

爬坡过坎提振信心·对话沧州企业家⑦



▲图为华北商厦城市广场店智能驾驶汽车展示。



商业能级提升为城市赋能

——访沧州市华北商厦有限公司总经理胡永刚

本报记者 何荣芝 吕 坤 摄 影 殷 实

【阅读提示】

从麦当劳、星巴克，到迪奥、浪琴，华北商厦已为沧州引入“首店”品牌548家。众多对城市能级和商圈要求极高的品牌不仅在沧州扎下了根，还屡创销售纪录。

有人说，商业发展最能直观反应城市的经济现状，商业能级的提升是推动城市发展的重要动力。

3月26日，华北商厦城市广场店试营业，面积17万平方米，比原来两店加起来的面积还大，填补了东部城区大型商业综合体的空白，也让附近居民生活更便利丰富。

至此，华北商厦也迈出了从百货商厦到购物中心转型的重要一步。

壹 从百货商厦到购物中心

记 者：在沧州，华北商厦一直备受消费者关注。而疫情对商业的冲击最直接，这对新店筹备有怎样的影响？

胡永刚：今年是华北商厦创业发展的第41年。2022年疫情，华北停业超过60天，继39年持续增长后，首次出现年销售额下滑。新店原计划去年10月开业，但疫情之下，很多品牌缩减扩店计划，代理商也纷纷打退堂鼓，各品牌装修进度放缓，1/3品牌不得已选择退出。

记 者：老店销售下滑，新店开业遇阻，华北靠什么挺过难熬时刻？

胡永刚：疫情期间，华北商超成为稳物价、保供的主力，承担了应有的社会责任。危急时刻，华北商厦党员冲锋在前，从员工到管理层齐上阵，克服种种困难，坚守抗疫保供一线，吃住店里，每天配送数千单。省商务厅发来的感谢信，是对每位员工的肯定。我真诚感谢大家，更为华北有这样有凝聚力、向心力的团队而骄傲。

尽管销售额下降明显，我们依然坚持不裁员、不降薪、不减福利，给参与闭环员工双倍工资，对商户减免租金，每月按时结算货款。越是在困难的时刻，企业就越要体现担当。经此一疫，明显感觉华北的队伍更有凝聚力了。

为确保新店顺利开业，我们增加自营品



牌，企业经营压力也因此加大。雪中送炭的是，在各级政府的支持下，华北获得了5024万元留抵退税和118万元稳岗补贴，解了企业的燃眉之急。

记 者：新店取名城市广场店，这是否表明了华北商厦的全新定位？

胡永刚：城市广场店面积17万平方米，比原来的两个店加起来面积还大，这是华北从百货商厦到商业综合体转型的重要一步。开业的时候，400多个新老品牌坚定地同我们站在一起，这让我们十分感恩。

定位上，新华路店将持续引进更多一线品牌，继续中高端路线；解放西路店则立足社区，定位时尚亲民；城市广场店将引入时尚餐厅、儿童乐园、巨幕影院，再辅助照相馆、手办等杂品类，主打年轻时尚。

越高端。

记 者：2023年被定义为“消费提振年”，商务部也将支持有条件的地方发展首店经济、首发经济。发展“首店经济”，既能通过首店的聚集带动形成新的消费增长点，也可实现消费结构的升级和城市功能的转型。

胡永刚：没错，中国首店经济已经迎来3.0时代，首店经济的高质量发展不仅仅局限于品牌首店数量的增长，而是结合品牌能级、创新力和文化力的多维度发展。

记 者：从去一线城市购买品牌商品到在家门口就能享受品牌服务，这样的转变其实更符合年轻一代的消费心理。是什么成就了华北的每一次“破冰”？

象统一让顾客有宾至如归的感受，也因为这样的矩形设计，能够更好地满足顾客动线和品牌曝光率的双重需求。

在设备的投入上，无论是空调还是电梯，我们都选择的国际领先品牌，确保品质的同时，给顾客更好的购物体验。

记 者：确实，哪怕是在老华北，消费者也很难感受到岁月的痕迹，依然称得上活力满满。

胡永刚：我们日常有160多个文件来规范岗位职责。2000年，华北商厦成为省内首家通过ISO9000认证的百货零售企业，2010年的服务标准化认证和2012年的安全标准化认证，也都是省内首批。

对卖场的日常维护和检查，每个员工都有责任区，从一块瓷砖的裂缝到一盏灯的闪烁，都会第一时间反馈到位。而品类区域的

明晰划分，也更符合顾客的消费习惯。

记 者：沧州东西部城区人口数量差距不小，在小人口基数的区域建大体量的商业，有没有顾虑？

胡永刚：城市广场店的建设初衷是想弥补东部新城欠缺的商业综合体，并且打造购物中心一直也是华北的念想。城市广场店开业第一天涌入10万人、销售额突破千万元，这让我们倍感欣慰。但我们也清醒地认识到，在儿童乐园、餐饮、影院等尚未开放的时候，辉煌是暂时的，人气还需要“养”。我们同样清楚，城区的发展中，商业有着不可低估的拉动作用，华北有足够的耐心去等待。

当越来越多的优秀品牌扎根沧州，这就是沧州发展的明证。华北愿意继续用品牌提升为城市赋能，与家乡一起成长。

经济观察 省优秀新闻专栏

将城市资源 转化为“理由”经济 素 心

烧烤全国都有，但淄博持续爆火。

无论是“小串+小饼+大葱三位一体的灵魂吃法让人欲罢不能”还是“排队打卡去淄博撸串是年轻人的时尚感言”，无论是“从政府到市民的统一行动让人看到这座城市的决心”还是“单纯想穿越千山万水去感受一下路边烧烤众人齐唱怀旧歌曲的美妙”，去淄博吃烧烤，每个人都能说出自己的理由。

中国那么火，我想去看看。
只要给游客一个前去打卡的理由，他们就往往会选择一往无前。

今年以来，有“江北第一楼”美誉的大明湖超然楼，因短视频平台一段亮灯瞬间的视频而在网络平台爆红出圈，成为游客竞相打卡的网红地标和“流量担当”。济南市也趁着超然楼“亮灯”的热度，推出二十四节气系列快闪活动，发力打造济南“文艺+文化+文旅”品牌IP，给游客一个打卡超然楼的理由。

一贯低调的南京也高调喊出“她不是网红，因为千年前就已经红了”“总想来趟南京吧”。身着汉服穿梭在西安的街头感受盛唐之风，又是多少年轻人想去西安看一看的再简单不过的理由。
游客越来越青睐品质化、特色化、场景性强的旅游产品与内容。而作为典型的引擎经济、流量型经济，文旅产业不仅能带来直接的经济效益，更能带动综合消费和经济社会快速发展。

一座城市的魅力，来自于其独特的气质、文化和精神。

“网红效应”固然能为城市引流聚气、拉动经济，能量不容小觑。但如果把线上流量转化为现实红利、城市竞争力，最终形成人才、资金和产业聚集效应，才应该是一座城市该有的“自我追求”。

毕竟，城市如美人，“网红”是“皮相”，内在才是“骨相”。城市的热度和口碑，源于自然之美、风物之美，更源于人文之美、精神之美。

每座城市，都可以挖掘出属于自己的独特魅力，都能给予游客一个“总想来一趟”的理由。这理由，可以是美食，可以是风物，可以是情怀，更可以是历史。这理由，可以是让“60后”怀旧，让“80后”为情怀买单，让“00后”为创意点赞，让“10后”对世界好奇。

随着经济的复苏，人们想到处走走看看的内心萌动，正在变成人手攒动的实际行动。

哪怕是已经上映的《超级马里奥兄弟大电影》和即将上映的《灌篮高手》，也在拼命向“80后”勾手，时隔多年，让人们心甘情愿为自己的青春买单。

每份独特的资源，都能变成“理由”经济，只要善于挖掘。

热度之“热”、流量之“流”，可能来得快去得快。若将流量变成“留量”，让热度留下余温，既要打响城市品牌、刷新城市颜值，也要提升城市品质、潜心修炼内功。

而一些发生的前提，是我们先给出别人来这座城市的“理由”，然后再让人看着这座城市，既能滚涌若潮，也能静水流深。

【阅读提示】

今年以来，沧州持续优化营商环境，将贴心服务、政策红利送到企业门口，把项目建设当成干部练兵场，从点滴做起，助力民营经济驶入高质量发展新赛道。

服务上门 疏通堵点

本报记者 吕 坤

400多名“沧税管家”服务到家

就在这两天，泊头一家专业生产防爆工具的企业遇到了难题，他们的产品主要出口，去年年底受疫情影响，出口订单减少，资金吃紧。

“沧税管家”赵树鹏和苑斌得知情况后，立即查询相关政策，为企业量身打造了“税务套餐”。

按照最新政策，企业研发费加计扣除比例能从75%上调到100%，节约税款70多万元，通过“银税互动”信用贷还可获得1000多万元的贷款。

资金一到位，企业立马开发新产品，防爆德式钳子系列、防爆新型活动扳手等，受到国外客户的青睐，很快拿下600万元的订单。

在沧州，有一支税务“特种部队”——是由400多名各个税种的业务骨干组成的“沧税管家”。沧州市税务局按照地域、行业、规模等标签，成立了700多个小群，企业需要什么，精准送达。“沧税管家”每月上门走访，一对一讲解，针对实际困难制定“一企一策”个性化解决方案，两年来持续为企业提供帮助，解决问题1512个。

5.8亿元惠企红利达末端

2022年，沧州市市场主体增长8.7%、总量67.7万户；签约亿元以上项目888个、总投资5779亿元，其中民间投资占比81%，居全省首位。去年以来，累计有1100余家企业享受研发经费加计扣除32亿元，6.2万家企业享受“降缓返补”社保资金5.8亿元。

在近日召开的沧州市工商联（总商会）十一届二次执委会上，一组数据令人振奋。

沧州市工商联全面落实省委安排部署和市委工作要求，持续优化营商环境，助力民营经济驶入高质量发展新赛道。在2022河北省民营企业100强、制造业100强、服务业100强、发明专利100强、社会责任100强中，沧州市共有69家企业上榜，上榜数量居全省2个第一、3个第三。

不仅如此，沧州市工商联还充分利用企业家直通车平台，建立市领导包联重点企业和政企恳谈会机制，邀请经济专家为企业家解读宏观经济形势，分析民营经济投资方向，走访企业200余家，为350家企业争取融资贷款21亿元。

直通车线上线下综合服务平台，力争企业反映问题和存在困难“马上就办”“办就办好”。

项目建设一线成干部“练兵场”

“今年，我们重点打造后陈肉牛养殖项目，投产后可实现肉牛存栏800余头。资产归后陈村集体所有，租赁给盐山县爱民合作社，按5.5%年收益率计算，预计村集体年收益33万元，带动周边30余名群众就业。”

日前，盐山县组织重点工作观摩活动，在项目建设现场，小营乡乡长席海星向观摩团成员介绍着村庄发展蓝图。

今年以来，盐山县以高素质干部队伍建设为突破口，坚持把项目建设一线作为干部成长“练兵场”，做到一线部署、一线督导、一线落实、一线检验，通过开展重点工作观摩活动，为全县党员干部增压力、提动力，强信心、鼓士气，努力锻造一支“谋划工作有思路、推动工作有办法、落实工作有成效”的干部“铁军”。

在盐山，重点工作观摩活动每两月举办一期，每期观摩2个乡镇，县直单位按照考核序列进行观摩，年内实现12个乡镇和县直单位全覆盖。此外，盐山还制定完善观摩评价体系，将规定主题、个性主题观摩情况及规定主题项目月度推进报备情况，纳入年度考核和季度考核内容，年底评选年度十大品牌项目，作为年度考核加分项。

稳经济 促发展 看行动