

# 全力打造“百千万工程”珠海样板



□珠海特区报评论员 李勇智

中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化。

为贯彻落实党的二十大这一决策部署,省委十三届二次全会决定启动实施“百县千镇万村高质量发展工程”,这是坚持问题导向,针对城乡区域发展不平衡这一广东基本省情、影响广东高质量发展的最大短板,在新起点上更好推动广东在中国式现代化建设中走在前列而专门提出的重大战略举措,不仅是涉及整个广东的优势塑造工程、结构调整工程、动力增强工程、价值实现工程,更是推动全省高质量发展的头号工程。

促发展争在朝夕,好政策重在落实。7月8日,珠海召开全市“百县千镇万村高质量发展工程”工作推进会。会议紧扣高质量发展这一首要任务,全面总结了全市“百千万工程”的实施进展情况,对促进区域协调发展、加快城乡融合发展步伐进行再谋划、再部署、再动员,特别是进一步明确了“百千万工程”是什么、珠海为什么必须要干以及应该怎么干的问题,提出了要全力以赴打造“百千万工程”珠海样板,为推进中国式现代化建设的珠海实践,高质量建设新时代中国特色社会主义现代化国际化经济特区注入了新的强劲动力。

全力打造“百千万工程”珠海样板,是珠海打破历史遗留桎梏、破解现实发展困境、实

现未来美好愿景的迫切需求和重大契机。长期以来,东西、城乡、海岛发展不均衡不协调一直是珠海最大的短板,而农村和涉农社区的发展相对滞后,则是推动珠海高质量发展最繁重最紧迫的任务——西部地区土地面积占珠海近七成,全市122个行政村和48个涉农社区中的绝大部分都集中于此,但西部地区在经济、社会、治理、公共服务、特色产业、人均收入等诸多方面,都与珠三角其他先进地区差距甚大。

短板就是潜力板,短板越多、差距越大,可供发展提升的空间就越多、越大。这就给珠海深入实施“百千万工程”带来了极大的发展空间,可以通过重点谋划西部开发等重大区域性规划建设,立足“村村有物业”计划的全面铺开,加快培育壮大乡村产业,以做好做足珠海“土特产”文章为切入点,补短板、优结构,引进培育一批国家级和省级重点农业龙头企业,促进水产养殖、特色园艺等“珠字号”特色产业高质量发展;推动农业“接二连三”,高标准打造以水产品精深加工为主的预制菜产业新高地,同时进一步推动乡村餐饮、民宿等产业发展,要让“田园变公园、农房变客房、乡村变景区、劳作变体验”,培育“美丽乡村+”经济新业态,以抓实业兴村富民,向乡村振兴挖潜力、增动力、强活力,全面惠及珠海247万人民群众,为珠海加快建设现代化国际化经济特区、打造珠江口西岸核心城市、成为全省发展又一重要引擎提供更有力的支撑和更强劲的助力。

全力打造“百千万工程”珠海样板,必须抓住重点,充分发挥珠海优势。珠海坐拥港珠澳大桥、横琴粤澳深度合作区、中国国际航空航空博览会展以及浪漫情侣路,过百美丽海岛等诸多优势,集地缘优势、政策利好、品牌活动、自然风光等于一身,在粤港澳大湾区发

展中有着自身独特的发展定位,这得益于珠海一直坚持“绿水青山就是金山银山”的绿色发展理念,也让全市的区、镇、村都保有了各自的特点和优势,这就给珠海因地制宜,创造性地推进实施“百千万工程”夯实了根基——香洲区大力实施城市更新,强化联城带村节点功能;金湾区专项整治低效用地,以产业兴区引领带动镇村高质量发展;斗门区聚焦三产融合,打造全市城乡融合发展主阵地;高新区支持辖区乡镇尝试“国企+村集体”共建产业新空间;鹤洲新区(筹)则深耕海洋牧场,向大海要发展……这些做法无疑找到了当地发展的有力抓手,也很好避免了那种“千村一面”的尴尬,充分诠释了“一镇一业、一村一品”的发展思路,形成了本地的优势特色。

不过,寻求珠海特色,追求“一镇一业、一村一品”,绝不能为了“特”而“特”。必须立足本地实际,站在高质量发展的高度进行一体化规划建设,促进城乡融合发展;要坚持制造业当家,促进县域经济发展;要通过和美乡村建设,实现村有产业、户有收入,有效促进乡村振兴。更关键的是,必须要在政策供给、资金保障、土地供应、人才导入等方面精准发力,确保政策让人服气、投入能出效益、用地不难取得、人才愿意扎根。由此,才能为全力打造“百千万工程”的珠海样板提供更精准、更全面、更强劲、更有温度的保障和支撑。

实现共同富裕是一个长远目标,实施“百千万工程”是一项长期复杂的系统工程,都不可能轻轻松松、一蹴而就,在推进过程中必然会遇到很多的“硬骨头”。这就要求我们必须增强斗争精神,坚持问题导向,拿出大担当、大担当的拼劲,尽可能地努力下沉;要主动探索赋能改革,争取把权赋足、赋到位,并做好配套改革、加强监管,确保各区接得住、

管得好;要抓好镇街体制改革,着力破解镇“看得见管不着”、区直部门“管得着看不见”的老问题,以及镇“力量不够管不过来”“能力不够管不起来”等新问题;要深入推进农村综合改革,在农村土地、产权制度、农业经营体制、农村金融等方面深化改革、强化服务、做好纽带;要着力提高乡村治理水平,推进社会治理重心下移、力量下沉,发展壮大群防群治力量,并通过推进重塑镇、村环境,提高生态环境治理水平,建设人人有责、人人尽责、人人享有的社会治理共同体。

一花独开不是春,百花齐放春满园。全力打造“百千万工程”的珠海样板,就意味着我们不仅要在全省走在前列,还必须走出特色、创出品牌,必须结合实际,在原有的固定跑道之外,拿出新举措、打造新亮点,如此才能以“百花齐放”的绚丽多姿彰显珠海样板的多样性和普适性。为此,我们必须坚持党建引领,强化使命担当,充分发挥各级党政领导干部的“头雁”效应和广大党员的先锋模范作用,团结带领基层群众因地制宜、创新实践,充分激发广大群众的聪明才智,更好激励广大村民参与乡村振兴、发展和治理,上下同心,一起踏上共同富裕的特色发展之路。

上下同欲者胜,左右同心者赢。实施“百千万工程”,不仅是惠民富民、满足人民群众对美好生活新期待的内在要求,更是坚持以人民为中心的发展思想,以人民的急难愁盼作为工作出发点和落脚点的具体实践。接下来,就让我们将“要求”转化为动力,把“使命”落实到行动上,以踏石留痕的干劲、时不我待的拼劲、赛龙夺锦的闯劲,全力以赴打造“百千万工程”珠海样板,让人民群众的获得感成色更足、幸福感更可持续、安全感更有保障,致力让珠海在更高水平上成为人人向往的全国民生幸福样板城市。

## 博物馆“静音”文物才能更好发声



□戴先任

中国国家博物馆官微9日发布关于规范馆内讲解秩序的通告称,未经馆方许可,任何单位或个人不得在馆内开展讲解活动。确因工作需要要在馆内开展讲解活动的单位,须提前5日提出申请,报备讲解内容、讲解人员、活动流程、安全责任等材料。(7月9日每日经济新闻)

近年来,各地掀起了“博物馆热”,尤其在暑期旅游热升温,“亲子游”、“研学游”高烧不退,一些知名博物馆更是一票难求,中国国家博物馆受到全国游客的青睐,自6月下旬以来,每日参观人数同比均创近年新高。

按理说,国人研学推崇“知其然,知其所以然”,一家老少不远千里来趟北京,好不容易走进国博,当然不能只看个热闹,与那些珍贵的文物混个“脸熟”就了事,导游适当解说、介绍是必要的。

但“凡事有度,过犹不及”。如今一些热门博物馆已人头攒动、摩肩接踵,多位导游还占据馆内最佳位置,同时拿着话筒你方说罢我登场,滔滔不绝,让原本沉静、深邃的文化溯源之地,嘈杂堪比菜市场,不仅严重影响了其他游客的正常观展,也在不知不觉间,将博物馆费尽心血营造出来的庄严、肃穆之感践踏得荡然无存。而众人对待文物的态度,反映出的恰恰就是我们对待历史,对待祖先的真实心态,折射出的更是整个社会的文明程度。

国博规定“未经许可不得在馆内开展讲解活动”,有利于剔除干扰博物馆正常参观秩序的“噪音”,保障广大游客参观的权益,是对游客负责。通过规范参观秩序,也能够让博物馆真正成为“文明的窗口”。

对讲解活动加以约束的同时,博物馆也应及时提高自身的管理水平,进一步补足必要的解释说明文献,满足游客的求知欲。

博物馆“静音”,文物才能更好发声。明确“参观”的边界与规则,才能让更多游客敬畏历史、敬畏文化,也有利于提升公众的公共素养,提升社会“文明水平”。

## 杜绝“研学游”“挂羊头卖狗肉”还需多方合力

□冯海宁

为满足暑期公众参观需求,8日起,北京大学、清华大学对提前预约的游客开放参观。澎湃新闻注意到,就在众多高校开放校园参观的同时,一些打着“研学”名号的团队,却破坏了高校校园的暑期秩序。(7月9日澎湃新闻)

疫情后的首个暑假,包括北大、清华在内多所高校的参观预约名额被“秒光”,足见公众兴趣之浓烈,参观机会之难得。但再好的政策,在落地的过程中,总难免会跳出一两个“搅屎棍”,

为了个人私利,想尽办法“钻空子”,“蹭热度”。

例如,北京大学保卫部近日就发布了一则违规情况通报:7月5日,工作人员发现,一支名为“狼爸部落”的校外研学团队,通过联系校内人员、借用账号在某平台发布预约求助信息等方式拆分预约,由多名校内师生预约入校。这不仅破坏了预约参观的规则,同时也破坏了校园的暑期秩序。

再比如,某名校暑期研学项目,广告中明确提到有北京大学的参观行程,价格高达9980元,一些家长咬牙给孩子报了名,最后却发现,

这个钱花得很不值,孩子根本没进入北大校园。

种种迹象显示,涉及高校的“研学游”问题不少。解决“研学游”存在的问题,需要对症下药、多措并举。

高校要进一步加强对入校参观名额的管理,及时堵死内外勾结,公然侵占公众利益的渠道。

杜绝“搅屎棍”不能只靠高校及其保卫部。各地高校属地的公安机关也应及时参与到维护暑期校园参观秩序的行动中来,对于倒票“黄牛”及其他严重破坏公共秩序的“搅屎棍”,如

果达到《治安管理处罚法》等法律规定的处罚标准,应严肃处理,还公众一个公道。

高校参观者特别是中小学生及其家长,在参加旅行社、研学机构组织的高校“研学游”时,一定要有防范意识,擦亮眼睛,看清楚合同的内容,别被虚假宣传忽悠几句就轻易交出血汗钱,等到被騙了才想起四处求告。

各地旅游部门作为“研学游”的主管单位,针对已经出现的行业乱象,是时候组织一次排查整治,为旅游经营者划清“红线”,毕竟,清源才能正本。

**中国平安 PINGAN**  
专业 · 价值

### 第十四届(2023年度)珠海理财精英榜评选

#### 第十四届(2023年度)珠海银行业卓越支行奖

##### 平安银行珠海分行营业部、拱北支行、斗门支行

平安银行珠海分行成立于1996年,下辖1家营业部、1家二级分行、10家支行、2家私人中心、9支对公团队。经过27年的发展,依托集团和总行的战略支持与指导,截至2023年6月,分行存款规模达到289亿元,贷款规模245亿元,其中零售管理客户资产规模328亿元,较年初新增22亿元;零售贷款规模136亿元,较年初新增20亿元,存贷款市场份额长期居本地股份制商业银行第一梯队。

平安银行坚持“以客户为中心”的经营理念,以科技创新和综合金融为抓手,致力于打造中国最卓越、全球领先的智能化零售银行,让每一个客户享

#### 第十四届(2023年度)珠海银行业金牌客户经理

##### 平安银行珠海分行金牌个贷管理团队

**主要业绩:**  
平安银行珠海分行,多年来秉持服务客户理念、践行社会责任,不断丰富、优化产品,从客户角度出发,积极探索,为客户提供优质的融资服务。截至2023年6月,贷款余额102.4亿元,其中普惠法人贷款余额6亿元。为企业及个人客户提供优质服务的同时,涌现出了一批服务标兵。2023年一季度,分行贷款余额新增8.1亿元,114%达成总行下达阶段余额新增目标,排名全行第5名。

**推荐理由:**  
平安银行珠海分行扎根本地,为珠海市企业及个人客户提供了有力支持,助力企业转型、促进个人消费。下一步,珠海分行将持续深化优质服务,提升服务效率,致力于打造行业标杆,将更优质的

#### 平安银行珠海分行金牌个贷管理团队

产品及服务提供给珠海广大客户,成为珠海市场融资贷款的优势品牌。

**获奖情况:**  
2023年平安银行开门红达成先锋奖;  
2023年平安银行南区开门红贷款经营优胜奖。

**经典案例:**  
珠海分行及各支行积极开拓创新合作模式,利用智慧校园模式和珠海本地某知名教育集团形成战略合作共建。项目通过口袋智慧校园经营平台,形成服务客户与经营客户一体化,提升客户对该集团及平安银行的满意度。项目上线三个月以来,累计服务新客户1437户、信用卡客户202户,预计整体项目服务客群超11000人。

#### 第十四届(2023年度)珠海银行业金牌理财师

##### 平安银行珠海分行金牌理财管理团队

**主要业绩:**  
平安银行珠海分行紧跟总行节奏,全面升级五位一体服务模式,打造智能银行3.0。深度运用最新科技,构建专业且有温度的智慧经营体系,颠覆传统零售客户经营逻辑,将私人财富级服务全面扩展至大众客群、长尾客群,大幅提升零售客户服务的广度和深度。截止至2023年6月,珠海分行AUM规模达到326.6亿元,今年新增21亿元,存款余额突破80亿元,今年新增2.5亿元。

同时升级私人银行服务,依托平安集团综合金融优势,聚焦高净值客户的金融需求,平安银行私人银行立足“全球配置、家族传承、尊享权益”三大服务体系,提供贴身陪伴、专户、定制服务。珠海分行私钻客户数突破2300户,全量客户突破73万户。

以客户为中心,以数据为驱动,多维度的分析客户需求,基于客户偏好,提供更全更合适的产品服务。

**获奖情况:**  
2022年度平安银行评优卓越贡献奖;  
2023年平安银行南区开门红AUM净增优胜奖;  
2023年平安银行开门红品牌权益经营优胜奖;  
2023年平安银行银保开门红优秀分行。

**经典案例:**  
2023年开门红期间,平安银行珠海分行财富团队利用平安银行顶级私行业务,与亿元级客户签订了平安家族办公室服务,运用1+1+N的专属服务模式,向顶级私行客户提供“个人+家族+企业”的全周期、综合化服务。

#### 平安银行珠海分行金牌理财管理团队

在财富管理方面:为客户提供“一对一专属定制”综合投资咨询服务,充分了解自身投资需求,全面合理安排家庭资金规划,提升投资长期胜率;

在健康权益方面:通过医养顾问定制方式提供客户家族主要成员体检套餐个性化定制,体检以及报告解读服务,解决客户个性化体检安排需求;

在税务筹划方面:通过内部外部专家协同,提供跨境身份税务咨询以及跨境传承规划服务,解决客户的资产传承需求,实现个人和家族的税务成本优化,实现资产长青的价值。

另外还向客户提供企业员工激励需求以及投融资需求方案,搭建企业家圈层的服务平台,赋能顶私客户成长,企业品牌提升,社会价值提升等。

**推荐理由:**  
平安银行珠海分行财富团队是一支具备高素质的专业人士组成,不仅具有丰富的理财知识和投资经验,而且定期进行财富管理专业培训,为高净值客户提供一站式的财富管理解决方案。2023年至今,曾为千余名高净值客户提供了综合化金融解决方案以及家族传承方案,运用科技平台、专业团队、长期陪伴的服务理念,获得客户的一致好评与信任。全生命周期风险管理,守护客户的财富安全。

**理财观点:**  
平安银行为客户提供全球配置的产品服务,全品类、多元策略的产品货架,全方位满足客户的资产配置需求。

**存款类:**产品多品种多期限选择,为客户提供安全稳健存款产品;

**理财类:**多资产维度产品体系,为客户提供多

#### 平安银行珠海分行营业部、拱北支行、斗门支行

#### 平安银行珠海分行金牌个贷管理团队

边雪明	林伟	罗法权
邵沛	沈喜亮	孙彦奇
张康	邢辉敬	张博

#### 平安银行珠海分行金牌理财管理团队

曹若雨		
黄少聪	陈双梅	游丽瑜
郑丽梅	杨婷婷	陈意如
黄嘉欣	龙秋如	饶一帆
宋金阳	谈晶静	张星宇

样的投资场景,满足不同理财需求;

**公募类:**打造平安优选基金,为客户提供有温度的陪伴式服务;

**私募类:**精选国内外一线私募,全球优质资源,助力客户财富进阶;

**跨境类:**内地居民无需亲临香港,远程开户即可享受境外金融服务需求;

**传承类:**聚焦客户的核心传承保障需求,定制整体解决方案。