

# 加快发展专业市场 促进地方经济发展

阜宁县常务副县长 汤乃松

办好各类专业批发市场,对于调整产业结构,优化资源配置,促进商品流通,拓展规模生产,繁荣发展地方经济有着十分重要的意义。根据多年实践,我们感到,要建立知名度高、辐射力强的大市场,就必须努力在培植专业批发市场上下功夫。

培育和建设专业批发市场,首先应从本地的地理环境和自然条件出发,立足地方资源和产品优势,科学规划,合理布点。我县沟湖河网交错,有着广阔的可养殖水面,多种经营和种养殖业历来是我县的传统优势。马荡、公兴、杨集、罗桥等乡镇荡滩及稻田养蟹、养鱼、养虾已形成规模,年养殖水产品 2.5 万吨,沿荡特种水产批发平均年成交额超过亿元。快速养猪是我县的又一特色项目,年养生猪达 260 多万头,建立苗猪市场,具有得天独厚的优势和条件。为此,我们以市场为依托,进一步发展生产大户,培育养殖基地,加快苗猪市场建设,吸引当地及周边县乡专业户进场经营,大大方便了群众,促进了生猪生产。母猪饲养量大的陈集乡苗猪市场,年上市达 100 万头以上,销售额达 1.5 亿元,成为全县很有特色的苗猪专业市场。

成功的市场,往往都在较为发达的加工业、手工业或农副产品丰富的基础上所形成,重视建设和培植市场向有利于农副产品深加工、有利于促进手工业发展显得尤为重要。它有助于生产、加工、销售产生连动效应,给经营者带来更大的经济效益。芦蒲乡有种植中药材的良好基础,我们积极加以研究开发,提高种植技艺,扩大牛蒡种植,在利益共享的原则基础上,加强市场衔接,利用县荣源食品公司向韩国新马士株式会社常年供货的契机,对牛蒡等药材蔬菜进行深加工,向国内及日、韩等国际市场进军,由荣源公司收购加工,直销国内、国外,开拓、占领境

内外市场,达到盘大、盘优、盘强我县这类专业市场的目的。

市场由萌芽到具备规模,有一个自发形成到自觉发展的渐进过程。就领导来说,要善于发现那些简单的商品交易中所蕴含的巨大发展潜力,引导和规范这些雏形市场,逐步使之上规模、上批量、上知名度。古河粮油交易批发市场,地处盐城市与淮阴市、恒河水路与苏北灌溉总渠陆路、里下河农业区与淮北农业区“三大交接点”上,县委、县政府审时度势,确定了“以养为主,适当收费,分步实施,逐步扩大”的原则,实行“先放开、后管理;先给予,后收取;重扶持,轻税赋”等优惠政策,放水养鱼,还利于商,使市场在良好的外部环境中不断发展壮大,现已形成规模。目前市场年成交量已达 20 万吨以上,年成交额达 3.2 亿元,经营农副产品品种达 20 多个,把起初仅是一个由 3 名经纪人经营玉米的自由贸易点,发展成为苏北地区最大的专业批发市场。

准确把握市场规律,充分发挥主观能动性,是市场得以成功的法宝。按照市场规律的要求,政府部门一定要正确处理好管理与服务的关系,摆正主客体的位置,重点搞好扶持,尽量减少行政干预,着重为市场建设和发展提供硬件和软件服务。同时,注意保护和调动市场经纪人的积极性,不断创造条件,放手放心让他们充分发挥搏击市场的能力。几年前,临近我县古河粮油批发市场的周边地区,见这个批发市场业务量大、生意红火,派人实地取经,很快在交通要道上新建两处粮油交易市场。面对激烈的竞争,我县制定了“先稳定,再发展,逐步壮大”的发展战略,相应调整了政策,以更加优质的服务和良好的市场信誉,使能人和客户重返市场,从而使市场愈来愈显示其生机和活力。