省领导调研长兴县企业综合服务中心讲话

（根据录音整理，未经本人确认）

我们搞政务服务增值化，就是要靠制度化来推动，不能因为县主要领导很重视，县内的部门就很积极很努力，主要领导不重视，下面就不努力。推动这项工作一定要靠制度化，最终要达到不管什么渠道收集来的企业问题，不管领导重不重视，不管是企业主动提出的问题，还是被动发现的问题，我们都要积极主动地去推动解决。要把整个体制机制健全完善，并做好相应的监测评价、晾晒通报，最终达到这样的效果。

法治是最大的营商环境，法治体现出来的是开放的、公平的、稳定的、可预期的，要靠机制、靠技术去推动（最终通过智能机器人替换了领导，领导不要觉得自己忙得不可开交、不亦乐乎，然后觉得自己真厉害，其实这不是你厉害，是你头上帽子厉害，你只是顶了个县委书记、市委书记或者常务省长的头衔），我们要让企业通过这一套体制机制解决自身的问题，这样才是现代政府、法治政府。

当然，我们现代政府、法治政府，还需要体现一些政府的温情，企业家面对我们政府的工作人员时，要能感受到我们是有感情的、服务是有温度的，要为企业家提供一种信心，增强企业预期。我们浙江和其他地区的政府要做到不一样，我们是“两个先行”示范区，（省域）现代化最终就是制度的现代化，是人的现代化。

我们推动（营商环境优化提升“一号改革工程”、政务服务增值化改革），就是营商环境、发展环境，是现代化产业体系，是新机制、新平台、新赛道。在目前这样困难的形势下，我们对区域高质量发展动能的培育、竞争优势的培育，最终就体现在地方的大的发展生态上。

之前我们讲过“产学研用金、财政介美云”，这里讲的就是产业链生态圈，其实最大的一个生态圈是包含政府、企业、市场、社会公众的。打造好的生态圈，需要政府、企业、市场、社会共同努力，形成一个最大的合力，画出最大的同心圆。这才是长兴、湖州，乃至浙江最大的竞争力，这其实也是浙江竞争力强的一个密码，是浙江现代化的一个本质内涵，这也是其他省市来学习学不走的，他们能学我们的理念、思路方法和机制，但是浙江的土壤、浙江的生态、浙江的环境、浙江的团队是学不走的。

我在上午调研时讲了，我们的干部队伍和企业家队伍，如果能够这样双向奔赴，在工作+感情、线上+线下、共性+个性的助企服务中，实现全省一盘棋、一体化打通融合。这和我们经常讲“干部为事业担当，组织为干部担当”是一样的。上午，吴智勇副书记讲企业家为地方发展是冲在一线市场打拼，我们政府的干部队伍为企业家提供配套服务支撑的保障，这样大家就能心往一块想，劲往一处使，大家相互抱团，彼此温暖、共同成就。我们浙江最后就是要形成这种局面，干部队伍和企业家队伍互相支撑、互相成就，政府创造环境、市场创造财富，最终实现政府有为、市场有效，这就是浙江最强大的竞争力。

我认为做这项事情（增值化改革）的底层逻辑，不是简单的“一件事”变“一类事”，政务服务变增值服务，被动变主动，主动去企业收集掌握需求信息和问题信息，这些只是一种补充手段。现在渠道已经很多，要把这些渠道的信息来源真正做好全量归集、分析研判、分类交办、协调服务，分类分层分级处理，实现全省“一盘棋”，真正实现党建统领和基层治理上下贯通、条抓块统的整体政府、整体智治格局。

整体智治的理念高度体现在这个方面，乡镇解决不了的问题交给县里，县里解决不了，再交到市里，或者省里，我们一定要想办法帮企业搞定问题，要让企业家有最大的获得感，让企业家感受到他们是有后台的、是有依靠的、是有支撑的，我们的政府是有作为的、有担当的，政府是为企业着想的（政府不但给我们解决问题，政府还是有感情，有温度的）。

所以增值化服务是一个概念，更是一个理念，是一个高度、一种境界，是浙江现代化的一种体现。就是我们政府其实刚才说了那么多，从营商环境到新动能，到高质量发展，到现代化，其实就是浙江的核心竞争力所在。我们大家要一起商量，实现体制内打通、体制外打通、上下条块打通，一起来为企业提供集成服务。全量归集涉企问题和诉求，全系统集成、全量归集，全方位、全过程、全周期、全链条服务，其实它就是放大服务，增值服务就是说我们可以提供的服务都提供出来（当然，也有人提出来，说建设法治政府要有边界，不是所有东西都给企业，我觉得这么困难的经济形势下面，尤其我们这个增值化服务还刚刚起步破题，这样理解也不合适）。

（在金融服务板块）你们是把触角延伸下去，把企业的金融需求挖掘出来，线上依靠大数据去分析研判、筛选挖掘。通过（各个渠道）收集上来（经过）中台分析研判后，流转到金融板块来，进入一个内循环。你们现在通过这几年对县内27家银行的连续性考核晾晒，从最初的倒逼银行到企业去服务，变成现在把主动去企业提供服务变成银行等金融机构的“内在习惯”，这种做法很好（刚才石一婷书记没补充解释时，我脑子里就会有一种问号，我还以为你们这种做法又是那个领导想出来的花头精，现在听来感觉你们长兴是实打实地在做。因为现在这个说法和材料太多了），你们的金融服务确实是平时已经做得很深刻的。我感觉金融板块机制方面的运作体系是可以的，这个整个体制机制的运作是很有效的（不一定要叫创新，现在动不动就要创新的做法也不好，不管什么工作老在创新）。晓明秘书长要把这些好的模块进行筛选，然后再复制推广，再与各地方实际结合设计，实际上金融服务板块的底层逻辑就在这里，就是这些政策在支撑（比如，现在长兴县内的27家银行变为主动到企业去服务，正是因为有这些对银行考核的制度作支撑，然后促使了银行主动到企业服务的有效运作。我们现在的信息简报也是这样的，都在介绍银行怎么组团走访企业，有的还在吹牛）。

我们要做的就是要把企业涉及的问题都发现出来，归结起来，想着怎么通过闭环机制，把这些问题协调服务好，形成一个闭环，提升企业家的认同感满意度。让企业家感受到，党委政府和市场主体、企业家们真的在一起，是一起同行的。

（在项目服务板块）现在的（能评环评）“两评联审”其实就是改串联为并联了，区域评价就好比是把多个身份证放到了一个户口本。你们通过对中介机构的晾晒行动，倒逼中介机构提升服务质效，做法很好。

（在政企会客厅）这个研讨会客厅虽然场地面积不大，但是功能还算齐全，也是必需的。晓明主任你们这样做得很好，会议室不一定要搞大一点，一定要找对地方。

这一圈总体看下来，我认为这个流程的最好标准就是方向找准，依托完善的体制机制和运转流程来打造最优的营商环境，最终达到“机器换人”的目的，让企业办事不用找人，不找书记找机制，这才是现代化市场的应有之义。你们在这方面还要不断地深化，要坚持问题导向，最后形成一套成熟的稳定常态长效机制。