

# 探索中国式区域协调发展路径

近日，一则“中国经济南北差距首次出现收窄迹象”的报道，引发各方广泛关注。该报道援引某研究机构报告称，当前我国区域经济增长呈现“北升南降”“经济增速‘西快东慢’”的特征，2022年山西、内蒙古等北方资源品大省受益于大宗商品上涨和开采增加等因素，北方省份GDP的全国占比从35.2%上升至35.4%，扭转了近十年来持续下降的态势。

从推进区域协调发展的角度看，上述指标的积极变化无疑是令人期待的，但综合分析看，这种态势能否保持下去，仍有待观察。我国幅员辽阔、人口众多，各地自然资源禀赋差别大，这一基本国情决定了我国区域发展存在明显的地区差别，特别是一段时期以来，南、北方地区在经济规模、增速等指标上的差距不减反增，这显然与我国实施区域协调发展战略的初衷有所背离。

区域协调发展，关乎我国经济社会发展全局，也是贯彻新发展理念、建设现代化经济体系的重要组成部分。一直以来，党中央高度重视区域协调发展的重大问题，党的十九大首次把区域协调发展上升为国家战略，党的二十大就深入实施区域协调发展战略、区域重

**区域协调发展，关乎我国经济社会发展全局，是贯彻新发展理念、建设现代化经济体系的重要组成部分。推进更高质量区域协调发展，要坚持从全局谋划区域、以区域服务全局，要着力构建更加有效的区域协调发展体制机制。**

大战略、主体功能区战略等作出了明确部署，为我国现代化新征程上的区域发展工作指明了方向。

近十年来，我国区域协调发展取得了历史性成就，京津冀协同发展、长江经济带发展、粤港澳大湾区建设、海南自由贸易港建设、长三角一体化发展、黄河流域生态保护和高质量发展等区域重大战略稳步推进，西部大开发、东北振兴、中部崛起、东部率先发展四大区域板块战略进一步完善。从白山黑水到南海之滨，从雪域高原到东部沿海，我国区域发展的平衡性协调性持续增强，国土空间布局更优，主体功能更突出的区域协调发展格局正加快形成。

当前，我国经济步入了高质量发展的新阶段，这对区域协调发展提出了新的要求。如何将新发展理念贯穿到区域协调发展的全

过程、全领域，如何在中国式现代化的过程中加快区域协调发展，实现更高质量的区域经济发展，仍将是我们必须解决好的重大课题。

推进更高质量区域协调发展，要坚持从全局谋划区域、以区域服务全局。不平衡是普遍的，要在发展中形成相对平衡，这是促进区域协调发展的辩证法。应客观认识地区发展的差距，不能简单地对各地区域发展水平搞“一刀切”，要根据各地实际情况，因地制宜、优势互补，走合理分工、优化发展的路子。要科学落实主体功能区战略，完善空间治理，在不断增强区域发展动力的基础上缩小差距，提高落后地区自身发展能力，逐步解决地区间发展不平衡不充分问题，形成高质量的区域发展布局。

推进更高质量区域协调发展，要着力构建更加有效的区域协调发展体制机制。

区域协调发展不可能一蹴而就，发展不协调还将是一个长期存在的问题。对此，要按照党中央对于区域协调发展的战略部署和要求，立足于发展为了人民、发展依靠人民、发展成果由人民共享，从区域战略统筹、全国统一大市场、区域合作互助、基本公共服务均等化等方面持续发力，通过建立健全区域协调发展的体制机制，促进各类要素的合理流动和高效集聚。

迄今为止，世界上还没有哪个国家实现过一国范围内的绝对均衡发展，区域协调发展既没有成熟的模式可以照搬，也不能搞所谓的平均主义。对于现代化进程中的中国而言，加快推动区域协调发展，需要更加注重发展机会公平、更加注重资源配置均衡，努力探索一条符合自身实际又兼具质量与效率的“中国式路径”。



张汉斌

## 违规转贷陷阱需警惕

预约时间长、转贷陷阱重重……近期，住房贷款提前还款难的话题引发关注。随着经营贷、消费贷利率持续走低，一些不法中介向借款人宣称可以“转贷降息”，诱导消费者使用中介过桥资金结清房贷，再到银行办理经营贷或消费贷归还过桥资金。中国人民银行、银保监会日前召开会议，要求商业银行改进提升服务质量，按照合同约定做好客户提前还款服务工作；要持续做好贷前贷后管理，加强风险警示；并提出进一步加大检查处罚力度，及时查处违规中介并披露典型案例。金融部门的相关举措也将有助于稳定市场预期和信心，为恢复和扩大消费、促进经济加快复苏提供有力支撑。

(时 锋)



程 硕作(新华社发)

## “探店规范”值得点赞

韦佳琪

近日，抖音生活服务发布了行业首个《餐饮探店规范》，对商家和网络达人“探店”推广行为进行了规划。什么是探店，为何出台探店规范？

“探店”本质是依托于互联网平台和流量，化线上分享为线下消费的“种草经济”，连接着商家、达人和消费者。随着网红经济的发展，许多自媒体博主变身“探店达人”，以图文或视频的形式在社交平台上分享实地消费体验，既为平台用户提供“种草”或“避雷”的信息作为消费参考，也为优质商家带来大量客流。

然而，探店作为通过内容引流的新兴业态，在流量和利润的驱使下，一度因缺乏相关规范、商家和达人权责不清催生了种种乱象。比如，达人以差评勒索吃“霸王餐”、通过剪辑网络素材“云探店”、夸大宣传虚假“种草”；

商家在约定时间拒绝接待、未按约定提供免费餐食、违规上线同质商品等。如此层出不穷的乱象扰乱了正常的行业生态，不仅让商家和达人深感困扰，还引发了消费者的担忧。

现在，平台可通过警告、下架视频、账号降级、封禁投稿等处罚动作打击虚假宣传行为，也可通过限制达人接单单、限制商家发布撮合计划等措施对不同违规场景判罚，在维护好各方利益的同时也增强了平台“探店”内容的公信力。这样的“探店规范”值得点赞。

当前，“探店规范”还处于试点阶段，主要落地在探店业态最活跃的餐饮行业。未来，其他拥有丰富探店资源的社交平台、消费平台也可总结经验，完善长效治理和处置机制，不但将餐饮业探店规范推广至全国，也要进一步探索酒旅、美妆、文娱等行业，使全平台

“探店”内容更加规范化多元化。互联网平台上线“探店规范”整治乱象、明晰权责的举措值得肯定，但要真正使“种草”经济保持活力和韧性，持续健康发展，还需各方共同努力。各地市场监管部门应依据相关法律法规，严厉打击虚假宣传、刷单炒信行为，彻底破除同质化好评的产业链。商家和达人更应该自觉严格遵守法律法规与平台规则，坚持立足真实、诚信宣传，不断提高自身公信力。达人要摒弃“收钱做事”的营销思想，提供对消费者真正有价值的信息，不能唯利是图、唯流量是图，不顾真实探店体验欺骗和误导消费者。商家要明白探店并非“一揽子”营销，只有秉持“酒香不怕巷子深”的心态，保持做好产品和服务的定力，“网红店”才能长久地红火下去。

## 聚强乡村振兴的人才底气

邢文利 黎萱仪

高质量的乡村振兴，与高质量的人才息息相关。2023年中央一号文件提出，加强乡村人才队伍建设，“组织引导教育、卫生、科技、文化、社会工作、精神文明建设等领域人才到基层一线服务，支持培养本土急需紧缺人才”“实施高素质农民培育计划，开展农村创业带头人培育行动，提高培训实效”。实施乡村振兴人才支持计划，必须强化乡村人才队伍建设，以人才带动城乡间市场、资金、信息、技术、管理和理念等方面的深度融合，聚人、用人、留人。实行更加积极、更加开放、更加有效的人才政策，推动乡村人才振兴，让各类人才在乡村大施所能、大展才华、大显身手，不断提升乡村振兴的人才底气。

接考验乡村干部“破题”与“解题”的本领。这就需要加大对涉农干部的培训力度，使其充分学习掌握国内外农业现状、发展趋势和经验做法，熟悉本地区“三农”情况，培养一支“懂农业、爱农村、爱农民”的干部队伍。

从实用型专业人才的培养角度来看，则应立足于务实的态度，扎实着力培养本土人才，提高农村专业人才培养保障能力。要通过高等教育定向培养、农村职业教育和农业产业基地实践锻炼等多种方式，加强培养本土农业生产经营、产业发展、乡村公共服务、乡村治理和农业农村科技等人才。要加强农技推广人才队伍建设，探索公益性和经营性农技推广融合发展机制，允许农技人员通过提供增值服务合理取酬，全面实施农技推广服务特聘计划。加强涉农院校和学科专业建设，大力培育农业科技、科普人才，深入实施农业科研杰出人才计划和杰出青年农业科学家项目，深化农

业系列职称制度改革。推动乡村人才振兴，还要为有意愿投身乡村建设的人搭建平台。应坚持本土培养和外部引进相结合，鼓励社会人才投身乡村建设。研究制定完善相关政策措施和管理办法，引导和支持企业家、医生教师、规划师、建筑师、技能人才等，通过下乡担任志愿者、投资兴业、行医办学、捐资捐物、法律服务等方式服务乡村振兴事业，允许符合要求的公职人员回乡任职。完善城市专业技术人员定期服务乡村激励机制，对长期服务乡村的在职务晋升、职称评定等方面予以适当倾斜。引导城市专业技术人员下乡兼职取薪和离岗创业，允许符合一定条件的返乡下乡就业创业人员在原籍地或就地创业地落户。继续实施农村订单定向医学生免费培养项目、教师“优师计划”“特岗计划”“国培计划”，实施“大学生乡村医生”专项计划。

## 中国东方资产管理股份有限公司深圳市分公司关于珠海农商行33户和44户资产包项下鸿帆控股有限公司等16户债权资产的处置公告

中国东方资产管理股份有限公司深圳市分公司(以下简称“我分公司”)拟处置以下资产,特发布此公告。债权资产(包括债权项下的担保权益)详细情况见下表: 单位:元

序号	借款人名称	所在地	币种	本金	利息(含法律费用)	担保情况	当前资产状况
1	鸿帆控股有限公司	珠海市	人民币	8,000,000.00	3,354,697.07	保证担保:珠海鸿帆有色金属化工有限公司、四川广元启明星铝业有限责任公司、颜铁军 抵押担保:湖南省长沙市芙蓉区梦泽园小区雅园5栋101房、珠海市吉大一路1号2栋2单元1001房	可疑
2	珠海市扬名百货有限公司	珠海市	人民币	51,326,883.79	6,212,483.90	保证担保:杨海波及关联公司珠海扬名房产开发有限公司、珠海扬名集团有限公司、珠海经济特区洋日贸易有限公司、杨师哲 抵押担保:珠海市香洲区香洲路227号第二至五层、珠海市香洲香洲路227号第六层6003房、珠海市香洲香洲路227号第七层、珠海市香洲香洲路227号第八层8003房、珠海市香洲香洲路227号第九层之房产(房地产权证编号:C4722507、C1509847、C4722506、C1509846、C1509845、C4722507、C5016039号)、珠海市香洲香洲路227号第一层B6铺之房产(房地产权证编号:C0406605号)、杨海波以其名下位于珠海市香洲情侣中路89号(扬名海悦)会所	可疑
3	珠海中锦珠宝首饰有限公司	珠海市	人民币	2,790,000.00	1,385,754.50	保证担保:周秉承、伍欣、刘金晖、刘海燕 抵押担保:中山市坦洲镇碧安路4号锦雅苑1座3梯603房、中山市三乡镇古鹤村金都源89号、珠海市拱北侨光路245号2栋5B房	次级
4	珠海市宝丰鑫化工有限公司	珠海市	人民币	26,201,825.00	11,148,123.73	保证担保:珠海市宝丰鑫化工有限公司;阮班宝;刘艳;阮加冰;深圳市宝丰鑫实业有限公司有限公司	可疑
5	珠海市麦斯优联科技有限公司	珠海市	人民币	309,688.26	37,340.00	保证担保:深圳市麦斯优联科技有限公司;阮凯英	可疑
6	珠海鸿帆有色金属化工有限公司	珠海市	人民币	26,321,159.73	59,684,035.36	保证担保:四川广元启明星铝业有限责任公司、颜铁军	损失
7	珠海市维杰投资有限公司	珠海市	人民币	2,508,148.14	1,827,176.12	保证担保:林厚兴、王维忠 抵押担保:斗门镇文化广场(经营管理权)	损失
8	珠海市俱荣自动化产品有限公司	珠海市	人民币	1,513,867.09	900,033.49	保证担保:林厚兴、林福、罗巍 抵押担保:珠海市香洲香洲路227号第六层6002、珠海市心华路97号9栋501房	可疑
9	珠海市永佳美塑料制品有限公司	珠海市	人民币	476,268.13	1,194,890.39	保证担保:薄美文、桦杰 抵押担保:珠海市斗门区白蕉镇城边连桥路438号24栋602房	损失
10	珠海珂莱福科技有限公司	珠海市	人民币	4,200,000.00	6,882,629.86	保证担保:刘军、石文婷、朱正龙	损失
11	珠海市拓华矿产品有限公司	珠海市	人民币	2,602,240.00	5,363,278.85	保证担保:章赤民、肖伟芹、章爱军、金兴忠、福建省顺昌县新拓华电冶有限公司、肖荣祥、肖伟光、郑爱萍、刘瑜 抵押担保:吉大百莲路26号7栋304房、海滨南路68号2223房	损失
12	珠海市百年大福珠宝有限公司	珠海市	人民币	3,652,653.63	7,392,668.27	保证担保:谢剑彪、谢爱芬、唐鼎涛、谢剑彪、谢林、柳灯燊	损失
13	广东省珠海纺织进出口有限公司	珠海市	人民币	1,143,689.78	3,124,119.93	保证担保:黄小源、伍建强	损失
14	珠海市宝轩印刷有限公司	珠海市	人民币	1,999,282.53	5,082,286.56	保证担保:张桂明、林丽霞、张霖、张欣 抵押担保:海德堡电脑四色机HD102V	损失
15	珠海市香格兰食品有限公司	珠海市	人民币	650,000.00	1,512,008.09	保证担保:郑智勇、贺艳丽	可疑
16	珠海市惠发百货有限公司	珠海市	人民币	3,320,000.00	4,288,245.35	保证担保:余智英、余镇城、郑秋雄	损失

以上清单仅列示截至2022年12月20日的债权金额,债权实际金额以生效法律文书或相关债权文件约定标准计算为准。

该债权资产的交易对象须为在中国境内注册并合法存续的法人或者其他组织或具有完全民事行为能力的自然人,并应具备财务状况良好等条件;交易对象不得为:国家公务员、金融监管机构工作人员、政法干警、金融资产管理公司工作人员、债务人管理层、参与资产处置工作的律师、会计师、评估师等中介机构关联人或者上述关联人参与的非金融债权资产;以及与不良债权转让的金融资产管理公司工作人员、债务人或者受托资产评估机构负责人员等有直系亲属关系的人员。

为严格防范交易各方及其关联人士的道德风险,防止不正当交易,防范项目操作风险,非经合作对方同意,任何一方不得擅自通过任何中介(包括任何自然人、法人或其他组织)安排、实施本项目合作事宜。

交易双方不得以任何理由向对方及其工作人员、相关组织机构及其工作人员及前述组织和个人的关联方进行商业贿赂、馈赠钱物(现金、有价证券、信用卡、礼金、奖金、补贴、物品等)或进行其他任何形式的利益输送。

任何一方在项目运作过程中发现对方存在上述行为,有权提醒对方相关人士立即纠正,经制止拒不纠正的,应告知对方及时采取相应的法律行动。

证监会不久前发布《证券经纪业务管理办法》,自2023年2月28日起施行。此举对规范证券经纪业务,维护证券市场秩序具有重要意义。证券经纪业务是证券公司的核心业务,与证券承销、保荐、融资融券业务一起被我国《证券法》赋予为证券公司专属经营业务。为何会出现这一业务?这是由于证券资产与财富计数和标识的关系密切,并且基于审慎监管的要求,证券账户开立、银证转账、委托下单等以及账户限制、暂停、冻结、注销都需要稳定的系统接入和维护,因此催生了代理买卖证券业务的需求。近年来,证券经纪业务基础性地位更加突出。中国证券业协会此前公布的数据显示,2022年前三季度,证券公司代理买卖证券业务净收入(含交易单元席位租赁)达877.11亿元,为行业营收第一大来源。

经纪业务牌照是经营境内外经纪业务的基础。《办法》要求证券经纪业务持牌经营,规范开展营销活动,这对于行业合规经营不无裨益。申请这类牌照,除满足一般意义公司设立条件外,最低注册资本、完备的风险和内部控制制度等元素不可或缺。立足这样的高门槛,经纪业务顺理成章地成为获取客户流的主要端口,为客户财富管理配置和流转创设了通道。作为代理人,其所需的职业操守和应遵守的职业规范自然很高。他们应严守客户指令,公平对待不同客户间的利益冲突,并将客户利益置于证券公司自身利益之上;为防止利益冲突须将经纪业务、承销业务、自营业务、做市业务、资管业务独立办理;须严格履行账户实名制、风险测评和投资资料妥善、完整保存二十年以上。必要时,要先行赔付并不得拒绝普通投资者的调解诉求,严守客户秘密和个人信息保护。

不难发现,客户流的高增值潜力,对代理人的高标准要求以及涵盖客户营销全过程的独特属性,决定了证券经纪业务竞争的激烈程度。鉴于此,《办法》规定和明确了经纪业务佣金的边界和规则,意在防止价格战和恶性竞争。《办法》明确佣金不得明显低于经纪业务成本,且禁止零佣金宣传和隐性收费模式。此外,还需摒弃返佣、赠送礼品礼券或其他服务招揽客户的做法,并杜绝第三方引流获客模式。《办法》还明确了否定业务包干等过度激励模式,禁止保本承诺。这些即将实施的举措,对于经纪业务全流程纳入规制、维护经纪业务产业链正常生态均有益处。

同时,互联网技术的不断普及,也影响了经纪业务的展业形态,线上展业成为当前的主要模式。而从从业人员、分支机构以及客户规模数量的提升,也对监管提出了新要求。现行监管规则需适应面对新的情况,进一步优化完善。未来,应进一步做大客户群体,深度挖掘客户价值,加强证券公司分支机构以及从业人员管理,提升业务管控和系统建设的力度。要合理匹配营销、技术、合规风控和账户业务办理等岗位的比例关系。同时,鉴于信息技术迭代和移动终端使用程度的增加,对于分支机构是否提供现场交易服务和信息系统支持,监管层应交给证券公司自主决策,从而为经纪业务线上线下融合提供充足空间。

洞见

本版编辑 梁剑箫 丁鑫 来稿邮箱 mzzjgc@163.com