



衡阳工业：困境中前行

■本报记者 邹红辉 通讯员 刘衡峰

日前，记者从市经信委上半年工业经济形势分析中获悉：尽管规模工业呈现指标企稳有升、投资增速靠前、园区贡献显现、盈利有所提高的态势，但是止跌回升的基础并不牢靠，宏观经济偏紧形势并未改变，尤其即将关停 88 个非煤矿山，预计全年规模工业增加值将在 105%至 115%间徘徊，距离完成全年 15%的目标任务十分困难。

据统计，上半年，全市规模工业实现总产值 1140 亿元、同比增长 18%，实现增加值 325 亿

元、同比增长 10.5%，增速列全省第 8 位，低于全省平均水平 0.1 个百分点，较去年底回落 4 个多百分点。

据分析，这是近几年来少有的困难被动局面，主要原因：一是宏观环境影响，企业需求不足，市场形势低迷；二是重点行业因安全、环保要求增速明显回落；三是各县(市)区发展不平衡，摊薄了指标；四是部分重点企业增幅放缓；五是部分要素供应偏紧，成本增大；六是经济发展

环境仍待优化。

尽管如此，权威人士指出：工业经济仍亮点频现，从行业看，38 个行业大类中有 30 个行业生产增长，其中 5 个行业增速逾 20%；从产业看，战略性新兴产业占规模工业比重达 31%，同比提高 5.1 个百分点，对规模工业贡献率达 56.8%；轻工、建材、纺织、食品、有色、医药、冶金等行业增速均高于全市平均水平；从区域看，雁峰区、衡阳县、衡南县等累计规模工业增加值均逾 11%；从企业看，重点调

度的 50 户龙头企业，有 35 户同比增长，占 70%。

据了解，为确保下半年市规模工业增速排位前移，力争进入全省第一方阵，市经信委已启动实施如下措施——

提振信心。鼓励企业扩大生产保市场、让出利润保市场、满负荷生产保就业，并制定出台扶持企业发展的有关政策；

抓好经济运行调度。坚持“旬调度、月分析、季讲评”，加强与统计、电力、财税、交通运输等部门衔接力度，确保企业数

据真实、准确；

切实做好要素供应保障。全力做好煤、电、油、气、运等生产要素保障，抓好资金、电力、土地、运输、原材料等协调，减少瓶颈制约；

狠抓企业服务。以“千名干部下企业”活动为载体，真心实意为企业排忧解难，助力企业生产经营上台阶。

特别关注

广发银行在衡新增两大“客户群”

本报讯（记者 邹红辉）最近，广发银行批复同意该行长沙衡阳分行“小企业金融中心”新增目标市场的申请，将我市化工协会客群、东风财富广场家电经销商列为目标市场。

市化工协会客群定位为市内从事化学化工原料、化学试剂、玻璃仪器、化验设备等化工产品的生产、贸易的优质会

员单位，年销售收入分别在 2000 万元以上至 1.5 亿元之间；市东风财富广场家电经销商客群为该广场内从事品牌家电批发或零售的小微经营户，年销售收入分别在 1000 万元以上至 1.5 亿元之间。只要企业成立 3 年以上、上年度实现盈利、未涉及民间借贷，且信用记录良好，就可获得广发银行“小企业金融中心”的信贷

支持。

广发银行长沙衡阳分行要求：工作人员需围绕目标市场制定批量营销方案，从经营规模、财务实力、上下游合作关系稳定度等方面考核客户风险，并落实申请人主办银行、销售回款、第一还款来源等要求，在大力拓展金融业务的同时有效控制风险，确保战略规划目标的顺利实现。

银企合作为化工企业“输血”逾 4 亿元

本报讯（记者 邹红辉）“理昂生物质发电”获得中长期基建贷款、工业企业流动资金贷款 7600 万元，“新澧化工”获得短期流动资金贷款、银行承兑汇票等 1.7 亿元……近年来，市化工行业企业信贷余额已达 4.39 亿元。这是市化医行管办、市化工协会所组织的银企对接成果。

目前，全市共有规模以上化工企业 167 家，经济总量位居全省同行业第二位、全市工业行业第三位。通过改革改制，全行业产业集群集聚初显成效，产品质量技术不断提升、优势企业更加突出，项目建设突飞猛进。为缓解企业贷款难、生产经营发展受资金制约等问题，市化工行管办、市化工协会将银企对接工作作为重中之重。

阳分行、民生银行衡阳分行、华融湘江银行等多家银行分别达成银企合作协议，数次举办银企对接座谈会，并与省盐卤化工协会结成产学研战略联盟，千方百计为会员企业提供信贷支持。继上年为数十家企业“输血”7.8 亿余元、争资跑项获得奖补资金 3190 万元，列全省同行第二位后，今年前 7 月新增信贷支持 34 笔，总计金额达 4.39 亿元。

近年来，该办、该会主要通过组织银企座谈、招商引资等方式，服务会员企业、为生产经营“输血”。先后与建行衡阳分行、广发银行、长沙衡

“创大集团”所属钨钼、化工公司今年资金需求尤为旺盛，市化工行管办、市化工协会先后 5 次为该公司组织银企对接活动，共为企业通过承兑汇票、中短期流动资金贷款、贴现、信用证支付等方式，获得共计 4700 多万元资金支持，现生产经营红红火火；

“新澧化工”、“宏兴化工”等民企过去一直靠自我积累、自我发展，今年，在市化工行管办、市化工协会帮助下，分别获得数千万元信贷支持，企业发展均提质升级，进入“快车道”。

员工奖金自己定

■常国玉

朋友在南方开公司，规模虽然不大，但他把握住了市场机遇，前一年的业绩非常不错。前几天通电话时，他开心地说，终于可以好好奖励跟着自己一起创业的兄弟们了。他准备将除扩大规模的费用以外的大部分利润，分给员工当奖金，好让大家更有干劲。奖金数目的确不少。我不禁想到一个问题，仅仅是数量多就能够让人满意吗？俗话说“不患寡而患不均”，人们抱怨的往往不是数量少而是分配的不公平。一方面，老板就算明察秋毫、秉公无私，也不能保证分配时不失偏颇；另一方面，人性的弱点注定每个人更容易看到自己的付出而忽视别人的贡献，即使老板的分配在客观上是非常公正的，员工们也会觉得心有不甘。我问朋友：“那你怎么决定每个人的分配比例，才能让他们觉得公正呢？”

朋友笑着说：“我不决定，我让他们自己决定分配比例。”

自己决定奖金数目？那显而易见的结果就是，所有人申报的比例加起来，必然远远超过 100%，而正因为大家都知道这个比例必然要被稀释，那么就有很多人大胆地报上 30%、40%这样的数字，这样一来，岂不是老实人吃大亏了？不过，朋友说，他的方法不是简单地一次申报，而是定了一系列的规矩。

首先，每个人所报的百分比数都会被公布出来写在白板上。把每个人的数字相加，如果最终大于 100%，那么此次申报无效，所有人要重新调整自己的比例。这样的调整机会共有两次，如果三次申报之后，大家还是不能将总额控制在 100%以内，所有奖金就要充公。

这个方法听起来十分有趣，最后实施的结果如何？朋友说，他在年中就开始尝试，第一次申报时，总数大概在 150%；第二次让大家各自做了调整，却只降了 20%；于是第三次大家因为担心一分钱都拿不到，开始慎之又慎，最后竟然只有 87%。

朋友如约按照大家第三次填写的比例分配了奖金，并用剩下的 13%资金领着全体员工旅游了一次。要是在从前，朋友拿出一小部分利润用于活动时，大家会私下里抱怨：“这么多钱，还不如分了呢。”而这次用这么一大笔剩余的奖励作为活动经费，没有一个人表示遗憾，并且玩得十分开心。因为他们清楚，奖金的比例是自己定的，没有任何理由埋怨老板不公；而剩下如此多的资金也不是由某个人的失误造成的，可以说大家都有责任，一起拿去消费，谁都不觉得亏。

有年轻员工开玩笑说：“老板，下次再填的时候我们努力凑出 99%，看你剩下的钱带我们玩什么。”朋友笑着说：“你们能凑出 100%我也不担心，但是记住别贪，超过 100%可就一分钱都领不到了。”

其实，很多问题都可以用逆向思维来解决。不少老板将发放奖金的规则越定越细，或是要求员工对自己的奖金数严格保密，就是担心由于分配问题所引起的员工相互攀比心理和不平衡感，结果是越弄越乱，越藏越糟。朋友选择另外一种思路，让员工给自己定奖金并公布于众，反而消除了矛盾，获得令各方满意的结果。

民营论坛

贺明权:精雕细琢的“文化使者”

■文/图 黄长庚 洪辉



贺明权（右）与职工交流。

在石鼓区内环北路，有家占地亩余的石雕厂，所生产的亭台楼阁、雕栏玉砌、花鸟走兽、生龙活虎……惟妙惟肖，热销八方。这就是市青田石雕有限公司，创办 3 年来，凭着融合湘浙文化的特点，在雁城实现又好又快发展。其公司董事长叫贺明权，市浙商会理事。

贺明权是浙江青田人，90 年代初来到衡阳创业，凭着在家乡练就的一手制作糕点技艺，选择在雁峰区两路口地段开办了一家糕点厂，取名“建新”，寓意“建设新生活”。

“当时，我们几乎垄断了市区的糕点市场，‘九如斋’、‘广新大饼屋’、‘中山南北特’等名店均为我开设专柜，

在市区共开设有 50 家专柜，年产值达 60 万元，工人有几十个，由于保质保量，市、区质监局还多次通报表扬。”贺明权歪着头不无自豪地回忆“当年勇”。

但赚了“第一桶金”后，贺明权“蠢蠢欲动”，八、九年后，竟关掉企业另谋发展：先后去贵州开金矿、到邵阳生产建筑模板、回老家修公路等，虽小有成就，可都未成“大气候”。

经过这番折腾，贺明权终于想到欲速则不达，创业还需脚踏实地、循序渐进，并逐渐认识到当初在衡阳的创业成功，是与自己的辛勤努力和衡阳的经济发展环境优越分不开的，于是决定：重返衡阳，再度创业！

2010 年，经过市场调研，贺明权发现衡阳市场越来越重视文

化品位，大到企业、机关、学校，小到景点、门面、陵园，都对石雕工艺有较大需求，于是倾囊投入 100 万元，注册成立市青田石雕有限公司。

经营上，贺明权注重融合吴越文化与湖湘文化，创作大量历史人物、花鸟虫鱼等既有传统艺术风格，又富有现代艺术气息的作品；生产上，采用圆雕、透雕、线雕、浮雕等工艺，利用优质石材，结合青雕、石刻技艺，集设计、开发于一体；服务上，实行上门安装、维护，确保质量……一段时间内，市场渐有起色，成功实现规模化、正规化扩张。

企业家风采

我市两民企参展“绥博会”试水东北亚市场

本报讯（通讯员 全志军）8 月 8 日 -12 日，由中国国际商会和黑龙省人民政府联合主办的首届中国·绥芬河国际口岸贸易博览会在黑龙省绥芬河市举办。市贸促会组织“华能电器”、“海联盐卤化工”两家民企参展，取得较好成效。

绥芬河地处东北亚经济圈的中心，是中国对俄贸易的重要口岸枢纽，也是连接中国东北地区与日本、韩国、东南亚、俄罗斯远东地区及俄罗斯全境的“黄金通道”。绥博会以“加强口岸合作，促进贸易发展”为主题，是我国首个以口岸为主题的全国性、国际性、专业性贸易博览会交易会。

首届绥博会展出面积 4.5 万平方米，共设 8 个馆，共吸引海内外 938 家展商参展，其中俄罗斯、

日本、韩国、越南、泰国、巴基斯坦及港澳台等境外展商 152 家。在省贸促会的统一组织下，我省共组织 41 家企业参展。

此次参展的“华能电器”成立于 90 年代，是家以输变电设备、电线电缆、电工电器、电工材料为主导，集研发、制造、销售、服务于一体的科工贸民企，先后荣获中国质量万里行、消费者欢迎产品等多项殊荣，享有进出口经营权；“海联盐卤化工”则是家以盐化工精细产品为主的高新技术企业，现有年产 10 万吨小苏打 4 万吨氯化铵的产能及年销售额 2 亿元的规模，产品远销 40 多个国家和地区。

招商引资



日前，市工商联组织部分民营企业家赴南岳举办“禅意人生”修练营，以提高管理者综合素质。

■洪辉 摄