

小区电梯报修,如同交通事故走保险

电梯维保的“株洲方案”将向全国物业行业推广

株洲日报全媒体记者/张威



▲如今不少老旧小区也加装了电梯。记者/张威 摄

“电梯保险要实现全覆盖,‘株洲方案’可行。”2月28日,中国物业管理协会一行来市调研电梯维修引入保险机制改革方案。去年,湖南省住建厅要求全省各市州住建局部门学习、借鉴物业管理“株洲方案”。这一次,“株洲方案”将向全国物业行业推广,惠及更多业主。

2021年,株洲成为全省唯一一物业专项维修资金增值收益用途试点改革城市。株洲以电梯维修保险为突破口,在全省首次实现了使用维修资金增值收益购买电梯保险,并成功在503台电梯进行了试点,取得了明显成效。

该方案到底好在哪儿?“株洲方案”试图在规则并不完善的领域,找到一个解决现实问题的方法,试点情况也证明其确实有效。

▼购买电梯保险的小区开展电梯体检。记者/张威 摄



1 电梯保险不用业主掏钱

这一“株洲方案”,简单地说,就是利用房屋维修资金增值收益购买电梯保险。虽然维修资金不能买保险,但利息可以。电梯保险的“株洲方案”就是瞄准了利息。

2007年物权法颁布后,物业专项维修基金改称“物业专项维修资金”。每个小区的维修资金都是一个巨大的资金池,跟本金一样,维修资金的增值收益不能直接取用,而是不断滚存入维修资金专户。

通过引入市场化的第三方机构,将电梯维护、维修责任以费用包干的合同形式转嫁给保险公司。保险公司介入后,出于对赔付风险的考虑,自然而然地会重视电梯的日常维护,对电梯进行全面的体检和监测,并确保维修公司对电梯进行专业高效的维修。这就厘清了各方职责,解决了以往维修程序上的烦恼与矛盾,最终让住户受益。

去年7月,天元区山水文园小区利用维修资金增值收益,给小区内104台电梯都买了保险。在购买之前,业主也都做了功课,市住建局、财政局联合印发的《株洲市物业专项维修资金管理暂行办法》中写到,维修资金增值收益可购买各类设施保险;对于运行时长5年以上的电梯,由申请人向市维修资金管理中心提出申请即可购买。

增值收益买保险,够吗?市房屋维修资金管理中心相关负责人介绍,去年,我市维修资金缴存总额约为52亿元,为了确保利息最大化,市维修中心引入市场竞争,使专户银行竞优,最终实现在人民银行基准利率基础上上浮到了最高值。从试点情况来看,每台电梯每年的保费在1500元至5000元不等,增值收益足以支持,保额则能达到每台电梯每年8万元。

2 电梯维保多一方监管

作为全市首批参与改革试点小区,天元区泰山公馆40台电梯通过维修资金统筹账户支付保费,参保了“电梯维修保险”。截至去年底,保险机构共监督试点电梯维保300余次,接到报修后30分钟内响应,平均维修时效仅1.58天。

围绕“死钱变活、活钱用好”的思路,市住建局坚持摸着石头过河和加强顶层设计相结合,通过最初2台电梯到现在1700多台电梯试点,用改革的办法破解了各项难题。

相比于动用维修资金,利息的管理和使用可灵活多了。

在管理上,先是通过规模存储所产生的浮动利息建立增值收益统筹账户,按幢或单元建账。在使用上,“株洲方案”对电梯进行了划分,对于运行时长在5年以上的电梯,由3名相关业主、业主委员会,或

物业公司提出申请,通过社区报备同意可直接进入公示程序,公示期间无异议即可购买,不再需要组织业主表决。

2021年实施的《湖南省物业管理条例》第五十五条就提出维修资金应急使用,即出现一些紧急情况可跳过业主表决直接动用,电梯故障就列在其中,原则是“先使用再公示”。

“电梯维修是应急维修最高发的事件,购买电梯维修保险本质上是让事后处理变成事前预防。”市维修资金中心相关负责人表示,今后,电梯报修就像交通事故走保险一样。试点小区的所有电梯故障全部在30分钟以内响应,重大故障维修答复不超过24小时。

截至目前,我市各试点小区没有一起因电梯故障申请使用维修资金,没有一起因为电梯故障引发的市民投诉。

建设工程档案步入电子化管理

株洲日报讯(全媒体记者/张威 通讯员/朱建轩) 提升管理效能,办公无纸化。近日,记者从市住建局了解到,今后,我市所有建设工程档案将进入电子化管理模式。

什么是电子化管理?优势在哪?

2016年,国家档案局发布《全国档案事业发展“十三五”规划纲要》,要求全面推进档案资源数字化、增量电子化、利用网络化,持续推进数字档案馆建设。去年,我市也以试点的形式推进建设工程档案电子化管理工作,今年起将逐步推广覆盖全市所有建设工程项目。

“最主要是管理安全、过程透明。”市住建局相关负责人介绍,不同于之前的数字加工的扫描档案,新施行的电子档案可实现全市建设工程档案的全过程信息监管和在线验收、归档。

新模式有新优势。在推行的工程项目管理信息系统中,对我市工地管理具有“易管理、提效率、降成本、防风险”等四个方面的优势。其具备的电子文件管理及归档功能,能够对工程电子文件形成与流转实施有效控制,保障其真实、完整和安全;能够在形成、流转过程中及时跟踪、检查和补充与项目设计、设备、材料、施工等变更相关的工程电子文件及其元数据。

据了解,目前,我市已启动对石峰大桥西匝道新建工程和新文化路新建工程的电子档案管理工作,并已完成平台搭建、权限创建、电子签名签章申请及参训人员培训等工作。

餐饮门店接受燃气安全隐患检查

株洲日报讯(全媒体记者/吴楚 通讯员/朱建轩) 加强安全主体责任意识,强化燃气安全管理。近日,由市住建局组织的多支安全小组来到各社区,对辖区范围内餐饮门店开展燃气安全隐患检查,做到防患于未然。

在韭菜园社区,安全小组对门店针对性进行安全检查。燃气使用材料的类型、熄火保护装置是否安装、报警器安装是否规范……在一系列详细的检查后,工作人员会为店主贴上一张燃气安全明白卡,以提醒在后续使用燃气中主要安全事项。

“对于检查中发现的安全隐患,现场通知门店负责人进行整改,切实做到早发现、早处置、早化解。”现场工作人员介绍,此次检查主要是督促各门店落实安全生产责任,自觉遵守燃气安全使用规定,依法经营和规范使用燃气。

此次检查,切实增强了燃气使用人员消防安全意识,提高了从业人员杜绝火灾安全隐患的意识,下一步,安全小组将进一步履行职责,加大对餐饮行业燃气消防安全的检查力度,全力遏制燃气安全事故发生,确保安全生产形势稳定。

天台·时评

投稿邮箱:ttsp2017@126.com ▶28823920 责任编辑:叶新福 邹家虎 美术编辑:左骏 校对:杨卓

文旅局长“卷起来”功夫还在镜头外

李卉

【“网红局长”的出现,恰恰说明消费者对“质量保证”的渴望。】

“欢迎大家来湘西感受凤凰古城、十八洞村、矮寨奇观的魅力……”近日,不少读者刷到湘西文旅局局长么妹身着民族服装喊话全国文旅局长的视频。

无独有偶,湘潭县文旅局何局长伴着劲歌金曲跳舞的视频,被网友拿来与随州文旅局局长进行PK,看谁舞得更“撩草”。2020年底,新疆伊犁昭苏县副县长贺娇龙策马雪原的视频获得上亿点击;四川甘孜州文旅局长刘洪局长一袭古装的创意引得网友们眼前一亮……

“这一届的文旅局长,太卷了。”这是网友们的共同感受。有人为官员们放低姿态、卖力干活的劲头叫好,认为这契合了互联网所包裹的“平等精神”“草根文化”。也有人认为,此举切实提升了当地城市文化旅游的形象和影响力,也在为疫情后文旅经济的复苏作贡献。

文旅融合,是公认的地方经济社会发展新引擎。作为一个市场化的行业,消费者的需求与满意才是核心。特别是在

越来越多的出行者不再追逐传统热门,转而寻求商业化气息少的小众城市、小众景点的当下,“局长喊客”“局长营销”无疑给了更多藏在“深闺”的宝藏景点出圈的机会。

无论是背起行囊说走就走,还是做好攻略举家前往,“不踩雷”是每一位出行者的初衷,但近年来,奔着网红景点而去却失望而归的例子比比皆是。

早前,柳州网红打卡地“天空之境”因名不副实被网友骂上了热搜。四川嘉阳的蒸汽窄轨小火车曾在网红火车界稳居C位,却让不少游客直呼自己是“大冤种”——“嘉阳的煤有多黑,小火车就有多脏!”

“网红局长”的出现,恰恰说明消费者对“质量保证”的渴望。相较于普通网红,局长的优势是自带政府背景,为当地旅游项目的质量作出了承诺。桩桩件件的网红翻车事件,也给局长们敲响了警钟。在专业团队的打造下,出镜、出圈都不算难事。积极挖掘文旅资源、不断完善配套服务,推动文旅产业高质量发展,让每一位到访者吃好、住好、玩好,收获一份舒心、一点欣喜,才是在镜头之外要下的苦功。

吸引“湘商回归”需多搭平台

邓伟勇

【谁能真正为企业做好服务,谁才能赢得企业的信赖。】

今年,包括株洲在内的全省各市州持续开展“湘商回归”系列活动,通过亲情感动、项目驱动、政企互动,吸引更多外出人员回湘投资、回乡创业、回报桑梓。

如今,推动“湘商回归”,尤其要搭台子、铺路子、架梯子,让更多湘商认识株洲、投资株洲、扎根株洲。

认识城市是投资商进行投资决策的第一步。这就要求我们在宣传株洲的同时,主动出击,持续做好全球湘商大会后半篇文章,推动已签约项目落地见效。同时,发挥异地商会的独特优势,加快成立株洲异地商会,新建一批招商引资平台,有针对性地组织异地湘商回株考察、洽谈合作项目。找到与企业需求的契合点,才能打好

产业招商的擂台赛。主动触达湘商的同时,需要我们持续开展“迎老乡、回故乡、建家乡”“返乡创业”系列活动,聚焦市场所需,立足地方所能,真正为招商做好项目储备工作。比如围绕基础设施、股权投资、重点产业和优势产业链等,为湘商提供及时且精准的投资项目参考,帮助企业降低在投资时因信息不对称而产生的风险隐患。

一个地方的营商环境好不好,不仅体现在企业投资的初期,更体现在企业发展的每一步。这就要求我们打造湘商回归“全生命周期支持、全需求要素保障、全市场主体覆盖、全流程精准服务”的综合性服务体系,及时帮助企业做好生产衔接,协调做好要素保障。

在各地全力拼经济的当下,谁能站在互惠共赢的角度,急企业之所急,真正为企业做好服务,谁才能赢得企业的信赖,株洲也不例外。



门可罗雀。漫画/左骏

制造业要留住年轻人 关键在提升获得感

任远

【从工作中获得价值感,成为现在年轻人的特点。】

春节过后,是复工返岗热潮,但制造业领域,不少企业反映人才招聘不易,许多年轻人不愿进入制造业企业。笔者看来,制造业要吸引年轻人,工作还要做得更细致,从多个方面提升年轻人的幸福感、获得感、归属感。

有人说,年轻人不愿意进入制造业,是因为年轻人怕吃苦,怕无聊,收入低,坐不住。工厂的工作单调重复,难以留住年轻人,也就有了“年轻人宁愿送外卖,也不愿进工厂”的说法。基于此,一些制造业企业尝试小幅提升工资待遇,但往往效果甚微。

笔者对此持不同观点。在笔者看来,一些年轻人不愿意进工厂,不是怕吃苦,而是看不到未来;不是因为收入低,而是看不到收入增长的前景。

一代人有一代人的使命,任何一代人对于吃苦的接受程度其实是相似的。不同的是,与父辈相比,在如今物质发达的年代,年轻人对于物质的追求逐渐向精神追求转变,更注重获得感,想要从工作中获得价值感。

制造业企业在招工,要与时俱进,与当前的人才价值相适应。对于低端、重复、附加值低的工作,要鼓励提高产品生产的智能化和自动化程度,尽量用机器取代人工。对于一些技能要求较高、难以机械替代的岗位,除了适当提高工资待遇,更重要的是提升员工的幸福感。例如,提供充分的技能培训,让员工真正有“一技傍身”,不担心自己在年龄增长后会“被下岗”;畅通晋升通道,让员工感觉自己只要努力奋斗,就有向上发展的机会;合理安排工作,让员工在工作之余,还能参与各种团队活动、业余活动,找到在单位的归属感。充分调动年轻人的主动性,激发他们的创造性,方才是制造业留住年轻人的关键。

直播带货致富 没门有路

张书乐

【善于发现,则走过路不会错过,前途和钱途也就豁然开朗。】

直播带货,且去地图边缘、踏平坎坷成大道。

据媒体报道,株洲市民熊女士投诉称,其缴费参加的短视频培训课程,毫无“营养”、退款无门。之所以入坑,只是被诸如“1天至少赚110元,每个月有保底收益5500元”之类的暴富话术所诱惑。

直播带货真能暴富吗?经过3年多沉淀,这个行当早就告别了喧嚣。哪怕在最火热时段,真正带货暴富的也只是李佳琦、罗永浩、董宇辉等顶流。

腰部以下不赚钱!恰恰是业界对涌入直播带货的庞大网红们实际盈利能力一以贯之的认知。而在年初,中国新闻周刊记者孟倩和笔者的交流中,她分享的采访所得更让人诧异:品牌方已经不愿意寻找分散的中小主播进行带货,中尾部网红的带货成绩正进一步缩水。

其实,顶流网红也在缩水,还是只能赚到钱。根子在模式上,并不比传统电商更扁平化渠道的直播带货,以其惊人的坑位费和作为中间商赚差价的本质,让如李佳琦这般顶流也在价格上频频翻车,更让吸金秘技“全网最低价”事实破产。

直播带货野蛮生长的大门已经关闭,但机会依然存在。即丢掉全网最低价,去传统电商没有蔓延到的地图边缘去探索新路,走得多了也就成了大道。

最典型莫过于东方甄选,在去年备受争议的“天价玉米”事件背后,不难发现得到新东方成熟企业管理和模式覆盖真传的东方甄选,恰恰针对农产品这一传统电商涉猎较少、产品标准化难度高的领域,自建产业链,形成了以直播为前端的产供销一条龙,从而有了自己的独家产品,哪怕董宇辉跳槽也不至于窘迫。

换个角度思考,直播带货的致富经,就有了寻路方向,株洲也不乏先行者,炎陵黄桃早就走进直播间,成了一时之盛名;荷塘区也在春节期间推出了以当地食品加工企业的特色食品为卖点的直播……更多的农副产品,从制作到成型,如何通过直播、短视频来达成出城、出圈乃至出国,其实早前李子柒、阿木等等的路数都已经给出了许多参考,只是浮躁的直播带货网红们难以沉下心来,去城郊结合部这些地图缝隙处,到大山深处去探索,发现“独家”和深耕“护城河”罢了。

只会叫卖,必然越走越窄;善于发现,则走过路不会错过,前途和钱途也就豁然开朗。此为方法论,不独是直播一脉可用!