



消费者的信任是最大的“红利”

——从CCFA邻里节看实体商业突围密码

本报记者 吕坤 摄影 陈雷

3月22日，沧州信誉楼朝阳店内人头攒动。由中国连锁经营协会主办的第五届CCFA（中国连锁经营协会）邻里节启动仪式在这里举行。

未来3个月，全国超100家连锁企业将共同参与这项活动，围绕“健康环保 睦邻友好”的主题，开展一系列与消费者的暖心互动。



开启一场与消费者的暖心互动

“自2021年第一届邻里节启动以来，累计超过100家会员企业、上万家连锁门店投身其中，通过超市、便利店、购物中心、餐饮等多业态联动，数千场贴近社区、温暖邻里的活动，引领了绿色消费潮流，推动健康理念深入人心。”赶来沧州参加第五届CCFA邻里节启动仪式的中国连锁经营协会会长彭建真坦言，在线上电商持续火热的背景下，协会牵头组织邻里节活动，有利于进一步“盘活”线下资源，激发消费潜能。

今年的邻里节主题聚焦“健康环保 睦邻友好”，旨在通过更丰富的场景、更新颖的形式，结合国家卫健委最新提出的“体重管理”三年行动方案，引导消费者将健康生活与环保行动深度融合，让社区商业成为传递温情、凝聚共识的纽带。

协会鼓励参与邻里节活动的企业围绕“绿色低碳”“健康膳食”“老幼友好”“社区互动”四大板块自主策划活动。在未来3个月内，全国各地的参与企业将开展“奶盒回收”“设置健康货架”“健康科普讲座”“‘好吃不胖’菜单”等一系列活动。信誉楼百货集团有限公司各门店也将同步开启“信誉楼安心购物”品质月活动，各门店以自有品牌、甄选商品以及健康、环保类商品为核心进行现场展示、品鉴及讲解，同时开通加工间、检测室参观等邀约活动。

彭建真一行参观了信誉楼朝阳店卖场，热闹的购物场景让大家为之感慨。

启动仪式后，消费者正在品鉴台前试吃信誉楼甄选的食品，有人随手拿起手机扫描商品溯源二维码，食品加工的所有程序都呈现在消费者“眼皮子底下”。

“老实讲，在实体商业普遍正在经历爬坡期的当下，信誉楼这样人头攒动的场景并不多见。”彭建真说。

线上购物解决效率，线下消费提供温度。

“线下的温暖服务是实体企业的一大优势。”在卖场参观的嘉宾纷纷表示，无论是售前、售中、售后，导购员的友善微笑、专业解答、真诚推荐，甚至随手捡起地上垃圾的动作，都能让消费者获得良好的购物体验。近年来，越来越多的线下

企业借助邻里节这一契机，积极策划健康绿色的推广活动，以更加优质的服务，吸引更多消费者选择线下购物。

电商的“一键下单”曾让实体店陷入恐慌，但邻里节的热闹场景也印证了：线下商业从未失去灵魂。彭建真一语中的：“在经历电商发展和外界环境冲击后，优质企业不可替代的服务优势将更加凸显。”

下沉市场的“信任红利”

2024年，信誉楼集团销售额逆势增长至239.65亿元。在一、二线城市的背景下，城市线下商业普遍感受到经营压力的时候，一个扎根三四线城市的百货集团，却在艰难中游刃有余地前进，交出了一份足以坚定同行信心的成绩单。

这不禁让前来参观交流的会员振奋。这样的数据，恰恰揭示了通过下沉市场实现逆势增长的真相：随着居民收入水平的提高和生活方式的改变，县城消费者对高品质产品的需求依然巨大。

“40年扎根县域，我们发现下沉市场具备极大的增量与容量。”信誉楼百货集团有限公司副总裁徐胜利表示，面对新的环境变化，必须以新思维模式满足新需求，构筑县域经济的新生态闭环，拥抱百货行业新蓝海。

“信誉楼如今有240个直采基地，确保从源头把控品质，自有品牌占比超过8.6%，43家门店全部自营以避免加盟店管理难的乱象。”徐胜利道出其中奥妙，这背后，不仅是对企业文化、服务理念一以贯之的坚守，还有对供应链的深度整合以及持续的数字化赋能、赋能。

“因为有些，我们赢得了消费者的信任，信任就是最大的红利。”徐胜利说。

“县城不是低端市场的代名词，而是品质平权的主战场。”彭建真表示，当一线品牌纷纷下沉时，希望更多企业能像信誉楼这样，“懂县城”，将“地缘”转化为信任资产。

价格战是零售业的“死胡同”，而自有品牌建设则是跳出内卷怪圈的“金钥匙”。

信誉楼40年如一日的长期主义，换来顾客的朴素评价：“在这里买东西，不用担心被坑。”

这恰是当下消费者的核心诉求——安全感比低价更重要。

消费者也用实际行动印证了“信任变现”的底层逻辑——2024年，信誉楼自有品牌销售额超过20亿元。

商业世界总是追逐风口，但像信誉楼这样的企业，用发展实践证明：直播带货、即时零售或许能带来流量，但唯有赢得消费者发自内心的信任，企业才能穿越周期。

新的消费蓝海，藏在每一次真诚对视、每一件放心商品、每一个“闭眼买”的瞬间。

第五届邻里节启动。

以环境之优聚发展之力

——沧州经济开发区优化营商环境二三事

本报记者 吕坤 本报通讯员 胡祝源 摄影 傅新春

从破解企业跨省信用修复难到全周期护航重点项目，从“高效办成一件事”到数字化赋能产业升级，沧州经济开发区以机制创新和服务提质破题，在“破”与“立”之间，激发转型升级新活力。

建立机制 解企业“异地修复”之困

对于数十辆货车分包给不同司机的运输公司来说，最苦恼的事情之一，就是信用修复。司机在全国各地都不可避免出现违章，他们交完罚款、单子一扔，运输公司却无法第一时间知晓违章情况，且行政处罚信息跨省修复，通常找对接人就要花费好几天。曾几何时，这些问题对于运输公司有苦难言。

而今，沧州经济开发区内的运输企业却特别省心省力。“现在运输车辆一旦在异地出现违章，沧州经济开发区工作人员会

主动联系我们进行信用‘预警’，并全程代为跑办相关事宜。”沧州经济开发区一位货运公司负责人感慨，自己曾因江西、湖北两地的行政处罚记录，多次往返4000多公里，耗时近一个月才完成信用修复，如今这样的痛苦再也不会发生了。

长期以来，企业异地信用修复面临两大痛点：一是全国监管部门分散，企业“找不到门、问不对人”；二是各地修复标准不一，材料反复补正耗时耗力。为此，沧州经济开发区行政审批局

创新推出“跨区域信用修复联络共享机制”，企业只需提交申请，即可通过共享信息库快速对接异地监管部门，无需自行查找联络方式并前往当地办理。

这一机制运行仅一个月，已通过共享清单，帮4家企业办理9条跨区域信用修复，为企业节省了大量时间和人力成本。未来，沧州经济开发区将进一步扩大联络信息库覆盖范围，并制定标准化修复材料模板，为企业提供更加便捷和高效的服务。

优化服务 助“科技新星”做大做强

从选址到过户只用了几个月时间；2024年首次尝试除湿机赛道，就试出2000多万元的销售业绩；企业从天津引来的配套工厂，仅用个把月就可以搬来跟自己做邻居了……

提起回到家乡创业的这些故事，河北悦熙家科技有限公司总经理买建发连说“来对了”。

专注环境健康的悦熙集团成立于2015年，产品涵盖空气净化器、加湿净化一体机、无雾加湿器等领域，企业研发团队集中在北京，而生产部分一直在东莞。

2023年，在外打拼多年的买建发心念一动，想回家乡沧州新建工厂。经多方考察对比后，最终决定到沧州经济开发区试一试。

从厂房选址到相关手续跑办，沧州经济开发区靠前服务、一路绿灯、有求必应，只用了几个月时间就完成过户。就连给悦熙集团做配套的优质企业要从天津来沧建厂，也是及时跟进协调进度，同时牵线搭桥产业链上下游企业，帮助悦熙集团开拓了市场。

回到沧州，当年，悦熙集团一款



工人在车间组装空气净化器。

拥有发明专利的无雾加湿器销量一路攀升到电商榜前排。随后，悦熙集团又马不停蹄，主动开辟新领域加赛道，在沧州经济开发区试水除湿机。让买建发出乎意料的是，这个市场非常大，仅用了两个月“试水”，就试出2000多万元的销售业绩，且购买榜单前列的都是上海等国内一线城市，市场潜力巨大。

经过多年创新研发，如今的悦熙集团目前已拥有30余项专利，

真正把科研成果转化为竞争优势，牢牢掌握市场的主动权。企业的各种产品畅销各大电商平台，其中空气净化器销量长期霸占单品销量榜前10名，除湿机在5月至7月进入单品销量榜前15名。

“配套企业很快就可以投产了，宠物除螨仪等新产品也即将面世。在这么优质的营商环境中，我们只管安心搞研发、拓市场就好。这种创业的感觉太好了。”买建发说。

金融惠企 全周期护航项目建设

“这是我们新上的全自动卧式装盒机，能极大提高药品的生产效率。”3月14日，河北天成药业股份有限公司一派忙碌景象，公司副总经理官平介绍，企业的技改项目能够顺利推进，离不开沧州经济开发区的全力支持。

河北天成药业股份有限公司是一家集药物研发、生产、销售于一体的企业，生产的小容量注射剂、大容量注射剂、片剂等200余款产品畅销国内外。

去年，天成药业启动了投资1.4亿元的技术改造项目。项目进行初期，沧州经济开发区工作人员主动上门，为公司相关负责人介绍了超长期特别国债资金政

策。从政策解读到专项资金材料申报，工作人员全程跟进。很快，公司便申请到1900万元的超长期特别国债资金，缓解了公司资金周转困难的局面。

官平表示，天成药业已将这笔超长期特别国债资金用在了升级药品生产检测的智能化、自动化新型设备上。目前，公司新增了注塑机、全自动吹瓶机、全自动卧式装盒机等55台（套）设备。

新设备陆续进场，让员工对公司的发展充满信心。“这个项目分三期建设，全部建成投产后，可实现年产小容量注射剂7亿支、大容量注射剂3亿瓶、片剂40亿片、冲剂3.9亿袋。”官平说，在得知他

们还有资金缺口后，沧州经济开发区工作人员还主动帮忙对接金融机构，最终由3家银行为公司提供了超亿元的授信额度，保障了项目快速推进。

为持续优化营商环境，沧州经济开发区聚焦企业关切，践行“有求必应”的服务理念，创建“一台账四清单”管理机制，即企业需求台账、全周期服务事项交办清单、问题整改督办单、涉企服务事项回访清单、问责转办单四个清单，明确专人负责，定期更新办理进度，确保企业困难得到解决。截至目前，沧州经济开发区已通过这一管理机制，解决企业急难愁盼问题近百个。

经济观察

省优秀新闻专栏

优化营商环境需“破立并举”

素心

好的营商环境就像阳光、水和空气，对经营主体而言不可或缺，是企业应对外部冲击挑战、提升自身竞争力的重要支撑。

营商环境的优化，既是一场刀刃向内的“自我革命”，也是一场面向未来的“机制革新”。这一进程的“破”与“立”，共同推动经济发展披荆斩棘、行稳致远。

“破”的关键在于精准施策，直击企业运营中的痛点与难点。

长期以来，部门壁垒、信息孤岛、多头管理等问题如同“隐形枷锁”，束缚着企业手脚。优化营商环境，首要在“破”——破除制度性障碍、打破低效循环。

跨区域信用修复机制的建立，如同一把利刃，打破了长久以来存在的部门壁垒和信息孤岛，使得企业信用信息能够在更大范围内流通与认可，有效降低了企业因信用问题而面临的跨区域经营障碍。

改善营商环境的过程中，每一个“堵点”都需以改革之力疏通。

若说“破”是清障，那么“立”便是筑基。“立”一套覆盖企业全生命周期的服务体系，才能让企业心无旁骛谋发展。

从悦熙集团项目成功落地，到天成药业转型升级，无不体现出沧州经济开发区营商环境的“温度”。

“一台账四清单”（即建立项目推进台账，明确责任清单、任务清单、问题清单、时限清单）、“导图服务”（通过流程图、思维导图等形式直观展示办事流程）、“并联审批”（多个审批环节同时进行，大幅缩短审批周期）等一系列创新举措，确保了企业从签约到投产的每一步都能得到及时、专业、高效的指导与服务。

开发区积极拥抱数字化转型，也加速了“破”与“立”的进程，通过大数据、云计算等现代信息技术手段，推动政务服务“一网通办”，实现了办事环节的大幅压减，真正做到了“数据多跑路，企业少跑腿”，极大提升了政务服务效率与质量。

说到底，营商环境的优化，其本质在于政府角色的深刻转变。这是一场没有终点的长跑。

当前，区域竞争已从“政策洼地”转向“制度高地”，从“拼资源”升级为“拼服务”。唯有坚持“破立并举”，以全面深化改革释放改革红利，以服务升级凝聚发展动能，才能在新一轮竞争中抢占先机，画出高质量发展的最大同心圆。



第五届邻里节启动。