

优化营商环境要避免“站着说话”

贾梦宇

为倒逼干部作风转变,将优化营商环境措施落实到位,内蒙古自治区鄂尔多斯市康巴什区将研究优化营商环境列为区委常委会会议固定议题,并设“站着说话不腰疼”检讨席。发言者均站立发言,直面工作中不足,深刻剖析原因,谈改进举措。(综合近日多家媒体报道)

“站着说话不腰疼”,指一个人不自觉地替他人着想,不了解他人的实际处境,不体会他人的实际难处,只顾着说一些风凉话,或者不切实际地高谈阔论。如今,“站着说话不腰疼”被运用到转变工作作风的实践中,令人耳目一新,也为各地大力优化营商环境提供了新的思路。

干部思想作风、精神状态是营商环境的“风向标”和“晴雨表”,营商环境则是干部作风的“试金石”。时下,一些地方的营商环境

之所以存在不少亟待解决的问题和短板,有客观因素,但更多的是干部作风问题。有的干部工作浮于表面、不接地气,热衷于搞形式主义;有的只知道动动嘴皮子,不愿意真正办实事,即使抓也是抓而不紧,抓而不实;有的自以为本地的各项措施已经到位,营商环境已经变好,企业应该感到满意了,面对实际问题虚以应付;更有甚者,对于优化营商环境工作置之不理,根本“连站都不站”,导致“有的政策只是看起来很美,但企业想享受太难了”,许多优惠政策卡在“最后一公里”……干部完全“不腰疼”,只能让市场主体“真腰疼”。如此一来,企业的痛点难点并未得到有效解决,当地的营商环境并未得到真正优化。

营商环境好不好,关键在干部,在干部作风。很多地方的实践证明,哪里

的尊商亲商安商的氛围就浓厚,哪里就能吸引更多人才、资金、项目、产业,区域竞争力就强、高质量发展动力就足。优化营商环境,改进干部作风是关键。像鄂尔多斯市康巴什区那样设“站着说话不腰疼”检讨席,切中肯綮、大有必要。

近年来,把领导干部“请”上检讨席的“花式检讨”越来越多。无论是“站着说话不腰疼”检讨席,还是此前的“蜗牛奖”“躺平奖”等,其共同特点就在于给落后的部门、落后的干部提个醒,敲一敲警钟,建立起一种倒逼机制,以有力的督促、鞭策让相关干部在“脸红出汗”后“蜕变重生”,清除形式主义、官僚主义作风,瞄准问题真抓实干、对准矛盾着力攻坚,以领导干部的辛苦指数换取企业的满意指数。同时,

这也是对所有干部的一种警示,彰显了坚决转变工作作风,挤压慵懒政惰政生存空间,激发干事创业积极性、主动性的鲜明态度,可以促使更多的人有则改之、无则加勉,把受到的警示和触动转化为推动工作的动力。

纲举目张,执本末从。抓住干部作风这一关键,认真总结“站着说话不腰疼”检讨席之美好做法好经验,以有针对性的政策措施切实加强和改进干部作风,就能促使干部自觉自愿地动起来、干起来,营造出尊商亲商安商的浓厚氛围,打造出更有吸引力、更具竞争力、更加富有活力的营商环境。

微评

“一窗办”是有温度的便民之举

许君强

今年以来,江西省积极推动政务服务从“以部门为中心”向“以事项为中心”转变,大力实施“一网、一门、一窗、一次”改革,努力让企业和群众“进一门、到一窗、办多事”。(据《新华网每日电讯》8月7日报道)

近年来,为方便群众办事,许多地方都在政务服务场所设置了相应办事窗口。有的还实行一项一窗口,办什么事到哪个窗口,一目了然。不过,很多时候群众跑一趟服务窗口,可能有多种办事需求。在这种情况下,每办完一件事又不得不再排队,很不方便。“进一门、到一窗、办多事”,可以大大节省群众办事的时间,是有温度的便民之举。

“进一门、到一窗、办多事”,是服务方式的改进,是工作思路的创新,更是为民理念的彰显。由“必须找到这个窗口才能办”到“可以在同类专区内任一窗口办”,群众办事省时省心省力,办事窗口也随之优化了服务态度、提高了服务效能。这再一次说明,服务群众关键是要站在群众的立场上考虑问题,急群众所急、想群众所想。想让群众办事方便、顺心,办法总比困难多,关键就在于肯不肯开动脑筋、积极探索。只要在工作中时时践行“以人民为中心”,处处呼应群众的切身需求,就能探索出更多的“一窗办”,让群众有更加畅快、更加舒心的办事体验。

纵横谈
中国新闻名专栏
zonghengtan@126.com

集思录

让全民健身成为美好生活“标配”

康乾

今年8月8日是我国第十四个“全民健身日”。为贯彻落实《全民健身条例》,加大公共体育场馆向社会免费或低收费开放力度,我省将有302所公共体育场馆在2022年“全民健身日”期间(8月8日—14日)向社会免费或低收费开放。(据河北新闻网8月7日报道)

全民健身是群众增强体质、健康生活的基础和保障。从首个“全民健身日”启动至今,“全民健身”的理想正在照进现实——从“促进群众体育和竞技体育全面发展”,到“广泛开展全民健身活动”,再到“倡导健康文明的生活方式”,各种体育活动从赛场走向生活,各类健身方式从小众走向大众,越来越多的人动起来、跑起来、跳起来,在运动中挥洒汗水、收获健康,筑起了民族强健的基石。

健康是幸福生活的一个重要指标。有人说,身体健康是“1”,其他是后面的“0”。没有“1”,再多的“0”也没有意义。坚持健身、科学锻炼,既是对自己负责,也是对家庭和社会负责。近年来,随着全民健身成为国

家战略,人们的健康意识日益提升,对体育健身和运动休闲的需求不断增强。从健步、慢跑、广场舞,到踢球、骑行、“撸铁”,越来越多人正在从“要我健身”向“我要健身”转变,健康中国建设也越来越有声有色。

提供更多运动场所,提升公共服务质量,全民健身才会走向常态化,成为人们美好生活的“标配”。今天的燕赵大地,越来越多的体育场地设施建到群众身边,为推动全民健身提供了更加坚实的基础;石家庄今年计划利用拆违腾退地、街头路旁空地建设200个球类运动场地,第一批81个球场已于4月向社会开放;廊坊立足于打造“15分钟健身圈”,为26个街道249个社区和103个乡镇3198个村配建了新国标体育健身设施……而加大公共体育场馆向社会免费或低收费开放力度,则能盘活存量,缓解健身需求与场馆资源供需错配的矛盾,为群众参与健身活动创造更好条件。

全民健身日,全民动起来。不断提供更多更好的全民健身公共服务,就一定能够进一步激发全社会健身活力,让人们以更强健的体魄和饱满的精神奔向更加美好的生活。



画里有话

图/张建辉 文/丁家发

多一些暖心的“纳凉公交”

近期,全国多地持续高温。湖北宜昌市创新推出“纳凉公交”,把闲置公交车开进施工现场,让建筑工人有了免费纳凉午休的好去处。无独有偶,7月28日至8月底,江苏泰州客运集团每天抽调几辆新能源公交车作为纳凉专车停放在户外,为环卫工人、园林工人、建筑工人、交警、快递员、外卖员等一线高温作业人员提供避暑歇息服务。(据《光明日报》8月8日报道)

高温烘烤着大地,也考验着城市公共服务能力。“纳凉公交”为户外劳动者送去了清凉,也彰显了一座城市的善意和智慧,值得点赞和推广。

河北市场监管

河北省市场监管局实施广告“三助工程”

助企纾困解难 优化营商环境

针对中小企业在发展中普遍遇到的市场变化不适应,新营销模式不熟悉,转型升级突破难等问题,2020年5月以来,河北省市场监管局发挥职能作用,深入贯彻党中央“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”重要要求,全面落实国家稳经济一揽子政策措施,动员广告行业优势资源,在全省开展以“促进生产、扩大销售、转型升级”为主题的助产、助销、助转型“三助工程”,为中小企业纾困解难,助力优化营商环境。

“三助工程”旨在找准阻碍企业发展的短板和瓶颈,提升品牌价值,优化产品设计,拓宽销售渠道,提高营销能力,助力我省企业适应新形势,融入新业态,实现新发展。活动开展以来,共现场帮扶全省企业524家,解决产品销售、顶层设计、大数据分析等难题518项,组织各类培训170余场,培训企业6.4万余人次,增加销售额14.2亿元。受到企业和当地政府的欢迎,多家企业发来感谢信。

创新举措、全向发力,实施精准帮扶

河北省市场监管部门深度挖掘广告业在品牌塑造、引导消费、拓展市场、激发活力等方面的独特作用,针对中小企业在生产经营中存在的难点、痛点和堵点,找准切入点、选好工具箱,积极推动广告业与中小企业的对接,以先进理念、先进技术、先进手段为企业赋能发展。

一是立足企业需求。在广泛调研基础上,制定了“三助工程”实施方案,发动各市场监管部门和机关各单位推荐有需求的企业210多家,实施精准帮扶。

二是协调优质资源。整合传统媒体、新媒体、广告研究机构、大中型广

告经营单位和渠道商等优质公益广告资源,开展免费帮扶。

三是创新工作举措。打造“一培两会一平台+人企帮扶”(开展河北品牌营销大讲堂培训、创办媒体合作大会和产销对接大会、创建河北优品资源交易平台,组织专业团队人企帮扶)的五位一体帮扶模式,发挥产、学、研、媒各方专家智库优势,以全新的理念和创新的举措,助推中小企业竞争力提升和区域经济发展,确保有效帮扶。

全媒传播、全面推广,强化品牌塑造

针对中小企业规模小,受众群体少,品牌区域化,知名度不高等问题,发挥传统媒体、新媒体各类功能优势,变“单打独斗”为“握指成拳”,实施“全方位策划+精准传播”,使企业品牌形象知晓率、公众触达率、产品美誉度大幅提升。

一是运用传统媒体,如广播电视、报刊等新闻报道,楼宇、公交站厅等户外广告开展深度宣传,提升品牌知名度和信任度。

二是运用新媒体,如门户网站、公众号、信息流推广、短视频宣传等增强传播力,提升品牌传播覆盖面。

三是运用新形式全面推广。整合省广播电视台、省广告研究院、省广告协会等媒体资源举办媒体合作大会,通过典型案例分享、企业家访谈、专场推介等形式,免费为企业提供免费、订单式宣传推广方案。一百多家成长型企业参会并与主流媒体展开深度合作。

赞皇县蕊源蜂业公司原是一家蜂蜜粗加工企业,实行“公司+协会+合作社+农户”经营模式,在当地有较好的口碑,但是在区域外的知名度不高。“三助工程”组织专业团队免费为

该企业设计制作宣传片,并在媒体上广泛传播,有效提升了企业品牌知名度和美誉度,增加销售额2455万元,带动全县11个乡镇1260户蜂农脱贫致富。

拓宽渠道、打造阵地,畅通产销链路

针对一些中小企业传统销售渠道受阻、线上销售不敢等问题,协调京东、快手、乐商城等电商平台,与企业进行有效对接,打通线上销售渠道。筹办河北产销对接大会,引导全国大中型渠道商前来洽谈采购,拓宽外部销售渠道。创建河北优品资源交易平台,设置14个地域特色产品馆,遴选优质产品免费入驻,科学配置推广、招商、对接、售卖等广告资源要素,提供全业态服务,打造常态化营销阵地,目前800多家企业入驻,为君乐宝、衡水老白干、河北光牌面业等多家企业进行撮合交易累计达3600余万元。

河北乐寿鸭业是国内烤鸭坯生产行业的知名品牌,但限于自身没有专业团队,线上销售始终不温不火,华糖云商、百度利用行业媒体的资源优势,帮其对接渠道商,挖掘潜在客户,拓展了销售范围,2022年上半年,该企业总产值同比增长41.7%,销售渠道长期稳固。

数据分析、智库赋能,助力转型升级

企业发展转型,顶层设计要先行。针对一些中小企业长期以来市场分析不精准、产品更新不及时等问题,利用省广告研究院等智库资源,对行业前景、市场状态开展分析研究,为企

业发展规划路径。发挥互联网大数据优势,帮助企业分析市场,科学确定生产销售策略;根据市场定位,帮助企业优化生产和管理流程,利用数字技术提升效能。

河北一然生物科技股份有限公司原来只为乳品企业生产原材料,没有面向消费者的终端产品,发展受限。针对企业需求,专家团多次入企帮扶,通过大数据深度分析、竞对调研为企业精准定位市场,快速推动新产品研发上市,使企业从单一原料供应商向消费者终端市场成功转型,产品附加值大幅提升,产品销售区域扩大到山东、重庆等6省市,覆盖全国连锁店3万余家,增加销售额3亿元。

广泛培训、靶向问诊,推动持续发展

人才直接关联企业的核心竞争力。针对中小企业新型营销人才不足、发展思路不宽的问题,创新开设“河北品牌营销大讲堂”培训。

一是开展线上专题培训。开设五大教学板块,细分14类能力提升课程,为企业培养技能型人才,目前已举办培训22场,包括一场专门为药品、保健品、医疗器械等相关行业开展的广告合规课,参训人员达2.1万人,不少企业在培训后留言,纷纷点赞。

二是组织企业家沙龙。针对企业个性化需求,举办企业家沙龙10余场,为企业培养产品战略、品牌规划、企业管理等方面专家型人才。

三是做好跟踪服务。根据企业反馈开展回访,针对企业发展中遇到的阶段性难题,持续做好一对一指导帮扶,帮助企业转思维、扩眼界、强能力,厘清发展思路,为中小企业持续健康发展奠定坚实基础。

(许彦华、张玉峰、马彦铭)

“三助工程”典型案例

创新打造“河北优品”

2021年6月30日,“河北优品”资源交易平台小程序版、PC版、微商城版完成上线工作,为河北名优特产品搭建起一款全方位数字化展销平台。

作为“三助工程”重要帮扶举措之一,“河北优品”是依托国内领先的营销传播机构——河北华糖云商公司在全国快消品行业庞大的生产商、渠道商数据资源,创新打造的“推广、招商、对接、售卖”四端合一的综合服务平台,既是产品展示基地,为消费者选购产品提供便捷智能服务;也是企业与渠道商的对接基地,满足企业招商订货需求,为企业打造一站式品牌及产

品营销解决方案。平台根据地域划分了14个地域展馆,涵盖了酒类、食材、纺织品、土特产等22个品类,遴选全省优质特色产品免费入驻,根据双方动态需求,及时创新服务产品和服务模式,同时在食品招商网、食头条等平台进行宣传推广。

截至目前,河北省800多家企业已完成审核、免费上线等工作,其中为君乐宝、衡水老白干、塞罕坝、保定五合窖、保定市稻香村、邯郸成安乾翔农业、河北光牌面业、邯郸丛台酒业、河北养元等多家企业进行撮合交易,撮合交易额达3600余万元。

“乐寿鸭业”品牌影响力提升

河北乐寿鸭业有限责任公司位于献县经济开发区,始建于2007年10月,是集种鸭繁育、饲料生产、肉鸭养殖、屠宰制坯、冷链物流于一体的省级农业产业化企业。

乐寿鸭业拥有先进的生产流水线、严格的质量管控体系,近3年产品检验合格率100%。但受疫情影响,公司销售渠道出现堵塞,销售收入下滑,传播力退化造成了公司品牌力减弱。

经“三助工程”专家团评估,决定给予乐寿鸭业大力度资源支持。河北广播电视台现场录制并实时发布企业新闻,免费提供商业广告,纳入河北品牌工程,助力企业品牌影响力提升。《品牌农业与市场》专题介绍企业诸多

产品,将企业的“乐寿”和“乐寿御坊”两个品牌在农业、食品行业推广。根据企业经营销售现状,河北百度营销专家梳理销售渠道和方式,根据“乐寿御坊”商标注册地在北京的实际,帮助企业对接北京一家实力雄厚的互联网公司,促成双方百度推广合作,投入产出比达1:8。

随着营销状况逐渐向好,企业生产规模也开始扩大,2021年新建屠宰肉鸭第二厂区投入生产,日屠宰分割肉鸭7.5万只。目前,年屠宰分割肉鸭增加到1700万只,年分割肉鸭3200万只。2021年销售收入57972.06万元,同比增长99.97%。2022年上半年,实现总产值8.7亿元,同比增长41.7%。

互联网助力“正旺机械”焕发新活力

河北正旺机械制造有限公司机械产品销售范围遍布全国,却没有在互联网平台上开展任何营销动作,线下营销以在重点城市建立营销点为主,设施、人力、管理等线下运转成本严重挤压产品利润空间。了解到企业现状和需求,“三助工程”专家团进行了针对性指导帮扶。

优化思维、线上传播。针对企业销售人员进行了互联网营销概念灌输及营销方法论指导,帮助员工优化营销思维。帮助正旺机械制作企业宣传片,让

企业形象传播更加立体,有效提升了传播效率。

定位市场、线上营销。运用大数据,为正旺机械提供市场定位,为生产决策提供精准市场分析数据。为正旺机械建立线上营销新模式,提供销售线索100多条,线上推广覆盖全国多个省市区,根据市场定位和需求变化,指导该企业改变生产流程,将整机生产制造向标准化零配件生产组装方向转变,由生产工程机械为重心向生产农牧机械为重心转变。