

服务好现有企业就是最大的招商引资

闫丽

新年伊始,正是鼓足干劲拼经济的大好时机,也是招商引资的重要时刻。

一提到招商引资,往往会把重点放在“招”和“引”这两个字上,着力把外面的企业、资金、项目引进来。在有的人眼里,只要把外来项目或资金引进来、落了户,招商引资的任务就完成了;衡量招商引资的成果,也主要看签了多少项目、引了多少资金,至于它们在本地如何落地生根、开花结果,就很少再去关注。有句话叫“招来了女婿,不能忘了儿”,谋发展也是这个道理,不仅要“眼睛向外”,做好项目招引,也要“眼睛向内”,积极培育项目,把“家里”的事情做好,把现有企业服务好、培育好,这其实是最

大的招商引资。

招商引资的姿态,折射的是政绩观、发展观。拼产业、拼项目、拼服务,需要从更宽广的视野、联系的观点来认识问题,用辩证的方法来处理存量与增量的关系,不能只看眼前、急功近利。现有企业发展得好、持续增资扩产,不断创造更大增量,这不仅为当地增加了新项目、引入了新资金,也是一个城市以商引商的“黄金台”。天津先进制造业集群的形成,背后都有龙头企业的身影,尤其是那些具有强烈磁吸、带动效应的链主企业。培育和服务好现有企业,让营商环境、产业生态更优,可以从存量中做出更多增量来。

给予更多“阳光雨露”,把现有企业服务好,一个“好”字有多层次的理解、多维度的诠释。对于科技企业而言,“好”意味着产学研链条的高效畅通;对于中小企业而言,“好”意味着一个可以提供技术、人才乃至资金支持的平台;对于链主企业而言,“好”意味着完善的配套、完整的要素保障。洞察变化、创新举措、想尽办法,把惠企政策用好用足,把精细化的手段用深用广,全方位、全链条、全周期服务好现有企业,才会产生“葡萄串”效应,引来更多企业投资兴业、延展产业链条。

牢固树立“办事”理念,多听企业意见,关注企业感受,为企业提供更深层次的优质服务,这样的“磁场”自然能够招来更多商、引来更多资。

办事,“办”最关键

金之平

申请办理个体工商户营业执照,可以有多简便?在手机上点一点即可。

近日,西青区市场监管局签发了我市第一份移动端“智能化”审批个体工商户营业执照,申请人在手机上进行相关操作,由智能系统审核,从名称登记到执照待领取,只用了10分钟。申请人感慨说:“就像网购一样便捷。”

好的营商环境,是企业解难题办实事干出来的。只有牢固树立“办事”理念,才能做到这一点。

办事,“办”最关键。光说不练嘴把式,是不是真办事,既要看看能否拿出举措来,也要看拿出的是什么样的举措。如果是拍脑门决定的,犹如冬天送风扇、夏天送火炭,初衷再好也不对路。多听取企业意见,精准抓住最迫切需要解决的问题,才能真正释放出经营主体的发展活力。

为企业解难题办实事,要在“无事不扰、有事即应”上下大力气。并不是企业开了口,找上门,才叫“有事”,对那些企业还没反映的问题,也要及时地感知。这需要具备善于发现的能力。最近有一则新闻很有启示性:在海外进口货物中,冰鲜水产品、水果、活体动物等对运输的时效性要求高,天津滨海机场海关与相关实验室密切协同配合,不断提升检测效率,降低通关所需时间,助力企业每票采样货物节省成本近70%。

解难题办实事,既要抓大项目、大企业,同样要服务好中小微企业、个体工商户。经营主体无论规模大小,都是推动经济发展的“活动因子”。哪怕其需求再“小”,都要“小题大做”,尽心竭力地去解决,而这正是“办事”理念的内涵之一。“地力盛者,草木茂盛。”打造优质营商环境如同耕作,越是精耕细作,越能为建设现代化经济体系、推动高质量发展提供重要支撑。

孙一琳

「小修小补」,城市需要这样的烟火气

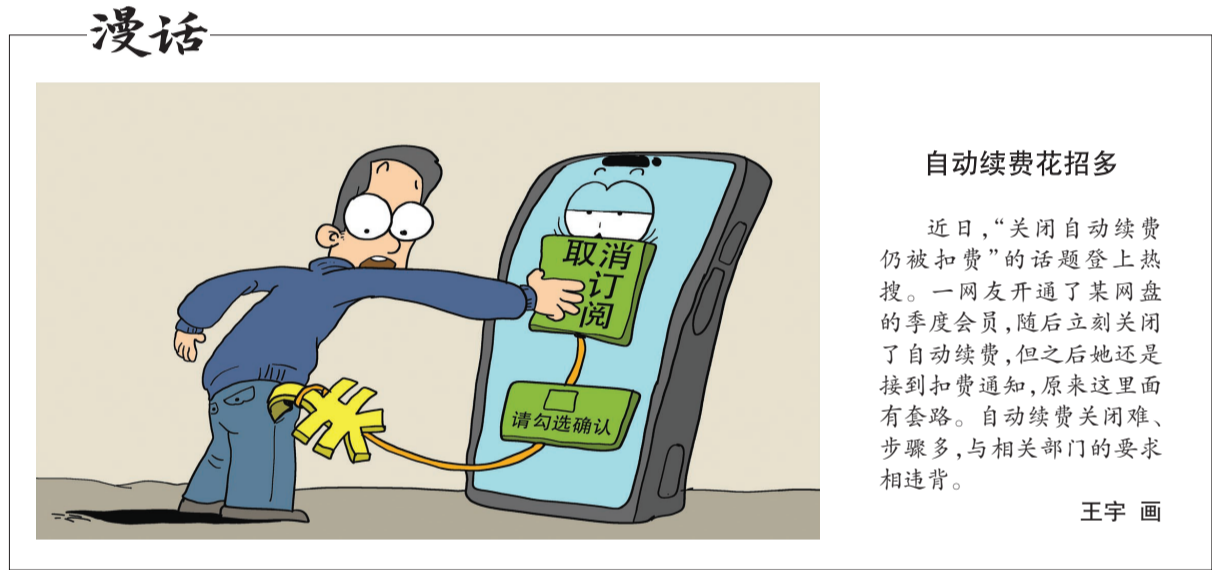
一条长板凳、两块磨刀石,边上放一桶水,吴师傅微弓着腰,正全神贯注地用双手平推菜刀在石头上一下一下磨。这里是河东区二号桥街道陶然庭苑社区便民服务站,吴师傅每周三下午在此坐诊。周围居民带着家里钝了的菜刀、剪子来,围坐在吴师傅身边拉拉家常,20分钟之后就可以带着磨得锋利的刀回家了。

“小修小补”是城市生活链条上的关键小事,是近在咫尺的烟火气,直接影响老百姓生活的便利度和幸福感。近年来,那些原本散落在社区各个角落、承担居民“微小”刚需的摊贩越来越少。背后有现实的原因,比如因为经营成本增加、利润降低,从业者无力支撑店铺运营等。社区居民要便利,小摊小贩要营生,如何引导这些便民服务以更有力量的姿态融入城市发展的肌理中,成为城市治理的一道“必答题”。

答好这道题,需要以新思路、新方法进一步提升城市治理精细化水平,给“小修小补”打开更大空间。比如,有的地方在便民服务站或社区的闲置空间引入“小修小补”店铺,为其提供稳定的经营地点和客源群体;有的社区联合周边社区,制定经营日程表,引导“小修小补”定时、定点开展活经营;有的地方借助互联网的力量拓展“便民服务站”,助力更多“无名小店”走进居民身边……如此,不仅便利了居民,也提高了从业者的收入,一举多得。其实不只是“小修小补”的消失,城市发展进程中也会有其他伴生问题,有些问题或许很细小,但只要群众有需要,服务就一定要跟上。摸清群众需求和实际情况,创新性地规划和建设,形成更多实在的利民之举,才能牢牢兜住群众对美好生活的期待。

给“小修小补”打开更大空间,既是为了提升服务可及性,也是为了加强居民与社区联系,提高人们对城市的认同感和归属感。这也是推进便民生活圈的深层意义所在。“能换个差不多的拉链吗?”“明天来拿。”寥寥两句话,客人把衣服放下就离开了。付姐的布艺店在河西区瑞江道菜市场开了13年,早已和周围的老住户形成默契。

“马上要过年了,来磨刀的人肯定会更多。”采访结束时,吴师傅笑着说。让更多“小修小补”融入社区、融入生活,成为能够搭把手、救个急的热心“邻居”,社区的人情味儿就会更浓,城市就会有更多的烟火气。



自动续费花招多

近日,“关闭自动续费仍被扣费”的话题登上热搜。一网友开通了某网盘的季度会员,随后立刻关闭了自动续费,但之后她还是接到扣费通知,原来这里面有套路。自动续费关闭难、步骤多,与相关部门的要求相违背。

王宇画

深一度

为骑手规划逆行路线?太离谱

闫丽

近日,上海12345市民服务热线接到一则外卖骑手的投诉。原来,一些区域外卖骑手逆行现象集中,背后竟有平台的“功劳”。据媒体调查,为了缩短送餐时间,有的外卖平台为骑手规划了逆行路线,并限定了更短的送餐时间。

逆行违法,人人皆知。企业为什么明知故犯?对于外卖平台来说,送餐快了,不仅能黏住用户,也压缩了支付给骑手的配送费。有骑手反映,平台对送餐时间的设定就是建立在包含逆行路段的“最优路线”之上,只有“按照平台规划路线走才不会超时”。

企业眼里的“最优路线”,“算”的是最大化的经济利益、最少量的时间成本,却没有把骑手的人身安全算进去,没有把交规法规算进去,没有把社会危害算进去。如此一来,送餐效率的提升,是以增加交通安全风险为代价的。

有什么样的价值观,决定了一家企业能走多远。曾经,“外卖骑手已成为最危险职业之一”这一话题多次登

上热搜。有骑手说,自己常常要在安全和收入之间衡量。对于企业来说,更需要衡量效率与安全、利益与秩序的关系。当然,“失衡”的不只是某些外卖平台,比如有的网约车平台明知一些驾驶员尚未取得从业资格,却仍然为其违规派单。将某些企业小团体利益置于公共利益、社会伦理及法律规则之上,这是企业价值观的扭曲,也是企业发展的短视。这些企业或许能暂时获得一张漂亮的账目表,然而,“逆行”对公共安全的危害、对社会风气的败坏、对企业软实力乃至全行业形象的损害,却是“不可逆”的。循着正确价值导向,坚守必要的安全底线、必要的社会责任,企业才能在成长中不至于触礁翻沉。

我们常说,技术和算法是冷的,但提供算法的平台应该是有温度的。企业追求速度,也要保障温度,给骑手一些弹性空间,给安全多留一些保障,这样,也就给自身发展创造了更多空间,提供了更实支撑。毕竟,消费者不需要这种“生死时速”,一个企业的发展更不能走这种“捷径”。

热点观察

向深处细处发力

杨建楠

验证一种新产品需要多久?

一位企业负责人坦言,要是所在园区缺少设备,找外地机构验证,有时仅来回寄送样本就要一周时间。在河北区创优科技园内,入驻企业却不需要承担这样的时间成本。园区创建了总面积为1679平方米的中关村(智造)中试服务平台,有了这个近似于真实生产环境的平台,企业想验证、校正和修改实验室创新成果,上下楼就能解决问题,大大提高了研发效率。

这是一处闲置了5年多的老工业园区,去年翻新改造后,老厂房迎来了新生,从高精尖元器件设计、测试实验到市场分析,依托园区的核心设备与实验人才,企业的多种需求都能得到满足。盘活存量资源,关键在“用”起来,而具体怎么用,要在“做深做细”上下功夫。改造老厂房、旧楼宇,不能只停留在对物理空间的修修补补,如果只让它们承担载体作

用,供需双方仅限于简单的“租住”关系,缺少深层纽带,再精致的“巢”也难以对“金凤凰”形成长久吸引力。

有位企业负责人曾说:“哪里能帮助我们解决发展难题,哪里就是我们的落脚点。”发展的难题不会浮在表面,它是关系到企业成长动力的深层次需求,这是我们要在盘活存量上做“深做细”的原因。河东区二次方二手商品流通电商产业园,同样是由闲置老厂房改造而来。该园区针对二手商品流通行业中的痛点,自主开发出二手商品流通系统,为企业提供二手商品收购成本认定服务,不仅给入驻企业提供了良好的硬件条件,更从软件设施着手,帮助其化解发展难题。

细节决定成败。无论是人才还是企业,需求都是多角度、全方位的。从细处入手,能为存量资源找到更多盘活方式。盘活存量,也是在创造增量,越向深处、细处发力,在存量中挖掘出的增量就越丰富,也才能不断提升城市的发展质量。

对话人:
徐虹 南开大学旅游与服务学院院长、教授
李娜 本报评论员

文旅行业已成为人们美好生活需要的重要组成部分,也是消费市场提质增效的重要支撑。推动文旅融合发展,精心谋划做好“大旅游”文章,有助于激活消费潜能,培育新的增长点,释放发展新动能。

李娜:这个冬天,“尔滨”频上热搜。在火车上表演东北大秧歌,鄂伦春族的人们牵着小鹿走上中央大街,企鹅在雪地里“巡游”,带给游客立体多元的个性化体验。过去讲旅游,是比较单一的概念,现在更强调文化、旅游、消费深度融合,需要做好“大旅游”文章,对此您怎么看?

徐虹:当消费需求向个性化、多样化转变,旅游不再局限于逛景区,而是变成了对旅游目的地多方面的体验,意味着当地的生活服务、基础设施、商业环境等都与旅游息息相关。“出圈”的哈尔滨,恰恰是回应了这一点。适应旅游需求变化,需要打开新的资源观,按照“大旅游”思路,将文化、商业等各种资源要素都纳入为游客营造高品质生活体验的活动中。“大旅游”涉及面广,带动性强,通过文旅融合发展,不仅能丰富旅游产品、提升旅游品质,而且将助推产业转型升级,在“需求牵引供给、供给创造需求”的动态循环中催生更多发展新动能。

李娜:“大旅游”背后是文旅深度融合的探索,是创新。天津有河、海、山等自然资源,有洋楼资源,有相声等非物质文化遗产,借助新场景、新业态、新模式,赋予特色资源更具年轻态的创新表达,可以打造出独具魅力的文旅品牌。

徐虹:是的。河海文化、人文风情等本身并不能创造效益,必须把它们变成产品、项目,让人们能够体验、愿意消费。也就是说,要通过融合创新打造新的消费场景、消费业态,充分发掘资源利用的价值和潜力。譬如,博物馆除了静态展示展品,可以开发更多沉浸式体验、研学型产品。当然,这里面涉及体制机制创新问题,也涉及产品研发环节,更需要培育相应人才,特别是运营管理方面的人才。做强文旅品牌,在深挖内容的基础上,需要进一步打开思路,让创新的步子再大一些,不断用新供给满足、引领、创造新需求。

李娜:精心谋划做好“大旅游”文章,做优服务是关键。旅游的过程不仅是看景,更看城市管理和水平。有人曾用“宠”字来形容一个地方的待客之道,强调让游客玩得舒心,收获高品质旅游体验。

徐虹:好的服务也是城市一“景”,有了特色资源、系列文旅产品打底,热情周到的服务就是加分项。在“大旅游”视角下,提升服务质量不是某家店、某个企业的事,而是服务体系的建设。旅游目的地的供应链体系的外围是公共服务体系,包括政务服务、志愿者服务、居民服务以及交通治理、城市绿化等,里圈是商业服务供应体系,涉及旅游服务供应商、集成商和分销商等,中心是游客。也就是说,服务要全程跟着满足游客需求走。公共服务是否优质、商业服务是否丰富等,体现的是人文关怀,提高的是城市吸引力和美誉度。

李娜:“大旅游”强调资源统筹协调、贯通联动,生态景观、公共文化设施和商贸综合体等串珠成链、连线成片,其实也是对高品质生活空间的打造。

徐虹:如果资源的聚合性、联动性不强,就会直接影响文旅品牌打造,也很难形成竞争优势。为市民和游客打造高品质生活空间,借助文旅融合“融”出旅游新体验,既要基于自上而下的顶层设计,也要激发自下而上的转变动力。如果链条上经营主体创新产品的动力、能力不足,适配消费新需求的文旅产业体系就难以建立。形成发展合力,是做好“大旅游”文章的重要前提。有了这样的前提,可以进一步延伸产业链条。以露营经济为例,它的产业链可以很长,涉及露营装备、便携食品、旅游服务,等等。以市场需求为导向,从产品创新到市场营销,产业链哪里短就补哪里,哪里缺就补哪里,这样文旅市场才能不断做大做强。

基层声音

本报与各区融媒体中心联合推出

社区有了“合伙人”

石乔

民生无小事,枝叶总关情。近日,南开区云龙里社区内破损已久的座椅,由共建单位修缮一新;向阳路街道延安楼社区由共建单位出资进行花园提升改造,美化了小区环境……这些老旧小区“急难愁盼”问题的解决,不仅让群众感受到阵阵暖意,也提升了社区凝聚力和向心力。

问题的有效解决,得益于社区基层治理创新招法——“社区合伙人”机制。“社区合伙人”即社区共建单位,既是为社区提供服务的参与者,也是这项制度的受益者。譬如,社区统筹周边资源,为共建单位疏解办公场地、员工招聘、用水用电等方面的困难。有关部门聚焦共建单位需求,整合市场监管、税务、公安、消防等力量,建立健全“诉求—解决—反馈—回头看”闭环机制,为企业解决经营中遇到的各种实际问题。

一人技短,二人技长,众人拾柴火焰高,把社区治理的旁观者变为实打实的参与者,就是与群众手牵手、心连心,变单向服务为“双向奔赴”,有效提升基层治理能力。

基层是干事创业的大舞台,吹响协同治理“集结号”,建立群众身边的“零距离”服务体系,就会最大限度地凝聚共治共建共享的合力。

精心谋划做好「大旅游」文章