深夜课堂

6月22日22时30分,西北油田采油二厂开发研究所井位论证室灯火通明,座无虚席,一场别开生面的DSG软件平台基础培训在这里进行。

授课的老师端庄优雅,名叫葛星,是开发地震研究员,6月10日作为勘探开发研究院第三批人员开始驻厂,为采油二厂提供上产服务。

由于采油二厂上产任务繁重,白天工作都很紧张,讲课这样的学习活动索性就利用晚上工余时间进行。类似的活动经常会持续到深夜,被大家亲切地称为“深夜课堂”。今晚的课堂,该所30余名在岗人员一个不落。

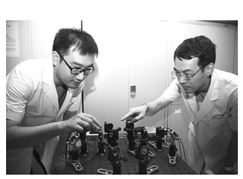
DSG平台是兰德马克新一代油气勘探开发一体化软件平台,集地震、地质和工程设计于一身,研究团队能够实时共享原始数据和研究成果,真正做到一体化协同工作。西北油田于2018年开始推广,在油气田勘探开发中的井位部署、地震解释、圈闭评价等方向中得到广泛应用。

为了使采油二厂开发人员熟练使用这一软件,紧密结合油藏开发生产动态,指导井位论证、措施上报、潜力挖查等日常工作,葛星从基础操作讲起,详细地为大家讲解了DSG平台应用窗口的创建、数据加载、格式调整的方法,每一个步骤都讲解得细致入微。

在这个特殊的课堂上,大家时而安静聆听,时而热烈讨论,时而掌声雷动,传递着满满的学习热情。

“怎样改变平面图上显示的连井剖面线颜色?”“在平面图显示栏左下角点开目录,找到对应激活剖面线的位置,修改颜色。”“平面图显示中添加层属性后井坐标名字怎么不显示?”“调整图层显示顺序,把层属性图层显示置于井显示后面”……互动环节,葛星对大家提出的应用上遇到的问题一一做了解答。

在多个一问一答的回合中,时间在不知不觉中持续到了深夜1点30分。大家深感收获满满,又意犹未尽。 (丁玉萍 张博文 张世亮)



北重集团:寻新机 硬产品 稳市场

日前,中国兵器北重集团1–5月经济运行数据出炉,两大民品特种钢、矿用车的数据可谓抓人眼球,吸“睛”不断,交出的成绩令人瞩目。

危中寻机,抢抓订单

危与机总是同生并存的,克服了危即是机。北重集团深入分析,科学应变、主动求变,从眼前的危机、困难中捕捉机遇,在危机中求变、求新。4月份以来,公司各项经济指标正在逐步好转。

化危为机,就是要抓质量铸品牌。北重集团站在客户的角度、市场的角度、竞争的角度全力提升特种钢、矿用车的产品质量和服务质量,以高品质的产品和服务提升品牌价值和影响力,搏击市场。

危中寻机,就是要抓住政策有利契机,不失时机深入推进国际化进程。“搭好桥梁河好过。”公司抓住国家“一带一路”倡议和兵器工业集团持续提升国际化经营能力的有利时机,加快培育具有国际竞争力的新产品,采取“借船出海”等多种方式,积极拓展特种钢、矿用车国际市场空间,全力提升国际化经营能力。

近年来,北方股份树立全球视野,矿用车在澳洲、欧洲等高端市场占有了一席之地。从生产、销售、服务等各个方面系统构建海外市场运营体系,进一步提升国际市场运营能力。

各显神通,智取市场

前几天,“神华神东电力新疆准东五彩湾2*660MW超超临界火电项目3号机组168小时试运行圆满成功”的消息在网上刷屏,通过客户的体验,给公司做了“免费”的广告,特种钢产品“朋友圈”再接扩大了。北重集团制造助力新疆电力项目的消息不胫而走,公司依靠产品和服务再次赢得了客户的认可,项目国产化的成功将进一步推动高端管材国产化迈向新台阶。

因难见巧,愈险愈奇。2020年,受新冠肺炎疫情影响。特钢事业部根据不同产品的客户群体实施了不同的营销策略。在四大管道、管件市场方面,实行项目专人负责制,安排营销骨干紧跟重点项目建设进度节点,时刻掌握项目动态信息。在锅炉管产品市场方面,借助喀电战略合作模式,推进与东方电气、上海电气高层互访和战略合作,抓住东方电气联合体中标的埃及超超临界项目的契机,力推P92锅炉管的应用。

同时,特钢事业部针对不同管道项目联合多方研究院所为产品推广寻求技术支持,组织技术专家与宁波院、中国联合工程公司、SEI等设计院进行交流,与设计院建立战略联盟,创新合作模式。特钢事业部加强与锅炉厂、汽轮机厂的技术交流,在产品性能提升和新产品替代方面提前合作,赢得市场先机。多种营销策略的实施,一体化推进了北重集团在“四大管道”上的技术创新及市场前景。

市场竞争犹如逆水行舟,不进则退。北方股份经过32年的快速发展,积累了较强的研发和制造能力,构筑了一定的行业和市场优势。但是面对严酷的竞争态势,北方股份没有故步自封,而是树立了更高的追求和目标,抓住集团公司着力打造若干个民品小巨人和单项示范冠军的机遇,以科技创新为根本动力,紧紧围绕总装集成、电气液压、精密焊接等关键核心技术,配资源、建体系、提能力,全力构建未来发展的核心优势,奋力向世界一流矿用车制造商的目标前进冲击。

逆风翻盘,增长后劲

一线车间现场机器轰鸣,一幅幅热火朝天的生产场景,一个个干劲十足的忙碌身影,都成为特钢事业部最具活力的风景线……特钢事业部以“抓创新、强管理、提品质、建体系”为重点,全力以“复”,持续在管理、质量、效率、动力等方面精准发力变革,按下发展的“快进键”,为经营回暖“复苏”逆风飞扬,注入强劲脉动。

当前,面对复杂多变的国际政治经济形势、充满着不确定性和持续下滑的矿车市场,竞争白热化已是趋势。作为中国矿车制造业的代表,北方股份没有坐以待毙,而是在在科技创新上不断加大投入力度,提升产品智能化水平,大力推进定制化模式,提升产品技术质量本质度,把矿用车打造成为中国兵器北重制造的样板、中国高端装备制造的名片。

北重集团逆风翻盘,发展后劲有力,1–5月,特种钢订单完成订单柔揽3.44亿元,同比增长129%。5月底实现产值34244万元,同比提升30%,连续3个月产值突破了8000万元;炼钢产量27763吨,同比提升20.9%;电渣产量6457吨,同比提升32.5%;挤压无缝管连续3个月实现稳产300支以上。矿用车实现营业收入5.38亿元,同比增长72.68%。

这样的成绩实属不易、种种迹象表明,北重集团多举措寻新机、硬产品恢复了发展节奏,稳定了市场,逆势而上跑出了发展的“加速度”。 (郭新燕)

千方百计抓进度保接替

——广旺公司赵家坝煤矿抓好1925平巷抢修小记

6月23日夜班,笔者来到川煤集团广旺公司赵家坝煤矿重点工程——1925平巷维修点一探究竟。

该巷道是原1923采面的下平巷,需维修层作为1925采面的回风平巷,维修进度关系到采煤一队接替,但因矿山压力大、巷道严重变形、出矸量大、运输条件复杂,对巷道维修带来了难以想象的困难。

该巷道原是采用锚网支护技术,维修后改为金属棚支护,每部棚间距仅有0.6米,比一般架棚巷道间距少了0.2米,用开水、智慧、力量新架的金属棚整整齐齐地排列在巷道里,如钢铁长城般。仅200多米远的距离,就有两个小斜坡,安装了两台提升绞车,转向托滚、挡车栏等设施一应俱全,足见其运输环节之复杂。

远远望去,六七盏矿灯把维修点照得很亮,传来工具与矸渣碰撞、矸渣倒入矿车发出的声响,紧张有序的劳动氛围扑面而来。他们身旁金属棚的上下两帮和顶部,分别用铁丝将3根5米多长的钢管固定在金属棚上,以起到加固作用,防止因巷道压力影响,发生垮棚事故。

“采面接替在即,工作难度很大,我们将作业班次由‘三八制’改为了‘四六制’,班班做到手上交接,以前修巷道称为维修,现在我们的状态是抢修。”在现场值班的掘进二队队长王文跃介绍道。只见,未维修的地方堆满了垮落的矸渣,晃眼一看还以为是一个掘进碛头,矸渣里有几块白晃晃大概上百斤重的矸石,应该是原工作面老顶垮下来的。每次他们必须用工具将其敲碎才能装入矿车。

“为了防止边出渣,边垮落,我们就将废旧轨道切割成长度不等,作为射杆使用,以加强未架顶处顶板的支护,也有利于我们现场安全操作。”正在刨矸渣的员工杨国林指着前方几根射杆说道。

员工李平虽站在风筒侧,有大量的新鲜风流吹来,但额头上的汗珠止不住地往外冒,并顺势滴落,画出一道道清晰的印迹。他说道:“我们装满一矿车大概要端80撮箕,一个班要装十几车,劳动强度大。我每天回到家里饭都不想吃,只想躺在床上好好睡一觉。”

“别看李平身板瘦弱,但干起活来,那是呱呱叫,这全是十多年从事维修工作锻炼出来的。”员工王长江接过话说道。

“来,我们争取今天把这部棚架起。”

在一旁时刻查看顶板安全和员工手上动作的机关值班人员、安监处副处长赵洪功说道:“维修巷道柱腿不可能像新掘巷道那样,把柱窝周围刨得很干净,常常与矸渣垮落抢时间,对其渣仰角控制及调整带来了难度,也经常遇到梁头不好安放的问题。”

当笔者离开现场时,他们依然在现场紧张地忙碌着。 (姚荣华)

井下有个救命的移动“药店”

“自从有了这个移动‘药店’后,在井下有了擦伤碰伤、中暑或头疼发热等症状,我们再也不用担心了,自己都可以及时进行处理。” 6月25日,重庆高速巨能川九公司许家岭项目部坚持一队的掘进工郭苗胜说起这个特殊的“药店”,掩饰不住内心的激动。

郭苗胜口中的移动“药店”,是项目部安置在井下吊品上的箱箱,它可以随着施工进度跟着品盘而移动。

这个“药店”虽小,但药品可真不少。“店”里不仅有碘伏、医用酒精、纱布、绷带、创可贴、云南白药及血压计、担架等常用的外伤药品和器具,还有藿香正气液、板蓝根、风油精、感冒药、葡萄糖等常用的急救医用品,同时还配备了压缩食品和纯净水,可随时为职工提供生活方便。

5月30日早班,正在井筒内打眼的张卫东突然停了下来,扶着井筒快要晕倒了,身边几个工友可吓坏了,正准备给调度室打电话安排出井就医时,只见张卫东连忙摆手说:“不要惊慌!我只是有点低血糖。”这时班长颜克亮灵机一动,赶紧爬上吊盘的“药店”,迅速从药箱里面拿出两支葡萄糖递给他,张卫东口服后坐了一会儿,精神状态逐渐好转起来,工友们这才松了口气,并调侃张卫东说,“你小子刚才把我们几个脚杆都吓软了。”颜克亮又从“药店”里拿出面包和水递给张卫东,张卫东边吃边幽默风趣地说道:“不用怕,我身边有个‘救’命的移动‘药店’,关键时刻它会‘救’我的。”

“井下工作系统复杂、环境差,难免有擦伤碰伤等意外情况,以前手指划破了都是弄点煤灰随便抹一下,暂时止止血,但事后常被感染,现在有这个移动‘药店’我们干到哪里,‘药店’就跟随到哪里,受了伤既可以及时消毒清洗,也可以简单包扎,再也不用担心伤口感染发炎了。”正在驾吊的何维清一边干活一边说道。

(彭光淑 王彦峰)

自由空间调制解调激光时频传递研究取得新进展

日前,航天科工203所开展自由空间皮秒级激光调制解调时间传递技术取得新进展。现阶段,基于无线电技术的远程时间传递精度已无法满足部分应用技术领域的需求,另一方面,虽然飞秒激光时间频率传递技术测量精度高,但技术成熟度较低,工程化应用还存在一定困难。调制解调激光技术有望实现远程时频传递技术应用发展的平稳过渡。

当时间频率调制解调技术与激光技术相结合时,由于激光光束优异的指向性和低发散特性,接收端信号质量获得大幅提升,进而提升时频传递精度。

调制解调激光时频传递技术成熟度相对较高,可快速应用于工程化光学时频传递应用中。今后将向集成化发展,实现光学部件与时频信号调制解调器一体化设计研制,形成通用设备,并且,在技术指标方面仍具有提升空间。

(杨宏雷 吴巍)

河南油建公司:握指成拳 聚力攻坚

自百日攻坚创效行动开展以来,中国石化河南油建公司谋划部署,精准发力,团结带领全体员工紧焦“双胜利”目标,大力开展“战疫情、闯市场、抢产值、保安全、创效益”主题劳动竞赛,鼓足干劲抓细处,破题闯关开新局,全力推动各项工作顺利开展。

市场开拓持续发力

今年受疫情影响,市场形势不容乐观。面对诸多不利因素,该公司审慎研判市场形势变化、坚持两级市场开发体系,制定领导挂牌督导机制,明确上下联动开发责任,对重点业主、重要项目组成专门开发团队,建立长期稳固的垂直管理体系,实现了由四处撒网向定点突破的转变。

紧盯集团内市场持续发力,巩固河南油田市场,强化服务保障,做到“应拿尽拿”;积极拓展新区市场,坚持开发市场与项目运行并重,深化“眼睛盯住市场,功夫下在现场,以现场保市场”理念,优化生产组织能力,提升服务水平,干好在建工程,让甲方满意,以项目建设促进市场开发,形成了全方位、立体化的市场深耕格局。

截至目前,该公司已承揽工程63项,承揽额6.14亿元,完成年度奋斗攻坚目标的62%,提前一个月实现时间过半、任务过半的任务目标。

项目管控扎实推进

该公司对重点项目开辟“防疫优先、资金优先、设备优先、人员优先”的绿色通道,摸排剩余工作量,根据业主最新要求,倒排工期计划,加大资源投入力度,加快推动施工进度,确保工期目标按期实现。

他们按照业主关键节点要求,制定针对性措施,倒排进度计划,把计划分解到每日和每个机组,日保周、周保月,确保“百日攻坚”目标顺利实现。加大集团公司重点项目管控力度,滚动安排施工计划,动态调整及时纠偏,克难攻坚,目前湛北成品油、董东定向钻攻坚目标已经完成,其中湛北成品油管道工程提前两个月完成攻坚目标。在日京项目,与外协人员签订“区域管理承包书”,压实协调主体责任,重点解决“卡脖子”问题,保障项目顺利施工;在济南东部城区改线项目,领导挂牌督导,强化组织运行,派专车“点对点、一站式”服务,将项目员工直接接回驻地,尽快投入施工。

他们加大分包商风险管控力度,紧盯主要矛盾,抓住关键环节,多措并举提升分包管理水平。加强分包方案审批、完善分包合同文本、严格分包开工许可、督促分包安全投入、落实分包商实名制管理、保障农民工工资发放,建立战略分包商资源库,强化分包现场和直接作业检查,截至目前,累计考评分包商127家,检查分包商施工现场62个,查出问题223项,目前已全部整改完毕。

经营管理成效显著

该公司强力推进“两金”清理,采取部室联保周周督导、专人专责紧盯不放等措施,加大力度攻克风险高、时间久、金额大的“两金”项目,截至目前,清收应收账款2.2亿元。其中杭锦旗至银川天然气管道项目,克服重重困难,成功收回资金2980万元。

他们强化全面预算管理,公司与基层点对点对接确定预算目标,通过逐月督导工程结算工作、纳入绩效考核等方式,“自上而下、自下而上、上下统筹、横向对标”,逐步实现单项目预算与单位预算相结合、项目生产与经营相结合,为实现攻坚目标和年度目标奠定基础。深入开展挖潜增效工作,抓实材料采购源头、加大寻源力度,集中合采提高议价能力,节约采购成本385万余元;优化设备管理,盘活内部资产调度,减少设备租赁,对半自动焊机进行智能化改造,集中改造30台,节约租赁成本90余万元,有效提升项目毛利。

党建引领凝心聚力

该公司党委充分发挥党组织的战斗堡垒作用,全面压实政治责任,研究制定有效措施,以党建带工建、带团建,凝聚各方力量,形成攻坚合力。

他们深入开展形势任务教育,通过“算账对比”增强党员干部和广大员工的责任感、紧迫感和使命感;聚焦重点项目精准发力,开展“举党旗在一线,亮党徽争先锋”活动,成立党员攻坚突击队15支,组织党员深入一线,定节点、促进度、保质量、查隐患、做表率,发挥党员先锋模范带头作用。聚焦中心工作精准发力,大力开展“战疫情、闯市场、抢产值、保安全、提效益”劳动竞赛,向工团组织、全体会员和团员青年发起倡议,营造了比学赶帮超的良好氛围。 (马兰兰)

债权转让通知暨债务催收联合公告

李安国、李海瑞、张健、刘宏卿、杨利霞、洛阳享清福商贸有限公司、河南洛都整流设备有限公司:

根据相关法律法规,以及2020年6月16日鑫融基投资担保有限公司与徐利超签署的《债权转让协议》,鑫融基投资担保有限公司已依法将享有的对(2017)豫0305民初4330号判决书下的130万元债权及相关项下的抵押权一并转让给徐利超,现以公告的方式通知债务人,请债务人从公告之日起向受让人徐利超履行还款义务。

特此公告!

鑫融基投资担保有限公司 徐利超

2020年6月30日

《民法典》诚信原则对企业市场行为的规范意义

■ 四川省委党校法学教研部 李婵

2020年5月28日,十三届全国人大三次会议表决通过了《中华人民共和国民法典》,《民法典》第七条规定,“民事主体从事民事活动,应当遵循诚信原则,秉持诚实,恪守承诺。”以法典的形式再次明确了我国民商事法律规范的基本原则——诚实信用原则。原本只是一种道德标准的诚实信用原则,随着民法学的不断发展,逐渐被立法吸收,甚至被喻为“帝王条款”。其背后体现了《民法典》平衡市场主体之间以及私人利益与社会利益的各种冲突和矛盾,对市场主体在进行民事活动时应遵循基本交易道德的规制目标。企业作为重要的市场主体,应当深刻理解诚实信用原则的规范意义,在民事活动中非求信用,恪守承诺,诚实不欺,在不损害他人利益和社会利益的前提下追求自己的利益。诚实信用原则已发展成为企业经营的重要法律基础。

一、企业市场进入应遵循诚信原则。企业市场进入应进行商事登记,在我国,商事登记的管理机关是国家工商行政管理机关。国家工商行政管理机关独立行使登记管理权,并实行分级登记管理原则。企业的登记事项包括:名称、住所、法定代表人、注册资本、企业类型、经营范围、营业期限、发起人的姓名或名称等。登记过程中要求申请人应遵守诚信原则,向公众公开企业的真实信息,使其他市场主体通过公开渠道了解企业基本信息,以决定是否与之进行市场交易行为。如果企业在登记中弄虚作假,不仅会侵害到交易市场主体的权益,还可能动摇以诚信为基础的市场经济信用制度。特别是2013年《公司法》进行修改,将实缴资本制转向认缴资本制后,虽然极大降低了公司设立的门槛,但对企业的自律自治诚信提出了更高的要求。企业的不诚信行为并不意味着不承担法律责任,我国《公司法》规定,公司以其全部财产对公司的债务承担责任。所以在公司现有财产不足以清偿债务,而公司股东承诺在将来认缴出资的情况下,债权人是可以要求公司股东提前出资,以清偿公司债务的。因此,企业在市场进入时应当恪守诚信原则,不诚信的行为不仅会丧失得来不易的良好的商业信誉,做出失信的行为人还可能面临法律责任的承担。

二、企业市场交易应遵循诚信原则。诚信原则在企业市场交易中,发挥着十分重要的规范作用,按照王利明教授的表述,诚信原则具有填补法律和合同漏洞、确立行为规则、衡平、解释、降低交易费用和增进效率等五大功能。首先,在交易前即签订合同前应当遵循诚信原则,否则可能承担缔约过失责任。《民法典》第五百条规定,“当事人在订立合同过程中有下列情形之一,造成对方损失的,应当承担赔偿责任:(一)假借订立合同,恶意进行磋商;(二)故意隐瞒与订立合同有关的重要事实或者提供虚假情况;(三)有其他违背诚信原则的行为。”此条在诚信原则基础上为维持交易安全而给交易各方设定了义务,旨在保护缔约各方在订立合同过程中不因不诚信行为造成损害。其次,在合同履行过程中应当遵循诚信原则,否则可能承担违约责任。《民法典》第五百零九条规定,“当事人应当按照约定全面履行自己的义务。当事人应当遵循诚信原则,根据合同的性质、目的和交易习惯履行通知、协助、保密等义务。”合同义务分为约定义务和法定义务,而法定义务就是合同并未约定,但依据诚信原则应当履行的诸如通知、协助、保密等义务。例如,技术实施许可合同履行过程中,即使合同没有约定,一方企业也应当对通过合同关系了解到的对方的技术秘密负有保密义务,如向第三人泄露该技术秘密就会导致违约责任的承担。最后,在交易关系结束后,依然要遵循诚信原则。《民法典》第五百五十八条规定:“使权益受终止后,当事人应当遵循诚信等原则,根据交易习惯履行通知、协助、保密、旧物回收等义务。”同样,依据诚信原则而产生的法定义务并不随合同关系的终止而终结。如果违反通知、协助、保密、旧物回收等后契约义务,仍可能承担赔偿责任。由此可见,诚信原则贯穿于企业交易活动的始终,为企业的经营活动设定了法定义务和经营活动的法律基础。企业在交易过程中,应当足够重视这些法定义务,在遵循诚信原则的前提下追求自身的利益,实现商业价值。

三、企业市场退出应遵循诚信原则。根据《公司法》第一百八十条、一百八十二条的规定,公司解散即企业市场退出的原因包括公司章程规定的营业期限届满或者公司章程规定的其他解散事由出现;股东会或者股东大会决议解散;因公司合并或者分立需要解散;依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销;公司经营管理发生严重困难,继续存续会使股东利益受到重大损失,通过其他途径不能解决的,持有公司全部股东表决权百分之十以上的股东请求人民法院解散公司。法律设置企业市场退出机制的目的,是让企业能够在经营、管理不善的条件下,可自主选择退出该行业市场,从而避免企业和投资人深陷其中,遭受更大的财产损失。但实践中,许多公司在停业、歇业、经营期满、被撤销、吊销营业执照时,往往根本不组织清算。不合法的退出市场,造成公司债权人利益被损害,公司资产无法清偿债务,劳动者权益被侵害的后果。因此,企业的退出应当在遵循诚信原则的前提下,严格依照法律成立清算组,清算组成员应当忠于职守,依法履行清算义务。通知债权人,清理公司财产,处理与清算有关的公司未了结的业务,清缴税款,清理债权、债务,以维护债权人利益,维护市场的交易安全和交易信用。企业遵循诚信原则退出市场,既能使企业经营者免陷信用危机,也能最大限度的提升市场经济环境下企业的诚信度,更重要的是只有在诚信的大环境下,市场中的企业才能得到良性的生存与发展,最终成就整个市场的安全、繁荣与稳定。

诚信原则作为《民法典》最基本的原则,在民法的各个领域发挥着巨大的作用,同时也贯穿企业市场进入、市场交易、市场退出的始终,是企业生存、经营、发展的重要法律基础。作为企业经营者应当将诚信原则铭记在心,付之于行,在追求自身合法利益的同时,维持市场的良好生态,促进市场的良性运行和繁荣稳定。

决战决胜脱贫攻坚 擘画人民美好生活

■ 孙以兵

2020年,是决胜全面建成小康社会之年,也是决战脱贫攻坚之年。全国人民奔小康,一个民族都不能少,一个人都不能少。

让全国人民过上幸福美好生活,是我们党为之不懈奋斗的目标。新中国成立起,我们党就持之以恒地推进扶贫工作。从小规模救济扶贫到体制改革推动扶贫,从大规模开发到整村推进,从精准扶贫到决战决胜,中国扶贫事业不断拓展深入。铁公水交通当扶贫先锋,铁路建设和交通扶贫畅通发展路,产业、智力、技术、消费等举措齐头并进,在中华大地上掀起了为人民谋幸福的壮阔图景。

功夫不负有心人,坚韧扶贫结硕果。1978年我国贫困人口规模为2.5亿人,占全国人口总数的25.97%,贫困发生率高达30.7%。经过持续努力,到2019年底贫困人口已减少到551万人,贫困发生率下降到0.6%的极低水平,我国创造了世界减贫史上的伟大奇迹。

剩下的都是难啃的“硬”骨头,但我们党对打赢脱贫攻坚战的决心不变、信心不减。今年以来,我国努力克服疫情的影响,加大剩余贫困县和贫困村攻坚力度,强化外出务工人员稳岗就业,开展消费扶贫,支持扶贫产业恢复发展,加强易地扶贫搬迁后的接续扶持,深化东西部扶贫协作、强化国铁集团等央企定点扶贫。在这些重要举措持续发力下,决战决胜脱贫攻坚之年效果凸显。如5月份,广西环江毛南族自治县脱贫摘帽,毛南族整体脱贫;6月底,河北邯郸市所有贫困县全部摘帽、贫困村全部出列、贫困人口全部稳定脱贫。

到今年底,我国将完成剩余贫困人口和贫困县的脱贫摘帽任务,提前10年实现联合国2030年可持续发展减贫目标。世界上没有哪一个国家,能在这么短的时间内,帮助这么多人脱贫,对中国和世界都具有重大意义,这将是我国人民巨大的骄傲和自豪。

把贫困人口全部脱贫不容易,巩固脱贫成果更不能掉以轻心,而是要持续赋能。从智力扶贫看,要继续为贫困地区的下一代,创造良好的教育条件,这需要持之以恒、长期坚持。再从产业扶贫看,贫困地区的企业要随外部环境变化而调整、创新、升级,才能不断适应市场需求,实现可持续发展。诸如此类,不一而足。习近平总书记近期到陕西、山西、宁夏考察,也都把巩固好脱贫攻坚成果作为首要内容强调,可以说是千叮咛、万嘱咐。

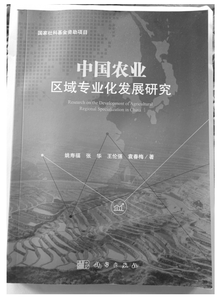
脱贫摘帽不是终点,而是新生活、新奋斗的起点。我国正在实施乡村振兴战略,推动乡村产业、人才、文化、生态、组织等全面振兴。实现高速公路县县通、铁路县域全覆盖、城乡交通更便捷。促进城乡融合发展,缩小城乡差别,建设富美乡村,全国人民将同奔更加美好的生活。

发展区域专业化生产 保障农产品有效供给

——《中国农业区域专业化发展研究》专著介绍

农业兴则基础牢,农村稳则天下安,农民富则国家盛。改革开放以来,在党中央、国务院的高度重视和正确领导下,我国农业发展取得了举世瞩目的伟大成就。目前我国大部分农产品供应充裕,完全解决了近14亿人的吃饭问题,为我国小康社会的早日全面建成做出了巨大贡献。但我国粮食安全问题仍未完全解决,农业发展存在经营粗放,农产品在品种、数量和质量方面供求失衡,农业竞争力低等问题,农业现代化已经成为我国社会主义现代化建设的突出短板。因此,加快农业生产方式转变,严重影响全面建成小康社会的进程。因此,研究中国农业区域专业化发展问题十分必要,对于我国转变农业发展方式、促进农业的工业化发展、加快农业科技进步和现代农业发展、深入推进农业供给侧结构性改革战略、保障我国重要农产品的有效供给等具有重要的理论与现实意义。

我国是世界农业文明发源地之一,历史悠久,农业文明发达,专业化经营思想并不缺乏。美国土壤管理教授富兰克林.H.金在1911年出版的《四千年农夫》一书中指出:“中国农业兴盛不衰的关键在于农民勤劳、智慧、节俭,善于利用时间、空间提高土地利用率。这种时间、空间的有效利用便是农业专业化思想的一种简朴、实用的表现。”改革开放以来,我国从一村一品、一县一主业到各种农业功能区的发展和演进,形成了粮食等农产品主产区和优势产区、农业主体功能区、农业产业园区、现代农业园区、田园综合体等专业化生产区域,有力地推动了我国农业的大发展。但我国农业区域专业化发展的理论研究和实践经验提炼比较缺乏。目前,我国农业发展进入了加快改造传统农业,走中国特色农业现代化之路的重要时期,也是我国全面建设社会主义现代化国家的关键时期,需要全面补齐制约农业现代化进程的短板。在国家社会科学基金的资助(项目批准号:10BJY067)下,西华大学经济学院姚寿福等同志经过几年的探讨,形成的学术专著《中国农业区域专业化发展研究》已由科学出版社出版。该书联系中国农业发展实际,从理论和实践两个方面对中国农业区域专业化发展进行了系统研究,基于理论与国内外历史经验分析,认为农业区域专业化是我国农业生产方式的发展方向。



一、主要内容

本书研究以马克思主义理论为指导,以农业区域专业化发展为主线,以农业供给侧结构性改革战略和“五大发展理念”为指引,对我国农业区域专业化发展进行了系统研究。本书的内容包括十章,具体内容包括以下九大方面:

(一)农业区域专业化研究文献综述。从马列经典、古典观点、农业布局、农业区划和产业集聚等方面对农业区域专业化的文献进行了综述。认为马克思的“专业化就是生产力”和习近平的“生态就是生产力”的精辟论断对农业区域专业化发展具有重要的指导意义。

(二)农业区域专业化与农业现代化、机械化及农业供给侧结构性改革的关系。农业区域专业化是促进传统农业向现代农业转变的重要催化剂,与农业工业化具有本质上的一致性;发展农业区域专业化是加快农业机械化、促进农业产业化经营的基础条件之一。加快农业区域专业化发展有利于加快农业的去库存、调结构、转方式,提高农产品的有效供给。对推进和深化农业供给侧结构性改革具有重要意义。

(三)发达国家农业区域专业化的发展经验。对美国等发达国家的农业发展发达国家的经验表明,农业区域专业化是农业现代化的重要推动力。对农业区域专业化发展来说,农业经营规模扩大是前提条件,农业科学与技术发展是内在动力,合作组织和农产品加工是内在引导力,政府引导、激励政策与立法是重要保障。

(四)我国农业区域专业化发展历程及影响因素。改革开放之前,我国农业区域专业化发展很慢,其主要原因是政府的完全管制,其中在1949年之前主要是重农抑工商政策,在1949到1978年期间主要是重工业优先发展战略。改革开放以来,从中央到地方各级政府均高度重视和推动农业发展,使得农业市场化程度不断提高,同时,在比较利益驱动下,农业区域专业化发展水平得到了较快提高。

(五)区域比较优势与农业区域专业化发展。通过不同区域的专业化水平与单产、成本收益关系的定量分析,表明我国目前的农产品生产正呈现出向优势区域集中的趋势,但存在较大波动,因此需要通过增加投入、强化和巩固优势,通过完善政策和制度,激励和鼓励各地发挥优势。

(六)农村劳动力转移与农业区域专业化发展。农业经营规模的扩大要求大幅度减少农村劳动力,因此加快农村劳动力转移是农业区域专业化发展的根本。农村劳动力的转移有农业内部和外部两大途径,农业产业链拉长拓宽延伸与新型城镇化发展是目前农村劳动力转移的有效措施。

(七)规模经营与农业区域专业化发展。在对专业化经济与规模经济进行理论与经验分析的基础上,探讨了农业规模经营与专业化区域专业化发展的关系,提出了基于专业化的规模经营的观点,提出了通过土地整理、赎买等方式扩大经营规模。

(八)科技进步与农业区域专业化发展。在探讨农业区域专业化与农业科技进步关系的基础上,提出了加快农业科技进步的对策,其中的关键是改革现有的农业科研、教育与推广体制,加强农业基础研究,加快建立与农业区域专业化相适应的柔性专业化研发与推广体系。

(九)制度创新与农业区域专业化发展。农业区域专业化发展需要与市场紧密联系、三大产业融合发展,加快交易制度改革、农业保险发展,提高农民组织化程度,加大基础建设投入,才能更好降低交易费用、消解农业经营风险、增强抗灾防灾能力等。

二、重要观点

1.马克思的“专业化就是生产力”和习近平的“生态就是生产力”的精辟论断对农业区域专业化发展具有重要的指导意义;专业化生产是农业现代化的本质特征,农业区域专业化是加快现代农业发展、实现农业供给侧结构性改革战略目标的重要手段。

2.农业生产经营规模扩大是农业区域专业化发展的前提条件,而农村富余劳动力转移又是农业规模化经营的前提,也是农业区域专业化发展的根本;

3.科技进步是提高农业效率与效益的重要条件,对加快绿色和加工专用农产品生产、促进农业提质增值增效具有重要意义,是农业区域专业化发展的内在动力;

4.提高农民组织化程度、发展农产品加工业是加快农业区域专业化发展的重要引导力。

5.农业立法与政策是农业区域专业化发展的稳定器。

三、对策建议

基于农业区域专业化发展理论和我国农业发展实践经验的总结,提出了一些对策与建议,其中主要的建议有以下四大方面:

(一)关于加快农村劳动力转移的建议。1.在逐步削弱农业与非农业户口区分的基础上,要加快建立农村人口在城镇落户的户籍登记备案制度,放开各级各类城镇的落户限制,在条件进一步成熟时,实现自由迁徙;2.户籍制度的改革和农村人口与劳动力的转移需要支付很高的成本,需要加强顶层设计,出台相关政策或法规,建立人口城镇化成本分担的制度;3.为进一步加快人口城镇化的进程,建议制定《城镇化促进法》,把农村人口转移纳入法制化轨道,使农村人口对落户城镇过程、未来有一个良好预期;4.加快农业机械化发展,进一步推动农村富余劳动力的转移,同时又不影响农业发展。

(二)关于扩大农地规模经营的建议。1.加快农村金融、农业保险和农业补贴等改革,加大对规模经营农户、家庭农场等的支持力度,促进规模经营扩大;2.政府应对愿意举家落户城镇并愿意放弃农村承包地和宅基地的农户给予一套免费的城镇住房或一笔现金等,激励农村人口转移;3.加强土地整理和高标准农田建设。

(三)关于加快农业科技进步的建议。1.加快农业科研体制改革、整合、重组现有农科站、农科所、农学院和农技推广机构等资源,以农业区域专业化发展为基础,构建既有分工又有合作的网络型或柔性专业化的农业科技创新体制,使农业科学研究、技术开发、农学教育和农技推广融合为一体,以打破条块分割,增进资源共享,提高农业科研的研发效率和农业技术的有效供给;2.增加农业科研投入,优化科研资源配置,强化农业基础研究,以农业科研促进农技研发,提高农业科研和推广人员的待遇,并加强农户的农业科学与技术培训;3.加强农业耕种和管理技术研发,加强农机与农艺研发协作,加快农业机械化发展。

(四)关于加强政府的建议。1.加强农业立法,以法律形式促进农村劳动力转移和经营规模扩大;2.调整农业补贴政策和补贴方式,以“产量+质量”或“产量+生态”为标准,提高谷物、棉花、大豆等重要农产品的补贴额度;农村金融支持、政策性农业保险等实行差别化政策,以促进规模化经营和专业化生产;3.加强政府部门在农业信息化发展中的作用,强化农业生产各类统计数据、农产品市场数据的收集、分析工作,并及时向社会公布,以指导农业生产。

四、社会效益

在研究过程中,发表了10多篇相关论文和专著等阶段性成果,得到了较多的引用或采用,获得了较高的社会评价,产生了较大的社会影响和效益,其中出版的专著《农业专业化发展研究——以成都市为例》获得四川省第十六次社会科学优秀成果奖三等奖,并得到了成都市农业委员会、郫县农村发展局等的好评和采用。

(“中国农业区域专业化发展研究”课题负责人 姚寿福 执笔)