

以营商环境的最优带动投资创业的最热——

苏州以“最舒心”锻造硬核竞争力

苏州再次按下发展“快进键”。3月28日,苏州召开营商环境创新大会,发布了《苏州市优化营商环境创新行动2020》,全面吹响优化营商环境“冲锋号”,为高质量发展锻造新的“硬核”。

“以营商环境为代表的制度供给,正成为当下和未来重要的核心竞争力。”江苏省委常委、苏州市委书记蓝绍敏表示,苏州将持续创造新的制度优势,以营商环境的最优带动投资创业的最热,让苏州这座开放的城市始终行稳致远,永远活力四射。

“营商环境3.0版”彰显国际范

在年初召开的苏州开放再出发大会上,苏州向全球郑重发布“苏州最舒心”营商服务品牌和“4S”国际版营商服务品牌(Supreme Service, Super Suzhou),决心用像汽车4S店一样公开透明、星级酒店一样标准可靠的“至高服务”,赢得“投资中国、首选苏州”的口碑。

“苏州最舒心”如何实现?被誉为“营商环境3.0版”的《优化营商环境创新行动2020》给出了答案:苏州将努力在法治诚信、智慧政务、企业服务、资源配置、合作共赢、统筹协调等方面实现更大突破,让企业和投资者在苏州投资放心、发展安心、干事顺心、创业开心、生活舒心。

“我们认真对照了世界银行、世贸组织等营商环境标准,同时对标先进城市经验做法,政策中有21条具体措施为全国首创,28条处于全国先进水平。”苏州市市长李亚平介绍,《优化营商环境创新行动2020》主动切换视角,更多地从企业如何办好一件事、一类事出发,来集成优化政策。用法治诚信造就最硬内核。苏州把“法治诚信”作为塑造营商环境第一标志“置顶”,围绕强化中小投资者保护、加大知识产权保护和运营力度、完善社会信用和企业征信体系建设等方面制定了有针对性的细则,特别是为新材料、生物医药等新兴产业知识产权申请提供快速审查通道。

用智慧政务构建最强支撑。针对企业群众关注度高、办理量大的事项,苏州重构办事和业务流程,实现企业和市民办事线上“一网通办”,线下“只进一扇门”。年底前,审批承诺时限比法定时限提速60%,实现100项高频政务服务事项全市通办。

用改革创新实现最高效率。借助开放创新合作热力图这一信息化平台,苏州将砍掉一切不必要的环节和程序,让来苏州投资就像网购一样简单,只需要一张网,就能实现一键解读、一响应。与此同时,试行“产业定制地”模式,精准强化地块条件和企业需求之间的衔接,让企业“按图索骥、拎包入住”。

优化营商环境只有进行时

昆山在全国率先提出“亲商、安商、富商”理念,苏州工业园区诞生了全国首家一站式服务中心……改革开放40多年来,苏州通过打造高效完善的政府服务体系,构建一流营商环境,成功抓住国际产业转移机遇,发展成为全球知名制造业基地。苏州先后被世界银行和《福布斯》杂志评选为“中国投资环境金牌城市”和“中国大陆最佳商业城市”,连续八次当选“外籍人才眼中最具吸引力的中国城市”。40多年的实践中,苏州人始终清醒,营商环境只有

整合特色菜肴小吃,创新线上线下互动——

"莆田餐巴"巧解餐饮门店复产难

“莆田餐巴”采用线上订餐、线下自取、私人订制配送、现场体验等模式,按疫情防控的要求做到无接触服务,为广大居民提供便利。在疫情防控期间,餐饮企业打破以往单干的格局,化被动为主动,充分利用“互联网+”,线上线下同频共振,联合创新经营模式,不仅减少损失,稳定客源,还为接下来传统餐饮业转型升级打下基础。

新冠肺炎疫情突如其来,餐饮业作为劳动密集型服务业受到了重大影响。对此,福建省莆田市市长李建辉认为,要坚定信心、抱团发展,抢抓机遇,创新模式,打造线上线下结合、供应链垂直整合、销售定制化、差异化的新餐饮。

连日来,在莆田市委、市政府统筹下,莆田市各餐饮企业奋力扭转危机,借助“互联网+”,创新发展新模式,跨界打造新餐饮,在做好疫情防控的前提下,有序有效恢复营业,满足消费者的生活需求,助力莆田市恢复正常经济社会秩序。

新餐饮备受青睐

“好久没有闻到这么熟悉的味道了,还是莆仙小吃地道。”家住市区和成天下小区的“90后”居民陈喜顺,特地来到停靠在国贸大厦楼下的“莆田餐巴”移动篷车前购买莆仙美食。他从新闻里了解到,“莆田餐巴”开进园区、社区、写字楼、机关等,推出许多美味可口、物美价廉、安全放心的美食,因此过来打包购买,改善这个多月来的单调伙食。该服务点仅仅一个中午就销售出80多份套餐,附近居民、公司员工等随到随买,打包取走。

那么,这深受市民欢迎的“莆田餐巴”是如何诞生的呢?莆田市餐饮烹饪行业协会会长关玉标说,此前为了元宵节,协会早筹筹资40万元购买了15辆移动篷车,计划布置在莆田市各个闹元宵的地方,做莆仙美食,丰富旅游业态。但一场疫情改变了所有计划,全市大部分餐饮企业陷入“停摆”。

为了渡过难关,有序推进复工复产工作,连日来,协会在市委、市政府的指导下,创新思路,盘活资源,将15辆移动篷车打造成“莆田餐巴”,先后在莆田高新技术产业开发区、涵江小商品批发城、城厢万辉社区、荔城荔园小区等10多个地方点试营业,既解决了企业复工人、当地居民等用餐问题,又使得多家餐饮企业“动起来”,创造出餐巴服务点、中央厨房等上百个就业岗位,实现多赢。

行业抱团谋创新

刚刚推出的“莆田餐巴”如何经营好,做强做大?在莆田市餐饮烹饪协会的牵头下,友德酒店、蒲集



苏州工业园区,一片处在开放创新综合改革前沿的活力热土 (资料片)

“升级版”,没有“终极版”,一定要紧紧围绕企业需求,在不断创新的过程中持续优化升级。

去年11月2日,苏州建立月度沙龙、微信群联系、信息直报等“三项制度”。企业家的意见和诉求,市委、市政府主要领导“听得到”“看得到”“办得到”。运行5个月来,主要领导与785名企业家直接对话,收到了25份直报信息,262条意见建议,为苏州优化营商环境提供了最真实的“政策蓝本”。

“营商环境好不好,要让企业来评判,用实绩来说话。”苏州工业园区管委会主任丁立新表示,园区对标世行标准,借鉴国际先进经验与做法,研究制定营商环境提升方案,全面提升市场准入、信息公开、知识产权保护、信用体系建设水平。另一方面,深化与国际评估机构合作,持续开展营商环境模拟评估,查找不足、补上短板。

“持续优化营商环境,必须坚持用户思维和问题导向。”苏州市行政审批局局长许振华说,作为政务服务“总客服”,行政审批局通过大力解决行政审批制度改革中的痛点、难点、堵点问题,实现企业群众办事“找最少的部门”“花最少的时间”,不断增强企业群众获得感。

苏州优化营商环境,只有进行时,没有完成时。目前,苏州将各地优化营商环境工作成效作为高质量发展的核心考核指标,将市级相关部门营商环境工作完成情况纳入部门绩效考核,推动全市上下持续发力,不断优化营商环境。

合力奏响高质量发展“最强音”

3月26日,苏州企业服务平台正式上线,打造苏州非涉审企业服务的总入口,成为加强和改善企业服务的一项重要举措。



日前,停在福建莆田城厢区太平小区的“莆田餐巴”移动篷车,吸引了众多市民来购买美食 郭文辉摄

味、老蒲鲜、蘑菇私房菜、拱辰厨师团等餐饮企业抱团参与,各家中央厨房统一配送菜品到“莆田餐巴”上,餐饮员工从店里走进社区、园区、写字楼提供服务。

莆田市餐饮烹饪行业协会秘书长郭文辉说,每个“莆田餐巴”服务点销售的菜品都不一样。比如工业园区针对企业员工,一般以套餐为主,每份15元;写字楼提供更多样的菜品和套餐;社区除了焖豆腐、莆田红团等各类小吃外,还会供应半成品,市民购买回去直接加热即可食用。同时,每个服务点还建立了微信群,有的小区还直接邀请餐饮企业进入小区业主微信群,“莆田餐巴”提前一天发布次日供应菜品,居民提前下单,协会根据订单统筹各餐饮企业配送菜品。

莆田老蒲鲜餐饮企业创始人陈伟军说,在疫情防控期间,餐饮企业打破以往单干的格局,化被动为主动,充分利用“互联网+”,线上线下同频共振,联合创新经营模式,不仅减少损失,稳定客源,还为接下来传统餐饮业转型升级打下基础,“莆田餐巴”是行业转型的前哨战。

关玉标表示,“莆田餐巴”是莆田市餐饮行业抱团创新谋突围的重要一步,餐巴设置移动便利,提供的食品已完成大部分烹饪程序,现场制作不存在油烟污染等问题。不过,“莆田餐巴”在布点、运营过程中需要有关部门给予大力支持,共同把“莆田餐巴”打造成本土餐饮的新品牌。

借力“互联网+”突围

在“互联网+”浪潮的冲击下,餐饮行业的互联网化飞速发展,未来餐饮即将社群化,谁能抓住“粉丝”,谁就

3月5日,苏州2019年度综合考核工作总结暨作风建设大会宣布,每季度向社会公开通报服务不到位、政策不落实、企业不满意的负面典型案例。

此前,在疫情防控的各个阶段,在全国率先出台苏“惠”十条、苏“惠外”十二条等分类支持政策,和企业共渡难关。

……

今年以来,苏州以实际行动向全球投资者释放出强烈信号:无论外部环境如何变化,苏州的营商环境决不会受短期形势影响;大胆投资苏州、加码苏州,永远是最正确的选择。

“富士在全球有20多家工厂,其中4家在苏州,可以说,我们在中国的投资重心就在苏州。尤其是在这次疫情下,公司能够迅速恢复生产,离不开政府的大力帮助。我们也坚信,在苏州能够实现可持续发展。”苏州富士胶片映像机器有限公司副总经理稽瑞康表示,苏州有着一流的营商环境,在政府大力支持下,公司的医疗器械项目很快就办好各项审批,几乎做到了当年投资、当年出产品。目前,该公司已根据本土需求,研发各类新产品,推向中国市场。

“我们感受最深的是,苏州营商服务总是多一分周全,让企业少一分操心。”最近一直忙于公司新项目的苏州迈为科技股份有限公司财务总监刘琼,在看到苏州在项目审批上的大提速后,倍感振奋。在他看来,营商环境政策迅速兑现,必将激发出企业发展无限潜能。

“你投资、我服务、共发展”,当下苏州呈现的这一幕幕生机勃勃的景象,不断为这座绵延千年的城市注入新的活力,奏响高质量发展的“最强音”。

新华日报记者 李仲勋 陈南薇 通讯员 范昕怡 雷 霆

疫情下遭遇销售困境,看浙江湖州农产品如何突围——

以变应变,赢得新商机

市场萎缩、物流不畅、产品滞销……纵然已连续6年蝉联全省农业现代化发展水平第一,但2020年的开局,湖州农业也是举步维艰。

举例来说,湖州淡水水产品产量、产值均列浙江省第一,然而今年春节期间,无论价格还是成交量均呈断崖式下跌,其中鳊鱼的价格、成交量同比分别下降30%和90%。

任何一场危机,在对社会、经济造成冲击的同时,往往也暗含着新的机遇。

如何走出农产品滞销的困境,同时守好百姓“菜篮子”?浙江省湖州市各级政府和农业企业、农民携手突围,引入电商平台、深挖销售渠道、提升产品竞争力……疫情的倒逼推动了湖州农产品销售升级,不仅有效缓解了眼前的危机,而且有望在“后疫情时代”释放出更大红利。

布局立体电商网络 点点手机送来“e桌美味”

长兴泗安土鸡、南浔菱湖跑道鱼、吴兴移沿山小番茄……3月28日一早,位于南浔区旧馆镇的浙江愚公生态农业发展有限公司“e桌美味”配送中心内,30多位工人正忙着配货。“我们能在接单后1小时内将新鲜食材配送至社区加盟店,顾客只要就近提取即可。”配送中心负责人刘必鸣说。

在疫情影响下,一边是城市农产品供应紧张,一边是农业企业销售受阻。2月1日,“e桌美味”小程序紧急上线,“湖州市农业农村局向我们提供了面临滞销难题的农业基地名单,以便我们迅速组织货源。”愚公农业总经理田发芳说,他们迅速与50多家基地合作,采取“线上下单—基地采摘—无接触配送”模式,将田头的优质农产品搬上市民餐桌。眼下,“e桌美味”配送范围已覆盖湖州市区40个社区,日均成交额超1000单。

除了“e桌美味”这一本地生鲜平台,湖州市农业农村局还对接淘宝、盒马鲜生、京东、拼多多等多个电商销售平台,激活多个本地微信公号、微信社群,构建立体农产品电商网络,助力农产品销售。

这几天,德清县阜溪街道龙胜村的种笋大户严桂兴每天都接到来自京东的订单。而一个月前,他还在为自家早园笋基地每天500公斤鲜笋滞销而发愁。

“还好县里帮我们联系了电商平台,还包邮费,让我们的早园笋成了‘全国抢鲜’的俏销货。”严桂兴说。据悉,借助大型电商平台,疫情期间,德清县已销售早园笋、青虾等生鲜农产品190余吨,有效缓解了滞销难题。

为鼓励农产品触网销售,湖州市财政对疫情期间销售额超过100万元的农业电商平台给予奖励,今年以来已发放奖励资金246.7万元。据统计,1月至3月,湖州市555个农村电商主体的农产品网络销售额达15.15亿元,同比增长60.1%。

深挖各类销售渠道 农家乐老板娘变身“带货达人”

大型电商带动种植养殖户销售产品,然而散落乡村的中小型种植养殖户由于产品种类多、数量少,依然面临销售难题。还有茶叶等客户习惯现场看货下单的农产品,销售也受到影响。

在长兴县水口乡顾渚村,经营了18年农家乐的蒋彩虹怎么也没想到,这次疫情竟让她变身“带货达人”。凭借微信里的2600多位熟客好友,她售出了30多万元的当地土特产。

疫情期间,湖州市2039家农家乐全部关停,经济损失达4.7亿元。“所有订单都退掉了,算上为春节假期提前备菜的费用,我家损失了近20万元。”蒋彩虹急得好几夜都没

网络直播平台设馆

寿光:蔬菜线上卖,政府来“背书”

3月28日9点,寿光市侯镇大泊头村,张译心、赵志杰夫妇在直播间网络直播盆栽韭菜、水培芽苗菜的种植管理技术。“我们想通过直播,让消费者更直观了解寿光的菜是怎么种出来的,把这些信息传递给更多的人。”张译心说。

夫妻俩网络直播卖得最好的是韭菜盆栽,种植的品种是寿光文家街道的紫根宽叶韭菜,有时一天就能卖上千盆。张译心、赵志杰过去一直从事广告传媒行业,今年赶上疫情,便想着利用网络推广寿光蔬菜,刚开始只做水培芽苗菜的推广,后期又加上茄子、小西红柿、黄瓜等蔬菜。

作为全国有名的菜篮子,寿光注重通过蔬菜电商拓展销售渠道,提升区域品牌,推动蔬菜产业新变革。为做好电商,寿光市政府出资、联系电商专家,开展网红达人、电商直播、青年电商等培训。同时,出台配套支持政策,扶持寿光软件园、快递物流园。电商扶持资金累计投入2000多万元。

2017、2018年,寿光农产品网络销售连续两年增幅30%以上。2019年,寿光农产品电商实现网络零售2.8亿元,同比增长98%。目前,寿光各类电商企业达985家,活跃网络商舖13000多家,电子商务交易额328.6亿元。

近期,寿光鲜链公司包装车间的工人一直在加班加点,把羊角蜜包装、称重、装盒,装运至物流车,发往各地。羊角蜜已经成为寿

睡好。

作为长三角地区规模最大的乡村旅游集聚区之一,这是水口乡第一次面临完全没有客源的困境。不仅少了旅游收入,原本游客爱买的农产品也没了销路。水口乡生态旅游办主任张宇华和同事们白天跑农家乐收集建议,晚上开会研究对策,最后他们想到了向农家乐熟客快递农产品的销售策略。张宇华将农家乐划分为12个片区,设立了12位农产品代理人,专门指导农家乐业主盘活客户资源,网售本地农产品。如今,水口乡近一半的农家乐开始试水网售农产品,一天发货量超2000单。

眼下,安吉白茶正迎来大规模开采,全县17万亩茶山上,采茶工双手翻飞,摘下片片致富叶。然而,受疫情影响,今年来安吉买茶的外地客少了很多。面对难题,湖州市“三服务”活动办靠前服务,协助当地探索安吉白茶博览会“云端举办”模式。3月24日安吉白茶开采当天,6名“网红”主播和20多位安吉白茶茶商通过抖音、淘宝平台现场直播,为白茶开嗓吆喝。直播仅半小时,观看人数达到4万多人,有效带动销售。

微信带货,“网红”直播……这些由疫情倒逼催生的农产品销售新模式,正成为湖州农业转型升级的新机遇。

品质决定核心竞争力 “芯片鱼”价高还俏销

疫情对农产品销售的影响正随着复工复产、物流畅通而逐渐减弱,湖州的“新农人”们已经开始谋划更远的未来。

“疫情期间,我家的‘黑里俏芯片鱼’一直很抢手,今年我决定扩大规模。”德清县禹越镇养殖大户章其明将一条一公斤重的黑鱼放入塑封袋,注入清水,然后充氧密封。“一条礼盒装‘芯片鱼’可以卖到49元,比普通黑鱼价格涨了3倍。”说起价高还受欢迎的秘诀,他笑称,主要在“芯片鱼”生态养殖,让消费吃得美味又放心。

去年初,章其明在水产专家的指导下,尝试养殖“芯片鱼”。在小黑鱼的背部植入芯片,全程记录生长过程。等鱼上市时,顾客只需用手机扫描芯片,就能获悉产地、养殖户、用药情况等信息,每条鱼都能追根溯源。

黑鱼是禹越镇的主导产业之一,有养殖户253户,养殖面积达6140亩。看着章其明养的“芯片鱼”广受欢迎,不少养殖户前来取经。“消费环境正在不断变化,此次疫情,更让我们认识到产品品质决定核心竞争力。”禹越镇副镇长费贵洪介绍,今年该镇将鼓励养殖户扩大“芯片鱼”的养殖规模,提高产业效益。

在吴兴,大吴浦三色湖茶负责人卢瀛峰同样极为看好消费升级的趋势。眼下,安吉白茶、德清莫干黄芽、长兴顾渚紫笋已全面开采。卢瀛峰创新营销方式,将目光放在茶叶个性化搭配上。“我们将三种茶搭配,推出三色湖茶,定制300元至1000元不同价位的礼盒。”卢瀛峰说,目前他已采购3500公斤鲜茶叶进行炒制,而老顾客们早已订下了500多公斤三色湖茶,价格较往年基本持平。

湖州市农业农村局相关负责人介绍,疫情期间,湖州组建了粮油、蔬菜、茶叶、水果、蚕桑、水产、畜禽、休闲观光农业8个专技指导组,通过线上线下相结合的方式,对农业主体精准指导,解决专业技术问题的同时,通过挖掘文化内涵、创新科技手段,帮助农业主体创建自主品牌,助力农产品品牌化营销。

在危机中汲取变革的力量,积极转变经营思维,才能让未来可期。

浙江日报记者 孟 琳 叶诗蕾 吴丽燕

大众日报记者 石如宽 通讯员 杨 峻