

“地摊经济”，松开绳子还要优化管理

□□ 柯利刚



近些日子以来，“地摊经济”成为热议话题。

今年3月份，成都市出台相关规定，允许流动商贩占道经营。今年两会上，全国人大代表杨宝玲建议释放出“地摊经济”的最大活力。紧接着，中央文明办决定，不将占道经营、马路市场、流动商贩列为今年文明城市测评考核内容。两会闭幕之际，国务院总理李克强强调“打破那些不合理的条条框框，让更多新就业岗位成长起来”，并提到西部某城市“设置了3.6万个流动商贩摊位，一夜之间10万人就业”。

在特殊时期，为“地摊经济”松绑，有特殊意义。受新冠肺炎疫情影响，一些小微企业的经营遇到困难，一些人的就业面临困境，一些家庭的生计陷入困局，松绑“地摊经济”，是“保居民就业、保基本民生”的落地之举，是共克时艰、执政为民的善政良策。

细算起来，“地摊经济”虽然热议于当下，却并不是一个新现象，而是一种由来已久、广泛存在的经济模式。往远了看，《清明上河图》中，就有挑担叫卖的，有支摊叫卖的，“贩夫走卒，引车卖浆”在中国有着非常悠久的历史。往近了看，电视剧《鸡毛飞上天》就讲述了改革岁月里，主人公通过“鸡毛掸子”这一流动贩卖方式改变命运的故事。像电视中的主人公一样，在“乡土中国”变为“城乡中国”的百年变局进程中，现实中成千上万的家庭，都是通过卖茶叶蛋、卖大碗茶、

摆摊修鞋摊等，完成最原始积累，进而进入城市站稳脚跟的。

此外，“地摊经济”也是一种争议较大的经济模式。一方面，它有利于农民进城，有利于居民就业，有利于群众生活，甚至有利于降低疫情对经济社会发展带来的负面影响、有利于拉动内需和保持社会稳定。但另一方面，它也有可能造成交通拥堵，有可能导致卫生恶化，有可能加剧噪音污染，甚至有可能因为质量不达标而产生食品安全问题，有可能因为摊贩“争地盘”而产生城市治安问题。正是因为存在这些问题，城市治理者和流动商贩之间的“猫鼠游戏”，持续上演了很多年。

其实“地摊经济”虽有争议，但如果仔细梳理就会发现：基本上没有人否定它的好，但有很多人担心它的不好。一些城市治理者，更是容易因担心而焦虑、因焦虑而害怕、因害怕而严禁。为了图省事，他们往往选择一禁了之，把孩子和洗澡水一起倒掉。

这种做法无疑是不可取的。从治理的角度看，光“堵”不“疏”，其实并没

有解决矛盾，而是在转移或积累矛盾。从文明的角度看，再卑微的个体，也有生存的权利，应该为他们“大开方便之门”，绝不能因为“爱面子”，而让他们“饿肚子”；绝不能因为“怕麻烦”，而给他们“添麻烦”。

“地摊经济”呈现出来的主要是城市治理问题：治不好，有可能成为“牛皮癣”；治得好，就会成为“养鱼池”。当前形势下，“放水养鱼”其实是一道“必选项”，这就要求：对于“地摊经济”，既要松开绳子，还要优化管理，也就是说，既不能一禁了之，也不能放任之。

松绳子，各地方应顺势而为。于顶层设计而言，相关政策已经“由紧趋松”，各地方不能就合规性找理由；于地方实践而言，成都、许昌、杭州等城市已经先行先试，各地方不能就可行性找借口。管理好，各地方还需有所作为。哪些地方可以摆摊，哪个时段允许经营，哪些门类放开准入，哪些证件需要备齐，哪些行为会被惩处，各地方当然也可以“抄作业”，但也要结合本地实际、有所创新，要狠下一番“绣花功夫”，落

地政策要尽力避免出现“水土不服”的现象。

既要松绳子，又要管理好，这属于一个“硬骨头”问题，解决起来自然是有一定难度的。但治理能力要想有效提升，不就是要啃下“硬骨头”、完成高难度动作吗？站在这个层面，松绑“地摊经济”，是对各地治理能力提升的一次大检验。各地方应该利用此次机会，以松绑“地摊经济”为切入点，倒逼改革，促进提升。

“地摊经济”这个问题，各个地方其实一直都在回答。2009年，农民日报就发表过评论文章，名为《流动摊贩是自我就业，也是一种街头文化》，探讨的就是“地摊经济”问题。彼时讨论的一个核心问题，即“流动摊贩合法化”，直到今天仍然有很大的现实意义。因为中央文明办松绑“地摊经济”的决定，只是限于“今年”，那明年乃至更远的以后还松不松绑，“合法化”这个老问题会不会有新答案，这块悬于人心的石头，应该及时搬走。

“地摊经济”的合法良性发展，保障的不仅仅是个体的生存权利，折射的更是城市治理的“制度温情”。就短期来看，给“地摊经济”松绑，属于特殊情况下的特事特办；从长期来看，我们希望“地摊经济”能成为寻常百姓日常生活中的寻常事，“地摊治理”能成为城市现代化治理中的常态治理。



近年来，农产品电商成功的故事很多。新冠肺炎疫情期间，电商作用更加凸显，例如有这样题目的报道：电商为滞销农产品插上翅膀。但也可以看到专家报告，说了农产品电商一大堆问题，并且列出了2019年农产品电商关闭一览表。

农产品电商，成有成的规律，败有败的道理。成败之别，就在于这些规律和道理。在本质上，农产品电商无非是利

用互联网技术销售农产品。同传统的销售方式比较，农产品电商有更多的便利和可能，但也并不能超越农产品营销的基本规律。

从生产者的角度看，农产品电商最有用的功能是信息传播：速度快，覆盖面广，信息量大，图文并茂，有的还有视频。对于生产者来说，传播产品信息，就是寻找消费市场。很多农产品的生产，季节性很强，或者产地偏僻，不是没有市场需要，而是消费者不知道。央视节目曾经报道过一个案例：一个饲养天鵝的农户，在上海转了两个星期，到处找餐馆，也没有卖出去几只，后来，通过微信圈，几天就卖出了几千只……

从消费者的角度看，农产品电商的有用之处，除了更容易地获取产品信息之外，还有两个好处：一是便利，动几下手指，产品就可以送到家。对于上班族来说，特别是年轻的白领，非常需要这种便利，哪怕是支付的价格更高一些。二是可追溯，尤其是通过网络与生产者直接对接，对质量和安全性，更放心一些。哪怕是第一次购买，也可以看到别人的点评，有所参照。

不过，尽管农产品电商有这些优势，但也不是所有的农产品，都能插上电商的翅膀。关键看产品，对于一些农产品来说，电商是翅膀，有大帮助；对于另一些产品来说，电商这双翅膀，用处并不大。

农产品的品类众多，如何判断哪些产品适合于发展电商，哪些不适合呢？其间的影响因素可能很多，但是，最重要的因素，可能就是一条：可运输性。即凡是可运输性强的农产品，都适合于利用电商平台，否则，就不适合。

农产品的可运输性，主要取决于两个因素：一是运输成本，二是运输质量损失。这两点影响到产品消费价格和质量。而价格和质量，最终决定了消费者的购买行为。

运输成本很重要。农产品电商平台的运输方式，通常与传统农产品营销渠道不同。电商平台销售农产品，通常是F2F(Farm to Family 农场到家庭)，点对点，小包装+快递。而传统的农产品流通方式是集散式的，从农民那里收购，集成批量，运到消费地，分销给零售商，最后卖给广大消费者。电商的运输成本(含包装和快递等)的高低，重要的不是绝对值，而是同传统方式比较，高不高，高多少。如果电商平台运输成本明显更高，就没有竞争优势。

在运输过程中，农产品质量有降低的风险，包括物理性损伤和生物化学性降解。运输工具类别、运输时间长短、保鲜措施等，都直接影响产品质量变化；轻则降低等级，重则腐烂变质，完全失去食用价值。如果所得非所购，消费者就会不满意。而淘宝等电商平台有明确规定，水产肉类、新鲜蔬果等不能退货。因此，运输过程中的质量变异问题，经常是农产品电商的关键命门所在。

就运输过程中的差异性而言，不同农产品有显著不同。粗略地说，农产品深加工产品，如酒类、酱油、醋、肉食加工品、速食食品等，耐储存性强，不需要冷链，运输中不会有质量变异，品牌产品的质量稳定性也好，因此，是适于电商交易的。农产品初加工产品(农产品内在成分不改变)中，不需要冷藏的，如大米、面粉、油等，可运输性也较好，类似于深加工产品。

比较复杂的，是初级农产品。农产品电商的陷阱，大都是在这里。初级农产品，例如水果、蔬菜、鱼虾蟹等，可运输性总体较差，运输的成本较高，无论是按照重量计算还是按照价值计算；对运输条件的要求高，水产还需要全程冷链，包装装卸都更复杂；并且更容易受损，包括物理损伤和生物化学损伤；货架期很短，通常以天计，等等。如果是F2F方式，则运输费用较高，只有那些很稀缺、替代性低而又很受欢迎的产品，才可能以高价盈利，例如某些高档水果和水产品。而像西瓜、叶菜这样的普通产品，就难以利用网络进行大众化销售。

另一类农产品电商，不是F2F类型的，而是专门的电商企业。其特点是消费者线上预定支付，商家同城线下配送。生鲜产品，是消费者日常购买最多的商品，尤其是蔬菜水果，通常两三天就要购买一次。因此，很多电商投资者，都看好生鲜食品的电商经营。可惜，前述破产关闭的电商，大都是这一类的。这类电商最大的问题，是同紧邻消费者的实体生鲜店比较，并没有成本-价格优势，也难以像实体生鲜店那样，建立起消费者的忠诚度。

在一定的销售半径内，消费者的购买容量大体固定，新出现的电商想要实现盈利生存，需要从现存的实体店中夺走大量的消费者，而这，是很难的，因为现存的实体店，通常都是大浪淘沙，经过了激烈的同行竞争，所留存下来的强者。电商产品品种有限，价格又高，唯一优势，就是送货上门。愿意花高价享受便利的消费者，毕竟是少数。大部分普通消费者，还是宁愿走几步路，到附近的生鲜小店去，买到品类、价格和质量都称心如意的产品。

征稿启事

各位读者，本版长期面向社会征稿，欢迎各界人士针对三农时事热点踊跃来稿论，稿件请勿一稿多投。来稿请发：nmrbpinglun@163.com

就业扶贫要重点打通“三个环节”

□□ 冯玲艳

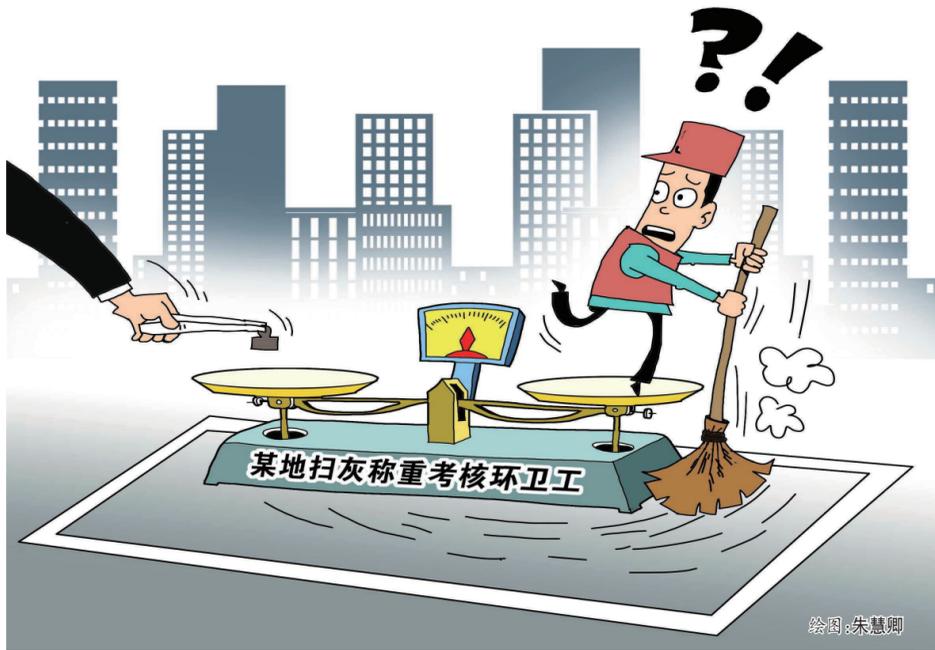
就业是民生之本，收入乃民生之源。要切实帮助贫困地区改善民生、脱贫致富，就需要从就业扶贫着手，从就业者、就业岗位和就业信息三个方面着手，打通阻碍贫困群众就业的“中梗阻”，畅通就业扶贫的“三个环节”。

要加强职业培训，让贫困群众有就业能力，畅通就业扶贫的初始环节。部分贫困群众存在思想观念局限、文化水平不高、工作技能缺乏的现实问题，在劳动力市场中并不具备优势。因此，开展就业扶贫最基础的一步就在于提升贫困群众就业能力，要坚持“扶贫与扶志兼顾、输血与造血并举”的原则，建立起由政府为主导、以贫困劳动力为重点、以职业技能培训机构为依托、以企业需求为导向的职业技能培训机制，采取“线上+线下”相结合的模式，对贫困人群开展“一对一”“一对多”的订单式、定向式培训活动，实现贫困劳动力就业技能“供需平衡”，提升贫困人群自力更生、自食其力的能力。

要积极稳岗拓岗，让贫困群众有机会就业，畅通就业扶贫的末端环节。不仅要通过发放就业补贴、缓缴减免“五险一金”等方式，促进各类企业、重点工程、扶贫车间正常有序

运转，从而稳住原有岗位；而且要通过以工代赈、创业扶持、设置乡村公益性岗位等方式进一步创造出更多的岗位。要加大对就业扶贫的政策支持力度，在保证社会公平的基础上，号召各用人单位优先招录贫困劳动力，充分保证贫困群众的就业机会。

要畅通就业信息，让贫困群众有渠道就业，畅通就业扶贫的中间环节。扶贫干部作为脱贫攻坚的“主力军”，在开展就业扶贫的过程中，要在贫困劳动力与各企业之间建立起“两本台账”，切实当好“中介人”。一方面，要全面摸排调查辖区内贫困劳动力的年龄结构、学历水平、劳动技能，深入了解他们的就业创业意向，分区分类分级建立好内容详实、覆盖全面的求职信息台账，随时掌握贫困劳动力的就业动态；另一方面，对接提供岗位的各大企业及各大单位，整理归纳各岗位的技能需求、招聘人数、薪资待遇等信息，建立起数据精确、资料丰富的岗位信息台账。通过两本台账之间的信息对接，积极通过线上线下渠道公布就业信息，推动举办“招聘会”“入户送岗”“就业转移”等促进就业的活动，从而实现贫困劳动力与用人单位之间的无缝衔接。



绘图:朱慧卿

据媒体近日报道，陕西西安要求街头1平方米灰尘不超过5克，检查人员在马路上摆个方框，考古似的用小刷子扫土称重，超过5克就不达标，就要对环卫工实施罚款，有环卫工人反映已经被罚款3次了。城市重视卫生没有错，但如此这般“重视”，实在是有点魔幻现实主义的味道，属于典型的形式主义。这样鸡蛋里挑骨头的考核方式，还是早点放弃的好。

这正是：

马路之上摆个框，扫土称重真荒唐。
如此考核太苛刻，形式主义当教场。

文 @十八刀



更多三农评论，敬请关注农民日报社评论部微信公众号：重农评。

解基层“医荒”当开好“绿灯”

□□ 严国进

聘计划，导致一些基层单位基本医疗、基本公共卫生服务、健康扶贫、医养融合等工作难以正常开展。

究其根源，在于一些地方对基层卫技人员重视不够、关爱不够，基层人员职业认同感较低、业务能力提升机会较少、收入福利水平不高、职称晋升空间狭窄、发展空间有限，程度不同地制约了基层卫生队伍的快速优质发展。

另外，仍有一些地方基层人员收入与其职称高低直接挂钩，而与工作量多少、完成质量如何、居民满意不满意影响不大。哪怕是干得多，社会效益大，只要你的职称低，收入就会低。这种状况不同程度地挫伤了一些基层人员的积极性，导致他们更愿意坐门诊，挂病人门诊、开药创收，而大量的基本公共卫生服务项目，如家庭医生签约服务、慢病管理、健康随访、健康体检、建立健康档案、儿童保健、老年保健等以社会效益为主的工作，基层人员懒得做或不愿多干、不愿实干。

基层招不进、留不住人才，基层人员收入偏低，没有职业认同感、获得感，一直

是基层医疗卫生机构的烦恼。这一烦恼甚至成为基层多种问题的“源头”“死结”，如何解开这个“死结”，激活基层活力，是目前实施健康中国战略必须解决好好的课题。

笔者认为，各地卫生健康部门都要痛定思痛，出台系列硬核措施，为基层卫生人才开好“绿灯”。

一是每年要对辖区基层医疗卫生机构岗位人员进行调研论证，及时掌握空缺岗位及需求动向。在此基础上，和人社部门联合，为基层医疗卫生机构针对性地定向招聘医学类大专、本科毕业生；同时广泛通过报纸、电台、电视、公益网络、微信等放大宣传效应，让定向下基层“一路绿灯”，让基层工作“持续飘红”，让基层工作“处处优先”。同时，还要确保基层人员招聘后迅速在基层落岗，有公益一类事业编制，有动心的工资、福利和待遇。

二是设置红线，遏制基层卫生人才非正常流动。地方相关部门可以梳理一下，本辖区有多少乡镇卫生院、社区卫生服务中心的在编人员在县级以上医院借

用，有多少乡村医生在乡镇卫生院借用。他们被借了，占了编制、名额，是否会影响本单位工作？下一步这些人的去留该如何打算，是继续借，还是回原单位，对此要有一个机制、一个交代，从而确保基层卫生人才队伍稳定，遏制基层卫生人才非正常流动。

三是实施“旭日工程”。各地卫生健康部门牵头，要通过上联大医院专家和骨干医护人员，下联基层医疗卫生机构基层医护人员，进行“师徒结对”，形成防、治、康的联盟与医、教、研的联盟，这是一种行之有效的破题之举。大医院要认真选聘合格、职称的、经验丰富的、有一定知名度的、职称相对较高的诊疗专家和骨干医护人员担当带教教师，让基层医生“青蓝结对”合同、传、帮、带、教，建立一定时间的师徒关系，跟班工作。

只有多管齐下，开足开长“绿灯”，才能真正破解基层“医荒”，才能不断提升基层医疗卫生机构的服务能力和整体形象，才能让基层人员热爱自己的职业，有更多基层服务“获得感”“幸福感”，并愿意在基层奉献一生。



据媒体报道，在基层一些地方，以数量荒、专业荒、梯队荒、结构荒为特征的“医荒”现象在部分县乡二级医院凸显，直接拉低了群众在家门口享受优质医疗服务的获得感。缺医少护之下，医疗强基层、分级诊疗等医改举措随之萎缩。

这一现象在乡镇卫生院尤为突出。有的临床医生只有1-2名，有的没有1名外科医生，如果要开展全身体检、家庭医生签约服务，门诊就没有医生坐诊；有的在在职医技人员不是年龄偏大，就是想“跳槽”、找关系到县级以上医院借用。

尽管近年来，不少地方每年为基层定向招聘毕业生，但经常招不足，特别是临床、公共卫生专业，往往很少有毕业生选报，每次招聘计划调整后都相继缩编或取消招