

土地利用总体规划在土地管理中的作用

吕晓芳 贵州省第一测绘院 贵州贵阳 550025

【摘要】土地的科学规划,关系到土地资源的保护和利用,关系到区域经济的协调发展。本文就土地利用总体规划在土地管理中的作用进行了分析,藉此加强土地利用总体规划在严格土地执法、加强规划管理、保障农民权益、促进集约用地、健全责任制度等方面的突出作用,抑制建设用地总量增长过快,低成本工业用地过度扩张,违法违规用地、滥占耕地等现象。通过推进土地利用规划制度建设,加强土地利用总体规划和城市规划的协调,进一步贯彻落实科学发展观,保证经济社会可持续发展,采取更严格的管理措施,切实加强土地调控。

【关键词】土地管理 土地资源 土地利用规划 科学发展观

中图分类号: P963 文献标识码: B 文章编号: 1009-4067(2010)06-139-02

为了深入贯彻科学发展观,切实落实十分珍惜、合理利用土地和切实保护耕地的基本国策,更好地统筹土地资源的开发、利用和保护,促进国民经济又好又快发展,明确政府土地利用管理的主要目标、任务和政策,引导全社会保护和合理利用土地资源,实行最严格土地管理制度,通过编制土地利用总体规划实施土地管理是重要的调控手段。

一、基本理论

1.1 基本概念

土地利用总体规划是城乡建设、土地管理的纲领性文件,是落实土地利用管制制度的重要依据,是实行最严格的土地管理制度的一项基本手段(国办[2005]32号),在一定时期和一定地域范围内,根据土地资源现状和潜力及国民经济和社会发展规划,对各类用地进行统筹安排和合理布局。

根据《中华人民共和国土地管理法》规定,土地利用总体规划按国家行政管理体系编制,分5级。下级规划应当依据上一级规划编制,耕地保有量和建设用地量不得超过上一级规划确定的控制指标,省级规划还应确保本行政区域内耕地总量不减少;县、乡级规划应划分土地利用区,明确土地用途。

1.2 土地利用总体规划编制的目的

(一)加强土地管理,保护、开发土地资源,合理利用土地,实现土地利用可持续发展,保持耕地总量动态平衡;

(二)以土地供给制约和引导土地需求;

(三)切实保护耕地、统筹安排各业用地,促进土地资源合理利用和优化配置;

(四)建立土地用途管制新机制,保障国民经济持续、稳定、协调发展。

1.3 土地利用总体规划原则

(一)严格保护基本农田,控制非农业建设占用农用地。

(二)提高土地利用率。

(三)统筹安排各类、各区域用地。

(四)保护和改善生态环境,保障土地的可持续利用。

二、推进土地利用总体规划制度建设

《土地管理法》对土地利用总体规划的编制、修改作了明确的规定,土地规划取得法律上的地位。在第二轮土地利用规划实践的基础上,建立了相关的土地利用总体规划编制审批规定,省级土地利用总体规划审查办法以及土地利用总体规划实施管理意见等。

2005年国办转发的“关于做好土地利用总体规划修编前期工作意见的通知”明确提出坚持政府组织、专家领衔、部门合作、公众参与、科学决策的工作方针,以提高规划的决策水平。

三、加强土地利用总体规划与城市规划的协调和衔接

土地利用总体规划是国土规划的组成部分,是国家根据国民经济发展和发展的需要以及土地本身的适宜性,对土地资源的开发、利用、整理、复垦、保护等在时间空间上所作的总体安排。

1、两者之间的矛盾与问题

城市土地无序扩张是城市化不健康的主要表现,城市蔓延扩张突破土地利用总体规划所确定的建设用地指标的现象普遍存在,有的地方已经用完了1997~2010年的规划用地指标,甚至出现严重的透支规划指标的现象,对规划的权威性和严肃性提出了严峻的挑战,规划“红线”变成了“弹簧线”,土地违法案件屡见不鲜。

2、土地利用总体规划与城市规划之间的衔接和协调

目前土地利用规划的体系从行政区上划分为国家级、省级、市级、县级和乡镇五级,从内容上分为总体规划、专项规划和详细规划。各成体系的规划需要在规划的范围、内容以及管理等方面进行有效的衔接。

规划编制的衔接主要体现在规划的内容、用地分类和规划标准三个方面。《土地管理法》中明确了土地利用总体规划的原则包括统筹安排各类、各区域用地,保护和改善生态环境等。

四、土地利用总体规划调整

我国法律规定:农用地转用、征收土地,必须符合土地利用总体规划、城市建设

总体规划和土地利用年度计划。在实际的经济建设中,从经济社会发展战略的需要出发,往往需要对土地利用总体规划进行局部调整,以满足经济建设需要。

4.1 土地利用总体规划局部调整程序

(一)建设单位在建设项目可行性研究论证时,向市国土资源局提出建设用地预审申请,预审申请中应包括建设项目名称、用地面积、用地地址等内容,市国土资源局在接到建设用地预审申请后,对照国家发布和实施的建设项目《限制供地项目目录》和《禁止供地项目目录》,审查该项目是否符合国家供地政策。

(二)审查合格后,市国土资源局有关人员携带建设项目所在街道(镇)的土地利用总体规划图、土地利用现状图及图斑图与建设单位人员一起进行现场踏勘,审查并确定其建设项目是否符合我市土地利用总体规划,初步确定建设项目所在的街道(镇)、村。

(三)建设单位建设项目地址不符合土地利用总体规划的,应进行土地利用总体规划的局部调整。

(四)市国土资源局土地勘测规划队进行现场测绘,并提供勘测技术报告和勘测图。

(五)市国土资源局审查以上资料,对于确需进行土地利用总体规划局部调整的国家、省、市重点能源、交通、国防等重点建设项目,可以进行土地利用总体规划的局部调整。

(六)《规划调整呈报表》和“关于XX区(镇)土地利用总体规划局部调整的请示”由区人民政府报送市人民政府审批后报送省人民政府审批。

(七)审核所有资料,装订成册后由市国土资源局报省国土资源厅审查。

(八)上级国土资源管理部门审批合格后,下发同意进行土地利用总体规划局部调整批复文件。

4.2 落实规划调整方案的措施

(一)维护土地规划的权威性

土地利用总体规划调整一旦批准,必须严格执行耕地总量动态平衡原则,应运用法律、经济以及行政等各种手段以确保区内耕地总量不减少,质量不降低。

(二)增强规划实施的可操作性

规划实施中,要注重维护人民群众的切身利益,按照《中华人民共和国土地管理法》的要求,对失地农民给予相应补偿,使其生活水平不降低,增强规划实施的群众认可性。

(三)提高土地节约集约利用水平

规划实施中建设项目要按照国家相关法规、政策和标准,进一步优化设计,体现节约、集约利用土地的原则。

(转下页)

基于企业营销团队的薪酬设计

刘 扬 淄博职业学院 山东淄博 255314

【摘要】营销团队作为企业的核心职能部门,其工作绩效水平与企业整体经营状况息息相关。合理和富有竞争性的薪酬体系是吸引优秀营销人员的重要因素。如何发挥企业薪酬激励的有效性,激励企业营销团队,通过科学性、公平性等方面对企业营销团队薪酬设计,讨论如何实现薪酬的有效性,以建立适合营销团队的一种合理而有效的薪酬激励体系。

【关键词】营销团队 薪酬激励 薪酬设计

中图分类号: C931.2 文献标识码: B 文章编号: 1009-4067(2010)06-140-01

对于企业而言,激烈的市场竞争迫使其需要一支有强大作战能力的营销团队,而营销团队的整体作战能力与其薪酬体系建设的合理化程度密切相关,加强营销团队薪酬体系的合理化建设对企业影响深远。

能否建立起完善的对营销团队激励机制,将直接影响到企业生存和发展。激励是管理的核心,而薪酬激励又是目前企业普遍采用的一种最重要、最有效的激励手段。薪酬总额相同,支付方式不同,会取得不同的效果。所以,如何实现薪酬效能最大化,是一门值得探讨的艺术。

一、营销团队薪酬设计在现代企业激励机制中具有重要地位

营销团队薪酬设计它对充分调动员工潜能、提高企业的竞争力有着不可忽视的作用。

从对营销团队的激励角度上讲,可以将广义的薪酬分为两类:一类是外在激励性因素,如工资、固定津贴、社会强制性福利、公司内部统一的福利项目等;另一类是内在激励性因素,如员工的个人成长、挑战性工作、工作环境、培训等。如果外在性因素达不到员工期望,会使员工感到不安全,出现士气下降、人员流失,甚至招聘不到人员等现象。另一方面,尽管高额工资和多种福利项目能够吸引员工加入并留住员工,但这些常常被员工视为应得的待遇,难以起到激励作用。所以内在薪酬和外在薪酬应该完美结合,偏重任何一方都是跛脚走路。物质和精神并重,才能够从多角度激发员工强烈的工作欲望,成为员工全身心投入工作的主要动力之一。

二、建立完善的薪酬设计机制,实现薪酬激励的有效性

1. 营销团队中非销售成员与销售成员的薪酬设计

营销团队内部尽管有具体分工,但各自工作的交叉比较频繁,尤其是策划与销售工作。所以,营销团队中非销售成员的薪酬设计需要与销售业绩直接挂钩,销售业绩的好坏要直接影响团队所有成员的薪酬收入。当然,相对销售成员而言,营销团队中非销售成员的绩效薪酬部分占整个薪酬收入的比例较小,整体薪酬收入的波动性不宜过大。关键是要制定出与销售业绩相关联的计算方法。另外,非销售成员绩效薪酬的发放要有时效性,时间跨度不宜过长,不应完全集中在年底发放,可以适当采取较为灵活的时间安排,必要时可结合项目的销售周期进行统一安排,要充分发挥的绩效薪酬的激励作用。

2. 营销团队中销售成员的薪酬设计

销售人员的薪酬结构中部分绩效薪酬与个人的销售业绩挂钩。绩效薪酬的形式不统一,有佣金提成、效益奖金、年终奖等方式,总的来说,佣金提成制度对销售人员的激励作用比较明显,对项目销售的促进作用较大,随着市场竞争的日益加剧,佣金提成制度应当是未来销售人员薪酬设计的首选。目前佣金提成制度还有待进一步完善,首先要将销售人员的佣金提成与项目的年度销售指标联系起来,促进个人销售目标与整体销售目标的有效结

合;其次,要避免佣金提成制度造成销售人员的短期销售行为,可以通过部分佣金的延期支付保障销售员对客户服务质量稳定性。

固定比例与级差比例的合理选择。当前,佣金提成比例有固定比例与级差比例两种,固定比例在销售全程不变,级差比例为递增比例,当销售员月个人销售业绩达到一定数目时,提成的比例增加,刺激销售员追求多成交,此种方式在销售难度较大的中后期效果较为明显。

销售队伍中的优秀员工激励举措。随着市场竞争的加剧,销售员的专业熟练程度对项目的销售有较大影响。以往企业通常只关注销售员的销售业绩,不考虑销售员自身的职业发展,一些有经验的销售员往往在销售后期便离开公司,销售队伍中的优秀员工的流失很大,这对企业是一个损失。因此,对于销售队伍中的优秀员工,可以提高其在销售队伍中的职位,如设立高级销售员。同时在薪酬方面,提高其基本工资收入,并适当引入一些公司的福利津贴,增强其对公司的归属感,从而加强优秀销售员工的稳定性,为公司项目的滚动开发作人才储备。

3. 构建多样化的员工非薪酬激励体系

对员工非薪酬激励要多样化,主要的措施有:建立有效的个人晋升机制。鼓励员工参与管理,健全参与机制。参与管理就是不同程度上让员工参与组织的决策过程和各级管理工作,让他们体验到自己的利益与组织发展密切相关,从而产生强烈的责任感。完善员工培训。建立完善的培训效果评估体系只有适合员工需要的培训才是有价值的。而只有建立完善的员工培训体系才能使培训适合需要。创建学习型的企业文化。良好的企业文化不但可以满足公司未来发展的需要,也可以为员工的自我价值的实现创造良好的工作氛围和环境。

要想设计科学的营销团队薪酬体系,充分发挥其激励因素的一面,我们就必须考虑营销团队的薪酬体系的内外环境,即对外要有相对竞争力,对内要体现出必要的公平性。在具体设计企业薪酬体系时,要建立完善的薪酬管理系统,合理的薪酬设计方式,并配合出完善的考核方法,真正将薪酬的激励作用发挥出来,实现其激励导向的作用。

参考文献

- [1] (美)加里·德斯勒.人力资源管理(第六版)[M].北京:中国人民大学出版社,1999.
- [2] 叶向峰,黄杰,张玲,等.员工考核与薪酬管理[M].北京:企业管理出版社,1999.
- [3] 文跃然,男,薪酬管理,复旦大学出版,2008
- [4] 靳同宽,男,房地产营销团队薪酬体系构建探讨,现代商业,2009.

(接上页) (四)完善施工期间生态环境的保护措施

规划实施前应编制详细的环境保护措施总体设计方案,项目在工程设计、施工、运营各阶段切实落实各项生态保护及恢复措施、污染防治措施。

展望未来,我国土地利用和管理的挑战与机遇并存。我国仍处于并将长期处于社会主义初级阶段,人民日益增长的物质文化需要同落后的社会生产之间的矛盾没有改变,我们要正确把握科学发展与资源配置的密切联系和内在规律,立足保障科学发展,增强土地资源危机意识,强化土地利用总体规划在土地管理中的作用,统筹土地资源的开发、利用和保护,积极探索土地利用新模式,促进土地资源可持续利用。

参考文献

- (一)《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国土地管理法实施条例》《基本农田保护条例》《中共中央、国务院关于进一步加强对土地管理切实保护耕地的通知》
- (二)《关于做好土地利用总体规划编制修订和实施工作的通知》
- (三)国家土地管理局《土地利用总体规划编制审批若干规定》
- (四)《中华人民共和国环境保护法》
- (五)《大连市土地利用总体规划(1997-2010)》
- (六)《中华人民共和国城乡规划法》
- (七)《全国土地利用总体规划纲要(2006-2020年)》