



形容，“一是湖北门店歇业（无店）；二是春节期间及之后很长时间，湖北乃至外地一些省份封闭管理小区，店里没客人（无客）；三是交通受到管制，武汉的货出不去，外地的货也进不来（无运）；四是全国很多小区封闭，员工不能回来复工（无工）”。如何“化危为机”呢？赵刚强调公司正在有续复产，“通过钉钉、微信等程序常态化应用，我们在2月份就实现90%的职能办公在线化，并借助过去发展电商的底子，让线上店弥补线下店的损失，同时以单店为核心，做“门店互联网+”，利用社群网络，以单店周边社区为核心，利用社群展开订单交付（即社区团购）。“我们



5月6日，武汉市第二十三中学的高三年级学生在教室自习。武汉市第二十三中学为高三年级的540名复学学生准备了透明隔板，以阻断交流、就餐时可能产生的飞沫。

很早就做社群，为线下门店准备了信息化营销工具（比如天猫网络下单自提业务），可过去店长应付常规客流都很饱满，便很少用它去联系顾客。而特殊时期导致客流和外部环境剧烈变化，这些创新一下子都起作用了”。对于疫后发展，赵刚的感悟是，“中国企业确实重视创新，但真正一线的操作者未必从内心认同这些工具，只有面对困难，他重新认识创新工具的价值，才会产生对创新的欣赏或者说接受，就好比骑兵挥舞马刀惯了，可敌人就不凑到刀锋所及之处，就逼着你拿枪去打”。

赵刚提到，政府在提供服务、改善营商环境方面很务实，“副市长和区长到企业挨个调研，企业有什么困难、有什么需求、需要政府做什么，一小时的碰头会含金量很高”。“政府意识到每个企业都有不同的需求，要避免走过场，就得直接和企业家对话。举个例子，良品铺子总部大厦有千把号人，如果要复工，交通就是大问题。当时政府不能大面积恢复交通，但允许企业包车，这对我们来说非常贴心”。

当然，企业和地方要发展，最关键的是留住人才。在良品，今年3月才入职的江苏无锡小伙王伟让人感到意外。在常人眼里，经济相对发达的苏南家乡或附近的上海要比武汉有吸引力多了。可王伟说：“我在武汉上学，毕业就留下来，不知不觉呆了十来年，习惯这里的生活、工作和饮食，我已自认为是武汉人了。”但作为“理工男”，王伟更看重能否成就事业，“相比上海，武汉食品企业不太多，但武汉以及湖北有得天独厚的优势，荆州莲藕、孝感米酒、恩施小土豆，这里优质农产品造

就了独特的口感与味觉体验，而这种天然禀赋再结合武汉雄厚的高校科研力量，就有很大机会去干成一件事”。

正是在这里，王伟与高校合作，从坚果原料中提取优质蛋白，再应用到肉制品中，推出改善口感、丰富营养的新产品，“武汉是个能展示自我、实现知识价值的巨大舞台，像我开发的改良风味鸭脖，把偏麻辣的本地风味变得偏香辣些，使其走进更多人的餐桌。我去外面旅游时，看到游客津津有味品尝自己开发的风味鸭脖，内心就非常自豪”。

“以人为本”决定着命运

曾提出“历史终结论”的美国政治学者弗朗西斯·福山，在新冠肺炎疫情蔓延后提到了“国家和政府效能建设”命题，一个基本指标就是能否为公民提供有效的公共服务，包括应急能力、公共卫生防控能力、医疗救助能力、社会动员能力等等。从这一点看，疫情对所有国家的检验标准都是一样的，而到底是坚持“以人为本”还是“以经济增长为本”，决定着不同的命运。

在中国，“以人民为中心”的发展理念起着主导性作用，用牺牲短期经济增长来保护民众身体健康和安全，同时在防控形势稳定向好之后积极组织复工复产。从中国的应对措施看，疫情应对是得力的、有效的、迅速的，包括加大医疗投入，采取扩大核酸和血清抗体检测等措施，对经济起到促进和保障作