

# 长风破浪会有时

## 茅箭区国税局作风建设工程“1100工程”活动走笔



茅箭区国税局局长勾天佑(中)深入企业调研。

■通讯员 郎大鹏 柯铮

4月9日,一场旨在改进作风、优化服务的大行动——“1100工程”在茅箭区国税局全面启动。时隔一个多月,此项活动进展如何?近日,笔者来到该局,对“1100工程”进展情况进行了了解。

### 转作风与强管理的算术题

干部平均年龄44岁,30岁以下干部仅5人……这一组数据,时常困扰着茅箭区国税局领导层,它似乎成为该局干部队伍建设的“瓶颈”。“我们几乎每年都在向市局打报告、申请要新人,但‘进口’有限!”该局人事科长王钦良同样也是有苦难言。与此同时,该局由于干部年龄老化引发的一系列新问题也接踵而至:干部活力不足、作风不硬、能力不强……

逆水行舟,不进则退。该局领导层深谙其中道理。于是一道关于加强干部队伍建设的“算术题”应运而生:“转变作风+强化管理=盘活队伍”,即通过抓作风转变、强内部管理,从而实现盘活队伍的目的,其中转变作风与强化管理两个“变量”是这道算术题的两个关键。为此,该局以作风建设年活动为主线,先后召开3次有关作风建设的专题会议,并确定了“1100工程”作为特色项目,制定了详细的活动实施方案,成立了活动领导小组和专班,初步形成了以特色项目带动作风转变、以作风转变强化内部管理的工作格局。

### 优服务与受监督的辩证法

翻开该局《“1100工程”活动实施方案》可以发现,所谓“1100工程”,即通过组织100名干部进1000户企业开展纳税服务及辅导,及时解决纳税人遇到的各种涉税问题,增进征纳双方的理解和沟通;通过组织1000户企业评议税务部门行风,进一步改进税务干部工作作风,提升行政、执法工作质量和效率,杜绝吃、拿、卡、要、报等不廉行为发生。

该局分管此项工作的副局长姜忠国介绍:“通过开展‘1100工程’活动,可以促进我们一边为纳税人提供优质服务,一边接受纳税人严格监督,从而实现二者的良性互动。”一语点明要义。该局就是想通过此项活动的开展,实现干部为纳税人服务与受纳税人监督的双提升,达到和谐征纳关系的最终目的。

就在4月9日活动仪式结束的当天,该局局长勾天佑就前往十堰光社工贸有限公司,实地了解企业的生产经营和纳税情况,与企业负责人签订了服务协议书,询问企业的纳税服务需求。目前,该局百余名干部已陆续与辖区2000多户企业签订了《茅箭区国税局作风建设工程税收服务直通协议书》,征纳双方各自应履行的责任和应承担的义务,都在这份书面协议里以合同条款的形式予以规范。一纸协议的背后,生动地诠释了该局通过服务纳税人,抓干部作风监督管理的辩证思维。

### 抓廉洁与树形象的方程式

公生明,廉生威。一个部门形象的优劣,取决于每名干部形象的好坏。在这场作风建设大行动中,该局旗帜鲜明地把廉洁从税作为转作风、树形象总目标的“关键词”,并确定了走出去查与内部自查相结合的工作思路。

“五一”小长假刚结束,该局就召开了关于开展“1100工程”问卷调查工作专题会议。会议明确从区局人教科、监察科、办公室抽调精干力量,组成暗访调查专班,从5月开始,随机抽访100户企业。通过发放调查问卷、个别疑点座谈等形式,严查干部是否真正落实服务协议要求,是否存在违反“八条禁令”等不廉行为。目前,调查小组已兵分两路,先后深入辖区48家企业,22户个体纳税人开展了走访调查,发放调查问卷50份,收集意见建议10多条,并将对调查反映的情况予以通报。

与此同时,在区局内部,该局结合“五个专项治理”活动的开展,确定了以教育引导作风、以制度约束作风、以考核改进作风的作风整顿方法,实行领导外出报告制,修订完善了职工上下班考勤制度,改以往的集体考勤为“科室内部考勤+区局随机抽查”,并加强会风纪律整顿,做到凡有会议、活动必通报,严格执行有关奖惩规定。仅第一季度,该局就发布纪律通报3次,给予相关违规人员经济惩戒200余元。

长风破浪会有时。我们相信,该局通过“1100工程”活动的开展,正在实现由受监督转作风、到优质服务树形象的大跨越,正引导该局在作风建设工作道路上阔步前行,越走越宽。



茅箭区国税局局长勾天佑(右二)与企业签订纳税服务协议。

# 绘就发展蓝图 实现人商梦想

## ——武商集团十堰人商总经理贾国启就人商百货迁移答记者问

■记者吴可新

记者日前获悉,武商集团十堰人民商场因在本部原址建造面积逾10万平方米大型购物中心需要,拟定6月4日将人商百货整体迁移到北京路远洋国际楼盘负一楼至二楼(十堰市体育中心对面)经营。人商作为十堰商业的龙头企业,一举一动都受到广大市民和社会各界的广泛关注。为了对人商百货整体迁移的有关问题进行解析,记者采访了武商集团十堰人民商场总经理贾国启先生。

记者:贾总,人商百货即将迁移到北京路远洋国际楼盘经营,目前已成为市民关注的话题,请您简要介绍一下人商整体迁移的筹建工作及地理位置和经营布局情况?

贾国启:首先衷心感谢社会各界和广大消费者对人民商场长期以来关心、支持和钟爱,人商的每一点进步、每一步发展,都得益于社会各界和广大消费者的呵护和帮助。受人滴水之恩,当以涌泉相报,人商入对此将永远铭记于心,并作为我们前进的动力,以感恩的情怀努力回馈社会和广大消费者。

人商百货本次整体迁移到北京路经营,是人商与武商集团实现并购后战略发展的一个重要环节(文中将对此予以详细说明)。

今年三月初,人商与远洋国际楼盘业主达成了租赁协议,将人商百货整体迁移选址至该楼盘负一楼至二楼,该经营场地面积近17000平方米,地理位置比较优越,与市体育中心、市游泳馆、市博物馆、市美术馆、郟阳中学、十堰市一中、十堰市二中等毗邻,人文气息浓厚;同时,周围高档楼盘林立,与十堰市委、市政府也相距不远,周围分布了不少政府职能部门,具有特殊的人脉优势;还有,这里是重要的交通枢纽,与江苏路、火箭路、柳林路、天津路、浙江路、上海路等贯通,交通发达。

经过两个多月的紧张筹建,我们克服了众多困难,攻克了不少难题,人商百货北京路店体的装修及开业的相关准备工作目前基本到位,拟定于6月4日试营业。

该卖场的经营布局情况为:负一楼经营运动装、休闲装、健身器材、数码文化用品、儿童用品、童装、玩具、内衣、羊绒羊毛衫、家居服、孕妇产、家纺、生鲜超市;二楼经营化妆品、珠宝首饰、精品女装、钟表、眼镜、保健品、药品、男女鞋、皮具、箱包;二楼经营男装、女装。

记者:贾总,您刚才介绍了人商百货整体迁移地址的优势情况,但据了解,北京路目前的商圈尚不成熟,人商将采取什么针对性措施化解这一现实状况呢?

贾国启:北京路商圈目前的确还不太成熟,这是现实问题,不可否认,这也正是我们将采取措施加以解决的问题。

一个新卖场的成熟和被广大消费者认知、接受需要一个过程,但人商百货只是临时迁移场地经营,与外地入驻十堰的商业企业有着本质的区别。人商经过20多年的发展,形成了一个强势品牌,在十堰市市场占有率较高,与消费者之间形成了良好的情感积累,在业界和消费者中的信誉度和美誉度都很高,这是我们的信心和力量源泉。

当然,我们在保持乐观的同



贾国启介绍北京路人商新址情况。

时,也必须正视北京路商圈有待培养和商业氛围需要加以营造的现实要求。我们将在服务功能提升、商品定位、营销举措、宣传引导等方面做足功课。首先将加大宣传攻势和力度,通过各种有效的宣传渠道和资源,宣传人商百货迁移的具体时间和地理位置,使人商百货迁移成为近期广大消费者关注的焦点;其次是想方设法改善交通条件,如经过协商,我们已与市公交集团公司达成了增加到北京路的公汽车次和运营频率以及在人商百货北京路店附近开设部分公汽车次的始发站的有关意向;我们还与市体育中心达成了在该中心外围提供部分车位,供人商顾客泊车的有关意向(人商百货北京路店门口也有较多车位供顾客泊车),这是十堰其他商业卖场不具备的独有优势。我们还将将在人商六堰总部与人商百货北京路店之间开通免费直通车,为顾客购物乘车提供便利。

同时,开业期间和开业后,我们还将通过持续运营和营销、服务的不断创新,加大优惠、回馈力度,让消费者真正得到实惠,不断提升顾客的关注度和认知度,我们相信,有社会各界和广大消费者以及各级供应商的大力支持,有人商全体员工的共同努力,人商百货北京路店必将会快速成熟起来。

记者:人商百货迁移后,租赁的市广电大楼四层楼经营场地是否保留?

贾国启:人商百货迁移是我们对商场未来发展规划的一部分,其最终目的就是要充分利用和整合现有的场地资源以及已购买的广电大楼门前土地资源,建造十堰乃至整个鄂西北超一流的大型现代购物中心,使人商在经营规模、商业布局、经营档次、经营定位等方面更为合理和超前。

本次是人商百货大楼整体迁出,人商租赁的广电大楼四层楼经营场地仍在此正常营业,由于建设需要,该卖场的出入口将改到靠河道方向,一、二楼仍是超市,三楼女装将保留大部分原有在此经销品牌,还将增加部分品牌,四楼将保留部分针织品和儿童用品,另外商场机关办公地址也将安置在四楼。

记者:您认为人商百货迁移到北京路经营,对十堰商业布局 and 北京路周边将产生什么影响?

贾国启:目前十堰城区部分区域商业网点扎堆,造成了社会资源的浪费。以五堰、六堰商圈为例,商业网点已过剩,但仍然有新的商业网点相继进入;相反,在城区一些新开发的地方,如北京路等地商业网点较少,商圈有待培育。我们本次将人商百货迁移到北京路经营,而没有选址在繁华的人民路,除了人民路目前没有合适的经营场所外,其中一个很大的因素就是对北京路未来的商机充满信心;我们相信,随着人商百货迁移到北京路经营,必将带动周边房地产业的更大发展,还将带动该区域的房屋升值和消费能力的提升,这样势必会吸引更多的商企加入到北京路商圈里来,这有利于加速北京路新商圈的形成,并将对十堰商业资本合理、均衡分布产生积极的引导效应。

记者:您刚才对北京路商圈的优劣进行了分析,同时对入商百货迁移到北京路经营后可能对北京路商圈带来的积极影响进行了概括,从您的谈话中可以看出您对人商百货入驻北京路充满信心。那么,人商百货迁移后,人商对六堰本部场地及广电门前场地是如何规划的?人商未来的发展方向和目标是什么?

贾国启:多年来,营业面积不足一直是影响人商发展的障碍和制约人商发展的瓶颈。我们不妨从1994年说起,1994年以前人商的实际经营面积只有5600平方米,1994年进行改、扩建后达到11000平方米,这对于当时十堰的消费水平来说,还是能够满足市场和消费者的需求的;随着经济的发展和人们收入水平和消费能力的日益提高,人商经营面积不足的矛盾也日益显现出来,困扰着人商的发展。在这一矛盾日益突出的背景下,1999年,人商整体租赁原东方商厦4000平方米营业场地;2004年人商租赁了广电新大楼一至四楼11000平方米的场地用于扩大经营,暂时缓解了经营面积严重不足的矛盾;2005年又租赁了三堰大本营10000多平方米卖场,建立了人商家电和人商超市卖场,营业面积不足的状况进一步得到缓解;2005年,人民商场首次向县级市场拓展,投入巨资买断了郟阳购物中心(原郟县天马商场)产权——尽管经营面积逐步得到了较大扩展,但并没有从根本上解决人商经营面积不足的矛盾。这

一方面影响了人商业更快、更好地发展,另一方面不能更好地满足消费者的需求。

目前的人民商场虽然是十堰商业零售界的龙头,但“只能满足消费者的基本需求”,这也是十堰市商业零售界的普遍“症候群”。

单个卖场面积是反映一个城市商业水平和活力的重要指标。在这一指标上,十堰市与武汉市相比望尘莫及,即使与相邻的襄樊、宜昌等地相比,目前也存有较大差距。人商百货是十堰目前面积最大、经营档次最高的百货专业卖场,经营面积只有2万平方米。而襄樊的武商百货、华洋堂百货经营面积均在5万平方米左右,宜昌的国贸则有7万平方米。

卖场面积跟不上,商场功能和档次就上不去,十堰缺乏真正的高端品牌,更别提奢侈品牌。十堰的卖场档次、规模和功能都亟待提升。近年来,我们一直在努力设法改变这种状况,确立了人商的发展方向和目标,但苦于资金压力,人商的事业理想一直未能得以实现。

随着去年底人商实现了与武汉武商集团股份有限公司的成功并购,人商不仅逐步引入了武商集团先进的管理理念,而且解决了困扰人商发展的资金问题。日前,人商拟在现址新建一个面积逾10万平方米商业中心的设计规划已建设各方认可,将于近期启动项目建设,拟于明年底以前正式投入运营。该设计方案意识超前、现代感强,建成后将成为集购物、休闲、文化消费为一体的,服务门类和功能齐全,并具有超前水准的大型综合购物休闲中心,并且将成为十堰的标志性建筑,成为十堰市的一道亮丽风景和形象窗口,并将由此改写十堰的商业史。

人商购物中心建设项目是十堰的重大招商项目,市委、市政府极为关注和重视。人商新的购物中心竣工后,年销售额可达15亿元以上,利税有望过亿元,可新增5000人以上就业,这是看得见的社会效益。

而更大的效应来自对城市的影响。

十堰市要建区域性中心城市,要建旅游城,城市配套设施和完善城市功能建设是必不可少,打造一个具有标志性的、高档次的大型综合购物中心,会在一定程度上助力十堰区域性中心城市和旅游城的建设,将会为区域中心城市和旅游城市建设锦上添花。

记者:感谢您在百忙中接受采访并对人商百货迁移的前因后果和人商的未来规划进行了详细的解析,使我们对人商的未来充满信心和期望,您还有什么需要向消费者说明的吗?

贾国启:本次人商百货暂时整体迁移到北京路经营,可能会给习惯于到六堰人商购物的顾客带来一些不便,在此通过媒体向广大消费者致歉,希望得到广大消费者的谅解和支持;同时要向广大消费者说明的是,今天的方便是暂时的,是为了明天的更方便,人商的所有努力,都是为了给消费者提供更好的服务、为消费者提供更大的便利。为了这个目标,人商及人商人一直在努力、再努力。最后,借此机会再次向长期以来对人商发展给予大力支持的社会各界、广大消费者、各级供应商表示衷心感谢,谢谢大家!

# 六十年峥嵘岁月 忠实履行党报使命 一甲子光辉历程 真心诠释民生情怀

庆祝《十堰日报》创刊60周年 系列即将启幕