

让城乡孩子共享优质教育资源

□毛晓雅 近年来，我国多地出现了农村学校生源急剧减少的现象，除了出生人口数量下降、父母进城打工随迁子女增加等原因外，还有一点原因就是很多农村父母选择让孩子进城上学。生源的减少一方面导致农村教师、校舍等教育资源的浪费，另一方面让本就不具备优势的农村学校更难以吸引到优质的教育资源，进一步加剧生源紧张带来的困境。缓解农村学校“生源流失之“痛”，根本上还要依靠推进义务教育的均衡发展。

随着农村经济的发展，富裕起来的农民一方面愈加认识到教育对个人发展的重要性，另一方面也有了一定的经济实力支持孩子上更好的学校。越来越多的农村家庭选择让孩子到县城里上学，甚至不惜花择校费为孩子择校，这种“主动性”流失是造成生源减少最重要的原因，它暴露了农村教育发展的滞后已不能满足一部分农民对子女的教育需求。

生源流失究竟会带来哪些负面影响？

首先，素质教育的推进愈加困难。按照我国法律规定，教师必须与学生数量按照一定比例进行配备。生源减少后的农村小学，一个班只有十来个人，根据义务教育课程规定，英语、音乐、体育、美术等课程样样不能少，然而每门课都配备一名教师不现实，所以只能由一名老师兼任数门课程。这就出现了一名老师什么都教、又什么都不专的状况，难以满足孩子对素质教育的需求。

其次，学生数量的减少一定程度上限制了学校吸引更多的优质教育资源，必然影响教学质量 的提高。而本身发展就滞后的农村学校，因为吸引不到优质资源会进一步放缓发展的脚步，形成一种恶性循环。

第三，生源数量减少的同时，质量也随之下降，这不仅对教师提出了挑战，对学校更是一种挑战。虽说小升初在全国范围内已经实现

了“普九”，但对这些农村小学来说，素质教育的推进却遇到了新的难题，对于农村的初中教育，升学率的压力变得更大了，教育资源有限的农村学校能否承担起这份压力，值得深思。

说到底，农村生源流失是城乡教育发展不平衡的结果。那么，如何“补齐”农村教育“短板”？关键还要靠义务教育均衡化。当前我国农村义务教育已经实现了让孩子有学上、上得起学，而教育均衡化面临的问题是不仅有学上，还要“上得好”。某种意义上说，择校就是择师，农村学校有了队伍齐全、素质高的师资，才能把学生留下。这需要教育部门继续制定出台提高农村教师待遇的优惠政策，让优秀教师主动流入农村学校。还可以将城里实力强的学校与农村学校结对子，让优秀教师在城乡流动起来，实现区域资源互补，让城里和农村的孩子们共享优质教育资源。

为“小杂粮王国”的北京农展会叫好

□夏树 山西被称为“小杂粮王国”。6月中旬，山西组织的特色农产品北京展销周活动，在全国农业展览馆正式启动。这次山西农展会的许多创新之处，让我们不禁要为他们叫上一声好！

这次山西农展会好在哪儿？首先是“5+360”的会展模式创新。毋庸讳言，有的地方办农展，大量精力用在请贵宾上，把开幕式搞得热热闹闹，在市场开拓上下的功夫并不多。但山西的这次展销活动，有很大的不同，他们除了集中展销山西特色农产品外，与大型商贸企业洽谈合作，还包下了全国农业展览馆的5号馆，开设山西特色农产品北京展示直销中心，由150多家山西知名农产品生产经营企业长期入驻，打造不因展销周结束而落幕的长年展销平台，每年360天与北京市场无缝对接。

通过展销形式创新，让山西特色农产品“常驻”北京。清除老陈醋、雁北肥羊、吕梁红枣、太行小米、晋南苹果……真可谓是农产品大省的特色农产品总动员。参展农产品80%以上获无公害、绿色和有机产品认证，10%是全国认证的农产品地理标志产品，其中不少是中国名牌农产品或中国驰名商标产品，自然格外引人注目。

这次山西农展会好在哪儿？好在有了“顶层设计”，好在山西的各级领导干部成为地道地道的农产品“推销员”。山西各地党政领导充分认识到办好这次展会的重要性，许多地方领导全程参与“推销”活动。吉县县委书记毛益民在展会现场推销“壶口”苹果，垣曲县副县长王小虎除了推介现场的农产品，还推销起该县将逐步进入盛果期的13万亩核桃……地方各级领导高度重视农产品营销，折射出的是他们高度重视“三农”工作，折射出的是他们深知要开拓农产品市场，需要用市场的手段，用市场的方法，才能最终赢得市场。

这次山西农展会好在哪儿？好在他们高度重视宣传 works。他们深知要撬动千变万化的大市场，必须高度重视与媒体的合作。展会之前，他们在中央报纸、电视和广播等多种主流媒体上进行了集中宣传，还通过网络路牌等媒介进行造势和推介。各地市也纷纷在媒体上进行自我宣传，营造出强大的宣传氛围。展会期间，邀请中央媒体、北京市媒体、山西本省的媒体参加和出席各种展示展销活动，主动接受记者的专访，与媒体建立了良好的互动。掀起了一个又一个宣传山西、推介山西农产品的新高潮。

这次山西农展会给我们留下了许多思考。近年来，农业展会伴随农业生产发展和农产品贸易的增长，呈现出势不可当的发展态势。据有关部门不完全统计，近两年来，全国每年举办各类展会3000个左右，其中农业类展会200多个，内容涉及农产品及加工品、花卉园艺、农业生产资料以及农业高新技术等。从引导促进产业发展的角度看，展会作为产业经济发展的风向标，发挥着越来越重要的作用。一些农业展会，包括节庆活动的效果为什么不尽如人意？一个很重要的原因是投入很大人力、物力、财力兴办展会之后，没有后续的巩固措施，没有跟进的拓展平台，其中有许多值得深思和改进的地方。改变观念，树立瞄准市场办展会的理念，首先需要各级领导转变工作思路，学会借助市场手段开拓市场，善用媒体做好宣传，调动更多的市场资源，把展会真正办成促进农业发展、农民增收的“新引擎”。

【分析评论】

土地股份制改革 各地探索需量力而行

土地股份制改革在一些地区已探索二十余年,取得显著成效的同时,也凸显出侵犯农户股东利益,农户股权残缺、“虚权”问题难解,改革后面临各种风险,不以农户自愿为原则而盲目推进等问题。专家认为,土地股份制改革试点适宜在工业化、城镇化发达地区稳步推进,各地探索需量力而行。

□陈瑜

股份制改革 权利侵犯现象难以消除

“政经不分”是当前农民对土地股份制组织不信任的一大原因。由于土地股份制组织的产权边界仍然模糊不清,其法人对股东所有者权利的侵犯难以彻底消除,社区行政组织或村委会对股份制组织日常人事管理权和经营决策权的过度干预现象在集体股占优势的土地股份制组织表现得尤为突出。

“让村委会经营咱不放心,干部的私人连法律都管不住,他们很可能把地一点点卖掉。这种事在以前搞工业园的时候,他们就干过。”佛山市南海区一位不愿具名的农民表示。

南海区城乡统筹办常务副主任庄少伟说,长期政经不分的基层体制,一方面使得村委会的权力过大并缺乏有效监督,从而催生出农村利益寻租空间;另一方面,也逐渐积累起村民与村委会之间的不信任感,甚至对立情绪。

在股份制组织控制决策权的实现上,尽管不少公司或合作社建立了股东代表大会及董事会,但从调查情况看,很多股东代表大会基本流于形式,董事会则是由社区政府控制。有时普通股东即使能够参加股东代表大会,也只是听取负责人的报告或宣布事宜,对股份制组织重大事项他们只能被动接受,不能行使其所有者权利,发表自己的意见。

股权虚化致使农民 无法充分行使土地产权

完整的产权应当能使所有者享有排他性的使用权、收益独享权和自由的转让权,否则就是虚权。而现实中,基于我国《宪法》以及《土地管理法》《土地承包法》规定,土地不得买卖、抵押等,而《物权法》则赋予农民享有土地的物权,形成矛盾。国家提出农村土地可以流转,但各种土地流转方式目前仍处于探索时期,不可碰触法律,土地股份制改革也不例外。

因此,几乎所有的土地股份制组织内部,普通农户股东不能充分行使其产权,其拥有的股权只能作为分红的依据,不能退股或抵押。其所承担的经营风险与收益不相对等,股东对股份制组织的控制权与其剩余索取权相分离,从而缺乏有效的激励机制,造成其发展动力不足。

江苏省委农工办副主任诸纪录认为,目前农

民土地权益方面存在的主要问题之一是集体土地和国有土地的权利不平等,比如国有土地可以抵押贷款,但农民集体土地却不能。

无法行使充分产权的另一大问题是股权“能进不让退”。南海区区委农村工作部一位负责人告诉我们,土地在入股之时是将土地估价后以资本形式入股的,现在农民要退股,也只能以货币补偿形式退还给农民,而不能再以土地形式退还,因为大多数土地已经过相应改造,各家各户土地的界限也分不清,一些毗邻城镇的农村土地现在已经是工业区或商业区,更不可能以土地形式退还。

面临道德、经营、市场三重风险

在实际经营管理过程中,大多数基层土地股份制组织由少数大股东或村干部直接控制,有的也聘用专门的经营者或代理人参与管理。由于组织委托人对经营者或代理人的行为进行监督需要成本,村级监督机制的严重缺乏,难以约束经营者或代理人,易助长他们作出不利于委托人的行为,从而产生严重的道德风险,最终损害广大股东利益。

在经营过程中,土地股份制组织也面临与其他股份制企业同样的经营风险问题。如当经营者和股东利益发生冲突时,经营者可能会逆向选择,为了自己的目标而背离股东的目标。当股份



制组织因经营不善和决策失误而产生严重亏损甚至破产时,农户股东就会面临巨大的经营风险。

同时,土地股份制组织以入股方式实现土地规模经营,虽在一定程度上能够提高农户的抗风险能力,但却增强了其资产专用性程度,加大了股份制组织和农户进入市场交易的交易费用,令其面临更大的市场风险。

江苏省徐州市沛县潘庄村村支书、合作社社长周启亮介绍说,2004年夏季,由于水灾,潘庄土地股份合作社种植的200亩西兰花全部受淹,颗粒无收,本利全无。村民们心里慌了,都在担心600元/亩的“保底价”能否拿到手。周启亮带领其余6名董事为稳住村民的心,提前3个月(本应在年末),到银行取出12万现金,拿到村委会放在一张长条桌子上宣布:“谁要拿钱谁就拿,但年底的分红可就没了”。在此之前,由于合作社扩展规模太快,而资金积累的速度和数量远远落后于扩展土地的速度和数量。虽然合作社建立了每年预留30%风险保证金的制度,但入股的村民希望眼前分红能够更多一些,而不是“把钱留住”,因此这制度一直没有严格执行。

【链接】

土地股份制改革应以农户自愿为原则

沈阳市远郊辽中县于2000年在肖兰坨村试点推行土地股份合作经营,取得一定成效。在此基础上,几年后,辽中县在100个村实行了土地股份合作经营,入股土地面积达到50万亩,全县共转出农村劳动力6万多人,从事养殖业和二、三产业,使土地向种田能手集中,涌现种田大户5600户。但好景不长,2004年这项“活地兴农”的改革被叫停,原因是个别村把土地廉价承包给少数种田大户,导致农民利益受损,大量剩余劳动力就业问题难解,改革村变成“上访专业村”。

辽中县基层干部进行反思后认为,什么事情都不能“一刀切”,当时推广实行农民土地股份制的村太多,有的不具备股改条件,有的村干部素质低,更有的违背股份合作制规则,人为地“归大堆”,不给入股的农民分红,

把钱用到别处,导致了试点探索的失败。

针对以上问题,专家提醒,土地股份制改革试点适宜在工业化、城镇化发达地区稳步推进,大范围推广尚不具备成熟条件,各地探索需量力而行。“具备条件的要放手让他们因地制宜,自行探索;没有条件的,坚决不能拔苗助长,伤害农民利益。”中国人民大学教授叶剑平说。南海区城乡统筹办常务副主任庄少伟等基层干部认为,地方推进农村土地股份制改革至少需具备三个条件:一是农村干部管理水平高,民主意识强;二是当地二、三产业较发达,占经济比重一般在七成以上;三是农民无须依附土地,且愿意放弃承包土地。其中尤为重要的是,充分尊重农民入股意愿选择,避免简单地下任务、定指标,强行推动。

农资经销要走“强强联合”路

□谭铁安 在农户对农资从实物产品到技术服务等需求多元化的背景下,农资经销的小户分散经营已不能适应激烈的市场竞争,实现农资经销“强强联合”势在必行。

笔者认为,公共服务机构及行业主管部门应树立“强强联合”意识,以行业协会、联合经销公司等为载体,引导、组织企业实现“强强联合,实现企业之间的合作共赢。农资生产

厂家、经销商、农业产业发展具体环节要加强联系与衔接,整合各类要素资源,增强产品的针对性,实现产供销科工贸一条龙服务,实现优势产业的快速发展。

借力农业科技园区、农业科研院所等农资科研发展平台和载体,农资经销商应该主动对接这些科研单位,增加农资经销环节的科技含量,探索农资经销与农业园区、科研基地的联

合,为农资科技成果转化开辟路径,为农资科技成果直接应用于农业生产提供服务。

此外,农资经销需要突破行业局限,拉长产业链条,把握市场主流,实现行业科学发展。农资经销还要引入现代融资策略,创新营销思维,开辟农资经销新渠道,打造强大的产业发展平台。培育健康健全的农资网上交易市场,建立敬业的农资经销队伍,提振消费者对于网络农资经销的信心,在更加广阔的平台上实现更加广泛的资源共享。