

围着企业转 盯着难题攻

——邵东经开区服务企业一线观察

仇湘中 曾小慧 邓朝霞

►今年4月3日,邵东以制度化的仪式,向200余位跨越山海归来的海内外邵商代表致敬。

张平华 摄

►为解决企业诉求,邵东经开区党工委副书记、管委会主任杨振明带队在项目现场进行实地考察,解决项目堵点难点。

邓朝霞 摄

6月24日,邵东经开区营商环境局副局长赵向群,又一次走进湖南省湘俏米业有限公司。此行,她要把企业用地征拆环节的现实困难,向公司董事长刘爱武交个底——因政策调整,补偿标准刚性收紧,而地块内几户遗留群众的期望值却未随之回落,这个结,一时半会解不开。

从年初至今,邵东市主要领导、邵东经开区主要领导已为此事多次调度、反复协调。刘爱武心里清楚,问题确实棘手。“说实话,我自己都不抱希望了,但政府一直在努力。这种不回避、不甩锅的坚持,让我心里踏实。”在他看来,公司和政府之间,是一种“双向奔赴”的关系。

这样的“奔赴”,在邵东并非个例。当服务企业从“人找政策”变为“政策找人”,从依赖“领导重视”走向“制度不放假”,一场关于营商环境的深层变革,正在这里悄然发生。



图① 湖南省湘俏米业有限公司产品陈列区。



图② 湖南省亿利金属制品有限公司智能生产线。

图③ 湖南海普明科技有限公司隐形眼镜展示区。

石周鑫 摄

风雨同舟“筑”信心——

命运与共,从“各管一段”到“合力共为”

服务企业,最难的不是做一次,而是一直做,让企业家从心底长出在这片土地上扎下根、谋长远的底气。

现在在60万邵东籍商人活跃在全球各地。今年4月3日,邵东迎来首个“邵商日”,200余位海内外邵商代表跨越山海归来。将这一天设立为“邵商日”,不仅是邵东以制度化的仪式向奋斗者致敬,更是向所有企业家发出的公开承诺:在邵东,实干者受尊崇,创业者被铭记,游子归来必有沃土相迎。

节日的意义不止于仪式感,更有看得见的诚意。活动当日,一系列“政策礼包”同步送达,覆盖了从融资、人才到代际传承的企业核心关切。

“无论中伟的版图延伸至何处,邵东永远是我们出发的原点。”中伟集团董事长邓伟明深情表示,集团正将邵阳区域总部作为战略支点,致力“把全球资源引回家乡,把总部经济落在家乡,把高端人才聚在家乡”。

但承诺的分量,不在台面上的掌声,而在企业家回到车间、面对市场、处理琐碎日常时,能否感受到这种尊重被转化为实质性的支撑。过去,一些地方对企业的重视止于会议表态,口头上“高看一眼”,遇事却缺乏实招。面对这种“口惠而实不至”的旧态,邵东的选择是:不仅在企业辉煌时锦上添花,

更在企业困顿时雪中送炭。

2025年,邵东市新明燃气有限公司因故受到行政处罚,处罚记录同步公示于“信用中国”网站,企业负责人却尚不知情。邵东经开区从相关部门反馈的信用修复企业名单中筛查到这一情况后,主动对接,指定专人全程服务:通过“信用中国”发起申请,依次通过市、省、国家三级审核,打通线上修复全流程通道。

“要不是经开区通知,我都不知道有这条记录。”新明燃气董事长颜新明感慨,“他们把前期工作全做好了,我只管交资料。”

这样的“拉一把”,不是偶发“善心”,而是常态。2025年,邵东经开区累计为60余家企业修复83条行政处罚记录。

从“一罚了之”到“全程帮扶”,看似几字之差,实则迈过了治理理念的一道坎。它揭示了一个深层转变:政府不再是置身事外的“裁判员”,而是主动成为与企业共担风险的“合伙人”。政企正从“管理与被管理”关系,转变为“伙伴与伙伴”关系。

这种“被托住”的安全感,往往是留住企业最深沉的力量。当企业确信自己不会被轻易放弃,扎根的意愿才会从利益计算升级为情感归属。

从“一群人”的冲锋陷阵,到“一套机制”的固本培元,再到“一种承诺”的长远考量,邵东的企业服务实践,本质上是一场深刻的治理变革。

回看刘爱武那句话——“自己都不抱希望了,但政府一直在努力”,这句话恰是对这场变革最朴素、最精准的注脚。

当企业不必再费心琢磨“该找谁”,当服务从“看人下菜”变成“凡事有章”,哪怕难题一时无解,企业心里也有盼头。

这,或许就是不沿边、不靠海的邵东,能够留住企业扎根生长的重要原因。

脚底沾泥“捞”真需——

干部下沉,从“坐等上门”到“敲门问需”

服务企业的起点,是先“看见”企业,摸清真实诉求。

曾几何时,企业遇到困难常常“不知道找谁”,“门难进、脸难看、事难办”不是段子,是实情。改变,是从干部“沉下去”开始的。

湖南海普明科技有限公司副总经理邓伯祥,切身体会到了这种变化带来的红利。公司在三期工程建设时遭遇“拦路虎”——项目北面的创业大道尚未拉通,工程机械进不来,材料运不走。在邵东经开区2025年上半年的一次联企走访中,公司试着反映了这一难题。当时到访的是时任经开区党工委副书记的彭丁峰。他没有说“回去研究研究”,而是当场承诺立即安排动工,并全程跟踪督办。此后,土方供应、征拆矛盾等问题逐一妥善解决。2026年春节前夕,道路贯通,公司三期工程紧跟着破土动工。

“这条路不仅是物理意义上的通道,更是政企之间的信任通道。”邓伯祥感慨。但信任的建立,从不靠一两次拍板。近年来,邵东常态化开展“万名干部联万企”“三送三解三优”等活动,干部沉下去、问题带上来、服务跟到位。

今年年初,湖南明确将2026年定为“企业服务年”,释放出“尊商、重商、安商、亲商”的强烈信号。邵东经开区闻令而动,副科级以上领导干部全员带队联企,平均每人联系5家企业,实现园区106家规上企业、扩能升级示范标杆企业和重点监测企业全覆盖。截至目前,共收集企业问题38个,已成功解决32个。

“我联系了7家企业,第二轮走访已经跑了3家。”赵向群说,“能解决的立马解决,暂时解决不了的,想办法尽快解决。”

湖南鸿源塑胶有限公司负责人周夏安对此深有感触。厂房门口那条黄泥巴路让他头疼了好几年:“一下雨车子就打滑,原料进不来,货也出不去。”抱着试一试的心态,他在经开区的联企走访中反映了这个问题。令他惊喜的是,邵东经开区第一时间启动跨部门协调机制,一个半月就把路修好了。

“现在我们有问题就找联企干部,他们解决不了,也会帮我们找到能解决的人。”周夏安的惊喜,更在于办事逻辑的逆转:过去是等着“事找人”,现在是主动“人找事”。

从“企业找上门”到“服务送上门”,从“不知道找谁”到“有人帮你找”,转变的不仅是方向,更是一个地方对待企业的姿态,是干部作风的深层重塑。

如果说“一群人”解决的是“谁来服务”的问题,那么“一套机制”回答的则是“怎么服务才不会掉链子”。

过去,企业诉求反馈渠道不顺畅,很多问题反馈了也迟迟没有结果。督办全靠企业自己催,领导特批推。这种“人管”模式充满了不确定性。邵东经开区的改变,是从“人管”走向了“制度管”。

“现在不会出现这种情况了。”邵东经开区党工委副书记、管委会主任杨振明说,“我们建立了一套全链条闭环机制:收集—交办—办理—跟踪—反馈—销号。”

湖南省亿利金属制品有限公司是这套机制的受益者。2024年,联企干部在一次走访中听出了企业的焦虑:生产线缺人,招工难,留人难。问题被带回后,迅速进入交办环节。邵东经开区牵线搭桥,促成亿利金属与邵东职业中专深度合作,创新开设“订单班”。学校根据企业岗位需求单独开设理论课程,学生结课后直接进入车间实操。目前“订单班”已启动两期,部分学员已在一线熟练上岗。

聚焦企业用工难题,靠的是“订单班”;回应企业日常办事之需,依托的则是政务服务系统的升级。近年来,邵东经开区升级了“惠企集成办、涉企服务一站办、园区事项一门办、园区企业帮代办”的“四办”体系。汉豪打火机、湘云电气两家招商落地企业所需手续,均由工

作人员全程帮代办。

这套机制,不止于服务日常,更经得起突发事件的考验。今年6月30日,工作人员收到“三一风电公司反映天台山风电项目禾塘坪机位阻工”的问题线索——该项目已进入并网冲刺阶段,9台风机已并网8台,仅剩禾塘坪1台因村民反复阻工而卡壳。

问题第一时间被交办至乡政府。乡村两级先后组织召开村民代表会、屋场恳谈会,组织老党员和影响力人士多轮入户宣讲政策、疏导情绪,并安排技术人员就噪音、水源影响等具体问题逐一释疑。理清楚了,解开了,施工也就顺了。一周之内,队伍进场开工。

闭环管理“啃”硬骨——

制度赋能,从“领导拍板”到“凡事循章”

“有這樣的效率,企業只管安心搞建設。”湖南三一智慧新

能源設計有限公司負責人在回訪時說。

從“訂單班”到“一週破阻”,背後的邏輯一脈相承:發現問題馬上上交,交辦之後有人跟進,辦理全過程追蹤,結果及時反饋。曾經需要企業多方奔走、反復協調的難題,如今在制度軌道上有條不紊、高效解決。

當然,這套機制並非萬能。目前已收集的38個問題中,仍有6個涉及土地報批、開發建設等要素保障的“硬骨頭”在攻堅推進。但有了這套機制,企業面臨的問題不再依賴於某個領導的“特事特辦”,而是進入一個可預期、可問責、可持續的治理軌道。

尾

聲