

两座莲花山 同奏一曲歌



俯瞰深汕特别合作区。（受访者供图）

本报记者周科、王丰

南海之滨的深圳和汕尾，距离百余公里，却都有一座莲花山。不同的是，两座山下，一个是已经高楼林立的经济特区，一个是曾经长期落后的革命老区。

2018年底，深汕特别合作区揭牌，深圳第“10+1”区破茧而出，掀开了特区带动老区发展、建设区域协调发展示范区和乡村全面振兴示范样板的新篇章。3年多来，两座莲花山奏响了一曲“共同富裕”的新时代之歌。

产城并进打造“产业湾畔”

今年4月，伴随一声鸣笛，336辆比亚迪“唐”纯电动汽车搭乘滚装船，从深汕特别合作区小漠国际物流港启航，途经上海发往海外。

“这是小漠港去年12月开港以来，开通的首条汽车滚装业务航线。”广东盐田港深汕港口投资有限公司董事长李治务说，该港口项目远景吞吐量可达每年7500万吨，承载着“再造一个盐田港”的目标。

而在距小漠港不远的深汕智造城园区，投资250亿元的比亚迪汽车工业园一期、二期正加紧推进，两期计划占地近500万平方米，主要进行新能源汽车零部件以及相关配套产业等核心产品的研发、生产和制造。

“项目全部达产后，预计年产值超过1000亿元，并提供超5万个就业岗位。”比亚迪公司相关负责人说。

深汕特别合作区距离深圳60公里，曾

是汕尾海丰县最偏远的农渔四镇，面积468.3平方公里，户籍人口8万余人。

特区带动老区发展的先行探索从产业引领开始。3年来，这片地广人稀的土地承接来自深圳的先进技术和产业，加快培育智能网联汽车、智能机器人、新能源等产业集群。

从深圳迁到深汕特别合作区的深圳珑瓈光电技术有限公司，2020年8月投产。“除了研发和销售团队留在深圳，管理层和一线工人都搬过来了，公司2021年产值同比增长2倍。”公司联合创始人汪涛说。

在深汕智造城的北园——鹅埠先进制造集聚区，这样的高科技企业俯拾即是。目前，深汕特别合作区已供地产业项目102个，其中94个来自深圳。2021年全区生产总值70.91亿元、同比增长17.8%。2018年揭牌以来，全区生产总值年均增长15%以上。

振兴乡村建设“田园城市”

平坦整洁的沥青混凝土道路、可实时监测的智慧公交站台、拔地而起的花园小区人才住房……一幅幅崭新画面，让曾经的偏远小镇成为瞩目焦点。

作为深圳第“10+1”区，深汕特别合作区是深圳唯一拥有大片农村的区域，是乡村振兴的主阵地，这里致力于打造具有深汕特色的“田园城市”。

2021年，《深圳市深汕特别合作区全面推进乡村振兴战略 打造“五光十色”都市乡村示范带（2021—2023年）工作方案》提出，

力争用3年时间，高标准建设5条三产深度融合、乡村风貌与都市品质兼容、体现未来中国农业农村现代化愿景的“五光十色”都市乡村示范带。

位于百安沙滩旅游示范带的鲘门镇民山村，抢先一步成立深圳市海民旅游有限责任公司，拿到了深汕特别合作区首张村办集体企业营业执照。

“公司将结合优越的滨海岸线资源，发展特色民宿、山岛环海游，以及潜水、拉网（捕鱼）等体验式旅游，做大做强集体经济，带领村民增收致富。”民山村党支部书记朱庆贤说。

在南香村，来自各地的画师以海洋、花朵、漫画等主题壁画装点老屋外墙，对民居内部进行艺术化改造，让艺术与乡土结合，画里画外相映成趣。

“我以前从未想过，村庄会变得这么美。”南香村村民莫招光说，他把两间原本摆放杂物的老屋租给项目开发公司，每年租金收入就有六七千元。

生产、生活、生态相融，深汕特别合作区34个行政村、5个社区、187个自然村换了新模样。

融入湾区逐力“共同富裕”

小漠国际物流港开港运营、深汕高铁站场雏形初显，深汕高铁、深汕西高速改扩建、深汕第二高速、深汕大道等工程全面推进……

一条条连接深圳的交通大动脉，推动深汕特别合作区和汕尾革命老区快速融入粤港澳大湾区发展。

今年4月，深圳市发布的《深汕特别合作区国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》提出，建设深圳都市圈副中心，主动承接深圳都市圈核心城市功能疏解、产业转移，实现在营商环境、生态环境等领域的协同发展……

如今，深汕特别合作区正重点建设深汕智造城、深汕湾机器人集聚区等，加快建设以先进制造业、战略性新兴产业和未来产业为主导的现代产业体系。

与此同时，民生领域也在不断发力补短板、促提升。

“以前镇里基础教育一直比较薄弱，而且没有一所高中。去年家门口新建的南山外国语学校（集团）深山西中心学校开学，我的小女儿已顺利入学。”深汕特别合作区鹅埠镇蛟湖村村民叶子良说，更让他憧憬的是，今年深圳市第二高级中学深汕实验学校即将开学，深圳中学高中园也落户深汕并在加快规划建设。

此外，过去一年来，百合外国语学校、深圳职业技术学校等相继签约落子，深耕村、海逸村等11个保障性住房项目同步推进……

莲花山下，生机勃勃。“我们将奋力建设现代化的滨海新区、产业新城、田园都市，打造新时代先富帮后富、区域协调发展的生动范例和创新典范。”深汕特别合作区工委书记王延奎说。

本报记者薛园

近日，在江西浮梁县以晴5G数字经济产业园项目工地，不足百日，昔日的荒山野地已变成一栋栋厂房拔地而起。

“项目从引进、落地到开工建设，84天封顶、99天实现生产线试运行，跑出了‘浮梁新速度’。”福建以晴科技集团有限公司董事长周以晴感慨，这一速度的背后，是浮梁县持续优化营商环境，为企业提供快捷、细致、周到的服务。

今年以来，江西省把营商环境优化升级作为发展和改革双“一号工程”之一，出台覆盖18个领域的228条政策举措，助力打造“江西办事不用求人、江西办事依法依规、江西办事便捷高效、江西办事暖心爽心”的营商环境品牌，奋力实现高质量跨越式发展。

“大湾区能做到的，我们也要能做到。”作为江西对接融入粤港澳大湾区的前沿阵地，赣州市正积极打造比肩大湾区的营商环境。

赣州市石城县实行“免申即享”“即申即享”惠企奖励政策，176家企业涉及17类政策，共计582万元的资金一次性集中兑现到位，后续还将在“亲清赣商”惠企政策兑现平台上，实现全县惠企政策“一网查询、一窗受理、一站兑付”。

近年来，以“赣服通”政务服务平台建设为代表的“放管服”改革在江西省扎实推进，简政放权力度持续加大。

在南丰县，正式上线运行的“赣服通”南丰分厅4.0版，实现了上线事项160余项，“一门式”服务事项1222项，“一次不跑”“只跑一次”事项突破95%，企业注册登记全程电子化，全面启用远程异地评标、不见面开标模式。宜黄县今年大力推进以“数据智能”推动“赣服通”迭代升级，充分运用区块链、数据智能等新技术，加快办事表单、办事材料、审批过程与数据信息的智能匹配共享、智能比对校验，实现秒批秒办，推动高频政务服务“掌上办”。

由“等待服务”变“主动服务”，从“人找政策”到“政策找人”，江西各地以更多真心、贴心的服务赢得企业信任。

“公司搁置多年未解决的商住配套土地问题终于圆满解决，企业的生产成本将大幅降低。”江联重工集团相关负责人欣慰地说，“这让我们感受到了政府真心实意为企业服务的态度和决心。”

进贤县深入开展“一跑二进三争四问”（即跑省厅市局，进企业、进村社，争政策、争项目、争资金，问民意、问需求、问难点、问良策）专项行动，领导干部主动走进企业服务，为企业纾解困难，营造了亲商、重商、安商的浓厚氛围。

武宁县在全县范围内开展“局长走流程”暨“服务怎样我体验，发现问题我整改”专项活动，涉及行政审批、公共服务等事项的主要负责同志，通过与群众身份“换位”体验办事流程、以工作人员身份坐窗口，精准找到企业群众最盼、最急的问题，打通办事过程中的痛点、难点。目前已已有44个部门参与体验了98项体验事项，制订102条整改措施。

据统计，“十三五”以来，江西先后出台了7批次229条降成本政策措施，累计为企业减负超8100亿元。

“能顺利入选2021年全省瞪羚企业，芦溪县税务部门推出的电子交互平台起了大作用。”江西博鑫精陶环保科技有限公司负责人吴汉阳感叹道。为了帮助这家高新科技企业解决科研资金筹措难题，芦溪县税务局通过电子交互平台为企业量身定制“创新创业”税费套餐，2021年以来帮助企业减免各项税费300多万元。

出台重点企业物流补助办法，每年由县财政安排专项资金500万元对物流成本较高的机械制造类等重点企业予以物流补助；对入驻标准厂房的主导产业项目实行“三年免租”政策；对产业基金投资项目每年支付的行权费率适当下浮……在修水县，一项项降本增效的硬核举措也为当地打造了暖心舒心的营商环境。

2022年，江西省出台了降本增效“30条”政策，给予企业“真金白银”的帮扶支持，力争全年为市场主体减负2000亿元。

“如果发现经营过程中有工作人员吃拿卡要，请及时向我们反映，这张‘惠企连心卡’请收好，上面有我们的联系方式。”南昌市青山湖区成立专项督查组，对辖区个体工商户的营商环境进行检查处理，帮助这些关系民生的小店恢复“烟火气”。

弋阳县高新技术产业园区是当地打造优质营商环境的主阵地，园区党工委会同县纪委监委在园区开展优化营商环境“随手拍”，通过园区服务窗口及近百家企业门口的宣传牌，只需“随手一拍”，便可立刻将问题反馈至园区党工委和县纪委监委。

南昌经开区面向社会征集“招商引资政策不兑现或协议不履行”问题线索，重点整治政府机构不履行招商引资过程中承诺的优惠条件，不兑现奖励和扶持政策，不履行与市场主体依法签订有效合同等问题。南昌市红谷滩区纪委监委开通营商环境问题举报“直通车”，设立营商环境监测点，建立企业诉求清单、问题清单、建议清单“三单”制度，对全区营商环境动态实时监测监督……

紧盯关键领域、重点工程项目，江西各地正以强有力监督推动破解损害营商环境、阻碍高质量发展的痛点、难点和堵点，为全省优化营商环境，助推经济高质量发展提供坚强保障。

上菜！堂食归来的上海“馆子”奉上的不只舌尖五味

本报记者贾远琨、王默玲、许东远

6月29日起，上海逐步有序恢复堂食，“下馆子”的氛围感回来了！

记者走进上海的餐饮小店，无论是开在网红小马路上的人气糕点店、社区弄堂里的口碑家常菜，还是商圈里的创意西餐厅，开门迎客的这一天又熟悉又欣喜。“恨自己只有一个胃”“排队等位也幸福”……食客积攒的堂食热情在小餐馆、美食街、咖啡馆里得到了释放。

对于因疫情暂停堂食2个多月的餐馆来说，餐桌上的“舌尖五味”里，更有抗击疫情，千方百计找出路、拓渠道的“经营百味”。

店主们回顾疫情中的坚守与磨砺，感慨良多，“与其说是熬出头不如说是干出头”“市场的春天从来就不是等来的”……保持定力、融入社区、创新渠道、提升品质，这些都是挺过难关、开辟市场的法宝。

“吃上放心、实惠、便利的饭菜始终是刚需”

“包房上座率有50%，大厅有30%，已经超出预期了，来的大多是老顾客。”位于上海市普陀区的一家家常菜馆的店长冯有祥说。

这家餐馆周边有不少社区，平日里来吃饭的多是社区居民，因为菜品口味好、价格实惠，积攒了不少老顾客。“生意好的时候预订包房需要提前一周，晚餐堂食从下午5点就开始排队了。”冯有祥一边向记者介绍，一边在整理菜单、引导顾客，忙碌又兴奋。

其实，过去的2个多月里，尽管不能堂食，但餐馆一天都没有闲下来。作为保供企业，餐馆给方舱、社区配送盒饭，还通过社区团购供应蔬菜包。“不论遇到什么难题，只要努力想办法，总会有一线生机。”

社区团购蔬菜包尽管都是保本价，但让小店获得了可贵的现金流，这对于餐馆挺过难关至关重要。冯有祥说：“餐馆没有彻底歇业，员工们有活干有饭吃，心里就不慌。”

恢复堂食之前，餐馆只能依靠外卖维持。尽管外卖量不小，但产品种类相对少，利润也薄。为了增加收入，餐馆在开拓销售渠道上想了不少办法。“就餐频次比较高的老顾客大多



六月二十九日，市民在星巴克臻选上海烘焙坊内用餐。从当日起，上海有序恢复餐饮堂食。新华社记者刘颖摄

是周边居民，我们为了方便大家订位就给老顾客建了微信群。没想到疫情期间，顾客‘以老带新’反而还新加了不少群友进来。”冯有祥说，“我们在微信群里发布了99.8元的预制菜套餐，有红烧肉、糖醋排骨，受到不少居民的欢迎，大家因为团购预制菜套餐而认识了我们这家店，成为我们在疫情期间开拓的新客户。”

网络“社群”销售增加了餐馆的人气，减少了中间费用，降低了成本，最重要的是给餐馆带来了实实在在的“流量”，成为餐馆的销售新渠道。

恢复堂食后，餐馆经营逐步回到正轨。“其实，不管市场遭遇怎样的冲击，吃上放心、实惠、便利的饭菜始终是刚需。”冯有祥说，“网络增进了联系，但好产品才能增进‘黏性’，把产品做好就不怕没市场。”

“我要把小店开得长长久久”

“开店哪能一帆风顺，不经历挫折的小店也成长不起来。”作为上海“网红小马路”愚园路上的一家“网红”烘焙店店主陈娜说。

恢复堂食后的小店又找回了往日的热闹，一切都是熟悉的场景，但经过疫情考验的小店已经与往日不同了。开店5年，小店能够在竞争激烈的网红小马路，经受住疫情考

验的秘诀是融入街区和保持定力。“上海是一个竞争很激烈的地方，但与此同时，也是一个机会很多的地方。”陈娜说，“特别是烘焙行业，总是一段时间就流行一种‘网红’爆款，一味跟着爆款走，你可能永远被抛在市场后面。”

疫情封控期间，陈娜的这间烘焙店进入了街道的保供名单，为周边的社区提供团购服务。“不涨价、不捆绑、5份起订”是陈娜首先定下的规矩，“虽然愚园路在年轻人眼里是一条自带‘网红’属性的马路，但实际上作为历史街区，周边居民中老年人的比例并不低，我怕他们玩不转团购这一套，所以特意把起订量定得低一点，方便他们团购。”陈娜说，“恢复正常之后，有不少周边居民来到店里，说要继续支持我们的生意，我真的挺感动。”

“网红”意味着流量和收益吗？在陈娜看来，成为“网红小店”店主的她并不愿意做“网红”。“市场里的爆款总是千变万化，但一家小店需要有自己的定力和坚持。”“网红”是有保质期的，过期了也就过气了，但只要我们在这个街区扎住了根，与这里的人生了情，我们的小店就不会害怕“过气”，也更有面对各种挫折的底气。”

透过小店的玻璃窗往外看去，愚园路的梧桐枝叶繁茂，马路两边的小店一家挨

着一家，越来越多的小店开始恢复营业，各有特色的店招和橱窗让过路的人忍不住慢下脚步。陈娜说：“有这份定力和底气在，我相信我的小店能够开得长长久久……”

“不落俗套，做有格调的餐馆”

“周五可以订位子吗？”开在商圈里的南法餐厅主理人胡明亮的手机里传来一条信息。“听说可以恢复堂食了，许多老顾客都来询问订位，还能够被大家记得真的很欣慰。”

胡明亮是在上海做法餐的北方人。2003年他来到上海学习法餐烹饪，从做学徒、厨师，到开小餐厅，到现在开法餐馆，近20年来，他的学习、创业经历不断丰富，也见证了餐饮行业的跌宕起伏。“餐饮行业竞争激烈，要想在市场上有一席之地，必须有自己的坚持，不落俗套。”

网络促销、博主力荐、社交推广……被不少餐馆推崇的营销手段，都没有打动胡明亮。“我始终相信只要菜品的品质好，餐馆的服务好，就一定会被大家发现，也一定会被记住。”

面对疫情的冲击，餐馆的经营压力不小。“我们还是会和疫情前一样追求高品质的餐饮服务。”胡明亮说，“老顾客对我们很信任，我们不会因为有困难，就降低菜品和服务品质，丢掉口碑。”

即使在疫情封控期间，这家餐馆也没有做外卖、团购，胡明亮把店里没有使用过的食料、配料都送给了老顾客。利用封控的闲暇时间，胡明亮组织了多次员工线上培训。“我们的员工不仅要为顾客提供美味的食物，还要掌握法餐知识，这是我们提高服务质量很重要的内容。”胡明亮说。

为了恢复堂食开门迎客，胡明亮提前一天到店里，和服务员一起把高脚杯一只只擦拭干净，桌椅一一摆放整齐。虽然还没有营业，胡明亮还是穿好衬衫打好领带，对待自己和餐馆都一丝不苟。

“生活要继续，初心不能丢，我想做有格调的餐馆。”餐厅厨房间忙碌起来，叮叮当当的声音听起来欢快悦耳，一股香草味沁人心脾。

傍晚，上海的一场大雨过后，空中架起一道彩虹，引得路人驻足，拍下这雨过天晴的美景。不少人感叹，“不经风雨怎见彩虹”！

江西：优化营商环境，各地齐努力

惠企政策“一站兑付”，服务事项“一次不跑”，帮扶支持“真金白银”