



把种粮“好收成”变成农民“好收入”



谷粒结满穗，新粮喜入仓。秋分时节，各地农户迎来了丰收的喜悦。近日，国家粮食和物资储备局召开全国秋粮收购工作会议，全面部署今年秋粮收购工作，要求各地结合当地实际，细化实化政策举措，提前做好仓容、资金准备，及时把种粮农民“好收成”变成“好收入”。

秋粮占全年粮食总量的四分之三，是全年粮食收购的重中之重。抓好秋粮收购工作是增强粮食供应保障能力、全方位夯实粮食安全根基的现实需要，对维护经济回升向好、社会大局稳定的局面具有重要意义。农民是种粮的主体。做好秋粮收购工作，是守牢农民“种粮卖得

出”底线、保护种粮农民利益的必然要求。让好粮食卖上好价钱，才能提升广大农户的获得感和幸福感，保护和调动农民种粮积极性。

我国粮食收购已经形成以市场化收购为主导、政策性收购为补充的格局。做好秋粮收购工作，必须坚持市场化理念，精心组织市场化收购，以融资支持、运力对接、产销洽谈等多种方式为粮食企业做好服务，引入多元主体，切实增强市场购销活力，更好实现优质优价。认真抓好政策性收购，是坚决守住农民“种粮卖得出”底线的托底举措。中储粮集团公司应及时在符合条件的地区启动最低收购价执行预案，避免“谷贱伤农”，确保农民售粮顺畅，进而稳定种粮农民信心。

创新服务方式，提高服务水平，是提升

收粮效能、帮助农民增收的题中应有之义。优化现场服务，不断提升农民售粮体验；优化咨询服务，加强面对面交流；优化预约服务，让农民少跑腿、少排队、快售粮；优化信息服务，及时发布收购政策和市场信息；优化粮食产后服务，加强科学储粮指导……在秋粮收购各环节多想一步、想多一层，才能让售粮农民卖“明白粮”“舒心粮”。

收购顺，民心安。有关部门应持续加强粮食市场监测预警，抓好保供稳价，同时严肃查处“转圈粮”“以陈顶新”“虚假收购”“压级压价”等违法违规问题。多措并举，疏堵并治，维护市场秩序，助力忙碌一年的农民收完米袋子、鼓起钱袋子，方能写好丰收的“下半篇文章”。
郑岩 人民网

市场星报

出版单位 安徽市场星报社
地址 合肥市黄山路599号
时代数码港24楼



新闻热线 62620110
广告垂询 62815807
发行热线 62813115
总编办 62636366
采编中心 62623752
新闻传真 62615582



市场星报电子版
www.scxb.com.cn

安徽财经网
www.ahcaijing.com

Email: admin@scxb.com.cn



零售价 1元/份
全年定价 240元
法律顾问 安徽美林律师事务所
杨静 律师
承印单位 新安传媒有限公司
印务公司
地址 合肥市望江西路505号
电话 0551-65333666

星报传媒 全媒体矩阵



市场星报官方微信



《安徽画报》微信



掌中安徽APP



市场星报官方微博



时事乱炖

别让“酒气”熏着未成年人

今年夏天，冰淇淋“酒”气盛行。在线上购物平台、外卖平台，茅台冰淇淋、马爹利朗姆酒味冰棍、绍兴黄酒棒冰等销量非常可观，有的产品售后评价就达5万多条。线下，各类酒精冰淇淋更是卖得火爆，很多小卖部里都有销售，其中一些小卖部还位于中小学校附近，引发大众关注。(9月21日《法治日报》)

冰淇淋为何“酒里酒气”？

醉翁之意不在酒，在乎于年轻人。随着消费者迭代，白酒走向新一代消费群体的步伐加快，年轻人理所当然成了白酒品牌的“必争之地”。于是，许多酒企在产品 and 品宣上都做出更加年轻化、时尚化的布局，酒精冰淇淋和酒瓶冰淇淋应运而生。事实上，品牌拥抱年轻群体固然是一种趋势，有利于延长生命力，推动产业转型、换挡升级。然而，白酒是特殊产品，年轻化要有度，如果将触角触及未成年群体，很容易滋生隐患。

一方面，有可能危及未成年人身心健康。一者，未成年人正处于身体发育阶段，

器官尚未发育成熟，不宜鼓动消费含酒精的食品。二者，无论是酒精冰淇淋还是酒瓶冰淇淋，都暗含着“酒”的诱惑，在各大品牌、销售方的大肆宣传下，有可能起到变相鼓励未成年人饮酒的不良诱导。

另一方面，有可能触及法律红线。按照国家标准，酒精度在0.5%vol以上的酒精饮料属于饮料酒，未成年人不能食用；未成年人保护法也规定了经营者应当在显著位置标注“不向未成年人销售烟、酒或者彩票”。对于酒精冰淇淋，如果其中的酒精含量超过0.5%vol，则属于酒类食品，不该向未成年人出售。但据调查显示，很多商家未对酒精冰淇淋标明酒精含量，外包装上也没有“商品包含酒精”“未成年人请勿食用”等风险提示。这显然侵犯了消费者的知情权，违反了未成年人保护法。

从“顽味”香水到“断片雪糕”再到“酱香拿铁”，各大酒企各显其能，白酒跨界高歌猛进，的确让年轻群体感受到了白酒产品



伤害 王恒/漫画

的活力与联名生产的新意。但反过来看，如果白酒跨界“狂飙”突进而不加节制，隐患丛生不说，还容易起到反作用。因此，跨界营销可以有，但必须适度。
虞亚男



热点冷评

起诉索要带孙费，是绝情吗？

“谈钱”伤感情，伤感情“谈钱”。一对夫妇忙于工作没有时间，孩子一直由妻子胡某的母亲段某负责带。老人称其“付出没有得到回报”，起诉至法院，要求女儿女婿支付2018年2月至2023年7月间的“带孙费”，共计19.2万元。近日，四川省广安市广安区人民法院作出判决，孩子父母向老人支付8.25万元的“带孙费”。(9月24日《南方都市报》)

俗话说：“生孩容易带孩难。”，此话一点也不错。由于夫妻俩都要上班，“带娃”便成了小家庭一个大问题。雇保姆不放心，而且还要支付不菲的工资。于是很多年轻夫妻便不约而同地想到了自己的父母，一来父母帮带孩子放心，二来不需要支付工资，可谓是一举多得。其实，如果父母身体好，请他们带也未尝不可，既可减轻自己的负担，也可使二老通过帮带孩子，从中获得乐趣。但作为子女，千万不要把父母帮带孩子，看成天经地义，更不要把父母当作“免费保姆”。毕竟父母都是上

了年纪的人了，身体大不如从前。因此，在确定是否要让二老给自己帮带孩子之前，必须征得老人的同意，千万不要勉强。毕竟，“带娃”是一件很累的事，一项强度很大的体力活。

因此，作为子女应该多替老人着想，多体谅老人的难处，尽可能地减轻老人的身体负担和心理负担，不是万不得已，千万不要让二老来带孩子。当然，如果父母愿意帮忙给带孩子的，作为晚辈也应给父母开出适当的“工资”，因为让父母“有偿带孙”也是子女对父母的一种孝敬。

老人把女儿女婿起诉至法院，要求女儿女婿支付“带孙费”，并非父母绝情，因为父母帮带孩子是情分，不是义务。当然，这起老人打官司索要“带孙费”的案例也提醒我们，那就是与其等到老人通过打官司的方式索要“带孙费”，还不如一开始就给老人开出“带孙费”，这既能让老人心甘情愿地帮助“带孙”，还能体现子女对老人的孝道。

叶金福

非常道

当你看透了无常，世事尽可原谅

人这一生，风光得意总是侥幸，遗憾痛苦才是寻常。看透境遇无常，原谅世事难料。若事与愿违时，一味耿耿于怀，处处难以释然，苦的是自己，伤的也是自己。不如与痛苦握手言和，在无常中坦然放下，在遗憾中学会原谅。真正治愈一个人的，从来不是时间，而是你对人情世态的包容与释怀。面对无法控制的人与事，以一颗从容的心态，饶有滋味地作书读，当戏看。成年人的世界，转个念是希望，回过头是新生。当你修炼出一份世事尽可原谅的心境，一切得与失，苦与乐，是风景，亦是风情。
@新华社

微声音

真正成熟的人，都做到了这4点

1.能够控制自己的情绪。发脾气谁都会，但收得住情绪才是一个人的真本事。能够管理自己情绪的人，才能掌控自己的人生。2.不与他人盲目攀比。与其仰望他人，不如提升自己。尽情享受生活的美好，不断丰盈生命的底色，才不负这人世间一趟。3.博学而谦逊，常怀敬畏之心。知识的积累和沉淀，能让一个人更深刻地认识自己、认识世界。4.热爱生活，懂得取悦自己。真正成熟的人，对生活充满热爱，从不满腹牢骚、四处抱怨。
@人民日报