



小微停车场缓解“四老”区域停车难

截至10月底，中心城区已建成小微停车场128个，停车泊位达到1.1万个



九龙坡区白夹巷老旧小区机械停车场，让周边居民停车不再愁。(资料图片) 记者 张锦辉 摄/视觉重庆

■紧紧抓住人民最关心最直接最现实的利益问题，坚持尽力而为、量力而行，深入群众、深入基层，采取更多惠民生、暖民心举措，着力解决好人民群众急难愁盼问题，健全基本公共服务体系，提高公共服务水平。

——摘自党的二十大精神

□本报记者 崔曜

11月8日下午2点，渝中区星月湾小区居民李文仁并没有把车直接开进小区车库，而是在路口打了左转弯灯，掉头转进了对面的大黄路公共停车场。

“我们小区规划车位不够，以前停车真是一大麻烦事，多亏这座新建的机械停车场！”李文仁告诉记者，大黄路公共停车场今年初投用后，小区停车难问题大为缓解。

党的二十大报告提出，紧紧抓住人民最关心最直接最现实的利益问题，坚持尽力而为、量力而行，深入群众、深入基层，采取更多惠民生、暖民心举措，着力解决好人民群众急难愁盼问题，健全基本公共服务体系，提高公共服务水平。中心城区正按照便民利民、节约用地、因地制宜的原则，在老旧小区、老校区、老医院、老商圈等“四老”区域充分挖掘各类可用空间，建设小微停车场。

“小微停车场建设看似小工程，却是关乎老百姓幸福感和获得感的民生大事，是贯彻党的二十大精神的具体举措。”市城市管理局道桥管理处处长曹阳表示，截至10月底，中心城区已建成小微停车场128个，停车泊位达到1.1万个，提前实现年度目标。

占地小 建设快 用地灵活

李文仁把车倒进机械停车位后下车，管理人员按下操作按钮，车位缓慢上升。

“重庆山高坡陡，建设小微停车场是因地制宜的选择。”曹阳说，小微停车场具有“小快灵”的特点，即占地小投资少、建设快用地灵活，可最大限度满足市民的停车需求。

11月8日，记者在渝中区红岩公园看到，公园几个出入口处都设置了露天的小微停车场，共有划定停车位58个。该停车场除了满足前来游园市民的停车需求，还解决了旁边重庆市

第二十九中学校教师职工停车难的问题。

“小微停车场主要利用部分城市零星用地、闲置用地、桥下空间等地块建设，不需要新征用地，减少了选址难度，盘活了原有的资源。”曹阳表示。

今年初，市政府发布了《2022年重点民生实事工作目标》，今年中心城区的老旧小区、学校、医院、商圈等区域将建设小微停车场，新增泊位1万个。

社会资本多方参与小微停车场建设

九龙坡区白夹巷小区是一个有着35年历史的老旧小区，当时这类老旧楼房没有修建停车位。今年初，白夹巷老旧小区机械停车场正式投用。

“老旧小区新建停车位，光依靠政府资金

不够，还需要吸引社会资本参与。”九龙坡区住房城乡建委相关负责人介绍，白夹巷老旧小区停车场采取PPP模式鼓励社会资本投入，由外地企业愿意集团与本地国企渝隆集团共同组建项目公司，负责停车场项目全过程投融资、设计、建设、运营、后续维护等工作。

“我们正探索将停车资源以整体打包方式，公开招标确定小微停车场建设运营单位，实现一体化设计、一体化建设、一体化管理。”曹阳介绍说，今年市城市管理局还印发了《中心城区小微停车场建设专项工作方案》，简化小微停车场建设审批流程。

管好停车场 定期开展检查评比

小微停车场不仅要建好，还要管好、运营

好，方便市民的出行。

以前，星月湾小区车位不够，居民就在路边乱停乱放，使原本并不宽阔的道路变得更狭窄，居民出行更加不便。“这次新建停车场有130个车位，数量多，一步到位解决了停车难题。”李文仁说，原来的乱停乱放问题也迎刃而解，道路恢复了畅通。

“目前，我们参照室外停车场的标准收费。”曹阳称，小微停车场按照“便民利民”的原则，依照有关政策制定收费标准，实行明码标价，禁止超标收费。

据了解，中心城区的小微停车场实行属地管理，各区县城管部门定期对停车场日常管理工作进行检查评比，根据硬件设施维护状况和管理服务质量，细化量化考评指标，并制定奖惩制度。

易宠科技：深耕宠物行业成龙头

交易额连续3年超过10亿元



11月8日，重庆易宠科技有限公司，数字大屏正实时显示当前宠物行业交易的各种相关数据。 记者 罗斌 摄/视觉重庆

两江新区照母山片区的互联网产业园，成为重庆最早进入电商领域的企业之一。

方向正确，成功一半。事实证明，“小赛道”也可以干出“大事业”——

如今，易宠科技累计可销售商品数量超过4万种，累计服务宠物家庭用户数量超过400万户，累计合作品牌超过1500个，其中50%为境外品牌。截至2021年，易宠科技交易额连续3年超过10亿元，位居行业前列。

值得一提的是，宠物行业这个“小赛道”已开始呈现爆发式增长态势。

中国宠物行业白皮书、中信证券宠物行业研究报告显示，2020年，全国城镇养宠（猫犬）人数达6294万人，市场规模首次突破2000亿元。报告还预测，在经济水平、宠物文化等因素的推动下，中国宠物市场将迎来黄金十年，迅速达到5000亿元的规模。

凭一招O2O，赢得商家和消费者

“小赛道”竞争对手较少，但也并非一帆风顺。

“我们前期很多尝试都以失败告终。”回想易宠科技刚刚创立时，肖宇感叹连连。

最初，团队想做宠物商业联盟，但因为投递成本高等原因，这个想法最终没有实施。

后来，易宠科技尝试打造宠物行业的“淘宝网”，招募更多商家入驻。但做平台需要用户累积，否则无法吸引消费者，入驻商家得不到订单会立马拍屁股走人。所以，网站没做几天就倒闭了。

如何聚集人气、吸引用户？成为易宠科技破题的关键。

2008年底，易宠科技推出了“地图系统”平台，让线下门店有条件免费入驻，条件为“定期向消费者推出一些免费服务和商品”；而消费者想获得这些免费服务和商品，需要参与平台活动，赚取积分去兑换。

如此一来，商家和用户都有了。易宠科技用“地图系统”将线下门店和消费者汇聚在一起，将行业渠道拓宽，推动行业蛋糕扩大。

在宠物行业，食物、日常用品等可以在线上交易，但宠物美容、寄养等服务必须线下进行。做好线上线下的结合，不仅能在行业立足，更有助于推动行业整体发展。

其实，这就是当下最为流行的O2O（线上到线下）模式，在当时却鲜有，在宠物领域更是首次。

“地图系统”成为易宠科技发力的支点——让易宠科技逐渐发展成为拥有行业最大消费者的电商平台，以及行业最大线下商家

门店服务平台的头部企业。

用大数据为宠物行业赋能

“党的二十大报告强调，‘加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合’，这如同一颗‘定心丸’，让我们更加坚定公司的未来发展目标。”易宠科技产品总监朱江说，当下宠物行业虽然“联网”了，但大数据智能化程度和制造业相差甚远，易宠科技希望用大数据为宠物行业赋能。

在易宠科技规划的蓝图上，每只宠物的数据都会汇聚在云端，为养宠家庭提供宠物的性格分析、医疗教育等服务；线下门店可以直接与养宠家庭实现云端交互，实现数字运营；品牌商家可以根据用户偏好，对门店进行精准投放……上游工厂、品牌商家、线下门店、宠物家庭实现互联互通，借助大数据智能化开展互动。

为实现这一目标，易宠科技已开始行动布局。

“我们累计投入了超1亿元用于技术研发、升级。”朱江说，目前，易宠科技的系统与软件均为自主研发，并拥有专利、软著超过100项。如此高的研发投入强度，让易宠科技成为行业首家国家高新技术企业。

易宠科技还组建了大数据、人工智能团队，并开发上线了不少应用。如今，易宠科技已能为线下门店提供定制化服务。

以一家名为“小尾巴宠物”的传统宠物店为例，该店在转型方向上存在疑惑。得知需求后，易宠科技通过大数据，对重庆各个区块的消费等级、同行分布、人流状态、养宠环境作出分析。同时，结合“小尾巴宠物”未来门店定位，易宠科技为其寻找了合适的开店地址，并定制了产品方向、营销方案等。如今，在易宠科技的助力下，“小尾巴宠物”已在成都成功开了5家门店。

“未来，易宠科技将依托产业链、供应链，结合数据和算法，强化线上线下一体化解决方案，打造一个宠物数字化经济平台，构建更好的宠物行业城市生态平台。”肖宇说。

作者：本报调研组

调研组成员：张永才、张红梅、曾立、陈钧、吴刚、黄光红、白麟、王天翔、杨骏、夏元、申晓佳、廖雪峰、杨永芹、贺子桓

执笔：杨骏

(上接1版)

近年来，垫江提出了“加快补齐工业发展短板，坚持做好‘高’‘新’两篇文章，努力建设千亿工业承载地”的目标。

“我们没有把目光局限于大企业大项目，而是进一步强调中小企业的市场主体作用，以创新驱动为抓手，鼓励中小企业走‘专精特新’高质量发展道路。”垫江县经信委相关负责人告诉记者，去年以来，该县便围绕“推动制造业‘专精特新’培育年度计划”，成立了“专精特新”中小企业培育库，引导行业中创新能力较强的企业入库，并有针对性地提供政策咨询、项目对接、法律援助等指导服务，使一大批中小企业走上“专精特新”发展道路。

聚焦“急难愁盼”，为企业发展创新提供最适宜的“水温”

“专精特新”企业对加快区域经济转型，提高产业链供应链稳定性和竞争力意义重大。记者了解到，“十四五”期间，垫江提出培育孵化带动300家创新型中小企业发展目标，包括市级“专精特新”企业50家、国家级专精特新“小巨人”企业10家。

“实现这一目标，良好的营商环境是关键。”垫江县经信委负责人表示。结合“千人联千企”专项行动，县里建立起“面上走访”“点上帮扶”的新机制，县领导带头深入一线，上门问需，及时解决中小企业生产经营中的难点、痛点。

在位于垫江县澄溪镇的正清药品包装有限公司，即将投产的二期玻璃窑炉将采用最新的全氧燃烧技术，将使燃烧过程降低近50%的能耗。

作为一家专注于新型药用玻璃包装材料专业化生产的创新企业，每年，正清公司都会拿出营业收入的9%以上，用于新技术、新设备的研发和引入。“对中小企业而言，这是笔不小的开销。”公司总经理黄清清坦言，成立十余年，他们已拥有23项实用新型专利。

然而，高额的研发投入，也给企业资金链带来压力。今年上半年，受原材料上涨等因素影响，正清公司资金周转出现困难。“因为贷不到款，正在建设的二期窑炉差点停工。”黄清清无奈地摇摇头。

“在走访中，我们发现，融资是‘专精特新’企业面临的普遍难题。”垫江县中小企业服务中心主任易伟说，为此，他们发动服务专员对接企业，积极落实“应急转贷”“助贷贷”“商业价值信用贷”“直购电”“抗疫贷”等惠企政策，指导企业提升融资能力，加快发展。

在服务专员的帮助下，今年5月，正清公司申请到800万元的商业价值信用贷，不需要担保、抵押，他们仅靠企业征信就顺利拿到了贷款。“凭借这笔钱，公司很快走出困境，二期项目也得以顺利进行。”黄清清感激不已。

“企业家就像鱼一样，水质水温合适，鱼就会游过来。”易伟感慨道。这几年，围绕营商环境打造，垫江不断提高政府服务意识和服务能力，为众多中小企业解决了用工、用能、投融资等难题。仅去年，该县就为企业减少融资成本、能源成本超3000万元，指导企业争取资金支持突破8000万元，为“专精特新”企业成长，提供了沃土。

提供人才保障，激活创新创造“一池春水”

二甲苯亚砷酸是一种广泛应用于工业生产中的“万能溶剂”，位于垫江澄溪工业园区的兴发金冠，是全国为数不多的几家能将二甲苯亚砷酸做到电子级的化工企业。与普通的二甲苯亚砷酸相比，电子级亚砷酸纯度较高，每毫升的金属离子含量大约在3纳克，被广泛应用于芯片、电子电路等高端制造领域。

从2019年项目启动，兴发金冠用了两年多时间才攻破一系列技术难题，完成电子级二甲苯亚砷酸的试生产。

“人才是整个过程中的最大难点。”兴发金冠总经理卓中友说，2020年研发进入攻坚阶段时，进一步降低金属离子的浓度成为企业始终无法攻克的难题。

为了寻求技术突破，他们投资400多万元，几经周折才从台湾引入一套先进的检测仪器，能对生产环节中的金属离子进行快速检测。可受制于国外技术封锁，设备无法安装运行。

为拓宽产业人才引进渠道，垫江不断强化“校校合作、校地合作、校企合作”力度，紧紧围绕智能装备、新材料、消费品、医药健康、数字产业“4+1”主导产业培养人才。着力引进国家级和市级重点科研机构、工程技术中心、人才创新创业发展平台落地，“筑巢引凤”集聚产业所需的一流高端研发人才、高水平创新创业团队。

受益于此，去年，兴发金冠便与重庆大学达成合作。在科技人才的助力下，团队经过上百次的安装和调试，终于使仪器具备了分析、试验的条件。借助仪器的快速检测功能，他们发现生产设备也是影响产品质量的重要因素。在对各环节装置进行提档升级后，公司成功减少了设备金属离子的析出，制造出高纯度的电子二甲苯亚砷酸。

“人才引入，激发了创新创造活力。”垫江县相关负责人说，为了留住人才，他们还不断优化人才生态，依托“丹乡英才”等服务平台，进一步完善人才住房、医疗保障、户籍办理、子女入学等优惠政策，提升人才扎根垫江、建设垫江的归属感。

截至目前，垫江县已累计引进先进制造业、高新技术企业生产经营人才1万余人，建立了一批博士后科研工作站、企业技术研发中心及服务机构等，为助推中小企业走“专精特新”发展道路注入了强劲动力。