

融入企业 茁壮成长

——我市第二批年轻干部驻企锻炼综述

□ 戴胤信 夏林锋 周雷森

墩苗干部顾小青到玄裕电子公司墩苗后，对照现有项目政策，帮助企业成功申报了扬州中小企业轻型升级改造与两化融合、三星级数字企业两个项目。“项目的成功申报，及时缓解了公司的资金压力，更为企业近期的发展指明了方向，这个干部‘墩苗’墩得好。”日前，玄裕电子公司负责人接受记者采访时感慨地说。

为搭建年轻干部常态化培养锻炼平台，着力建设一支适应高邮发展需要的高素质年轻干部队伍，去年7月，我市启动实施了第二批年轻干部“墩苗计划”，再次选派61名优秀年轻干部参与“墩苗”锻炼，其中15名干部到重点乡镇(园区)的重点企业、龙头企业、高新企业挂职。

在驻企墩苗的近一年时间里，墩苗干部们真正“沉”下身子、驻在企业、干在一线，经历了风雨、见多了世面、增长了才干。

充当项目申报者 以项目申报促政策落地

受国际市场疲软的影响，加上国内工人工资、原材料价格等综合成本上涨，出口型企业普遍感受到前所未有的寒气。蹲苗干部陶香潮认真研究国家政策，帮助金飞达公司争取了1000万元省重大科技成果转化资金、92万元商务发展专项资金、10.78万元信保资金。同时，帮助企业成功申报双新产品认定、星级数字企业创建、省“两化”融合示范试点企业等3个项目。

面对经济发展新常态，各层各级出台了转方式、调结构的经济政策。墩苗干部如何帮助企业适应宏观调控，推动创新发展？在驻企墩苗的近一年时间里，驻企墩苗干部主动对接市发改委、经信委、人才办、科技局、农委等职能部门，以项目申报促政策落地。

在帮助企业申报项目的同时，墩苗干部们还主动联系高等院校，洽谈引进高层次人才，推进企业创新发展。

驻企墩苗的近一年时间里，驻企墩苗干部成功引进了国家青年千人计划入选者、华中科技大学电机专家徐伟教授，武汉理工大学物流专家李文峰教授，山东大学高分子专家鲁在君教授，国家万人计划候选人周传民，汽车车身先进设计制造国家重点实验室主任曹立波，累计获批省、扬州和高邮三级人才计划项目资金700多万元。

“创新人才带来的核心竞争力将会在3至5年后凸显。”市委组织部有关负责人说，“这些创新领军人才的引进，为我市推进

创新型经济建设注入了强大动力。”

充当企业当家人 在墩苗中勇于担责敢于担当

有担当，方能成大事。

在驻企墩苗过程中，墩苗干部主动从“政府人”向“企业人”转变，在参与生产管理与销售中勇于担责、敢于担当。

墩苗干部欧阳书兰帮助红太阳公司拟定蛋品5S生产流程标准，并以课件的形式组织员工培训；深入车间逐条对照整改，帮助广源电缆创建企业6S现场管理，协助通过方圆认证中心“三标认证”复检。

墩苗干部陶香潮推进“互联网+销售”，邀请美国谷歌公司、中国国际电子商务中心、美国四海方舟等跨境企业人员到金飞达公司宣讲“互联网+跨境电商”业务，助推金飞达开启跨境线上销售模式；促成近百品牌商家与国内最大的糯米网电子商务网集中合作，开展O2O营销模式。

诚信电子商务物流产业园是我市倾力打造的全市乃至苏北地区首家综合性电子商务物流产业园，去年下半年进入实质性运营阶段。墩苗干部沈其培到企业挂职后，先后联系了20多家部门，组织20多家企业成功举办“圆梦高邮·诚信电商园杯大众创业之星”大赛。

墩苗干部李庆华到波司登世贸广场挂职后，践行“以媒体的思维做企划、以电视的手法做活动”理念，以中秋节、国庆节、七夕节为契机，开展了三人制篮球赛、“萌娃童模”比赛、“2015世贸秋季新品发布会”模特走秀活动、“梦特娇135周年巡回展”等活动，借假日商机打造节日经济。

……

墩苗干部们以企业“当家人”的角色驻企干事，承担并负起责任，大大提升了勇于担当的品格、境界与能力。

充当问题协调员 在实践中提升难题破解能力

基层一线是培养锻炼年轻干部的主阵地，直面问题的胆识、问题处置的能力只有在不断破解难题的实践中才能获得。

墩苗期间，墩苗干部们急企业所急、想企业所想，在帮助企业化解各种矛盾和困难过程中，增强了破解难题、攻坚克难的能力。

针对久拖未决的危废处置纠纷，墩苗干部郭全章多次随公司负责人赴泰州中浦协商，以专业知识经多次谈判，为公司挽回10多万元损失。

去年8月，受台风“苏迪罗”影响，我市学士园安置小区工地基坑、地库被淹，积水最深处达1.8米。墩苗干部王瑞卿第一时间赶赴现场踏勘，抽调水泵排水，并联系建安、质监技术人员进行灾情评估，确保了工程安全和施工进度。

由于订单量迅速攀升，玄裕电子公司出现人才不足、流动资金不够的情况。墩苗干部顾小青及时到劳动力市场组织招聘，就近租设两个临时车间，并与信诚担保公司商洽担保事宜，及时化解了生产矛盾。

……

通过近一年的挂职锻炼，墩苗干部们驾驭和处理复杂问题的能力有了很大程度的提高，他们说，在单位像这种单独处理棘手问题的情况不多，尽管刚开始心里多少有点发怵，但事后的成就感不言而喻。

充当党组织书记 企业文化与党建共融共进

墩苗期间，墩苗干部在服务好企业生产经营的同时，还充当了企业“党组织书记”，开展了丰富多彩的企业文化和党建活动，使企业文化与党建共融共进。

契合企业主打产品的绿色理念，墩苗干部孙薇薇将“旧衣零抛弃”活动延伸至金丰机电公司；邀请市体育局武术教练走进企业教授工间操；组织员工在“国际聋人节”与市特殊教育学校聋哑学生过特殊生日。

针对企业党员很难集中学习，墩苗干部王文麒将《十三五规划》、扬州工业企业大会讲话等政策文件的新提法、新举措摘录成文，为企业党员上主题系列党课。他的微调研《非公企业党建“三难”问题》经市委主要领导阅批后，排查党员组织关系活动在全市展开。

……

“实践证明，通过驻企挂职让干部暂时‘归零’，能多维度地提升干部能力，有效促进年轻干部成长。”市委组织部负责人说，“干部强，则事业强；优秀年轻干部必将成为我市‘十三五’期间经济社会发展的中坚力量。”

线上融线下 共赢犹可期

电商时代传统零售业未来引人关注

□ 殷朝刚

乐购超市入驻高邮两年后悄然关门，一时让邮城消费者唏嘘不已。日前，记者从相关部门了解到，我市近两年间关门歇业的具有一定规模的超市不下10家。另外，目前虽然有些超市没有关门歇业，但规模在缩小，苦苦支撑；有的是在销售库存商品，处于即将停业状态。以大卖场为代表的中国传统零售业未来还有希望吗？

传统零售“触电”尤深

大卖场、大超市在市场上接连失利，个中原因耐人寻味。在高邮人的记忆中，除乐购超市新近关门外，以前还有华联、时代等大卖场、大超市也曾相继关门。乐购超市市场部的朱经理把乐购超市关门的原因归结为“电商和物流迅猛发展，对零售业尤其是大卖场或超市冲击很大。另外，高邮的商业布局不够合理，同质化竞争明显。”

记者在走访中了解到，目前，我市各个大卖场或超市的年营业额基本以15%的水平下降。有的是因为规模较大，一时难以“掉头”，只好惨淡经营。某大型商场负责人告诉记者：“跑马圈地开店就能挣钱的时代已经成为过去！”他分析说，近几年高邮大卖场扎堆，已趋于饱和，再加上近几年经济增长平缓，与社会消费零售总额增速基本持平，超市、商场开开关闭已不足为奇。“老商业”黄先生认为，电商逆势“野蛮成长”对实体店造成了一定的影响，但最主要的原因还是市场饱和。市商务局相关人士认为，传统零售业在互联网时代，迫切需要转变经营思路，提升生存能力和竞争能力。记者查阅的一份资料显示，2015年国内网络购物比上年增长37.2%，将年增幅只有10%左右的社会商品零售增长率远远甩在后面，令传统零售业望尘莫及。就我市而言，近两年，互联网线上交易额也成倍数增长，交易额已突破10亿元，这就意味着人们购物的方式已开始向线上购物倾斜，传统零



图文无关

售业面临着较大压力，现在百姓网上购物，食品类、服饰类、家居类等均可“一网打尽”。

实体商店更加“亲民”

面对电商异军突起，社会上对传统零售业一片唱衰声，但业内人士认为，“下结论还为时尚早”。他们认为，深耕市场多年，包括大卖场在内的零售企业，不仅拥有广泛的顾客资源，完善的品管体系，强大的物流配送能力，且“门店多、分布广、贴近社区”，以及享有较好口碑的品牌认同度等，这些优势是电商平台一时所无法替代的。比如：苏果超市在邗城“三店鼎立”、东方商厦仍雄风不减、世贸国际异军突起外，还有苏果便利店、宏信龙等连锁超市等仍“钱”景光明。

如何看待实体店的未来？记者在采访中也听到一些振奋人心的观点。东方商厦负责人认为，实体店有更多的方式可以留住消费者，比如可通过门店改造、内部提升、精细化管理、供应链改

造等来吸引并留住消费者。他介绍说，大润发、沃尔玛、家乐福、麦德龙等众多商业零售巨头在电商的冲击下，仍取得不俗的业绩。这充分说明，传统的实体零售业是有很多发展路径的。世贸国际购物中心相关人士也分析说，传统实体店纷纷进驻社区，布局社区店，适应和满足了越来越多城市中产消费者的需求，这一消费群体不再以价格作为唯一的衡量目标，而是以追求生活品质 and 便利性为主。从这一点看，传统实体零售业仍然会受到消费者的钟爱。

“线上线下”共存共融

电商兴起虽对传统零售业带来重大影响，但也推进了传统零售业线上线下的融合发展，引领了经营模式的创新。去年以来，国内掀起一股电商与实体店广泛联姻和并购的热潮，就是一个很好的例证。阿里巴巴与苏宁相互参股，京东入股永辉超市，沃尔玛全资收购1号店等，呈现了线上线下相互抱团取暖、相互借力的融合发展态势，有力地推进了经营模式创新、渠道再造。从我市“线上线下”共存共融情况看，阿里巴巴进军农村市场、联姻苏宁易购，京东商城以及中国特产1号店“落地”等都体现出“线上线下”的共存共融。业内人士认为，线上不可能完全取代线下，但两者发展会达到一个平衡点，在各自都充分发挥优势的情况下，会形成共存共融和联合，最终产生1+1大于2的共赢效果。

市场竞争，永远是优胜劣汰。面对电商潮的来袭，传统零售业能否行稳致远，完全取决于商家对未来市场态势的准确把握，“线上线下”最终将结成共赢体，使传统零售业换一种姿势前行。

责任编辑

郭兴荣