民营经济

“恒飞电缆”为何“一枝独秀”

■本报记者 邹红辉

今年前7月，衡阳恒飞电缆有限责任公司，产值同比增长12%，产销率100%，这是该公司自2007年“国改民”以来的第7年高位增长。至此，该公司主要经济指标如产值、利税已分别增长10多倍，员工数量及收入分别增长4倍、6倍。在全行业企业效益有所下滑的情况下，“恒飞电缆”为何“一枝独秀”？日前，记者深入该企业找到了答案。

企业家要专注

该公司负责人告诉记者：做企业不应朝三暮四，如猴子掰玉米，要专心专意做熟悉的领域，关注行业动态，做深、做透自己的企业。

改制以来，“恒飞电缆”在这种理念的指导下，立足管理创效、稳打稳扎，产品不断更新换代，经济指标不断得以优化，成为全省乃至全国同行业成本、质量领先的企业。

采访中，记者了解到，该公司2010年曾拟迁入白沙工业园，但因用地不足，转而就地改造，近两年，已总计投入近亿元进行厂房和设备改造，完成后，产能一举提升至30多亿元，基本满足了近几年发展需要，同时，节省了大笔搬迁经费，更赢得了满负荷生产经营时间。

管理机制要完善

这些年，“恒飞电缆”一直致力于完善内部管理体制和机制，成功地建立了现代企业制度。

从股权理顺，到公司治理结构规范，再到激励机制的完善，公司董事会、经理层，无不反复斟酌，力求科学、合理、公平，确保管理层、员工队伍心齐气顺。

广大员工对“国改民”后主人翁地位不降至今有口皆碑。据了解，从改制那天起，企业党委、工会并未撤并，在职近100名党员和离退休100多名党员日常管理照常。不仅如此，企业办起了《恒飞报》、经常举行升国旗、厂旗仪式、每年表彰先进员工、开设了免费工间餐、提供单身员工免费住宿、重奖有突出贡献员工等，因此，企业凝聚力、执行力、创造力不断提升。

产品要创新

“以产品说话，产品为王”是恒飞人笃信的真理。

这些年“恒飞电缆”持续开展新产品研发、创新工作，鼓励科技人员主动创新，不断开发产销对路的新产品，以抢占市场。据了解，相继开发出37项拥有自主知识产权的高精尖产品，如“高铁电缆”、“航天电缆”等，共获得23项专利，产品随“神舟系列飞船”和“蛟龙号潜艇”上天入地。企业因此参与3项国家标准起草制定，获评省企业技术中心、国家城乡电网改造供应商。

营销树品牌

恒飞人认为：企业营销一靠品牌，二靠机制，只有互惠互利，才能实现双赢。

因此，“恒飞电缆”致力品牌建设，完善营销机制，健全营销网络。

这些年，该公司确定了“精细管理提升品牌”、“资质提升品牌”等战略，先后获评省著名商标、中国驰名商标，产品实现批量出口，去年出口额达300多万美元。

与此同时，近年先后通过欧洲ROHS环保指令认定、矿用电缆“MA”认证、机车车辆电缆CRCC认证，成为国内电缆行业杀出的一匹“黑马”。

民企风采

主办：《衡阳日报》专题策划部 刊头题字：谢宏治
主编：邹红辉 电信报料热线：18907470002
邮箱：hyrbmyjj2010@163.com

热衷公益成就“百年西湖”

■文/图 本报记者 邹红辉 通讯员 颜秋风

西湖饭店近期重建开业后，人们惊奇地发现，周边的常胜中路、环城北路，甚至两条背街小巷也变宽了、变靓了，不仅交通不再拥堵，而且附近的门面价格也纷纷水涨船高；与此同时，由于该饭店出资200多万元将周边状如蛛网的高压电线落地，这里的空间变得清爽、安全……这是该饭店重建时主动后退5至8米、共让出1万余平方米黄金街面带来的变化。

西湖饭店热衷公益不自今日始。从1980年土地被征用，300个农民不等不靠不要、“集资”创办该饭店起，西湖人就一直在回报社会、服务大局。

1986年，市政府规划建设西湖公园，在征用西湖大队200亩土地后，因财力限制尚有100余亩地无力征用，公园建设一度停滞。西湖人提出：这100余亩土地由西湖人无偿提供，建成后公园交失地农民自负盈亏、自收自支经营管理！从而既解决公园管理和富余劳力安置问题，又解决公园建设资金不足问题，首开了全省集体自收自支经营管理公园的先河。

美轮美奂的西湖饭店夜景。

1993年，市防洪指挥部规划建设湘江西岸风光带，因缺资金、劳力，西湖人再度请缨，投资投劳建成开园，从而获得自收自支、自负盈亏的经营权。

1994年，演武坪一带遭遇百年一遇的洪灾，西湖人抗洪抢险半个月，受到全社会高度评价。灾后，西湖人争取政府安排资金100多万元，抢建了演武坪排渍站，确保了当地“一劳永逸”。

2001年，全市大拆迁，西湖公园首当其冲，西湖人自觉拆除了周边明瀚路、船山路、莲湖路、沿江北路等多处黄金地段的商业旺铺2500多平方米，一次性核销固定资产原值200多万元，仅每年减少租金收入就达60多万元。不仅如此，又投资200多万元修建了西湖公园周边透视围墙和外围人行道，带动周边市容市貌提质升级。

与此同时，西湖人以“西湖的、衡阳的”为理念，努力提升衡阳知名度、美誉度。历年均耗巨资打造“西湖灯展”、“西湖荷展”等品牌展会，已吸引了全国各地代表参与，多次荣获“省最佳公园”、“市最美一条街”等殊荣。

予人玫瑰，手有余香。西湖人在热衷公益、回报社会的同时，也获得持续稳定发展。这些年，该公司先后注册成立了西湖园林工程公司、西湖房地产开发公司、西湖旅行社等10家分、子公司，2006年成功改制组建成西湖置业股份有限公司，先后获评市民企50强、省生态建设示范单位等诸多殊荣，董事长唐兴和连续多届当选市、区人大代表。

特别关注

物流界政协委员提议——

打造衡阳物流总部经济

本报讯 （通讯员 曾志英 王锋）日前，“华南制造”董事长谢先东等多位市政协委员提交《打造衡阳物流总部经济》提案，得到市政协、市工商联等高度重视。该提案认为：衡阳是全国有名的“物流之乡”，从事物流行业的衡阳人遍布全国各地，人才和信息资源丰富。发展物流业具有很好的条件，区位交通优势明显，三次产业基础较好，物流市场发展潜力较大，利用现有的优势和条件，加快物流业的发展，打造物流业总部经济具有可行性。下一步衡阳将从以下几个方面全力打造衡阳物流总部经济。

一是强化园区规划。当前，国家发改委正在研究制定全国物流园区发展规划。衡阳将积极纳入全国二级物流园区布局发展规划。同时，进一步完善全市物流发展规划，重点打造白沙洲、松茶两大物流园，并在全市建设10个以上的物流中心和一批配送中心，引导物流业有序发展。

二是培育物流市场。加快第三方物流民展，以服务业改革试点为契机，下一步将着力推进特变电工、中钢衡重、水口山、亚新科、机油泵、天雁机械、金杯电缆、北方光电等10家重点制造业企业物流服务外包试点，积极培育物流市场，做大做强一批第三方物流企业。

三是加大政策扶持。国务院近年来出台了多项扶持物流业发展的政策措施，市委市政府也出台了《关天加快推进服务业综合改革试点的若干意见》，明确了对发展具有影响总部经济项目、总投资过2亿元的大型物流中心项目给予规费减免，物流企业在用地及用水、用电、用气价格等方面享受与工业企业相同的优惠政策。认真落实相关政策，支持物流企业做大做强。

四是加强协调服务。建立物流业发展部门联系会议制度，加强调查研究和信息交流，建立协调服务工作机制，协调解决物流发展中存在的重大问题。督办相关部门简化办事程序，优化物流发展环境，为打造物流总部经济做好服务工作。协调衡阳市物流商会、湘物联衡阳联络处发挥行业协会作用，加大招商引资力度，吸引国内外大型物流企业来衡发展，特别要引导衡阳籍物流企业家回衡兴业，力争其将公司总部迁回衡阳，将衡阳打造成物流总部基地。

雁城餐饮界近年来刮起“透明厨房”风。图为“外婆桥”餐饮新张的透明厨房。 ■洪辉 摄

蒋德良：化作春泥更护花

■文/图 洪 辉 黄长庚

日前，一期投资达1.37亿元、建筑面积约100万平方米的“中库建恒·罗马都市”楼盘报批获准。此前，“中凌景帝”名苑二期已着手实施，兼并一家衡阳国企的项目也成功在谈……这是湖南中库投资公司、衡阳国信置业公司总经理蒋德良近期的“日程表”，可见其忙得不可开交。

蒋德良是部队转业干部，也是高级经济师、高级工程师，曾在浙江东阳市经委、建设系统任职，特别是其任东阳市建筑业管理局局长期间，将该市10多家企业、产值仅2亿元的建筑业，发展成为规模企业168家，其中5家特级、60多家一级，年产值逾100亿的规模，并使“浙江广厦”成为全国首家上市建筑公司。“实改非”后，历任“中天集团”、“海天集团”、“东阳建工集团”、“浙江金厦集团”等企业董事长或总经理。

却说时任北京中库投资公司董事长的厉建政正谋划南下衡阳发展，遂多次请好友蒋德良“出山”。“在北京，已多次与时任衡阳市长徐明华接触，获悉衡阳环境好，二话不说，就下定决心来到衡阳。”蒋德良感言。

2007年，经过紧张筹备，“湖南中库”、“东城建设”、“国信置业”3家公司分别在衡成立，厉建政主外、蒋德良主内，先是投资6亿多元，建成了武广高铁衡阳东站站房及配套设施，“一炮打响”后，又先后参与雁城大道、衡州大道、新圆路等项目建设，短短几年，企业就成为“响当当”的知名企业。

日常管理中，蒋德良根据厉建政“一心做大”的特点，致力“做强”、“求稳”，依法经营、诚信经营，确保企业在激烈竞争中获得持续稳定发展。

与此同时，蒋德良主持企业热衷社会公益，近几年，先后为抗震救灾、捐资助学捐助数十万元。这些年，蒋德良光荣当选市浙江商会常务副会长、荣获市诚信浙商奖。

企业家风采

“华强照明”新产品亮相雁城

本报讯 （记者 邹红辉）日前，100余家分销商齐聚雁城，参加“华强照明”LED推介大会，当场签约600多万元。这标志着该新产品“飞入寻常百姓家”。

LED是发光二级管，依靠半导体异质结中的电子通过势垒产生的能量迁越直接发光，通过LED制作的灯具由于发光过程不产生热量，能量转换效率近百分之百，寿命超长，是照明技术的发展方向。近年来，“华强照明”瞄准该技术研发成功LED灯具并顺利转产，达产后，年产值可逾1亿元。

由于过去产能不大，且仅出口，衡阳消费者无缘消费该高新产品。近几个月，该公司加大投入、新上了生产线、扩大了产能，并确定“东兴照明电器”为经销商，全面投放衡阳市场。

小夫妻成了“牛排专家”

开学在即，10多名在市“佳客来牛排专家”打工的大学生暑假工依依不舍地向老板辞行。老板潘新三、钱芬芬夫妇足额发放了他们的工资，感谢大家并欢迎寒假再来实习。“我们没上过大学，帮助他们可了却一桩心愿！”夫妻俩对记者说。

潘新三、钱芬芬是对新婚夫妇，丈夫潘新三家本在怀化有一制衣企业，也一度在企业打拼，但妻子钱芬芬认为，年轻人应该创业，不能啃老，于是，夫妻俩就到工厂附近开办了“佳客来牛排专家”，仅2、3年时间，该店即发展成为年缴税100多万元、解决用工30多人，在当地小有名气的餐饮企业。

“小试牛刀”成功后，夫妇俩合计进一步扩张，当获悉衡阳是湖南第二大城市，人气旺盛，充满商机，且经济发展环境较佳后，2011年，夫妇俩决定来衡扩张。

经过考察，他们选择在繁华地段开办新店，投入近200万元将新店装修得富丽堂皇并具衡阳特色，2012年1月，该店竣工开业，很快吸引了广大消费者的“眼球”，开业以来，经营十分红火。不仅常年解决用工30多人，而且寒暑假分别接纳大学生暑假工十数人。