副省长王晓东参观考察了楚大鸭业电商平台,对供销社大力开展电子商务,推动农业产业化发展,带动农民增收的做法给予高度评价。目前全市先后将中泰德盛、双兴工贸、楚大鸭业、郭家台生态甲鱼、皇凉坡土鸡蛋、李家湾和金农蔬菜等农产品通过互联网进行品牌升级,进入“淘宝、阿里巴巴、京东、一号店、苏宁易购”等第三方平台和自有平台“稻香网”,以及微信等进行线上销售,同时与鼓楼、武商等传统商业

渠道进行合作,从线上线下对本地市场进行覆盖。

五、供销社开展农村电商的思考

供销合作社发展农村电商大有可为,无论是产业基础还是发展条件都有比较优势。宜城市供销社系统共有8家涉农企业、18家专业合作社、190家综合服务社以及30多个基层社中心社、新型庄稼医院、乡镇供销超市等经营服务网点,线下实体资源丰富。特别是供销社长期扎根农村,了解农民,熟悉农村市场,有比较完备的组织体系和经营服务网络,有长期得到农民信任的服务品牌,因此,在发展农村互联网,尤其是发展农村电子商务中,有独特的优势,更有利于助推农村电商精准发力。但是随着电商的快速发展,竞争日益显露,如果还按照原来的粗放型、自发性的农村电商发展模式,很难保持高增长率,更有可能被挤压发展的空间。

一是低价竞争,陷入恶性循环。毋庸讳言,由于农村电商的同质化比较严重,低价竞争难以避免。仍以获得中国地理标志商标的湖北楚大鸭业生产的松花皮蛋为例,正常零售价价格为1.10元/枚,线上销售不到0.90元/枚,获得湖北省“著名商标”的“皇凉坡”土鸡蛋正常零售价价格为0.96元/枚,线上销售不到0.80元/枚。

二是人才问题突出,专业人才不足。目前长期生活在村镇的人群包括电商经营业主,多以中老年为主,文化素质相对较低,很少关注新技术,新信息。例如前面提到的方阁综合服务社业主杨茂花年龄偏大、基础较差,一边向儿子讨教,一边参加培训学习,短时间内掌握销售技巧的并不多见。

三是电商培训针对性不强。尽管供销蜂鸟采取了集中培训+远程网络培训+重点站点现场培训的方式,但因网点多、战线长、培训对象接受能力参差不齐,因此培训针对性不强。

四是网店自身运营能力和创新性都比较弱。由于农村的生活基础设施和生活条件较差,即便能给出和城里一样的工资水平,人们也不愿意留在农村。相对于城市网商,农村网商面临的人才缺乏问题更为突出。

六、解决当前农村电商在转型发展中存在问题的对策

(一)加大培训力度,在农村普及互联网基础

知识,注重技术的通用性和实用性,在培训形式上要适合农民,能够吸引他们,并且能够给他们带来在生产和生活上的帮助。

(二)发挥资源优势,推进产业融合。充分利用供销社健全的网络优势和当地农产品的资源优势,创新流通方式,大力开展产业融合,打造自己的品牌,走特色化、差异化道路,建成产业链。通过自建平台、依托第三方平台、微商等多种形式,形成电商产业的聚集中心。积极组织引导农民和各类农产品经营主体开展网上销售,打造农产品网销品牌,拓展农产品销售空间。

(三)扶持农村物流建设,提高农村物流服务能力。完善的物流服务体系是发展农村电子商务的关键。由于受到交通、路程、安全、需求等限制。解决这一难题,可以通过争取专项资金自建物流服务站并配备专门的管理人员,从当地选择责任心、服务意识较强的人员组建本地区专业的物流收派服务队,为物流公司及农民提供服务。

(四)引进电子商务专业人才,为农民提供指导和服务。建立健全农村电子商务人才队伍是完善农村电子商务组织建设的重要内容。有关部门可以在人才的待遇和职业发展规划方面制订优惠政策,吸引电子商务专业人才到农村服务,为农民在技术、销售等方面提供指导,还可以结合每年的村官招聘计划,设置专门的岗位。

(五)加强宣传,引导农民参与电子商务。利用各种媒体,宣传电子商务的意义。政府在加强管理的同时应当鼓励业界尽可能自我规范、自我管理,为电子商务活动创造一个良好的法制环境。组织相关服务机构在村公共服务中心或深入农户,帮助农民解决开展电子商务过程中遇到的困难,可以组织农民参观其他农村地区的电子商务开展情况。加强与农村电子商务示范区的合作,建立帮扶机制,充分发挥农村电商带头人作用,让农民带动农民。

总之,随着我国信息化社会进程的加快,农村电子商务发展所需的各项条件也越来越成熟,一、二线城市的需求日益饱和,农村正在被电子商务改变。当然,在加快农村电子商务发展过程中还有很多问题需要市场、政府、农民共同去解决,任重道远。

(作者单位:湖北省襄阳市供销社)

简析废旧金属再生循环的意义

摘 要 从可持续发展与环境保护角度分析了金属在开采、冶炼、制造、废弃等环节所造成的土壤、大气和水污染,论述了废旧金属材料或制品再生循环的意义。

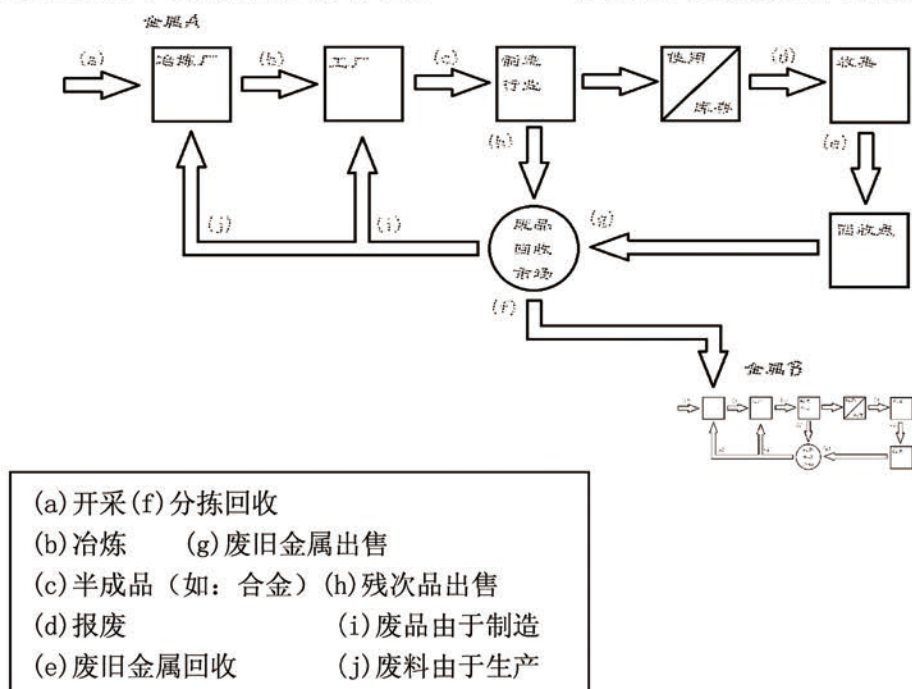
关键词 金属 循环周期 不可更新资源 环境污染

· 何佳畅

经济的快速发展,资源的大量消耗,给环境带来巨大的压力。我国是人口众多但资源稀缺的国家,45 种主要矿产资源的人均拥有量不足世界平均水平的一半。其中铁矿石、铜和铝等重要矿产资源的人均拥有量,只分别相当于世界平均水平的 42%、18% 和 7.3%。据国家发改委预测,到 2020 年我国重要金属矿产资源储量的保障程度

将大幅下降,其中铁矿石为 35%,铜为 27.4%,铝土矿为 27.1%,铅为 33.7%,锌为 38.2%,金为 8.1%,一些资源的可开采年限已所剩无几,无法保障经济发展的正常需求。由此,大力发展废旧金属再生资源回收利用产业,成为维持自然资源平衡发展战略的重要组成部分。

一、金属材料及制品的循环周期



上图展示了一个简化的金属材料(制品)的循环周期。该周期是从地质勘探人员对矿床的勘

探开始的。接着,开采出来的矿石在经过冶炼厂提炼、工厂加工后,所产生的半成品将被送入相应

的制造产业以制成最终产品。之后,它们将被不同的使用者使用或储存。而在产品失去使用价值报废后,它们会被分拣进入不同的再生循环环节(如:一部分进入金属 A 循环,一部分进入金属 B 循环)。由此可见,确保有循环利用价值的金属都能成功、高效地回收,这对原材料的生产是大有裨益的。

二、我国再生资源金属类别回收利用的相关数据

废金属作为一种再生资源,在矿产资源日益紧缺的背景下,地位日渐突出。世界大部分金属都能以再生金属的形式循环利用,工业发达国家再生金属产业规模大,循环使用比率高。

我国虽然地缘辽阔,但金属尤其是有色金属资源并不丰富,需要进口来满足经济发展的需要。与此同时,我国废金属的利用率却相对较低,据相关资料显示:“十一五”期间我国共产粗钢 15.4 亿吨,消耗废钢 2.39 亿吨,为钢产量的 21%,也就是说有 21% 的钢是用废钢冶炼的,而世界平均水平为 40% 至 50%。国家“十二五”规划提出要“完善再生资源回收体系,推进资源再生利用产业化”。据统计,2015 年我国再生有色金属(铜、铝、铅、锌)总产量为 983 万吨。其中,再生铜产量约为 227 万吨,同比下降 5.6%;再生铝产量约为 480 万吨,同比增长 2.9%;再生铅产量约为 131 万吨,同比下降 10.9%;再生锌产量约为 145 万吨,同比增长 18.5%。“十三五”时期,我国发展仍处于可以大有作为的重要战略机遇期,废旧金属成为我国十三五再生资源行业重点发展领域之一。预计矿产资源总回收率与伴生矿产综合利用率提高到 40% 和 45%;大宗固体废物综合利用率达到 50%;工业固体废物综合利用率达到 72%;主要再生资源回收利用率提高到 70%,再生铜、铝、铅占当年总产量的比例分别达到 40%、30%、40%。

三、废旧金属材料或制品回收的意义

金属材料都来自于金属矿产资源。由于矿产资源有限且不可再生,随着人类的不断开发,这些资源在不断的减少,资源短缺必然成为一种趋势。

(一) 废旧金属材料及制品再生循环的积极意义

可供回收的废旧金属可以分为开采冶炼后产

生的废料,生产、制造过程中产生的残次品和失去使用价值的废旧制品这几种,属于再生资源,可以反复回收加工再利用。但它的更新能力极弱,由于其含有有害元素,必须积极回收,若不妥善处理、任意废弃,则会造成严重的环境污染。

值得注意的是,金属在开采、冶炼、制造和废弃环节都会造成不同程度的大气、土壤和水污染,因此,废旧金属材料及制品的及时回收再利用,不仅可以节约有限资源,更能大大减少金属开采、冶炼、废弃等环节的污染,是我国发展循环经济,实施可持续发展战略的必要保障。

(二) 废旧金属材料及制品再生循环的资源保护意义

从科学发展观和可持续发展的战略出发,科学合理地利用和保护物种种源,资源才有可能再生,才可能“取之不尽,用之不竭”,反之,则将不复存在。举例来说:土壤属可再生资源,是因为土壤肥力可以通过人工措施和自然过程而不断更新。但如果治理不好,土壤又可能水土流失和被侵蚀,变成不可再生的资源。由此可见,可再生资源的存在也需要有保护措施,人类应合理地开发利用和保护,何况是不可更新的金属资源。所有的金属材料都来自于金属矿产资源,由于矿产资源有限且不可更新,随着人类的不断开发,这些资源在不断的减少,资源短缺必然成为人类将要直接面临的一个局势。为了节约资源和合理开发利用有限的资源,国家积极支持和鼓励企业采用先进技术,综合开发再生资源的循环经济项目,尤其是对那些储量稀缺的战略性资源,如钨、钼、锑、锡、钴、镍、钽、铌、铍、金、银、铂、钯、铈、稀土、铜、铝、铅、锌等废旧金属资源,开发一个再生资源项目,就等于开发一座同等金属量规模的矿山。

(三) 废旧金属材料及制品再生循环的环境保护意义

重金属是环境中的一类具有潜在危害的重要污染物。重金属一般以天然浓度广泛存在于自然界中,但由于人类对重金属的开采、冶炼、加工及商业制造活动日益增多,导致环境中的重金属含量增加,造成不少重金属如铅、汞、镉、钴等进入大气、水、土壤中,超出正常范围,引起严重的环境污染,并导致环境质量恶化。

重金属污染存在于开采冶炼和生产回收等环

节,有这样几种污染的类型

1、水污染

水的污染源有很多,重金属就是其中的一种。污染水体的重金属有汞、镉、铅、铬、钴、钒、钡等。其中汞的毒性最大,镉、铅、铬也有较大的危害。重金属在工厂、矿山生产过程中随废水排出,进入水体中不能被微生物降解,经食物链的富集作用,能逐级在较高级生物体内千百倍的增加含量,最终进入人体。

2、土壤污染

一些矿山在开采中尚未建立石排场和尾矿库,废石和尾矿随意堆放,致使尾矿中难解的重金属进入土壤,加之矿石加工后余下的金属废渣随雨水进入地下水系统,造成严重的土壤重金属污染。

土壤中含有丰富的无机和有机胶体,对进入土壤中的重金属元素具有明显的固定作用。而重金属元素在土壤中除了吸附作用以外,还存在着络合、螯合作用。一般认为,当金属离子浓度高时,以吸附交换作用为主,当土壤溶液中重金属离子浓度低时,则以络合、螯合作用为主。此外,土壤微生物对重金属也有一定的固定和活化作用。

重金属元素一方面由于化学性质不甚活泼,迁移能力低,另一方面受耕层土壤有机、无机组分吸附、缔合也限制了它们的移动能力。因此,一旦土壤遭受重金属污染就很难恢复,并造成环境质量日益恶化。

3、大气污染

随着开采规模日益扩大,矿山采矿废石和选矿尾矿的排放量大幅度增加,废弃物排放量也大增,给环境保护带来更大压力。我国的大气环境污染现状已使环境问题成为了公众焦点,其中难以降解的重金属污染以其对环境的破坏及人体的危害又成为焦点中的焦点。国务院早于2011年2月19日就批复了首个“十二五”专项规划——《重金属污染综合防治“十二五”规划》,防治对象主要为铅、汞、镉、铬、砷等污染严重的重金属元素,以及铊、锰、铋、镍、锌、锡、铜、钼等重金属,以及有色金属矿(含伴生矿)采选业、有色金属冶炼业则被列为防控的重点行业。

由于大气污染物的无形无色,比之水中重金属污染易被人忽视。然而,根据第一次全国污染

源普查结果,2007年全国大气中上述铅、汞、镉、铬、砷污染物年排放量就已达约9500吨。这些重金属污染物可能通过呼吸,或迁移至水、土壤后,经食物链进入人体,对人体健康造成极大的危害。

四、结语

综上所述,当前充分利用废旧金属材料或制品进行回收利用再生与再资源化具有重要意义,目前世界各国正投巨资从技术政策法规等方面研究资源再生与再资源化。

20世纪以来,特别是1992年联合国环境与发展大会提出可持续发展道路之后,德国等欧洲国家提出了循环经济发展战略,并得到其他发达国家的积极响应,同时再生资源产业受到各国政府的高度重视,并被许多国家作为发展循环经济的关键产业而得到迅速发展。

废旧金属材料及制品的回收再利用,一方面有利于减少废旧物资对环境的污染,另一方面发挥产业的聚集经济效益,是我国实施可持续发展战略,发展循环经济的必要保障。

(作者单位:复旦大学)

参考文献:

- 1 黄 旂,杜欢政,吴 丫,陈 佩,马洁琼.再生金属产业明年或走出低谷.世界再生. 2015,85(1): 6-8
- 2 周东美,王慎强,陈怀满.土壤中有有机污染物-重金属复合污染的交互作用.土壤与环境. 2000,116(2):143-145
- 3 陈怀满.土壤-植物系统中的重金属污染.土壤. 1996,898(1): 112-189
- 4 谢正苗,黄昌勇.铅锌砷复合污染对水稻生长的影响.生态学报. 1994,14(2): 215-217
- 5 陈武,李云峰.我国能源可持续发展的探讨.能源技术经济. 2010,22(5): 17-23
- 6 郑喜坤,鲁安怀,高翔,赵谨,郑德圣.土壤中重金属污染现状与防治方法.土壤与环境. 2002,11(01):79-84
- 7 刘婧竹.基于因子分析法的全国金属水污染状况研究.商情. 2013,(47): 296-297
- 8 王连生.有机污染化学.北京:高等教育出版社,2004,915
- 9 沈 镭,刘立涛.中国能源可持续发展区域差异及其因素分析.中国人口:资源与环境. 2010,20(01): 17-24
- 10 王璋保.对我国能源可持续发展战略问题的思考.工业加热. 2004,32(2):1-5
- 11 Hu J, Aizawa T, Ookubo Y, et al. Adsorption characteristics of ionogenic aromatic pesticides in water on powdered activated carbon. Water Res, 1998,32(9): 2593-2600
- 12 Naidu R, Kookana R S, Sumner M E, et al. Cadmium sorption and transport in variable charge soils: a review, Environ Qual, 1997, 26: 602-617

· 供销视窗 ·

总社全面深化供销合作社改革领导小组召开会议

6月15日,中华全国供销合作总社全面深化供销合作社改革领导小组召开会议,专题研究全面深化综合改革专项试点申报工作有关情况。总社党组书记、理事会主任王侠就做好专项试点改革指导、推动改革全面有序开展提出明确要求。总社全面深化改革领导小组成员参加会议。

为更好地贯彻落实中发〔2015〕11号文件精神、全面深化供销合作社综合改革工作电视电话会议精神,总社近日下发通知明确将围绕构建双线运行机制、创新联合社治理机制、强化基层社合作经济组织属性、推动农村产业融合发展、建立社有资产管理委员会、设立多种形式的发展基金、健全联合社“三会”制度7项重点工作在全国范围内开展专项试点。专项试点得到全国各地供销合作社的积极响应,各地根据自身实际及时申报专项试点,在综合考虑试点任务核心内容不缺项、试点工作情况等多种因素后,目前已初步确定专项试点名单。

(中国供销合作网)

全国供销合作总社等八部门合力助推农业产业化创新升级

近日,农业部牵头召开了2017年全国农业产业化联席会议,审议了2016年农业产业化工作情况报告,研究了下一阶段的工作安排。

会议提出,2017年联席会议八部门要继续深入贯彻落实党中央、国务院的一系列重要部署,以新发展理念为指引,以优化供给、提质增效、农民增收为目标,以推进农业供给侧结构性改革为主线,以落实中办国办《关于加快构建政策体系培育新型农业经营主体的意见》(中办发〔2017〕38号)为契机,支持龙头企业转变发展方式,发挥引领和示范作用,促进农业产业化创新升级、健康发展。

会议由陈晓华副部长主持,农业部、国家发展改革委、财政部、商务部、中国人民银行、国家税务总局、中国证监会、中华全国供销合作总社等联席会议成员单位的同志参加。

(农业部网站)

供销合作社在线商品交易额快速增长

今年一季度,全国供销合作社系统实现销售总额10299.8亿元,同比增长14.3%,增速提高2.4个百分点;企业汇总利润57.4亿元,同比增长20%,增速提高14.7个百分点,利润总额和增速均为近年来同期最好水平。电子商务和在线商品交易额快速增长,达到2497亿元,同比增长30.7%。

(人民日报)

上海嘉定药业公司开展端午节义诊活动

日前,嘉定药业公司在嘉定大药房“同颐庆堂”门诊部开展端午节中医义诊活动。老中医们在“同颐庆堂”坐诊,为患者排忧解难、普及药保健知识。同时,药业公司还组织青年志愿者在现场开展免费测量血压服务。此次活动受到了患者的高度好评,当天,共服务来店患者百余人次。

嘉定药业公司始终坚持“服务为荣”企业宗旨,积极举办各类免费医药类服务活动,不仅体现了“医者仁心”,也将中医药文化的传播与“服务为荣”的理念有机结合,承担社会责任,推进企业精神文明建设。(上海市嘉定区供销合作社)

上海市宝山区社举行“全国供销合作社综合改革试点工作先进单位”揭牌仪式

6月5日,宝山区供销社举行“全国供销合作社综合改革试点工作先进单位”揭牌仪式。区供销社党政班子成员、总部部室负责人和有关单位负责人等出席。供销社党委书记、理事会会长刘天陆,主任王心雄共同为“先进单位”揭牌。

上海市宝山区供销社作为上海市供销社系统三家综合改革试点单位之一,近期荣获全国供销合作社综合改革试点工作先进单位,这是对宝山区供销社综合改革成果的充分肯定。宝山区供销社珍惜荣誉,传承供销合作精神,保持深度的忧患意识,守住初心、砥砺前行,更好地发挥示范带动作用,更加有力地推动宝山区城乡一体化和供销合作事业的发展。

(上海市宝山区供销社)

松江军粮站走进移动支付模式

近年来,随着移动互联网和智能手机的快速发展,松江区社所属上海中良实业有限公司松江军粮站积极转变理念,从改变实体店原有的销售支付模式着手,成功申请移动网络支付账户。走进营业厅,消费者就可以醒目地看见支付宝、微信等多个标识牌,传统的现金支付方式正悄然的向“无钱包”时代转变。

网络支付模式的多样化不仅给购物环节带来了便捷,而且对于商家而言,即可省去现金支付找零、验钞等琐碎步骤,又能解决现金管理带来的不便,提升支付效率。下一步公司还将推出微信公众号,定期推送粮食企业发展的行业信息,以及零售产品的销售信息,力争通过线上和线下结合的宣传方式,重新打造新零售销售模式。

(上海市 松江区供销社)

金山区供销社与云南省普洱市景东彝族自治县供销社签订结对合作协议

近日,上海市金山区供销社与云南省普洱市景东彝族自治县供销社联合社举行了结对合作签约仪式。区供销社党委书记、副主任王颖明与云南省普洱市景东彝族自治县供销社联合社党组书记、主任马勇代表双方在协议书上签字。

本着“优势互补、信息互通、协同发展,实现共赢”的原则,双方均表达了建立长期合作的愿望。双方协定,充分发挥各自的优势,以加强沟通联系、建立联络制度、开设结对专栏和开展学习交流等方式,促进结对合作向纵深发展,在综合改革试点、服务“三农”、创新体制机制、社有资产管理、企业改革改制、企业党的建设和文化建设等方面,实现“共谋、共享、共建、互促”的合作目的。

(上海市金山区供销社)

上海市普陀区社运用科技手段确保标化菜市场食品安全

上海市普陀区供销社将“食品安全”管理作为创建全国文明城区的重要工作内容,在区社管

理的高陵市场内引入“农药残留速测仪? SN-V 固定化酶-速测仪”,每日进行市场内农产品的农药残留检测,运用科技手段,提升检测的精确度,确保市场内的食品安全。

SN-V 固定化酶-速测仪是通过光来检测农产品的农药残留量,并且所有试剂和反应的温度由速测仪本身控制而非是用水浴控制温度,与传统的速测仪相比,该速测仪可以更加精准;可以检测更多的物质,使大部分内含次生物质品种(葱、蒜、芹菜、韭菜等)影响可测;同时,新型速测仪只需在前期处理时手动,其余全部自动化,比传统速测仪更方便。

(上海市普陀区供销社办公室)

上海市果品有限公司参加“经信系统工会内部共享计划”

日前,上海市供销合作总社下属上海市果品有限公司参加了上海市经济和信息化工作系统工会和上海市中小企业发展服务中心共同举办的2017年“经信系统工会内部共享计划”第一场线下展销会。

市经信系统工会主任陆琪、上海市供销合作总社工会主席姜伟、上海市果品有限公司总经理蒋国平、党委书记潘宝海等公司党政领导亲临市果品公司展区。市果品公司的新鲜水果赢得了大家的好评,参加这次展销会有助于市果品公司进一步开拓上海市场,通过经信系统工会和中小企业发展服务中心这个平台扩大企业品牌知名度、提升品牌影响力,为进一步增强企业综合竞争力起到了积极推动作用。

(上海市宝山区供销社)

2017 上海·全国优质农产品博览会开展

5月5日-7日,由中国国际贸易促进委员会供销合作行业分会主办的“2017 上海·全国优质农产品博览会”在上海世贸商城展览馆举行。

(中国供销合作网)

发展混合所有制经济 的积极意义

· 黄文忠

经过三十多年的艰苦探索,党的十八届三中全会终于找到了社会主义现阶段公有制和市场经济实现相结合的最佳结合点,强调“积极发展混合所有制经济”,抓住了核心的核心,关键的关键,这是一把破解公有制和市场经济结合难题的金钥匙,无疑是中国共产党人的又一个重大理论贡献。发展混合所有制经济具有很大的理论意义和现实意义。

一、发展混合所有制经济的理论意义

(一)理论上意味着宣告摆脱“斯大林教条”。十八届三中全会有关混合所有制经济=重建个人所有制,这一重大突破性公式意味着宣告:摆脱“斯大林教条”,回归马克思经典社会主义所有制理论。

所有制问题上的“斯大林教条”由系列等式所组成,即:社会主义=公有制;社会主义公有制=全民所有制+集体所有制;全民所有制=高级形式公有制;集体所有制=低级形式公有制;从集体所有制向全民所有制不断升级过渡=天经地义;私营经济=资本主义=消灭对象;个体经济=资本主义尾巴=砍杀对象。这一教条虽不成文,但曾经得到所有社会主义国家官方公认并付诸实践,影响广泛深远,其经验教训值得汲取。

“斯大林教条”所追求的是共产主义公有制,超越了社会主义现阶段生产力发展的实际水平,

与马克思关于“两个决不会”的生产力—生产关系理论相去甚远ⁱ。“两个决不会”是马克思于1859年1月在《〈政治经济学批判〉序言》中所提出的一个重要思想,马克思指出:在人类历史上,“无论哪一个社会形态,在它所能容纳的全部生产力发挥出来以前,是决不会灭亡的;而新的更高的生产关系,在它的物质存在条件在旧社会的胎胞里成熟以前,是决不会出现的。”ⁱⁱ“两个决不会”,充分体现了生产力—生产关系规律的作用机制,马克思因此讲得坚定而自信。生产资料所有制的发展变化是不可能依仗暴力加以消灭或予以扶持的,其发展的自然历史过程是生产力—生产关系社会规律作用所决定了的,不以包括“大人物”在内的人们的意志为转移。资本主义私有制不会因为被人厌恶而自动灭亡,社会主义公有制也不会因为被人喜好而提前诞生。“两个决不会”最根本的是有待社会生产力提高到足以支撑社会主义所有制诞生和充分发展。事实一再证明,在社会主义初级阶段希冀提前实现千年远景目标是不现实的。

(二)用试错法找到了混合所有制经济。国外称为“错了再试”的试错法,是“摸着石头过河”的形式,是中国经济体制改革所遵循的一个重要方法。随着混合所有制经济的逐渐普及,绝大多数大中型企业将来都是混合所有制经济单位,这

类企业中既有国有股,又有个人股,还有社会股、外资股,无法用姓“公”姓“私”的传统标准来衡量企业的社会制度性质,冠以中性名称混合所有制经济,为国内外市场经济国家都能够接受,符合现代市场经济中性特征要求。

采用“混合所有制经济”概念不仅十分准确,也是水到渠成。显然,从社会主义就是公有制,到“公有制为主体、多种所有制共同发展”,再到“混合所有制经济是基本经济制度的重要实现形式”,体现了对中国特色社会主义基本经济制度认识的深化发展过程。正如从社会主义与计划经济划等号,到“有计划的商品经济”,再到“社会主义市场经济”,是一个理论和实践的渐进过程一样。又如从收入分配上的社会主义与按劳分配划等号,到“按劳分配主体+多种分配方式”,再到“按劳分配主体+按生产要素分配”,再到“按要素贡献分配”一样。这种渐进式的理论创新,既与理性认识随着实践深化而形成相关,也与人们思想觉悟水平有一个渐进发展过程有关,正如“穿衣革命”,从中山装到夹克衫再到西装,是渐渐地适应起来的一样,要是从穿中山装直接跳跃到改穿西装,恐怕大多数人连领带也系不来,试错法是经济体制渐进式改革的理性选择。

(三)明确了什么是社会主义所有制。邓小平1985年尖锐指出:迄今“还在摸索之中”的一个大问题,就是“什么是社会主义,如何建设社会主义。”ⁱⁱⁱ诚然,有待“摸索”的一个基础性问题就是生产资料所有制。“摸索”,就是相当时期内无所适从。经过30多年的探索,十八届三中全会给出了合理答案:“混合所有制经济……是基本经济制度的重要实现形式”,混合所有制经济=基本经济制度,现实社会主义=混合所有制经济。终于摸索到了和马克思理论保持一致,既合乎现代市场经济要求,又适合中国国情的科学答案。

(四)混合所有制不是“私有化”。有人把混合所有制经济理解为私有化,认为“把国有资产量化到个人”。经济学诺贝尔奖得主约瑟夫·E·斯蒂格里茨认为“转制”是私有化的行为,“私有化指国有资产向私有资产的转制。”^{iv}结合当今中国国情,正在从计划经济转向市场经济,传统公有制经济不限于国有制,还有集体所有制经济。因此斯蒂格里茨的观点需要加以拓展才能适合中

国国情。从计划经济看,就是改变公有资产的公有制性质,公有资产的所有者变成了非公有者。但是从市场经济观念看,就是改变公有资产的所有者身份,凡是对公有资产的产权责任实行包、租、卖、股等形式,落实产权责任的,都是属于私有化行为,与公有变私有不可同日而语。基于公有资产中大量产生的贪污腐败行为,私有化也可以是遏制腐败的有效措施之一。包、租、卖、股,是转制的实现形式。“包”即承包制,承包人可以是个人也可以是集体;“租”即租赁制,租赁者可以是个人也可以是集体;“卖”即出售企业,受买者可以是个人也可以是集体;其中的“股”即股份制,将传统企业改制为股份有限公司,股东可以是个人也可以是集体。上述四种形式中的“集体”,可以是集体所有制企业或团队,也可以是国家所有制企业或团队。显然,立足于市场经济观察私有化的不同做法,与将公有资产拆分给个人的那种狭义私有化行为是无法划上等号的。

二、发展混合所有制经济有助于破解国企改革中长期存在的一系列现实困扰难题。

(一)破解公有制和市场经济结合难题需要寻找最佳结合点。“公有制和市场经济结合”或者讲“建立社会主义市场经济”,二者是同一命题的不同提法。30多年国企改革的历程表明,公有制和市场经济结合的确有很高的难度,国企效益依然不够理想就是一个证明,市场经济与公有制经济之间的结合,虽然花了大的力气,长的时间,采用了财政的、金融的、行政的各类各种的改革手段,尤其是政策向国有企业“倾斜”,旨在实现公有制与市场经济有机结合,但是国企效益仍然不够理想,普遍不及民企,更是难敌跨国公司,已是不争事实。因此,必须找到现代市场经济中一种接轨国际上通行的现代企业制度。十八届三中全会提出“发展混合所有制经济”,让不同所有制经济从宏观上“同时并存”转向微观上在企业内部实现资本融合,无疑是破解结合难题的新思路。因此是公有制和市场经济相结合命题在新时期实践的新发展。发展混合所有制经济是一种必然选择,符合现代市场经济的本质要求。无疑,股份制是公有制和市场经济之间的结合形式,混合所有制经济是公有制和市场经济之间的最佳结合点。

(二)坚持社会主义现阶段基本经济制度需

要淡化所有制的制度属性。“公有制主体、多种所有制经济共同发展”,是社会主义初级阶段的基本经济制度。进入新世纪以来,由于缺乏有力的数据支持,“公有制主体”几成口号,各种数量庞大的论著中提供不了正确的统计数据。这必然影响到对社会主义基本经济特征的认识。邓小平把社会主义公式从经典著作推向现实,创立的现实社会主义公式=公有制主体+按劳分配主体+市场经济;十八届三中全会进一步发展了现实社会主义公式,现实社会主义=混合所有制经济+按要素分配+市场经济,将社会主义市场经济、与现代市场经济与国际接轨,意味着淡化所有制的社会制度属性。社会主义经济公式,从马克思到中国共产党十八届三中全会的一个半世纪中,经历了从书本到现实,从宏观经济到微观经济的丰富发展历程。可以肯定,发展混合所有制经济既是现代市场经济的客观要求,也是坚持让公有制经济和非公经济“毫不动摇”发展的必然结果。

(三)改变国有企业党政分工合作难题需要摆脱计划经济思维方式。国企中党委是“核心”,而厂长是“中心”,“两心”都有法律文件依据,先后写入《企业法》《公司法》,都可谓有法可依。但实际操作起来,往往难以做到“两心变一心”、“心心相印”,由此也带来了新老“三会”难以协调问题,特别是董事会与党委会之间的关系问题,一般采取党委书记兼董事长的方式,既体现党委领导又实行企业决策,但经理层如何行使经营管理权力呢?难怪一些公司高管对CEO表现出十二分热情。实际工作中往往是看董事长和总经理谁的能力强,弱者服从强者。

笔者发现,“核心”和“中心”,无论汉语中还是外语中都是同一个意思。以俄语为例。俄语“Центр”一词,同时兼有“中心”和“核心”含义,《俄汉大辞典》做出的权威解释依次为:中心、中央、中部、中间、核心、中枢。据此可以肯定:“中心”=“核心”。“党委核心”和“厂长中心”,分别属于公司企业科层结构中不同层次的实际情况下,却用同义词表达,看来问题的症结不在于党委书记和总经理的思想觉悟水平,而要从词义区别上寻找根源也是无解的,只有在混合所有制经济中,因为不同所有制企业的资金共同投入同一股份制公司,就会严格按照现代股份有限公司的制

度办事,这样,两心问题、新老“三会”问题,就会迎刃而解。若有外资企业持股进入建立混合所有制经济的,因为与国际接轨,问题解决得更加迅速。笔者以为,具体操作上,可以把经营权交给专家,有助减少民企入股国企的障碍,保障利益安全,并且有助摆脱计划经济思维方式,诸如国企高于民企,坚持公有制主体就是利用行政力量实现“国进民退”等。

(四)破解两个“36条”吸引民营资本进入国企难题需要发展混合所有制经济。发展混合所有制经济也是新旧两个“36条”的理论表述,实现的前提条件是国有企业提高经营管理水平并日趋完善,增强吸引力。两个“36条”对国有行业开放领域写得很明确,但效果并不理想,一个重要原因就在于对投资者的吸引力有待提升。市场的公正性在于资本总是流向效益高的地方,这是任何行政手段、思想动员所难以做到的,发展混合所有制经济足以答疑和破局。

上世纪九十年代国务院两个“36条”出台以来,民营资本进入国企障碍依旧,隔着“玻璃门”“望资兴叹”,徘徊观望的多,破门进入的少,少数胆大的进入后,有发生产权纠纷的,有被迫退出的,也有被无理剥夺的,令人望而生畏,以至于一些民营企业因此产生了“新一轮公私合营”来了的想法。如今,民资可以进入国企领域进一步扩大到了军工、金融等部门,的确需要创造新的理论以支撑两个“36条”的政策规定。发展混合所有制经济,既是坚持两个“毫不动摇”的规律性作用结果,也是现代市场经济的国际通行的做法。诚然,即使让阿里巴巴公司那样顶级民营企业倾其所有将资产投向中石油一类央企,也是小巫见大巫,不可能取得发言权。显然,让民资打破国有资本的垄断局面并不现实。笔者建议,可以采用“节外生枝”的办法,让公、私企业各拿出部分利润,合资创办新的企业,虽然无法撼动垄断地位,但毕竟是打破国有资本垄断局面的一种有效尝试,在增量上进行开拓,也许是一种可行选择。这样的混合所有制经济只要能够创造高于存量资产的劳动生产率,就会吸引难以胜数的不同所有制资本进入,做大做强企业。

(五)形成与国际接轨的现代市场经济需要发展混合所有制经济。混合所有制经济是股份制

的发达形态,对公司企业的要求最为“苛刻”。当前最大的“中国特色”是中国共产党领导下的市场经济,市场经济属于中性,能够兼容不同的生产资料所有制,而创造很高的劳动生产率。既然是要建立与国际接轨的现代市场经济,那就在接轨问题上不能因为强调特殊性而改变国际规则。同时又因为市场经济受价值规律作用主导而易于带来贫富悬殊之类负面效应,所以必须坚持市场化改革的社会主义方向,走向共同富裕。十八大报告明确指出:“共同富裕是中国特色社会主义的根本原则。”这既指明了建设社会主义市场经济的方向,也是针对市场经济的某些负面效应。

(六)破除权贵资本垄断局面需要发展混合所有制经济。改革开放30多年以后的今天,在坚持两个“毫不动摇”方针指引下,公有制经济和私有制经济开展平等竞争的氛围中,多种所有制经济无论质和量都实现了提升。尤其是出现了非公经济企业的数量增长、GDP比重提高,公有制经济比重相对下降,一些关系国计民生的国有大企业被少数“权贵”操纵,出现了“权力垄断”而非自然垄断局面。十八届三中全会指出,当前我国存在着“各种形式的行政垄断”局面^{vi}。警示企业之间存在着“三个不平等”——权利不平等、机会不平等、规则不平等,的确切中要害。国有大企业被“权贵”所操纵成为“权贵资本”的状况,与体现社会主义的本质要求的民主、自由、平等、公正、法治等的核心价值观主题内容相悖。2016年全国两会上习近平谈话:劝告官员要坦荡真诚同民营企业接触交往,帮助解决实际困难;并且警告官员同民营企业家的关系要清白纯洁,不搞权钱交易。2017年全国两会上设置了主题为“政商关系与反腐败”的高层论坛专场,中纪委副书记、监察部部长指出:“一些政府官员利用手中权力设租、寻租、插手工程建设、侵吞国有资产、大搞利益输送、大发不义之财。”一些官员为了个人私利,把政府权力变成了寻租工具;一些企业被用来为官员谋取私利。这位部长用词之尖锐,措辞之精当,语气之严厉,均为屡次罕见。笔者因此以为,之所以出现这类现象,是因为没有按照中央要求发展混合所有制经济。深信如果混合所有制经济得到规范发展了,腐败现象就会得到有效扼制,官场必然廉明得多。

(七)让市场在资源配置中起决定性作用需要发展混合所有制经济。资源配置中的政府和市场二者之间的关系,是一个亟待妥善处理的问题。政企不分、以政代企、政大于企、多头干预、干预不当等问题,长期困扰企业。尽管一再强调要求政企分开,让企业自主经营,但往往被行政部门不愿意分、舍不得分等行为所主导,以至截留企业权力、名放实收,企业难以拥有人、财、物等资源配置权。分明应当是属于企业的权力,却被政府部门少数官员掌握了,以至出现了如《人民论坛》所揭露的情形:有人依托职务便利,谋划“设租”行为,以管人、管事、管钱的政府职能部门,一些内部官员借以“揽事”,并且热衷于“审批审核”。一些企业和个人为了“通关”,便衍生了委托关系开启后门;有的官员借力体制改革,搞起“官商勾结”开展寻租活动,将权力寻租行为落在企业改制重组上,趁机谋取私利^{vii}。三中全会强调市场在资源配置中起决定性作用,是以发展混合所有制经济为前提的。混合所有制经济的制度规范着政府行为,那种设租寻租行为也就难以实施了,发挥市场在资源配置中起决定性作用也就成为题中应有之义。

能够同时具备上述多个经济功能的,只有货真价实的混合所有制经济才同时具备。笔者因此以为,发展混合所有制经济可以让国资、民资“合二而一”,共同推动经济发展。

(作者单位:上海市委党校)

注:

i 马克思于1859年1月在《〈政治经济学批判〉序言》中所提出的一个重要思想。马克思指出:在人类历史上,“无论哪一个社会形态,在它所能容纳的全部生产力发挥出来以前,是决不会灭亡的;而新的更高的生产关系,在它的物质存在条件在旧社会的胎胞里成熟以前,是决不会出现的。”(《马克思恩格斯选集》第2卷,人民出版社1972年,第83页。

ii 《马克思恩格斯选集》第2卷,人民出版社1972年,第83页。

iii 《邓小平文选》第3卷,人民出版社1993年,第227页,第116页。

iv 约瑟夫·E·斯蒂格里茨作序、热拉尔·罗兰主编:《私有化——成功与失败》。中国人民大学出版社,2013年,《序》第1页。

v 《中国共产党第十八次代表大会大文件汇编》,人民出版社2013年,第14页。

vi 《中国共产党第十八届中央委员会第三次全体会议文件汇编》,人民出版社2015年,第26页。

vii 参见2017年4月25日《人民论坛》张峰文。

坚持中国化的马克思主义合作经济理论

• 姚康镛

新中国合作经济的实践和理论是马克思合作集体经济思想中国化的重要内容。60多年来,在合作化时期、计划经济时期和改革开放市场经济中,合作集体经济的实现形式、企业产权制度形成过多种模式,合作集体经济的探索有着丰富的思想和可贵的实践。当前,如何准确地理解和坚持马克思合作集体经济思想中国化,是直接影响到城乡合作集体经济改革发展的一个十分重要的命题。

一、马克思合作思想与欧文试验

西方早期合作经济思想流派纷呈,有生产合作、消费合作、信用合作等不同学派。19世纪初出现了三位杰出的空想社会主义者,即法国的昂利·圣西门、沙尔·傅立叶和英国的罗伯特·欧文。其中欧文认为,通过建立合作新村和合作公社,改造资本主义制度,1824 他在美国建立一个合作示范区,欧文试验对马克思合作思想的形成起着重大影响。

自愿互助。合作经济以市场经济中的弱者为了维护自身利益,提高社会地位,“手拉手,一起干”的互助性经济形式。圣西门《论实业制度》即“协作制”提出以“组织最大多数人改善物质和精神生活,作为自己一切劳动和活动的目的,把按最有利于生产的方式建立组织和秩序作为基本原则和出发点”,是与“分散经营相反的协作结构,即经济的新世界”。

成员控制权。合作经济组织是否定资本对劳动的剥夺的产权安排,实行民主管理,集体领导,共同富裕。傅立叶设计的法朗吉是一种工农结合型的合作社组织。“应当由自愿以资金入股的人组成;报酬分配应当分红化,实行按劳和按股相结合的分配原则,并在保证法朗吉全体人员基本生活需要的基础上,留有节余,实行积累”。“每个人都有对法朗吉的事物和计划,提出批评和建议的权力,以民主的方法组织社会和经济。圣西门提出“权利机构及其领导人员由人民选举产生,

实行集体领导的原则,执行为公众利益服务的社会管理职能”等等。这些合作社思想已经很接近以后英国曼彻斯特先锋公平社的“罗虚戴尔”原则了。

和谐制度。合作经济发展需要有思想、能奉献的带头人。和谐制度是人类最终摆脱一切苦难所必须具备的重要条件。“合作公社、合作工厂”是建立未来理想社会的合作公社制度的探索。欧文 1787 年来到曼彻斯特市这个英国产业革命和纺织工业的中心。开始和人合办一个小工厂,1799 年欧文成了苏格兰纽拉纳克一家二千多人大纺织厂的股东兼经理。为了改变工人大众艰苦劳动、贫困生活的状况及其恶劣环境,他实行工厂法,提高工资、开办消费合作社等。1820 年欧文发表《致纽拉克郡的报告》明确而系统地论述了自己的社会主义思想观点及其建立理想社会的合作公社制度。欧文于 1824 年带领他的四个儿子和一些门徒来到美国,在印第安纳州购置了三万英亩土地及其地上建筑物,建立起“新和谐公社”。以后,他积极投入了英国各地兴起工人合作社运动,他成立“全国生产部门大联盟”,在生产领域建立推广合作工厂,在流通领域创办“全国劳动产品公平交易市场”,组织过“和谐大厦”公社等,但这些改造社会的措施在当时环境下,都以失败而告终。欧文的合作经济思想及合作公社制度的主要内容是“合作公社是未来理想社会的集生产、分配、消费为一体的社会基层单位;合作公社以生产资料公有制为经济基础;合作公社实行各尽所能,按需分配的原则;合作公社社员享有平等的权利和义务,实行‘新和谐’社会的制度和政策”等等。

马克思认为,对欧文所从事的这些合作社运动的“伟大的社会试验的意义不论给予多么高的评价都是不算过分的”,“在英国,合作制的种子是由罗伯特·欧文播下的”。

二、马克思合作经济思想丰富了公有制经济

理论

马克思积极投身于国际工人运动,不仅提出国有经济是公有制经济的形式,而且研究法国、俄国等国家合作社发展的情况,提出公有制经济必须有另一种形式——发展合作集体所有制经济,并且提出合作集体经济的性质、特征、组织形式、产权安排,以及推进发展的具体路径和未来社会生产合作化制度的构想等等,极大地丰富了公有制经济理论。马克思合作集体思想主要体现在以下方面:

(一)合作社运动,特别是工人自己发起的合作工厂,是国际工人运动两个成就之一。合作社使得劳动者摆脱被资本的剥夺,成为企业主人,带着兴奋愉快心情,自愿进行的联合劳动

马克思积极参加当时国际工人协会的活动,1864年起草《国际工人协会成立宣言》和《国际工人协会章程》,高度赞颂合作社运动。他说“合作运动,特别是由少数勇敢的‘手’独立创办起来的合作工厂。工人们不是口头上,而是用事实证明:大规模的生产,并且是按照现代科学要求进行的,在没有利用雇佣工人阶级的雇主阶级参加的条件是能够进行的。他们证明:为了有效地进行生产,劳动工具不应当被垄断起来作为统治和掠夺工人的工具;雇佣劳动,也像奴隶劳动和农奴劳动一样,只是一种暂时的和低级的形式,它注定要让位于带着兴奋愉快心情自愿进行的联合劳动。”

(二)合作工厂是劳动者对资本“积极的扬弃”,区别于股份制经济“消极的扬弃”。没有工厂制度、信用制度就不会有合作工厂的发展

马克思研究资本主义条件下工人自己组建的合作工厂。合作工厂的生产资料不是工人个人的财产,而是工人集体所有的财产。在合作工厂里,工人用集体的生产资料为自己劳动,使自己劳动得到增殖,产品归工人集体所有。马克思在《资本论》第3卷中,对工人的合作工厂作了全面的理论分析。他认为,合作工厂是工人的联合体,是“他们自己的资本家”,“他们利用生产资料来使他们自己的劳动增殖”,不仅私人资本被扬弃了,而且“资本和劳动之间的对立在这种工厂内已经被扬弃”。这是一种“积极地扬弃”。

马克思在《资本论》第三卷中说:“没有从资

本主义生产方式中产生的工厂制度,合作工厂就不可能发展起来,同样,没有从资本主义生产方式中产生的信用制度,合作工厂也不可能发展起来。”

(三)合作经济是公有制经济的重要形式。合作经济发展要通过“经济道路”、“示范”、“社会帮助”来推进,不能得罪劳动者,剥夺劳动者个人所有权

“巴黎公社”失败之前,马克思设想的社会主义(共产主义),是实行全社会共同所有的、单一的公有制等等。对农业资本家,同对工业、金融、商业资本家一样,必须剥夺其地产,实行土地国有。但是,1871年“巴黎公社”失败后,马克思总结了这次无产阶级革命失败最重要的教训,就是“巴黎公社”没有得到农民的支持。《巴古宁〈国家制度和无政府状态〉一书摘要》中他写道,“凡是农民作为土地私有者大批存在的地方——无产阶级将以政府的身份采取措施,直接改善农民的状况,从而把他们吸引到革命方面来;这些措施,一开始就应当促进土地私有制向集体所有制的过渡,让农民自己通过经济的道路来实现这种过渡;但是不能采取得罪农民的措施,例如宣布废除继承权或废除农民所有权;”这时,马克思第一次提出集体所有制,并强调作为公有制经济的一种形式,集体所有制经济要通过经济道路实现过渡,不能采取得罪农民的措施。

恩格斯坚持马克思关于无产阶级政党在引导工人和农民开展合作化运动时应该遵循的自愿原则和互利原则。1894年11月恩格斯在《法德农民问题》一书中,说:“当我们掌握了国家权力的时候,我们绝不会用暴力去剥夺小农(无论有无报偿,都一样)……,我们对小农的任务,首先是把他们的私人生产和私人占有转变为合作社的生产和占有,但不是采用暴力,而是通过示范和为此提供社会帮助”。恩格斯提出“合作社的生产和占有”,“示范”和“社会帮助”等重用举措,是对马克思提出“促进土地私有制向集体所有制的过渡”,“通过经济的道路来实现这种过渡”等思想的新发展。

(四)合作经济有“集体占有、集体经营、集体生产、集体劳动”等特征,有公社公有土地和农民个人相结合的产权制度。在一定条件下,劳动组

合、合作经济就是集体经济

1891年,马克思在《给维·伊·查苏利奇的复信草稿》中提出集体经济的内涵、实现形式以及与合作经济的关系。他研究俄国农村公社,“它的一个基本特征即土地公有制,一看就很清楚,是构成集体生产和集体占有的自然基础。此外,俄国农民习惯于劳动组合关系,这便于它从小土地经济过渡到集体经济,而且俄国农民在没有进行分配的草地上、在排水工程以及其他关系到共同利益的事业方面已经在一定程度上实行集体经营了。”马克思通过对俄国农民个人与公社土地相结合,开展集体劳动的研究,提出了俄国“农村公社土地+农民个人”劳动组合形成的“合作经济”或“集体经济”产权制度,这种经济形式具有“集体经营”、“集体生产”、“集体占有”、“劳动组合”等内涵和特性。俄国公社农民的劳动组合、合作经济是一种集体经济。这些内容是马克思合作集体经济思想新的发展。

(五)合作经济推动社会变革,合作社要发展成全国大生产合作社,把社会生产变为一种和谐的自由合作劳动的制度,过渡到社会主义

马克思分析合作社制度对社会变革的作用时指出:“合作制度限于单个的雇佣劳动奴隶通过自己的努力所能创造的这种狭小形式,决不能改变资本主义社会。为了把社会生产变为一种广泛的、和谐的自由合作劳动的制度,必须进行全面的、社会的改革,社会制度的变革,而这种变革只有把社会的组织力量即国家政权从资本家和大地主手中转移到生产者本人手中才能实现。”

马克思研究生产合作化运动时,提出未来社会的生产合作化制度的构想,“他们知道,以自由的联合劳动条件去代替劳动受奴役的经济条件,需要相当一段时间才能逐步完成;这里不仅需要改变分配办法,而且需要一种新的生产组织,——还需要在全国范围内和国际范围内进行协调的合作”。

恩格斯从产权与分配制度安排等方面研究合作社向社会主义的过渡。他设想通过组建合作社,把不同阶层的工人、农民组织起来,通过资金、土地、劳动力入股的方式组织生产合作社,通过“同意让股东得到少量的利息的这种纯粹临时性的措施”,逐步扩大劳动力分红的比例,最终过渡

到社会主义。他在《法德农民问题》中指出,对待剥削雇工的大农和中农,建议他们组织合作社“以便在这种合作社内越来越多消除对雇佣劳动的剥削,并把这些合作社逐渐变成全国大生产合作社的拥有同等权利和义务的组成部分。”。

马克思恩格斯合作经济的基本思想和理论观点,经过合作社运动的实践检验是准确的,成为社会主义国家合作集体经济发展的指导思想和基本原则。列宁在10月革命胜利后,着手实践马克思恩格斯提出的合作生产制度,重申“社会主义是一个统一的合作社”。他在《论合作制》中说:“在我国现存制度下,合作企业与私人资本主义企业不同,因为合作企业是集体企业”。列宁号召要扶持集体企业的发展。他说,我们深知集体企业“是新的创举,如果执政的工人阶级不支持这些创举,那它们就不会成长起来。”又说:“如果国家不帮助各种集体农业企业,那我们就不不是共产主义者,就是不拥护建立社会主义经济。”1924年到1925年,斯大林领导“全面合作化运动”,取得过成功。以后,他提出“集体农庄运动”这种僵化的模式,对我国及东欧各社会主义国家发展合作经济,产生巨大影响。

马克思合作思想中的一些预见和假想,需要随着时代发展和实践变化,不断丰富和创新发展。前苏联和我国合作集体经济曲折发展的启示是,合作集体经济发展不能脱离各国实践,照搬照套。坚持中国特色社会主义道路,准确理解马克思合作集体思想,积极探索其中国化的实践和理论成果,不仅有利于丰富公有制经济理论,而且是指导我国合作集体经济全面深化改革,创新发展活的灵魂。

三、马克思合作经济思想中国化的实践和理论创新

新中国60多年来,多种形式合作经济、集体经济的发展,为马克思合作经济思想中国化的实践和理论创新增添了大量鲜活的内容。

(一)新中国合作经济60多年的发展走过了三个阶段

一是在“一化三改造”时期,合作社所有制即劳动群众集体所有制。党的七届二中全会提出,合作社是以私有制为基础的在无产阶级领导的国家政权管理之下的劳动人民群众的集体经济组

织。1954 年我国《宪法》第五条 明确：“合作社所有制，即劳动群众集体所有制。” 第七条规定“ 合作社经济是劳动群众集体所有制的社会主义经济”。手工业合作化运动中有合作小组、合作社、合作工厂等组织形式。国家依法保护手工业者的生产资料所有权，指导和鼓励个体手工业者根据自愿的原则组织生产合作和供销合作。

二是在“一大二公三纯”影响下，形成“二国营”的集体经济。1956 年以后，多种形式合作集体经济，在“转厂过渡”中“升级”为“二国营”集体经济，否定劳动者个人所有权，财产“归大堆”。这种形式的集体经济在计划经济体制下发挥过重要作用。改革开放以后，尤其在市场经济体制下，“二国营”得不到计划“惠顾”，又失去职工对企业的控制力和活力，改变这种管理体制和制度障碍成为城镇合作集体经济发展绕不过的一道坎。如上海集体经济占生产总值比重从 1990 年 24.2%，下降为 2011 年 4.8%。

三是改革开放中涌现的多种形式合作经济、集体经济。改革开放中，在城镇集体经济中重新肯定劳动者的个人所有权和对企业控制权，部分集体企业改制为劳动者的劳动联合和劳动者的资本联合相结合的股份合作企业，部分集体企业变单一集体产权主体为职工持股或其他资本出资的多元产权主体公司等混合所有制企业。在企业经营活动的各个要素、各个环节、各个产业、各个区域进行多种形式的合作，利用市场资源配置，创造多种新型经营主体。

（二）多种形式合作经济、集体经济的内涵特征和理论创新

一是坚持自愿互助原则，以成员的劳动要素

和资本要素联合为主。首先是劳动者的劳动要素联合，实行共同劳动，互助合作，发挥群体优势，谋取共同利益，这是合作集体经济的基本原则；其次是劳动者的资本要素联合，鼓励劳动者投资入股，保护劳动者的个人产权，以及享有集体资产的所有权和控制权，成员既是所有者，又是劳动者，成为企业的真正主人。

二是坚持成员控制原则，形成有限开放和利益共享的产权制度。产权主体多元，引入外来人力和资本，改变了过去合作社和集体企业的封闭性，以劳动要素与资本要素共同出资入股，参与分配，形成职工与企业的利益共同体，这种利益共享的制度安排具有广阔的发展前途。

三是坚持合作组织形式多样化原则，兼容合作制与股份制两种优势。我国合作经济深化改革中，出现以《农民专业合作社法》登记设立的各类合作社和联合社，以《条例》登记设立的各类企业，以社团组织登记管理法规登记设立各类合作经济组织协会等，以《公司法》组建设立的合作集体企业联合体或引入外部资本的混合所有制企业。合作集体企业组织形式多样化，

可以具有股份制与合作制两种优势融合的制度安排，符合社会主义市场经济和社会和谐发展的客观要求，尤其是具有混合所有制特征的合作集体经济的发展，它必将成为公有制经济的重要支柱，成为实现劳动者共同富裕的有效途径。

坚持马克思合作集体思想中国化，必将使我国合作集体经济进入一个广阔的空间，迎接发展的“黄金期”，为全面建成小康社会，做出更大的贡献。

（作者单位：上海市集体经济研究会）

（上接第 36 页）资源配置上的决定性作用，又要更好发挥政府在宏观调控上的积极作用。在经济理论上，既要以习近平经济理论为指导，又要吸收西方经济学中的合理成分。因此，经济发展的两重性成为我们研究和创新马克思经济理论的出发点和客观依据。

第三，中国特色社会主义经济理论的创新点，必须落在两重经济有机结合的规律性上。历史经验表明，单一的公有制经济脱离现实的物质基础和人们的觉悟程度，不利于促进生产力发展；而完

全的私有化则是历史的倒退，更不符合社会主义的发展方向 and 全体人民的根本利益。因此，在社会主义初级阶段必须深入研究和探索多种所有制经济、多种分配方式和多种调节机制有机结合的途径和方法，建立和健全多种经济规律有机结合的机制和体制。按照中国特色社会主义经济的发展规律，深化改革和扩大开放，使中国特色的社会主义政治经济学在实践中不断得到发展和创新，成为推动我国经济发展的坚实理论基础和强大思想武器。

（作者单位：华东师范大学）

中国特色社会主义政治经济学的创新与发展

摘 要 中国特色社会主义政治经济学是对马克思经济理论的坚持和运用,更是对马克思经济理论的发展和创新。这些理论创新包括:社会基本矛盾和基本经济规律的理论,以公有制为主体和多种所有制经济共同发展的基本经济制度的理论,以按劳分配为主体和多种分配方式紧密联系和相互促进的理论,市场调节和宏观调控合理分工和有机结合的理论,以及马克思政治经济学与西方经济学本质区别和相互联系的理论,等等。现实表明,只有充分认识社会主义初级阶段经济的两重性特点,以及它们同时并存和有机结合的客观规律,才能使中国特色社会主义政治经济学得到发展和创新,成为加快社会主义经济发展和现代化建设的坚实理论基础和强大思想武器。

关键词 中国特色 社会主义经济 政治经济学 发展和创新

● 陈承明

中国特色社会主义政治经济学,是马克思经济理论与我国实际相结合的产物和结晶,体现了中国特色社会主义经济发展的特点和规律,因而是加快我国经济发展的指导思想和理论基础。马克思研究和揭示了资本主义经济发展的一般规律,指明了社会主义经济代替资本主义经济的必然趋势,并且阐述了社会主义经济的一般特征和基本规律。但是,马克思没有亲身经历社会主义社会,更没有社会主义初级阶段的实践经验。这就需要我们z从实际出发,发展和创新马克思的经济理论。因此,中国特色社会主义政治经济学既是对马克思经济理论的坚持和运用,更是对马克思经济理论的发展和创新。

一、发展和创新社会基本矛盾和基本经济规律的理论

马克思认为,社会的基本矛盾即生产力与生产关系的矛盾,经济基础与上层建筑的矛盾是推动社会发展的主要原因和根本动力,它体现了基本经济规律的内容和要求。现实表明,生产力的发展不仅是资本主义代替封建主义的根源,也是社会主义代替资本主义的根源,因而是一切社会进步的根本动力。马克思在《资本论》的第一版序言中指出:“我们……不仅苦于资本主义生产的发展,而且苦于资本主义生产的不发展。”应该如何理解?笔者认为,“苦于……发展”是指资本主义生产关系给劳动者带来的苦难;而“苦于……不发展”是指解放劳动者的生产力还不够发达。在这里,马克思揭示了生产力与生产关系在

资本主义社会中的矛盾运动,以及基本经济规律的具体表现。如果马克思活到今天,是否会说“我们……不仅苦于社会主义生产的发展,而且苦于社会主义生产的不发展。”当然,这话的具体涵义已发生变化。“苦于……发展”可能是指生产关系的公有化程度过高,会束缚和阻碍生产力发展;而“苦于……不发展”则是指巩固社会主义生产关系所需的生产力还不够发达。历史经验表明,我们既经历了“一大、二公、三纯”的公有制生产关系所造成的经济困难,也感受到了发展生产力对巩固社会主义生产关系的决定性作用。可见,社会的基本矛盾和基本经济规律,仍然是推动社会主义经济发展和制度巩固的根本动力。因此,我们党以经济建设为中心的基本路线不能动摇,社会主义生产关系的改革和调整,要以发展生产力为出发点和归属点,这是坚持历史唯物主义和代表全体人民利益的根本要求。

二、发展和创新公有制和基本经济制度的理论

在社会主义初级阶段,既要反对私有化的倾向,又要反对单一公有制的倾向,因而要坚持以公有制为主体,多种所有制经济共同发展的基本经济制度。这里有一个如何看待公有制为主体的问题,如果仅以企业数量、就业人数、产值、利润和税收等为标准,可能公有制早就不占主体地位了。但是,如果以基本生产资料的数量为标准,特别是以用于生产的土地和固定资产的数量来衡量,那么公有制的主体地位并没有改变和动摇。这一问

题直接涉及到基本经济制度是否已经遭到破坏,以及非公经济是否到了必须限制其发展的程度,因而需要从理论与实践结合上做出科学的判断。

其实,在社会主义初级阶段,公有经济和非公经济并不是完全对立和彼此消长的,而是能够同时壮大和协调发展的。有些人认为,现在非公经济的规模已经过大,只有通过限制和削弱非公经济,才能使公有经济得到发展和壮大。这样的认识有片面性。坚持社会主义初级阶段的基本经济制度,必须坚持“两个毫不动摇”,即毫不动摇地发展公有经济和毫不动摇地发展非公有经济。他们不仅不是完全对立和彼此消长的,而是可以平等竞争,相互促进和有机结合的。事实上,公有经济只有在与非公经济的平等竞争中才能真正发展和壮大起来。因此,我们要同时反对单纯发展公有经济或单纯发展非公经济这两种错误倾向,在坚持公有制为主体的前提下,使公有经济和非公经济相互促进和协调发展。

混合所有制经济是贯彻和落实基本经济制度的重要形式。从现实看,公有经济和非公经济各有其长处和短处,因此他们可以取长补短和有机结合。作为国有企业要做大、做强、做优,不仅需要吸收非公资本来扩大投资规模,也需要非公企业来完成相应的配套任务。非公经济同样需要适应政府宏观调控和结构调整的要求,参与公有企业的平等竞争和分享政府的优惠政策。因此,不论是国有、集体、私营和外资企业,都可以通过股份制和股份合作制形成混合所有制经济,都需要建立和完善现代企业制度,使混合所有制企业成为贯彻落实基本经济制度的重要途径和实现形式。可见,混合所有制经济和基本经济制度一样,都是对马克思关于公有制理论的坚持、发展和创新。

三、发展和创新按劳分配和按要素分配的理论

马克思认为,“分配关系……是生产关系的反面”,二者不仅是统一的,而且是相互促进和相互制约的。在社会主义初级阶段,要坚持公有制为主体和多种所有制经济共同发展的基本经济制度,就必然要坚持以按劳分配为主体和多种分配方式并存的基本分配制度。发展公有制经济就必须实行按劳分配,发展市场经济就必须实行按要

素分配。因此,要搞社会主义市场经济,就必须使按劳分配与按要素分配有机结合,相互补充,使它们共同发挥促进生产力的积极作用。

在现实中,人们常常把按劳分配与按要素分配分割开来,甚至对立起来,这是十分错误的。他们认为,按劳分配是符合劳动价值论的,因为价值是劳动创造的,而按要素分配是违反劳动价值论的,因为非劳动要素不能创造价值。其实,这样的观点是不符合马克思劳动价值论的。因为商品的价值是劳动创造的,而商品的使用价值则是所有要素共同创造的。由于使用价值是价值的物质承担者,因此劳动创造的价值不能全部用于按劳分配,必须留出一部分用于按其他要素分配,否则再生产就不能维持。说到底,劳动也是生产要素,按劳分配是特殊的按要素分配,二者是完全统一的,都符合劳动价值论和实现再生产的需要。

在现实中,由于按劳分配没有找到好的途径和方法,特别是作为分配尺度的劳动,难以确定统一的标准,容易导致分配上的平均主义。因此,在社会主义初级阶段,需要发展和创新马克思的按劳分配理论,并在实践中探索按劳分配的有效形式。在实现生产资料公有制以后,虽然劳动者已经成为企业的主人,但是并没有改变劳动力成为商品的前提条件,劳动者还必须向公有企业出卖劳动力。因此,以决定劳动力价值的社会必要劳动为标准来贯彻按劳分配原则,既符合价值规律和价值增殖规律,又符合资金积累规律和按劳分配规律,因而不仅是对马克思分配理论的创新,而且在实践中能收到事半功倍的效果。

在按要素分配中,由于各种要素的地位和作用不同,对它们的评价标准会有很大的差异,因此容易出现收入差距过大,甚至导致两极分化。因此,必须以马克思的劳动价值论为指导,正确评价生产要素在创造财富中的地位和作用,从而确定它们应该得到的劳动价值即要素报酬。从国民收入的总体来讲,目前要解决“两个偏低”的问题:一是居民总体收入偏低,表现为居民收入增长常常低于经济增长,以及在国民收入中的比重呈下降趋势;二是劳动报酬的比重偏低,核心是资本与劳动的关系失衡,产生了资本利润挤占劳动报酬的倾向。这些问题都需要通过在实践中发展和创新马克思的分配理论来加以解决。

四、发展和创新市场调节和宏观调控的理论

在社会主义市场经济中充分发挥市场机制的作用至关重要。我们对市场机制作用的认识是逐步深化的。在从计划经济向市场经济转轨过程中,先是提出计划经济为主,市场调节为辅;后来提出要使市场在资源配置中发挥“基础性”作用,现在进一步提出要使市场发挥“决定性”作用。有些人担心让市场发挥“决定性”作用,是否会改变社会主义经济的性质,重回资本主义的老路?其实,市场经济的本源是满足需要、劳动平等和发展生产力,因此它与社会主义的本质要求是完全一致的。从历史发展的辩证过程来看,小市场经济过渡到资本主义经济是市场经济的变异,而资本主义经济过渡到社会主义经济,是市场经济的本源在更高层面上的复归。现实表明,市场经济成为实现社会主义本质要求的重要途径和可靠方法,充分发挥市场在资源配置中的“决定性”作用,有利于加快社会主义经济的健康发展。

当然,市场经济本身也是有缺陷的,但是市场经济的缺陷不是来源于它的本质要求,而是产生于它的运动形式。由于市场经济是用物与物的交换形式掩盖人与人的生产关系,在经济体制不完善的条件下,会导致市场调节的种种弊端。其中包括:生产无政府导致的供求失衡和经济危机,盲目追求利润导致的资源浪费和生态破坏,以及商品拜物教导致的权钱交易和腐败现象等。因此,还必须加强计划指导和宏观调控,来预防、限制和克服市场调节可能产生的缺陷和弊端。这里要强调的是,加强计划指导不等于恢复计划经济,加强宏观调控不等于否定市场调节的作用。有些人认为,现在已经进入了大数据时代,由于计算机等科学手段的发达,完全可以利用云计算等方法来实现供需平衡,重新恢复计划经济。这是完全错误的,因为现有的物质条件和人的觉悟程度都没能达到计划经济所要求的高度,不能重走原有的高度集中的计划管理体制的老路。

因此,正确处理市场与政府的关系至关重要。凡是市场能够解决的问题,政府不应越俎代庖,凡是市场不能解决的问题,政府必须主动承担和加以解决。政府要在充分发挥市场在资源配置中的决定性作用的基础上,发挥好服务、调节和保障的功能和作用。其中包括:(1)制定科学的经济发

展计划,加强对宏观经济的科学指导。(2)运用金融、财政等经济杠杆的调节作用,促进宏观经济的稳定、持续发展。(3)完善公平竞争和保护生态的法制环境,以维护市场经济的健康、协调发展。资本主义经济主张“强市场、弱政府”的管理模式;传统的计划经济主张“强政府、弱市场”的管理模式;而我国的社会主义市场经济则要求发展和创新马克思的经济理论,实现“强市场、强政府”的管理模式。

五、发展和创新中国特色社会主义的经济理论

中国特色社会主义经济理论,是在马克思主义经济理论的指导下,借鉴西方经济学的合理部分,紧密联系社会主义初级阶段实际和在解决实现的经济问题中产生和发展起来的。对加快我国的现代化建设和全面建成小康社会,加快赶超发达资本主义国家,实现振兴中华的“中国梦”具有重要的现实意义。

首先,要正确认识马克思主义政治经济学与西方经济学的本质区别和相互关系。马克思的政治经济学是从广大人民的根本利益出发,科学地阐明了劳动价值论,为政治经济学的发展奠定了坚实的理论基础。当前,有些人否定马克思主义政治经济学的主导地位和指导作用,认为只有西方经济学才是“主流经济学”和具有“普世价值”,这是完全错误的。当然,我们强调马克思主义政治经济学的主导地位和指导作用,并不否定西方经济学在局部和现象层面的合理性。事实上二者各有所长,马克思主义政治经济学更注重本质的、历史的、规范的和质的分析;而西方经济学更注重现象的、现状的、实证的和量的分析。因此,二者可以取长补短,促进中国经济的全面发展。

其次,要充分认识中国特色社会主义经济的两重性特征。在社会主义初级阶段,中国经济不可能是纯而又纯的,必然会形成一系列具有两重性特点的体制和机制,形成双引擎驱动的运行机制和经济规律。在生产力的上,存在社会化大生产和个体化小生产并存的生产体系。在所有制关系上,表现为生产资料公有制的主体性和多种所有制经济的并存性。在收入分配上,表现为按劳分配的主体性和多种分配方式的并存性。在调节机制上,既要充分发挥市场调节在 (下转第33页)

拓展菜市场的民生服务功能

· 杨柏荣

为了进一步优化国有经济布局,提高国有资产的运营效率,上海杨浦商贸集团根据区委、区政府有关精神,明确要求阳普菜市场公司提高菜市场益民的管理水平,成为推进科创中心承载区建设和社会民生保障的服务商。

阳普菜市场公司的现状

近年来,上海的副食品零售业,呈现为国有、民营、混合所有制等多种资本并存的格局经营业态有标准化菜市场、生鲜大卖场、智慧菜场等多种商业模式。副食品零售市场商品丰富,市场活跃,竞争激烈。作为传统菜市场的阳普菜市场经营企业,面临着新的市场挑战和机遇。

公司现拥有 37 家标准化菜市场 and 菜店,分布在全区各街道(镇),承载着区域内 70% 居民副食品供应。近两年来在上级集团的大力支持下斥资新建、改建标准化菜市场 21 家,市场的购物环境、食品安全等方面得到了很大的改善,改建后的市场减少了空置场地和管理人员,市场总体效益明显提升,标准化经营管理的水平也得到了提高。目前,公司围绕民生实事惠及更多百姓这一工作重心,注重软件建设和服务品质的提升。

然而,公司的经营业态还比较传统,营收主要依靠摊位和门面出租,缺乏吸引消费者的商品及营销手段。市场经营者整体素质不高,以个体经营为主,小、杂、散、乱,市场抗风险能力较差,管理难度较高。作为传统企业,菜市场的管理成本较高,主要是人员成本,占全部收入的 70% 左右。限制了企业的进一步发展。

目前阳普菜市场公司共有从业人员 220 人左右,预计三年内约 80 人到龄退休,占从业人员总

数的 37%,在编职工的平均年龄为 49 岁,占比 67%,而 35 岁以下的职工仅占从业人员总数比例的 20%,大专及以上学历的职工占比为 25%。在未来 3 年将有 13 名场长助理以上的管理人员退休。虽然这几年通过招聘及内部培养等方式,来解决公司从业人员年龄老化的问题,但是并没有从根本上解决管理人员紧缺的问题,特别是管理经验丰富的市场场长以及后备人才储备不足这一突出问题。由于从业人员整体文化水平偏低,对于现代企业经营管理理念接受比较慢,也一定程度上制约着企业未来的发展。

据调查,目前菜市场买菜主流消费群体基本局限于 40—60 后这一代人,至于 70—80 后,他们只是偶尔涉足,基本不到传统菜市场买菜。风生水起的网上订餐正改变年轻人的消费习惯,“饿了么”“美团”等订餐平台,在 2016 年呈现出爆炸式发展,交易规模约 1524 亿元,相比 2015 年的 459 亿元增加了 232%。另外,随着人们生活水平的提高,越来越多的消费者喜欢选择饭店用餐,餐饮收入每年同比增长都超过 10% 以上,这些因素也给菜市场经营发展带来了一定的负面影响和冲击。随着现在消费群体老年化趋势加剧,“买、汰、烧”的乐趣正在逐渐离年轻人而去。

今年 3 月 20 日实施的《上海市食品安全条例》,《条例》第十九条和第三十五条规定了食品生产经营者应当依法办理食品生产许可证,以及标准化菜市场的应履行的职责,这些规定,短期内可能对菜市场的经营和管理带来一些困难和问题,但从长期来看,有利于菜市场公司的经营发展。

副食品行业涉及千家万户,具有广阔的市场前景。随着国家产业政策的扶持和社会资本的陆续投入,各种新型食用农产品销售模式有了较快的发展,出现了永辉超市、我厨等先进多元的副食品经营企业。据最近公布的调查数据显示,传统消费习惯与现代消费习惯的比例为3:1,虽然现代消费副食品商业占据一定比例的市场份额,但传统消费习惯仍占据较大比例的市场份额。当前应该立足市场前景,加快标准化市场的升级,不断转变思想观念,增强创新意识,逐步开拓食用副食品供应创新模式,设法让菜市场嵌入更多民生服务功能。

引发的思考

在探索阳普菜市场公司标准化菜市场商业和服务功能的定位时,应该考虑到在相当的一段时期内,现有的传统菜市场模式并不会完全被新的商业模式替代,在这种情况下,要以现有的市场标准化建设为基础,根据消费者对市场的购物环境、供应方式、服务功能、食品安全等需求,紧紧围绕便利化、精细化、品质化、标准化的要求,结合公司实际情况,根据不同地段、面积、消费群体等因素,分类筹划标准化菜市场的发展模式,同时要把更多的民生服务功能嵌入菜市场未来的发展之中。

作为企业,阳普菜市场公司必须按照市场经济规律运行,在市场竞争中获取得企业生存和持续发展的空间;与此同时,公司作为一家为区域内居民提供日常生活服务的企业,具有一定的公益性,体现这种公益性,那就是立足民生服务,因此,正确的企业发展定位极为重要。

根据国家“十三五”规划纲要提出要推进老年宜居环境建设,养老服务是以居家为基础,社区为依托的模式。数据显示,到2020年,老年群体规模将达2.5亿人之多,占全国人口五分之一,而上海的老年群体占比超过这一比例。如何积极应对人口老龄化,让老人老有所养,正在成为全社会需要直面并解决的问题。

在2017年杨浦区10项重点推进和督查工作中就有要着力打造睦邻家园这项任务。阳普菜市场公司作为一家国有企业更应结合自身实际,在菜市场的创新发展中注重社区养老的探索,赋予阳普菜市场公司更多的民生服务功能,让社区养老将与公司经营主业紧密结合,取得双赢。从中

国国情与传统文化来看,居家养老是最可行的养老方案,但如何解决好老人的一日三餐是一个难题,同时也是一个巨大的市场。

目前,杨浦区进入这一领域的企业存在规模小、标准低等缺陷,尚无国有企业进入。阳普菜市场公司可以尝试充分发挥自身网点优势,将菜市场与服务老人的“睦邻家园”结合,通过政府购买服务的形式,打造升级版的“阳普家园”(暂定名)。在阳普家园里设有菜市场、老人活动中心、社区医疗卫生中心、以及以为老服务的特色家政服务中心等,可以由中央厨房为他们提供助餐服务,通过APP、电话等形式进行订餐管理,并根据老年人的需求,推出半成品、净菜等品种,方便他们的生活。在阳普家园内建立“时间银行”、与高校学生共建创客空间等形式吸引社区志愿者和爱心人士参与,积极探索多层次的养老体系。

通过在养老助餐上的突破,以点带面,向更多的社区推广,一旦养老助餐模式发展到成熟阶段,可以与农业合作社联合,拓展自营,通过参股、入股等方式,形成前有菜场、中有中央厨房、后有产地的产供销一条龙。

强化阳普品牌意识,培养和引进战略合作伙伴,可以考虑从现有的市场经营户中选择一些综合素质好、经营能力强的经营户,组织成立蔬菜专业合作社,实现从田头到桌头的对接,经营户的抗风险能力能得到强化,食品安全追溯也能得到有效控制和保证,消费者买得放心,菜价可能稳中有降,从而实现消费者、经营户和市场管理者的多赢。

实现管理常态化

菜市场公司的经营和管理中需要做到几个注意:一是坚持以消费者需求和服务民生为导向,不能单纯以出亮点、套用标准而一味的创新经营和管理,要结合企业实际,体现经济和社会效益,确保企业可持续发展;二是坚持以副食品供应为主营业务,在探索创新经营和管理时,要紧密围绕保障供应、食品安全等重点进行管理,在特定时期能平抑菜价,体现出国有菜市场的公益性;三是坚持便利化、精细化、品质化、标准化,体现出国有企业的引领示范作用,坚持因场定位,根据各网点情况,有侧重地创新发展。

(作者单位:上海阳普菜市场经营管理有限公司)

浅析“唯加”的品牌营销策略

· 刘 跃

上海好唯加食品有限公司前身为上海调味食品厂(原冠益食品厂),创办于1936年。根据《上海快速消费品》杂志的统计数据显示,“唯加”品牌调味品2015年在上海市场的占有率为6.5%。

一、企业的优势与困境

(一)企业优势分析

1、品牌优势。好唯加公司是“上海老字号”企业,至今已有近80多年的历史,其注册商标“唯加”牌系列调味品从1999年至今始终保持上海市名牌产品称号,2003年至今连续被评为“上海名优食品”,2008年、2009年连续两届被上海市工商行政管理局评为“上海市著名商标”,是全市调味品行业唯一被认定的著名商标,2009年“唯加”牌调味品被评为“中国著名品牌”,其中“唯加”牌五香粉、白胡椒粉获部优产品称号,五香粉获上海市优质产品称号,行业信用等级AAA级。依靠优质安全的产品、专业诚信的经营,热情周到的服务,在消费者心中树立了良好的企业形象。

2、设备优势。公司于2002年底由公司制改制为有限责任性质的国有全资企业。2008年,公司投资1200万元,建设江苏太仓生产基地。新建的厂房按照无菌无害无尘的要求进行设计装修设计,按照国际先进技术标准,采用中央空调全封闭流水作业,生产基地通过了ISO9001-2000质量管理体系认证,公司获得HACCP体系认证,进口了发达国家在生产调味品时使用的“高效液相色谱仪”,对非法添加物、食品添加剂进行检测,目前公司微生物检验实验室已达到国家和行业的先进标准,保证了产品质量。

3、安全生产优势。公司于2013年11月初,通过了国家安全生产监督管理局的验收,并取得了安全生产标准化二级资质。安全生产基础工作长效机制的建立,进一步规范了企业安全生产行为,改善了安全生产条件,强化安全基础管理,可以有效防范和遏制重特大事故的发生。

(二)企业的困境

1、品种老化。公司产品以传统香辛料为主,部分产品已生产了几十年,附加值不高,缺乏科技含量,存在产品老化,产品结构不尽合理的问题。

2、品牌效应不明显。随着近几年原材料产地价格不断上涨、用工成本不断提高,企业成本年年递增,单品毛利额较低,广告投放量很少,虽然举办特价、买赠活动、但收到的效果不明显,难以在消费者群体中形成口碑,品牌购买率不高,未能取得品牌效应,促进销售额的持续增长。

3、人才匮乏。企业的竞争说到底就是人才的竞争,目前公司无论是业务人员还是策划人员年龄结构趋于老化,缺少高素质专业的营销人才,营销理念不适应市场经济发展的需要。公司虽然设立了电子商务部门,但由于缺乏相关的专业人才,网络销售难以形成规模。

二、面临的挑战

1、外资大举进入。外资大举进入调味品行业,对本土企业形成威胁。中国调味品市场的快速发展和巨大的市场前景引来众多外资企业。近年来,境外跨国公司不断进军国内调味品市场,或入股或全资收购调味品企业。

2、科技含量偏低。调味品行业是一个完全自由竞争的行业,科技含量不高,行业进入门槛低,市场还处于粗放式营销时代,渠道依赖性强,大小品牌林立,产品同质化严重,品牌的地方“割据”现象比比皆是,对外来品牌和新品牌市场进入形成壁垒。

3、大卖场费用高企。从大中城市的发展来看,大卖场、超市已经逐步取代传统的批发市场,销售渠道逐步成为扁平化结构,大卖场处于强势地位,进店费、广告费、节庆店庆等相关费用相当高昂。

三、策略研究

(一)产品策略

产品不仅指产品本身,它是一个营销产品整体。包括核心产品、形式产品和附加产品。核心产品是指向顾客提供的产品的基本效用和利益,从根本上讲,每个产品实质上都是为解决问题而提供的服务;形式产品是指核心产品借以实现的形式或目标市场对需求的特定满足形式,核心产品必须通过形式产品才能实现;附加产品是顾客购买有形产品时所获得的全部附加服务和利益。

1、质量保证。市场如战场,竞争激烈而变幻莫测,产品质量是企业的生命,为消费者提供安全放心的优质产品,是企业生存和发展的根本。不断提高产品质量和安全水平是企业的首要任务。公司建有现代化、标准化的生产厂房,生产检验设备先进、技术条件好,通过了 ISO9001 - 2000 质量管理体系认证,获得了 HACCP 体系认证,目前公司微生物检验实验室已达到国家和行业的标准要求,打粉车间和灭菌车间已验收合格,可以保证产品质量。

2、产品创新。从行业趋势来看,随着人们收入的增加,消费观念的不断变化,人们对调味品的需求从前期的追求美味慢慢转化为健康和养生美食,绿色食品、绿色消费渐渐成为主流,口味的需求也必然趋向多样化。应根据消费趋势,研发“味道好、营养丰富”的调味产品,积极开发或引进绿色健康美味的调味产品,并尽最大可能占领市场,将其打造成为调味品中的领导品牌。

3、包装新颖。应根据消费者不同的消费目的,针对目标顾客推出新包装,用包装体现产品的细分。包装既要体现“唯加”的文化底蕴,又要吸引消费者的眼球,突出产品的特点。

(二)定价策略

企业定价策略是指企业在充分考虑影响企业定价的内外部因素的基础上,为达到预设的定价目标而采取的价格策略。制定科学合理的定价策略,不但要求企业对成本进行核算、分析、控制和预测,而且要求企业根据市场结构、市场供求、消费者心理及竞争状况等因素作出判断与选择,价格策略选择恰当与否,是影响企业定价目标的重要因素。公司应根据市场的具体情况和企业生产经营实际,从定价目标出发,运用价格手段,适应市场的不同情况,实现营销目的。

1、差别定价策略。相同的产品以不同价格出

售的策略,目的是通过形成数个局部市场以扩大销售、增加利润。

应对餐饮、零售渠道和销售点准确定位、明确产品市场发展的方向和增长的空间,针对不同的消费渠道采取差别定价。一是采用地理差价策略。以不同的价格策略在不同的地区营销同一种产品,以形成同一产品在不同空间的横向价格策略组合。唯加产品覆盖了我国的东北、西北、中原、华北、华东、华南和西南七个大区,可以根据不同市场的消费特点、运输和中转费用的差别制定价格。二是采取用途差价策略。即根据产品的不同用途制定有差别的价格。

2、折扣价格策略。交易过程中,把一部分利润转让给购买者,以此来争取更多顾客的价格策略。如根据一次性购买的数量为标准来制定不同的价格折扣,这样有利于与消费者形成长期稳定的关系,根据经销商在市场营销中所担负的不同职能、发挥的作用,给予不同的价格折扣,这样有利于充分调动经销商的积极性,发挥各自组织市场营销活动的功能。

3、心理定价策略。运用心理学原理,根据不同类型的顾客购买的心理动机来制定价格,引导消费者购买的价格策略。公司可在产品本身价值的基础上,利用消费者心理,有意识、有技巧地进行定价,以满足不同消费群体的需求,培养对企业产品偏爱和忠诚的消费者,如针对单位消费者推出组合包装,推出新颖奇特的包装以满足年轻消费者的需求,也可将利润比较丰厚的产品用礼品组合包装以满足馈赠消费的需求等。

(三)促销策略

调味品行业市场竞争的主战场集中在产品价格两个方面,靠销量夺取市场份额,市场份额和品牌相辅相成,市场份额是品牌的支撑点,没有市场份额就没有品牌,同样,没有品牌市场份额也难以做大。可以根据产品特点,制定促销策略,如采用混合策略,整体互补实现销售目标,可以通过餐饮杂志向业内人士介绍产品,通过销售现场派发免费试样品、免费品尝,通过代理商来实现市场细分。充分利用产品的优势,争取竞争对手的顾客。深耕渠道,实现销售渠道多元化。

(四)渠道策略

1、本地化策略。唯加产品在上海当地已经建

立了良好的信誉,消费者除了自己购买,还买来作为礼品送给亲朋好友,通过口口相传的方法,一部份消费者成为忠诚顾客。产品在销售过程中不断渗透扩大。

2、代理和经销策略。选择有实力、服务意识好、善于开拓市场的成长型公司为代理经销商,同时尽量收集备选目标代理经销商。其次是试销期,通过零首付给每一家代理经销商提供少量的产品试销,这也可作为新品、新包装推进的办法,以收集消费者对产品的反馈信息,验证产品市场接受程度,比较分销渠道的效应,便于选择有效的分销渠道。

3、新渠道拓展。对现有渠道进行梳理,在稳定老客户的同时,细致规划营销网络,积极开拓市场。随着人们生活水平的日趋提高,人员流动也日趋频繁,国内各地的餐饮业也随之繁荣,餐饮业是调味品的主要消费市场,既是调味品终端用户也是调味品的最大的客户群。要积极争取专业消费群即餐饮行业的客户,培养忠实客户,把唯加打造成餐饮业内的中高档品牌,建立客户信用等级。努力培育稳定的代理商队伍,逐步向重点的二级市场拓展,不断提高服务市场、服务客户的水平。

(五) 创新策略

1、谋求市场推广效应。不断强化品牌意识,创新品牌宣传,不断提升企业形象。强化组织领导,形成品牌创建合力,营造尊重品牌、支持品牌、保护品牌、争创品牌的良好氛围;依靠技术创新,加强关键设备和关键技术引进吸收消化再创新,发展科技含量和附加值高的产品,保持品牌的生机和活力;突出工作重点,确保品牌创建取得实效,坚持高标准策划,高水平包装,提升产业的知名度和竞争力;加大宣传力度,促进品牌产品推广和发展,适当借助媒体,取得市场推广效应。

2、开拓电子商务领域。电子商务发展正方兴未艾,,飞速发展。公司从2012年开始探索电商业务,目前已与淘宝、天猫商城、1号店、交通银行和建设银行网站建立合作。根据目前的发展态势,还应继续加大对该业务的资金和人才投入,加大电子商务的开发和利用。通过“O2O线上和线下模式”,借力网络平台,通过线上销售带动线下实体店新品和其他产品的销售。借力微信,打通销路,中国微信用户已经突破十亿,但是行业内微

信营销几乎空白,公司可以利用空白期迅速成长。

3、开展多元化经营。通过综合食品贸易渠道带动“唯加”产品的销售。公司与上海冠生园集团、鼎丰酿造厂、天厨味精厂等企业建立了良好的合作关系,可以从食品的代理、调味品出口等方面拓展业务,多元化经营模式不仅能够促进公司快速发展,也能成为公司新品经济增长点,还可以进一步寻求合作生产,充分公司现有的先进的生产技术及设备,积极发展工业销售和代加工业务,寻找新的发展机遇。

4、进一步加强信息化建设。进一步加大对金蝶EAS系统的开发和利用,挖掘其各种模块功能,实现财务、销售、采购、生产、原材料、成品仓库、人工成本等各环节的信息一体化数据共享,提升企业的信息化水平。

四、苦练内功,提升竞争力

(一) 依靠政策支持。要以社会主义新农村建设为背景,以供销合作社综合改革为契机,以为“三农”服务为结合点。调味品的绝大部分原材料如:胡椒、姜黄、辣椒、生姜、桂皮、茴香等均来源于农村,要充分依靠国家政策支持,发挥供销合作社的系统优势,积极探索建立原料供应基地,可采取多形式的合作方式,尝试定向种植、定向投资、定向收购及一次性核定全年收购价等形式,积极与农民、农村专业合作社、联合社等建立长期的合作关系,及时、准确掌握主要原料的种植、收成、成本的信息,并加强对信息分析、市场预测和边际成本的核算,使原料成本可控,减少市场价格的干扰,规避采购风险,提升公司产品的利润空间。

(二) 加强人才队伍建设。企业核心竞争力离不开高素质的人力资源,应根据企业实际,积极培育和引进人才,提高公司的管理水平。进一步加大培训力度,切实抓好在职职工的业务技能培训,提高员工队伍的整体素质,建立合理的员工流动机制,形成人才的良性循环。

作为中小型调味品企业,唯加食品有限公司,应树立品牌意识,创新品牌宣传,不断提升品牌的知名度,用现代的营销理论指导市场实践,充分挖掘消费者的潜在需求,不断提升产品的附加值,通过产品、技术、渠道等创新,不断提升产品的市场竞争力,把“唯加”打造成知名品牌。

(作者单位:上海好唯加食品有限公司)

产品质量是最好的市场通行证

• 周 颖

日前,马来西亚交通部的工作人员来到湖南长沙,与中国中车签订了13列混合动力电动车组和9列现代超级动车组的购销合同。几乎在同一时间,德国机械制造行业协会发布数据,中国超过“德国制造”,去年出口俄罗斯约49亿欧元的机械设备。

马来西亚的动车组订单和俄罗斯进口的机械设备,都展现出中国制造在“一带一路”沿线国家日益提升的影响力和认同感。如今,依托技术、质量等“硬实力”和促进互联互通、资源整合的“巧实力”,中国制造正在“一带一路”建设中扮演重要角色,成为时下最耀眼的“中国品牌”之一。

潍柴是一家大型汽车及装备制造企业,其产品远销俄罗斯、伊朗、越南、印尼等150多个国家和地区。近年来,潍柴抢抓国家“一带一路”和国际产能合作机遇,在印度完成建厂投产,并以收购、合作等形式,在法国、意大利、德国、缅甸等国家落地生根。

“一带一路”建设给公司带来了双重利好:一方面,提升了公司本身的出口业绩。另一方面,由于国内重型卡车、工程机械等企业多使用潍柴生产的动力系统,这些企业在“一带一路”沿线国家的发展壮大,也带动了潍柴业务规模的提升。

近年来,中国企业“走出去”开展对外投资合作呈现快速发展势头,中国制造业规模也跃居世界第一位,并建立起门类齐全、独立完整的制造体系。这些“硬实力”的展现,促进了中国制造在“一带一路”建设中的作用。

在许多企业人士看来,“一带一路”沿线市场广阔,能与中国制造形成优势互补,为中国企业“走出去”和当地国家经济社会发展提供双赢选择。

面对难得的机遇,中国制造将质量作为一切

追求的前提,在“一带一路”建设中确保中国品牌的品质,并将售后保障工作做到位。中国重型汽车集团生产的重型卡车,如今已卖到全世界96个国家和地区。多年来,中国重汽已不再是简单的卖车,而是搭建起了完整的售后销售服务网络,截至2016年底,中国重汽已在全球设立了253个服务网点和228个配件网点。

4月16日,随着汽笛一声长鸣,满载中国国产电子元器件、食品、饮料、机电产品的中欧班列(武汉—汉堡)从武汉开出。这是今年以来从武汉开行的第36趟中欧班列。

中欧班列自2011年3月开行以来,已累计开行近3700列,成为国际物流陆路运输的“大动脉”。这些在亚欧大陆上呼啸穿梭的“钢铁驼队”,为“一带一路”建设提供了可靠的运力保障。

中欧班列是中国在“一带一路”建设中,善用“巧实力”的一个例证。如今,中国在将产品出口“一带一路”沿线国家的同时,更加注重搭建互联互通的平台,为这些“硬通货”带来“软保障”。

4月10日,一个年轻的外国女孩使用自己人生第一张信用卡,在阿里巴巴全球速卖通APP上购买了一款价值41.01美元的手表。这一天,速卖通海外买家数累计突破1亿。

速卖通是阿里巴巴旗下针对全球市场的电商平台,现已覆盖全球220多个国家及地区,其中,俄罗斯、白俄罗斯、荷兰等“一带一路”沿线国家更是其主力市场。如今,以速卖通为代表的中国跨境电商平台让海外消费者享受到越来越多的中国自主品牌,大大推进了中国制造的全球化进程。

专家认为,通过中欧班列、跨境电商等形式,中国构建了完整的供应链和价值链,整合各国资源、促进互联互通,最终带动沿线各国经济的发展。
(作者单位:中国科学院)

强化“四好”班子建设之我见

· 杨伟东

新金洋轮是我国第一艘超大型油轮,一直都是中海油运乃至中海集团的一面旗帜,曾先后荣获上海市劳模集体、上海市五一劳动奖章、中央企业先进集体、上海市机关工委党建工作示范点等荣誉称号,连续多年被中海集团、中海油运评为先进基层党组织、“四好”领导班子、劳动竞赛先进船舶。自2010年开始,笔者曾先后三次上新金洋轮任船舶政委,在此期间,不断探索实践,对于如何强化船舶“四好”班子建设加深了认识,积累了经验。

一、抓好党建专题活动,加强船舶领导班子思想建设

重视领导班子成员的思想建设,努力提高班子成员党性修养,政治素质,坚持三会一课制度,认真抓好党员干部的教育和管理工作,加强支部建设。

在“三严三实”专题教育活动中,船舶党支部按照上级党委的要求,紧紧围绕船舶安全生产这一中心工作,把“三严三实”专题教育与“创先争优”、“党员先锋岗”及“党员身边无事故”等系列活动结合起来,围绕船舶安全稳定抓党建。开展微型党课活动,探索新型党课教育形式,支部成员走上讲台,讲管理、讲安全,讲述身边党员群众的先进事迹,自我教育自我提高。全体党员尤其是船舶领导班子成员,认真参加专题组织生活会,严格按照“三严三实”的要求,自我剖析,查找不足,整改提高。

根据“基础在学 关键在做”的“两学一做”学习教育活动要求,船舶领导以身作则,带头学习深刻理解领会党章党规及习近平总书记系列重要讲话,增强党员意识、守纪律懂规矩、做合格党员,切实发挥党员的先锋模范带头作用,立足本职岗位,在船舶安全生产、行风建设和日常生活中严以律己,发挥表率作用,引导全体党员自觉按照党员标准严格要求自己,增强党性修养。

坚持办好《新金洋月报》,宣传报道船舶党支部党建、班子建设,以及船舶安全生产过程中出现出的好人好事、先进事迹,树立典型,弘扬先进,弘扬“甘于奉献、勇于进取、争创一流”的新金洋精神。

开辟党员活动室,设置创先争优活动专栏、党员责任区等。每位党员的公开承诺书,及争创党员先锋岗计划公示书,船舶主要领导与公司签署的《行风建设承诺书》,全都一一张贴在专栏内,自觉接受广大党员群众的监督。

二、严于律己,抓好领导班子作风建设

船舶领导带头自觉遵章守纪,凡要求船员群众做到的,船舶领导必须首先做到,为群众做表率,只有这样才能做到令行禁止。认真执行船员行为规范,进入公共场所规范着装,注意仪容仪表。模范执行三分之二船员护船班制度。大型油轮在港口停泊时,船员一般很少有机会下地,即便有机会下地,为保障装卸作业安全,也无法满足所有船员的下地需求,在这种时候,只有船舶领导带头,才能保证三分之二船员护船这一规章制度得到落实。

通过“一栏”、“一框”、“一箱”的形式认真执行船务公开、党务公开的民主管理制度。自觉接受群众监督,保障船员的知情权、参与权、监督权。“一栏”,是船务、党务公开栏,用于及时公布相关的文件资料。“一框”,是存放船务、党务公开文件,以及公示栏内公布过的文件资料等的文件框,通过分类存档,方便船员随时查阅。“一箱”,是船员意见箱,供船员投放投诉意见或建议,每月底由支部开箱查阅,处理反馈。

以人为本,始终把关心关爱船员放在工作首位。自觉践行党的群众路线,做船员群众贴心人。船舶党支部给每位船员建立了家庭档案,详细记录船员家庭的基本信息,有针对性地为船员排忧解难。遇有船员家属患病住院等突发事件,在做好

船员安抚工作的同时,及时与公司主管领导联系,帮助船员解决燃眉之急,必要时尽快安排船员离船公休,船岸联手关爱船员,解除他们的后顾之忧。

出海在外,船舶就是一个大家庭。民以食为天,饮食问题是头等大事。船舶领导高度重视伙食管理,健全伙食团管理制度,加强民主监督,注意倾听船员意见,不断改进工作,努力满足船员合理需求,保证船员吃饱吃好吃得健康。平时根据各港口供应商提供的伙食质量和价格因素,合理安排采购计划,在跑西非、加勒比等长航线时,为解决蔬菜短缺问题,政委带领厨房人员发豆芽、做豆腐,改善伙食。

同样,丰富船员的业余生活,也是船舶领导班子的作品内容,积极支持工会、团支部组织开展篮球、乒乓、扑克等各类文体活动。还在舵机间的一角开辟了篮球场,尽管舵机间温度高、噪音大,但大家还是乐此不疲。喜欢运动的船长差不多每晚都要上球场,一场球下来既锻炼了身体,又增加了沟通交流,密切了党群干群关系。

三、团结协作,发挥领导班子的示范带头作用

船舶航行在外,大家朝夕相处,有利于多方面地建立交流沟通渠道。这种沟通可以是在各种会议上,也可以是在茶余饭后的聊天散步时。尤其是散步,一边散步,一边还可以查找设备缺陷隐患、查看工作进度,对于发现的问题可以马上商量解决处理。事实上,通过这种方式,还确实发现解决了不少缺陷隐患,有的还属于严重的安全隐患。

船舶政委在船舶领导班子建设中具有引领作用,必须具备大局意识,既要当红花,党领导一切,又要当绿叶,积极支持配合船长抓好船舶各项管理工作。船舶工作是一个整体,每个阶段都有具体的重点任务和目标,政委要支持和协助船长、轮机长、大副开展工作,具体落实。工作目标指到哪儿,就把队伍带到哪儿、干到哪儿,组织协调好各项工作,保证目标任务的完成。

当然,懂管理会管理,也是政委工作的题中之义,因此,必须加强业务知识和技能学习,能干事会干事干成事,勤动嘴更要勤动手。以身作则,做好班长。牢固树立服务意识,严以律己,宽以待人,廉洁自律,关心关爱船员维护船员利益,在工作、生活各方面发挥表率作用,以人格魅力感动船员。

四、在党建工作中嵌入船舶精细化管理

结合船舶实际工作抓党建,强化红线意识、责任意识,落实安全主体责任。坚持把船舶安全管理作为工作的重点,以落实安全生产责任制、学习执行体系、安全自查、应急管理及岗位培训为抓手,高标准,严要求,有针对性地抓好船舶安全管理,解决实际工作中的难点和隐患。加强船舶安全文化建设,抓好规章制度的落实。通过开展“安全月”、“119 消防日”、“党员责任区”等系列主题活动,特别是通过开展“确保安全是员工的最大职责,确保安全是对员工的最大关爱”的讨论,帮助大家不断深化对安全生产的认识,积极营造人人讲安全、人人抓安全的良好氛围。

每周组织船员开展业务培训和应急演练,帮助大家熟练掌握船舶应急设备的操作使用,加强船舶应急管理,提高船员队伍应对突发事件的应急应变能力。定期组织驾驶人员学习法律法规,学习国际船舶避碰规则,进行通导设备操作培训,传达落实公司的安全通电,进行值班纪律教育,确保航行安全。

由于基地船员、社会招募船员在船员队伍中所占比例越来越高,他们的服务理念、安全意识、业务技能等方面存在很大的差异,不可避免地给船舶管理带来了一定的难度,必须高度重视船员队伍的培训工作,通过开展综合培训,努力提升船员队伍的综合素质。

在对船员培训的方法上,改变以往船长一人授课众人听课的习惯做法,将授课内容分配给相应的干部船员,促使他们在理论备课的同时,梳理自己平时积累的经验,大大提高了培训效果。

按照“党政同责、一岗双责、齐抓共管”的要求,船舶政委积极参与船舶安全管理,充分利用工前会、视频监控、以及现场巡查等手段,加强安全教育和监督,抓好对值班纪律及关键性操作的监控,为推进船舶安全管理发挥积极作用。

在强化船舶党建和“四好”班子建设过程中,找准了工作着力点,充分发挥党支部的战斗堡垒作用,党员的先锋模范作用,新金洋轮的内生动力被激发了出来,历任船员发扬勇于进取,乐于奉献,争创一流的“新金洋精神”,为公司的改革重组、提质增效作出了积极贡献。

(作者单位:中海国际船舶管理有限公司上海分公司)

关于办理侵犯公民个人信息刑事案件司法解释简介

• 杨忠德

《最高人民法院、最高人民检察院关于办理侵犯公民个人信息刑事案件适用法律若干问题的解释》(下称《解释》)已于2017年6月1日起施行。《解释》体现了降低入罪门槛,严惩侵犯公民个人信息犯罪的精神。通过学习领会《解释》,我们可以了解侵犯公民个人信息罪的入罪规定,对“情节严重”如何界定?拒不履行公民个人信息安全管理义务的行为是否担责?涉案公民个人信息的数量计算遵守怎样的规则等问题找到准确的答案。《解释》将对当今社会防止、制止和正确处罚侵犯公民个人信息的犯罪起到重要的作用。现将《刑法》的有关条款和《解释》的内容介绍如下,供学习时参考。

一、《刑法》的有关条款

(一)侵犯公民个人信息罪

1. 违反国家有关规定,向他人出售或者提供公民个人信息,情节严重的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处罚金;情节特别严重的,处三年以上七年以下有期徒刑,并处罚金。

2. 违反国家有关规定,将在履行职责或者提供服务过程中获得的公民个人信息,出售或者提供给他人的,依照前款的规定从重处罚。

3. 窃取或者以其他方法非法获取公民个人信息的,依照第一款的规定处罚。

4. 单位犯前三款罪的,对单位判处罚金,并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员,依照该款的规定处罚。

二、《解释》的主要内容

(一)刑法所指侵犯“公民个人信息”的范围

刑法第二百五十三条之一规定的“公民个人信息”,是指以电子或者其他方式记录的能够单独或者与其他信息结合识别特定自然人身份或者反映特定自然人活动情况的各种信息,包括姓名、身份证件号码、通信通讯联系方式、住址、账号密码、财产状况、行踪轨迹等。

(二)对违反“国家有关规定”,提供“公民个人信息”的认定

违反法律、行政法规、部门规章有关公民个人信息保护的规定的,应当认定为刑法第二百五十三条之一规定的“违反国家有关规定”。

向特定人提供公民个人信息,以及通过信息网络或者其他途径发布公民个人信息的,应当认定为刑法第二百五十三条之一规定的“提供公民个人信息”。

未经被收集者同意,将合法收集的公民个人信息向他人提供的,属于刑法第二百五十三条之一规定的“提供公民个人信息”,但是经过处理无法识别特定个人且不能复原的除外。

(三)对“以其他方法非法获取公民个人信息”的认定

违反国家有关规定,通过购买、收受、交换等方式获取公民个人信息,或者在履行职责、提供服务过程中收集公民个人信息的,属于刑法第二百五十三条之一第三款规定的“以其他方法非法获取公民个人信息”。

(四)非法获取、出售或者提供公民个人信息属于“情节严重”的范围

1. 出售或者提供行踪轨迹信息,被他人用于犯罪的;

2. 知道或者应当知道他人利用公民个人信息实施犯罪,向其出售或者提供的;

3. 非法获取、出售或者提供行踪轨迹信息、通信内容、征信信息、财产信息五十条以上的;

4. 非法获取、出售或者提供住宿信息、通信记录、健康生理信息、交易信息等其他可能影响人身、财产安全的公民个人信息五百条以上的;

5. 非法获取、出售或者提供第三项、第四项规定以外的公民个人信息五千条以上的;

6. 数量未达到第三项至第五项规定标准,但是按相应比例合计达到有关数量标准的;

7. 违法所得五千元以上的;

8. 将在履行职责或者提供服务过程中获得的公民个人信息出售或者提供给他人,数量或者数额达到第三项至第七项规定标准一半以上的;

9. 曾因侵犯公民个人信息受过刑事处罚或者二年内受过行政处罚,又非法获取、出售或者提供公民个人信息的;

10. 其他情节严重的情形

为合法经营活动而非法购买、收受本解释第五条第一款第三项、第四项规定以外的公民个人信息,具有下列情形之一的,应当认定为刑法第二百五十三条之一规定的“情节严重”:

(1)利用非法购买、收受的公民个人信息获利五万元以上的;

(2)曾因侵犯公民个人信息受过刑事处罚或者二年内受过行政处罚,又非法购买、收受公民个人信息的;

(3)其他情节严重的情形。

(五)关于属于“情节特别严重”的规定

具有下列情形之一的,应当认定为刑法第二

百五十三条之一第一款规定的“情节特别严重”:

1. 造成被害人死亡、重伤、精神失常或者被绑架等严重后果的;

2. 造成重大经济损失或者恶劣社会影响的;

3. 数量或者数额达到前款第三项至第八项规定标准十倍以上的;

4. 其他情节特别严重的情形。

(六)对网站、通讯群组构成犯罪的规定

设立用于实施非法获取、出售或者提供公民个人信息违法犯罪活动的网站、通讯群组,情节严重的,应当依照刑法第二百八十七条之一的规定,以非法利用信息网络罪定罪处罚;同时构成侵犯公民个人信息罪的,依照侵犯公民个人信息罪定罪处罚。

网络服务提供者拒不履行法律、行政法规规定的信息网络安全管理义务,经监管部门责令采取改正措施而拒不改正,致使用户的公民个人信息泄露,造成严重后果的,应当依照刑法第二百八十六条之一的规定,以拒不履行信息网络安全管理义务罪定罪处罚。

(七)对可以不起诉、免于刑事处罚、从宽处罚的规定

实施侵犯公民个人信息犯罪,不属于“情节特别严重”,行为人系初犯,全部退赃,并确有悔罪表现的,可以认定为情节轻微,不起诉或者免于刑事处罚;确有必要判处刑罚的,应当从宽处罚。

(八)避免重复计算非法获取、出售、提供信息条数的规定

非法获取公民个人信息后又出售或者提供的,公民个人信息的条数不重复计算。

向不同单位或者个人分别出售、提供同一公民个人信息的,公民个人信息的条数累计计算。

对批量公民个人信息的条数,根据查获的数量直接认定,但是有证据证明信息不真实或者重复的除外。

(九)对构成犯罪罚金处罚的规定

对于侵犯公民个人信息犯罪,应当综合考虑犯罪的危害程度、犯罪的违法所得数额以及被告人的前科情况、认罪悔罪态度等,依法判处罚金。罚金数额一般在违法所得的一倍以上五倍以下。

(作者单位:上海市外滩律师事务所)

越南美食惹人爱

· 钱桂华

越南菜原料广用热带蔬果,做法倾向天然清爽,以蒸煮、烧烤、熬焖、凉拌为主,很少下热油锅爆炒。即使有一些认为较“上火”的油炸或烧烤菜肴,也多会配上新鲜生菜、薄荷菜、九层塔、小黄瓜等一同食用,以达到“去油下火”的功效。因而,越南菜颇受健康饮食派的推崇。

甘蔗虾:将新鲜的虾肉剁碎后加淀粉搅成胶状以香草汁调味后包卷在去了皮的甘蔗上,入锅油炸而成。外皮金黄酥脆,虾肉因吸收了蔗之甘,味道又香又甜又嫩。食时多用生菜叶加些新鲜薄荷叶等香草卷之,再蘸上调好的鱼露,清甜爽口。

鱼露炸鸡中翼:以鱼露、香草汁等将鸡中翼腌入味后再下油锅炸制而成。配上生菜、薄荷叶、红椒丝同吃,色泽红绿黄相映成趣,煞是好看,肉质鲜嫩、香口味浓。

以上两菜中都用到鱼露。鱼露是以各种小杂鱼和小虾加盐腌制加上蛋白酶和利用鱼体内自有的酶及各种耐盐细菌发酵,使鱼体蛋白质水解,再过滤灭菌装瓶。鱼露集中了鱼的精华,营养价值很高。

酸子大头虾:大头虾8只挑去背筋,用青柠汁50克腌渍5分钟。用厨房纸略擦干,下入热油锅5分熟即可捞出。另取一锅下入酸子酱100克、鱼露、白糖、青柠檬汁各50克小火调和。放入大头虾,大火翻炒;待大头虾色泽全红后,即可捞出装盘,遂把锅内酱汁淋于大头虾的开背处,口味酸甜。酸子又叫“罗望子,豆角样的荚果,里面有软软的果肉和硬皮的核。未成熟的果实要甜一些。越南菜中没有醋,所以拿它来做酸味的调味料,一般加工成酸子块或酸子酱,用作调味。

柠檬鲑鱼:柠檬与鱼露是绝妙的搭配。越南大厨常在菜中挤上柠檬汁,使其散发出浓郁的果

香,酸味中还透着丝丝甜味。服务员端上柠檬鲑鱼,鱼身剖有花刀,上面有红椒粒、香菜叶、柠檬片点缀,色泽红白绿相映成趣,煞是好看,举箸品食,鱼肉鲜嫩,口味酸甜,是一道很好的开胃菜肴。

芋皮春卷:越南春卷系用芋皮包裹猪肉碎或虾肉碎放进油锅中炸制而成。其食法与中国不同,只见桌上摆放着一小碟、一小盘和一小篮。碟里是秘制蘸料酸辣鱼露,小盘中装的是炸得金黄酥脆的春卷。小篮里装的是生菜叶和薄荷叶。用生菜加香花菜卷包裹炸好的春卷,再蘸以鱼露,入口后满口的薄荷香气,配以鱼露的清鲜及酸辣,只一口便让人爱不释口。

越南响饼:因鸡蛋液与生粉调和之时发出搅打的响声而得名。只见点心师麻利地在小法兰板上加少许油使其滑锅,然后用勺子舀上蛋粉浆煎制成圆饼,内包生豆芽,对折成夹,盛在盘里,配上生菜叶、薄荷叶。饼香芽嫩。

越南咖啡:在河内,咖啡馆随处可见,越南咖啡已成时尚的新宠。滴漏式越南咖啡是将磨好的咖啡粉放在小铝罐中,下开细眼,用滚烫开水冲泡之,看着咖啡一滴滴地缓缓滴下,是种安静的享受。越南咖啡只加炼乳,浓稠的炼乳融合了奶的芬芳和糖的甘甜,与咖啡的醇香浑然一体。轻抿一口,就像含了一团低温的火,从舌尖往下一直到胃都给熨烫得平平整整。再要一杯冰咖啡,只见咖啡倒入密封的金属筛漏壶里,然后在杯里放冰块及炼乳,咖啡就直接滴在冰块上。冰咖入口沁凉却又不冻牙,醇厚香浓。冲泡越南咖啡有讲究,热水分两次注入,头一次不要太多,没过咖啡粉就好,稍后再注满铝罐,这样冲出的咖啡味道更为细腻浓香。据说这种冲制咖啡的方式,是20世纪初法国殖民地时代从法国流传过来的。

吴哥窟剪影

● 刘古武

来到暹粒，走近传说中的吴哥窟。

在众多的高棉古国文明遗构中，吴哥窟至高无上。吴哥窟的本意为“毗湿奴神殿”，毗湿奴之神是温和、仁慈、善良的化身，却以无为而万能的力量，掌管维护梵天世界之权。这座绽放于公元十二世纪的印度教瑰宝是世存最大的古代庙宇，也是吴哥王朝登峰造极的写真。拜谒吴哥窟，但见五塔高耸，象征佛教世界中心的须弥山五峰；四隅台阶陡峭叠嶂，寓意登天之路步步维艰；周围层层回廊，壁上镌有卷帙浩繁的史诗画面，叙述着吴哥王朝曾经的辉煌年华。如今，柬埔寨王国的国旗上依旧缀有吴哥窟的伟岸的身姿，昭示着这个文明古国无穷的神秘悠远……

暹粒的吴哥城是高棉帝国的最后一块乐土，其本意乃指“伟大之城”也。恢宏壮观的巴戎佛寺雄踞城廓之中。巴戎寺以四面佛塔而著称，佛塔四面均饰有巨大的佛像面容。共有四十九座佛塔依次簇拥中央高塔，重重叠叠，佛光普照。细观这些谜一般的众塔佛面，分明流露出慈爱安详的微笑，纵然历经沧桑的巨构破败没落。细观这个国度芸芸众生的脸庞，分明绽放出灿烂无忧的微笑，纵然饱受磨难的生涯清贫艰辛。于是，高棉人以沧桑和磨难换取天人合一的微笑，令世人为之心灵震撼、难以释怀。

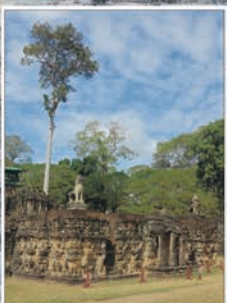
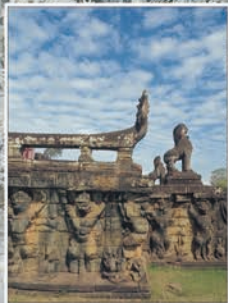
公元1431年，曾经不可一世的吴哥王朝面对更为强盛的暹罗人的大举入侵，终无可奈何花落去，狼狽弃城败退金边。繁茂盛极400年的吴哥城被洗劫一空，从此衰亡荒芜，日渐被另一种繁茂的丛林榛莽所吞噬，乃至人烟杳无，遗忘于世。直至上世纪二十年代，沉睡了400年的吴哥城重被唤醒，终于再返人间，顿惊世界殊。吴哥遗址中的塔普伦寺刻意保留了发掘之初被巨树包裹的奇观：但见古木参天蔽日，盘根错节的虬枝缠绕交织于寺院的梁柱、门窗、廊檐、砖缝之间，与寺院浑然

一体、难分难解。目睹顶礼膜拜的神灵居所为大自然的生灵所盘踞，令无数朝圣者瞠目结舌、难以理喻。

暹粒的传说不仅仅局限于美伦美奂的吴哥窟。吴哥珍藏各类古建遗存成百上千，这些劫后余生的遗构以当地开采的天然砂岩石精雕细琢后严丝合缝地堆垒而成，不施粘合，无钉无铆，巧夺天工。然多因不堪天灾人祸的重负，或倒塌或残损，支离破碎，断壁残垣，面目全非。凭籍多年来柬国以及多国参与的抢救性修复，力促这些硕果仅存的世界遗产重见天日。建于十世纪的女王宫，以其独有的朱色火山砂岩石料构成，内外三道围墙护守，森严壁垒。整座建筑遍布繁复细腻的精雕雕刻，在吴哥古建中独树一帜。宫中神祠门洞出奇的低矮，令参拜者须低首屈膝方能入内，以示虔诚之心。女王宫小巧玲珑，却跻身于柬埔寨王国三大圣殿之一，山不在高有神也；吴哥城中最为恢宏的当属建于十一世纪的皇宫神庙，但见这座器宇轩昂的石构殿堂台榭高筑，巨塔逐层叠架其上，悬空孑立，人称之为“空中宫殿”，当实至名归也；雄踞巴肯山之巅的巴肯寺素以“吴哥夕照”胜景著称，这座往昔的皇家寺院呈金字塔状，拾级而上，登临山顶，偌大的吴哥城历历在目。惟见落日余晖，为这个曾经不可一世的帝都渲染上一层金子般的幻影……如今，旷日持久的吴哥古迹遗存挖掘修复工程依然持续，世人依然翘首期许，来日方长。

行走高棉佛国，有缘结识传说中的无忧树。当年佛祖在无忧树下诞生，80年后又在无忧树下涅槃，悲欣交集，无忧升天。于是，信众尊之为圣树。后人常在庙宇寺院等处栽植，以寄托缅怀之心。仰望无忧树，果然气宇不凡：身躯伟岸，庄严轩昂，更有群芳暗香缭绕，一派圣洁安详。于是，顿悟某种超然世俗的解脱。

柬埔寨吳哥窟剪影



上海团乡农产品有限公司

