

PPP模式的破局之路

■王振

日前,市政府办公室出台了《关于推广运用政府和社会资本合作(PPP)模式的实施意见》,从适用范围、运作方式、实施流程、保障措施等层面,全方位构建了PPP模式推进线路,特别是在实施流程方面,具体涵盖了征集及筛选PPP项目、编制与审核项目实施方案、择优选择合作伙伴、组织项目实施、完成项目移交及评价等五大内容,指导性和操作性都非常强,可以说在PPP模式破局之路上我市迈出先行的一步,意义重大。

十八届三中全会提出“使市场在资源配置中起决定作用”、“允许社会资本通过特许经营等方式参与城市基础设施投资和运营”等发展理念后,PPP模式可谓是直线升温!习总书记、李克强总理就多次提及可积极探索、推广PPP模式。而浙江省在实践探索中深刻诠释了“走在前列,干在实处”的工作理念。2015年2月公布首批20个PPP推荐项目,其

投资规模达到了1176亿元,内容涉及城市轨道交通、机场、铁路、垃圾和污水处理、水利等公共基础设施领域。诚如专家所言,PPP模式已成为打破政府垄断和地方债坚冰的众望所归。

PPP模式是英文Public-Private Partnership的简称,即政府和社会资本合作模式,它以公、私合作为核心,以有效引入市场要素为基础,充分发挥财政资源在优化资源配置方面的杠杆作用,是公共产品和服务供给安排的一种有效模式。为什么要引入如此高大上的发展模式?笔者以为,一方面,随着新型城镇化建设进入加速推进期,由此带来的基础设施、公用事业、公共服务投资需求必将呈现井喷态势,比如近年来,我市有效投资规模都呈递进上升趋势,传统的政府融资平台根本难以为继,引入PPP模式不仅可以吸收瑞安充裕的社会资本,更能带来更为高效的市场管理机制;另一方面,随着国家对地方债管理的

不断规范,政府再也无法任性地在基础设施建设领域高唱独角戏了,引入PPP模式,形成多元化、可持续的资金投入机制是必然选择,不仅能有效缓解地方政府资金压力,更可提升公共服务的效率和水平

当然,PPP模式作为新生事物,其面临的发展难题也是很多的。比如,如何解决政府既是裁判员又是运动员的尴尬现状?如何确保政府资本和社会资本两个投入主体的平等地位,特别是项目运行后,由于政府规划调整所造成的社会资本利益受损,如何进行合理的沟通与补偿,如何对PPP项目运行情况进行有效监管等等,所有这些困惑都需要我们在实施摸索塑型阶段加以克服,重点要在优化发展环境,强化金融保障,完善合作机制,规范项目管理等措施上,积极走出一条符合瑞安发展实际的路子来,真正促使PPP模式成为打造新的经济增长点的一大新动力!



流动摊贩管理之我见

■林良爽

流动摊贩是城市管理和文明城市创建的老大难问题,我市将很快迎来省示范文明城市复评和创建全国文明城市第一次指数测评。创建全国文明城市要求高,难度大,流动摊贩管理将有可能成为我市能否取得创建全国文明城市“入场券”的一个关键因素。下面就流动摊贩管理谈几点看法。

我市一直在管理流动摊贩,但流动摊贩一直没有管理好,流动摊贩跟管理者打起游击,你进我退,你退我进。不是没有管理,而是管得很辛苦,却找不到根治的办法。随着社会的进步,城市管理不仅考验管理者的水平、能力,更重要的是考验管理者的管理智慧。流动摊贩管理不能一味靠堵,需要靠疏。怎么疏就需要管理者的智慧,需要科学管理、创新管理。

流动摊贩为什么难管?因为经营者要生存。为了生存,经营者与管理者躲猫猫,有时甚至与管理者拼命。这样的例子经常见诸报端。另一方面,流动摊贩的存在一定程度上方便了市

民的生活。黑格尔说:“存在即合理”,既然存在是合理的,从城市管理人性出发,那么不妨让流动摊贩合理地存在。

合理地存在是指在流动摊贩比较集中的地段,在不影响道路畅通的前提下,划好一定数量“限时便民规范经营点”,供流动摊贩设摊,在规定时间内、规定地点经营。摊位数量可能是有限的,根据管理者制定的设摊经营规则,经营者通过竞争的方式竞得设摊的资格。采取淘汰制,如不遵守规则,就及时淘汰,让经营者再竞争。决不允许在规定时间内、地段外设摊。据报道,有一个城市借鉴驾驶证管理方法对流动摊贩试行积分制管理,每年12分,扣完了取消设摊资格。在流动摊贩管理上采取积分制,把管理要求细化成分数,及时记录流动摊贩的管理分数,做到公平公开公正,变突击管理为经常性考核管理。把考核的结果及时张贴公布,接受广大市民的监督,对流动摊贩经营者也是个促进。如达不到一定分数,就

淘汰出局,这样让流动摊贩经营者心服口服。

除合理存在外,还要让流动摊贩文明地存在,根据流动摊贩的种类,管理者设计出统一规格、标识的摊位。经营者还要统一着装。这些政府可以免费提供给经营者。管理者应多用点时间做好前期工作、多投入,减少后期管理的麻烦和成本。文明还要体现在流动摊贩经营者的服务态度、诚信、卫生等方面。如果真的做到这点,在同一地段摆放着统一规格、标识的摊位,这样流动摊贩就不再是“乱脏差”,而是城市里另一道亮丽的风景线。

城市管理不能单靠堵,堵解决不了根本问题。要把城市管理好,要多动脑筋,多想办法,要多学习先进的管理理念。在流动摊贩管理上,国外、国内的城市都有成功经验,我市不妨多学习、借鉴,尽可能及早解决流动摊贩的管理难题,创造瑞安城市流动摊贩的管理模式,为创建全国文明城市争分添彩。

[评论1+1]

拒绝攀比 让教育回归本真

■金粟

参加培训班,外出旅游,日常开销,置办新生入学新装备……一个刚上小学的小孩子,仅仅暑期与开学,就花了大约2万元(详见本报9月10日第13版报道)。

“最穷不能穷教育,最苦不能苦孩子”,为了孩子的教育,许多家长们一掷千金,绝不手软。近年来,关于培养一个孩子总共需要花费百万元的说法广为流传,虽说因各地的经济条件不同,其为培养孩子所支付的教育成本也不同,但家长们不惜血本的决绝心理与倾其所有的实际行动是相同的。一个刚刚“发蒙”的孩子就要耗费如此巨资,那么他此后的花销应该只多不少,如此算来,“百万元”绝不是个任意夸大的数钱。

家长们投资教育为什么如此疯狂呢?专家道出了一个真相:攀比。一是无目的的攀比,人家报了什么培训班我也报什么培训班,人家报了几个培训班我也报几个培训班,人家经常带孩子出去旅游,要“走万里路”,我自然也不甘落后;二是有参照的攀比,张三家孩子能考上名牌大学,我家孩子少不了将来也要弄个什么“211”工程大学来上,李四家孩子谋到了一份体面的工作,我家孩子自然要更胜一筹,为了这样一个清晰的目标,投入多少教育成本感觉都是值得的;三是很虚幻的攀比,家长心里有个很

虚幻的梦,期待自己的孩子将来能够出人头地,光宗耀祖,他们并不了解自己的孩子是棵小草还是棵小树苗,只知道起跑线上不能输,整个教育过程更不能有丝毫的松懈。

其实,所有的攀比,比的只是形式,是那些看得见的东西,而看得见的,或许是最不重要的。人是一个非常复杂的系统,除了身体还有智慧,除了智慧还有灵魂,各方面均衡发展,这个“系统”才能保持稳定。如果只是一味地重视表面因素,而忽略了看不见的那一部分,其结果只能成为一个残缺的或畸形的系统。教育的功能,首先是要维护这个“系统”的完整性,然后使这个“系统”内的各个方面得到均衡的发展,把教育对象培养成一个身心健康、各有所长的“人”,这才是教育的本真。

孔子说,“古之学者为己,今之学者为人”,古代学者的学习目的在于修养自己的学问道德,而现代学者的学习目的却在装饰自己,给别人看。为自己学习,在学习中获得情感的体验、能力的提高、思想的顿悟与灵魂的升华,这是接受教育的成功之所在。如果学习只是为了“给别人看”,那就是攀比,为了在攀比中赶上别人甚至胜过别人,就会不可避免地出现盲目投资、过度消费的现象。

拒绝攀比吧,让教育回归本真,那才是真正地爱孩子。

“烧钱季”只为面子 无关“起跑线”

■王国荣

短短两个月,暑期兴趣班、培训班、赴云南旅游加上新学期的开销,竟花去了约2万元。这是市民李女士为读小学一年级的女儿在这个“烧钱季”算的一笔账。

“孩子,你可知爸妈为你花了多少钱?”听此言,如果有孩子反问怎么办:“这个钱都是为我花的吗?”可不要认为,这样的“反问”都是不知好歹,是不懂得感恩。现实中,确实有不少家长在花冤枉钱,至少是在花本可以不必花的钱。比如暑期旅游可以选择短途,不必非去国外不可;为孩子添置桌椅、书柜、台灯等用品,完全可以选择普通实用的,也可以用家里现有的。莫非除了广告里说的“不伤眼的台灯”,就没有其他灯可用了?没有“点读机”就不能做作业了?

孩子的“反问”不是没有道理。虽然做家长的内心是为孩子好,但家长可读懂孩子的内心?很多孩子说,是爸妈硬要花钱“逼”他(她)去上培训班、兴趣班。可见他们的内心是抗拒的,带着情绪能学到些什么,能对兴趣班发生什么兴趣?

学生学业负担已经够重,他们对暑期的期盼是“终于可以放松一下”,这时候玩是第一位的,其中旅游确实已经成为“必备项目”,但是也要看家庭经济条件是否允许。

让孩子去上每门千元以上的培训课,是为了“不能让

孩子输在起跑线上”,听着蛮感人的,但有没有听到孩子内心的呐喊?你自己苦累,是心甘情愿的,但孩子受苦受累却是被迫的。比起你的钱包压力,孩子背负的精神压力更大。

殊不知,“不能让孩子输在起跑线上”本身是个伪命题。孩子本来是纯真的,不会刻意去想要跑赢谁,小小年纪也不可能过早地“跑”,“走”得都还不踏实呢。是成人硬给他们划了一条虚无的“起跑线”。看看某些“秀场”节目,参赛小女孩的装扮、口气,哪还有一点童真的味道,倒是学会了成人社会的世故圆滑、虚假做作,这极不利于孩子的健康成长。

诚然,个人难以抵挡现实大背景下的种种不堪。尤其在这“烧钱季”里,大家明知是商家和办学机构在挖空心思、变着花样让家长来烧钱,无奈也只得“从众”。其实,多半是为了“面子”。试想,一个小学新生或低年级学生,需要花费万元的文具用品吗?什么5000元的“日本防灾书包”,你那里经常地震吗?什么“护头包”、“浮力自救包”,天灾人所难料,不见孩子背着更累吗?

“烧钱季”里,该花的花,可以不花的尽量别花。别信商家的促销噱头,他们是“为人民服务”;别盲目赶时尚,越盲目越赶不上时尚,反而输在那条家长心头缠绕的“起跑线”上。