

让“夜间经济”走得更好更远

瞿长福



最近，“夜间经济”再次受到推崇与厚爱。据报道，从北京、上海等大城市到兰州、绍兴等二三线城市，遍及沿海与内陆、西北及东南，相继推出了多项鼓励“夜间经济”的对策与举措。诸如延长夜间交通运营时间、在消费活跃地段打造“夜间经济”地标、放宽夜间“外摆位”管制、打造美食街等举措，纷纷亮相，引来一些消费者点赞。

这是好事。大到活跃消费市场、推动消费升级提质、促进地方经济发展，小到让“夜猫子”们不再寂寞，带动“夜间经济”发展都是不错的选择。不过，从既往经历来看，这波“夜间经济”潮能走多远、走多久，依然值得追问与思考。

很多人还记得，30多年前《经济

“夜间经济”既是经济发展之道，也是百姓生活中的重要内容，管理部门要在做好治安、噪音管理和环境清洁、食品安全、交通管理的基础上，尽可能引导当地结合自身文化历史特点，突出特色，引导利用互联网信息技术、打造适合不同人群的现代“夜间经济”，让夜生活品位更高、质量更高、趣味更多。

《人民日报》一组“让王府井大街亮起来”的报道，曾率先点亮城市“夜生活”的舆论之光。此后，“夜间经济”成为各地繁荣消费市场的有力举措，甚至成为一些地方的特色“名片”。但是，多年来“夜间经济”走得并不平坦，在不少地方都遭遇过“鼓励—限制—再鼓励—再限制”的经历，起伏波折，让投资者有些无所适从。

这也正是“夜间经济”值得关注的地方。“夜间经济”是经济波动中的临时之举，还是消费市场的应有之道，需要管理部门首先从源头上理清。不然，难免会像过去那样，一说要提振消费市场，就对“夜间经济”网开一面；一说要整顿环境，就不问青红皂白拿“夜间经济”下手。所谓风来了催着起飞，风停了盲目关停。

把“夜间经济”搞成一锤子买卖，或者弄成不确定性举措，投资者是追求有质量的长期投入，还是临时性、投机性“赢一把就跑”，把握不定。

“夜间经济”的待遇在经济生活中并不少见。比如，为了鼓励某一产业发展，推出补贴措施，过后发现补贴包袱太重或出现作弊问题又赶紧修改规则，甚至干脆叫停，导致一些正常经营企业陷入困境。这种不确定的政策因素多了，企业就会失去稳定的政策信心和市场预期，只能遇到机会就不顾实际条件“一窝蜂”地拥上，突击行动，先到先得，很难顾及投资质量与长远效益，抓紧把投资赚回来再说，否则政策一变血本无归。

因此，现在鼓励“夜间经济”发展，要避免这种反反复复、朝令夕改的

误区，提高政策举措的科学性、精准性与稳定性，让投资者对政策举措有稳定的预期和信心。“夜间经济”既是经济发展之道，也是百姓生活中的重要内容，管理部门要在做好治安、噪音管理和环境清洁、食品安全、交通管理的基础上，尽可能引导当地结合自身文化历史特点，突出特色，引导利用互联网信息技术、打造适合不同人群的现代“夜间经济”，让夜生活品位更高、质量更高、趣味更多，而不是在要不要有“夜间经济”、是否鼓励“夜间经济”甚至准不准有“夜间经济”这样的问题上反复纠结。

政策质量高了，投资者信心才更强、预期更稳，包括“夜间经济”在内的各种经营业态就会走得更好，走得更远。



据报道，近日河南省开封市住建局鉴于此前作出的“调整新购商品房住房交易时限及撤销备案限制”的决定，未作充分的市场调研和论证，对由此可能产生的市场影响缺乏充分的预判和评估，故撤销此决定，收回相关文函。这距离媒体发布这一消息，仅仅一天时间。

楼市限售松绑“一日游”，开封不是第一座城市。前几年，南方个别地方发布了放宽限购的新政，12小时后就草草收场。此轮楼市调控正进入关键期，一些有松绑调控政策想法的城市，很大程度上还是因为地方财政吃紧。“未作充分的市场调研和论证，对由此可能产生的市场影响缺乏充分的预判和评估”，从开封市住建局给出的这一撤销理由来看，当地并没有吸取此前个别城市的教训，再次试探性地“投石问路”，可在舆论质疑时，又很快表示“将继续严格落实房地产市场管理政策，促进开封房地产市场平稳健康发展”。

楼市新政“一日游”很不严肃，也凸显出在楼市调控关键期，全社会对楼市价格变动和政策变化高度敏感。此时，任何城市在楼市政策上的操作，都会引起人们的高度关注，特别是很多人在很大程度上仍看涨楼市预期的情况下，一旦“限”字为主的调控思路开了口子，很可能形成一种难以预测的“羊群效应”。

此前，住房和城乡建设部已经明确提出，2019年要以稳地价、稳房价、稳预期为目标，促进房地产市场平稳健康发展。住建部同时强调，因城施策、分类指导，夯实城市主体责任。坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位。将“三稳”要求落到实处，必须正视某些城市只有临时执行一下限价、限售政策，等时机合适时再松绑的心理。这就要求进一步明确地方政府对当地房地产市场发展的主体责任，使其有责任、有压力把当地房价保持在一个合理区间，确保房地产市场健康有序发展。

地方楼市政策朝令夕改，显然不利于房地产市场平稳发展，特别是不利于稳地价、稳房价、稳预期目标的实现。要避免这种状况出现，地方政府必须保持楼市调控定力，在出台相关政策时，充分了解市场、征求意见、吸纳民意，审慎出台与楼市调控有关的政策，坚决做好“稳预期”工作。



窗口单位整改不能仅靠曝光

据报道，湖南某县健康扶贫“一站式”结算服务中心现“孙连城”式窗口，窗台窗口小、高度偏低，并未配备扩音器、固定椅等设备，给办事群众带来了不便，在接到群众反映后采取了改大窗口、增加椅子等整改措施。

【短评】成立“一站式”结算服务中心原本是为了方便群众，如果因几个“孙连城”式窗口而招致群众不满，无疑是因小失大。这类窗口此前在不少地方都存在，且大多是在媒体曝光和倒逼下才整改的。舆论监督固然不可或缺，但对于窗口单位而言，不能总习惯于“被推着走”，更需自我反思和改进工作。只有切实“以人民为中心”，不断在工作中发现薄弱之处并积极整改，同时完善追责机制，才能最大限度方便群众、服务群众，真正提升群众满意度。

服务理念是提升营商环境关键

北京南站官方微博近日发布消息称，北京南站关注到有网友发布由于安检原因导致南站一商户进货受阻的话题，迅速协调安检与商户，督促双方在不影响旅客通行的前提下相互配合，保证商户货物顺利进站，满足旅客商业服务需求，目前商户进货已正常。

【短评】对于客流量巨大的北京南站来说，为保证乘客安全，依法依规实行安检是必要的程序。但是，商户开在站内，既然其拥有站内的经营权，其进货权也理应得到保障，否则不仅会给站内商户带来负面影响，也会给消费者带来不便。该事件反映出相关部门的服务型思维和理念还有待提升。营商环境水准的提高，关键在于服务水平的提高。要进一步营造良好的营商环境，重在落实落细。因而，相关单位应着力提升服务思维和理念，切实打通营商环境的“最后一公里”。

拆除门禁折射工作作风之变

据报道，近日不少来到湖北咸宁高新区管委会办事的群众发现，昔日一楼设立的一道玻璃门禁拆除了，上楼办事顺畅了。据悉，从今年6月份起，咸宁市党政机关事业单位办公场所设置门禁专项治理工作开展以来，已有40余家单位拆除门禁，变“门难进”为“畅通行”，方便群众办事。

【短评】机关单位设置门禁系统，大多是为了维护安全秩序，有些单位还存在保密等特殊要求。但一些机关单位的定位是为民服务，对于办事群众而言，一道门禁会让人感到无形的隔阂。因此，一些地方开展“破门”行动，方便了市民群众办事。但这只是第一步，还应通过转变作风，改进服务，让人民群众的琐事、难题得到更快更好地解决，切实打通为群众服务的大门。

欢迎读者就热点经济话题发表评论、漫画，来稿请发至：mzjjgc@163.com

本版编辑 马洪超 祝伟

为学校体育场馆免费开放点赞

杨玉龙

据报道，今年暑假期间，湖南省长沙市免费开放222所中小学校的体育场馆，这一数据较2018年暑假的141所大幅增加。学校开放的场地包括体育馆、田径场、足球场等，每天开放时间在5小时以上，具体时间由各学校根据放假时间和实际情况确定。

2017年，教育部和国家体育总局就联合发文《关于推进学校体育场馆向社会开放的实施意见》，提出强化学生课外锻炼，积极推进学校体育场馆向学生和社会开放，有效缓解广大青少年和人民群众日益增长的体育健身需求与体育场馆资源供给不足之间的矛盾。寒暑假期间，各级学校的体育场馆“不闲置”，既可

满足周边群众健身需求，更能让这些体育场馆设施充分发挥功效，实现社会公共资源优化利用。

从孩子们的成长角度来讲，学校体育场馆暑期免费开放，一则让孩子们暑期有了安全且有意义的活动场所；二则可以强化孩子们的体育锻炼，避免他们过度沉迷于网络世界。

从更深远的意义来讲，各级学校体育场馆利用寒暑假或者节假日免费开放，有利于推进健康中国建设。把这样好事办好，需要各地教育部门加大学校场馆设施建设与开放的经费投入，不断改善学校体育场馆设施条件，并出台一系列支持学校体育场馆开放的政策。

忽悠

暑假期间，许多家长给孩子报培训班以充实假期。然而，不少家长却遇到培训机构没有办学资质、夸张宣传、退费难等问题。据报道，截至6月底，辽宁省沈阳市消费者协会及12315指挥中心受理的课外教育培训类消费投诉已有95件。规范暑期培训市场，监管部门应主动作为，加大执法力度，坚决打击侵害消费者权益的行为。同时，学生和家长在暑假报名参加课外培训班时也应科学理性，擦亮眼睛，谨防被不法培训机构的虚假宣传忽悠。

(时 锋)

银保合作应寻求深度协同创新

苏 畅

银行业与保险业应如何更好地融合发展，一直备受人们关注。业内普遍认同的观点是，通过深化银保合作，银行、客户、保险公司能够实现三方共赢，无论在保险业的资产规模，保险客户、银行客户获得保障，或是对于银行中间业务收入等方面，都创造了价值。其中，保险机构如何与银行深层次协同发展，在产品设计、销售模式乃至资管方面创新银保合作，实现转型升级是关键。

从本质上讲，银行、保险在产品上具有天然互补关系。保险产品具有较长期限与保障功能的优势，对于银行体系来讲，这一属性不可替代。对于银行来说，代理保险业务是完善客户金融资产配置、增强客户黏性、提升交叉销售能力的有效手段，在这一过程中，保险的功能作用不可或缺。

目前，银行与保险机构正在通过越来越多的合作尝试开展多层次综合金融服务，在服务小微、民企等方面发挥了“1+1>2”的效果。在治理结构优化基础上，应鼓励银行和保险公司实施股权合作，规范行业良性竞争。

“1+1>2”的效果。比如，中国人寿与广发银行合作，通过整合银保三方资源和产品，为企业提供“投融资+”一站式综合金融服务。今年以来，广发银行携手国寿系统内投资公司，累计投融资规模达419亿元，为10家企业提供近150亿元资金支持，有力支持了实体经济发展。

实践证明，“银行+保险”协同助力金融发展成果斐然。接下来，银保合作创新与转型的关键是寻求合作契合点，本着共同发展目标走向纵深。所以说，未来银保合作不能停留在简单的产品销售，更应该创新一些银保合作产品。比如，在扶持小微、民企发展方面，企业征信系统不完善且抗风险能力弱的特点就为银保合作提供了发展空间。在“银行+保险”的贷款保证保险模式下，银保双方需推动信息共享，进一步强化在信息披露、贷后管理、业务培训等方面的合作，促进全面排查风险，防范虚假融资风险。

同时，目前以客户为中心的驱动方式，正逐渐推动银保合作走向成熟。银行采取新设、并购、合资等手段，主动涉足保险领域；保险公司通过并购银行、协议合作等模式充分利用银行资源。金融控股集团的出现更是验证了银保发展已经步入专业化阶段。这就要求银行保险机构深化以客户为中心的经营模式，通过技术创新、销售模式革新，推出以客户需求为导向的定制化产品。在业务方面，继续寻找新的业务保费与中间业务增长空间，形成相互增进、相互推动的良好关系。

银保合作的深层次是股权融合阶段，主要包括银行投资控股保险公司、保险公司投资银行等。在治理结构优化的基础上，应鼓励银行和保险公司实施股权合作，规范行业良性竞争。

相信随着大资管格局逐步形成，银行与保险能探寻更广阔的业务合作空间，迎来更多投融资业务的契合点。

(《农村金融时报》供稿)



目前，银行与保险机构正在通过越来越多的合作尝试开展多层次综合金融服务，在服务小微、民企等方面发挥了“1+1>2”的效果。在治理结构优化基础上，应鼓励银行和保险公司实施股权合作，规范行业良性竞争。