



作为驻衡商会负责人的外地人士,衡阳是他们的“第二故乡”,而作为驻外商会负责人的衡阳人士,衡阳毫无疑问是他们的“第一故乡”。正是因他们的共同努力,才使得衡阳经济快速腾飞、高速发展。

10月22日上午,“2016年衡阳经济发展论坛”举行市党政领导与异地商会代表座谈会,多位商会负责人对衡阳经济点赞并畅所欲言,为加快“五个新衡阳”建设献计献策,且看他们如何说——

大雁舞蹁跹,振翅更高飞

促进交流合作 实现合作共赢

■文/记者 陈润 实习生 谭慧姿 图/记者 彭斌



衡阳市浙江商会会长 夏新海

“衡阳是我们的第二故乡。”夏新海对衡阳有着较深的感情。他认为,衡阳资源丰富、区位优势明显,有着国家老工业基地的雄厚基础,各大产业无论是规模还是质量都形成了良好的发展态势,经济发展潜力巨大,是一片投资热土。这次“2016衡阳经济论坛”围绕“新常态、新理念、新衡阳”开展活动,特别把“衡阳党政与异地商会座谈会”作为五大活动之一,令他在衡浙商深受鼓舞。

夏新海告诉记者,衡阳浙江商会于2008年12月成立,目前,浙商在衡阳地区的各类投资已超过五百多亿元,在衡阳吸纳就业人口约两万余人,为

衡阳经济建设和社会发展做出了较好的成绩。

如何为衡阳经济“补短板”尽力而为?夏新海表示,在衡浙商将发挥各自的优势,在各个领域为建设经济更加繁荣的新衡阳,开创综合实力显著增强的新局面,深入贯彻落实市第十一次党代会精神,更好地利用商会这个为企业提供交流合作的服务平台,促进在衡浙商与政府、企业、与老乡之间的交流合作,真正做到资源共享、信息共享、智慧共享、合作共赢。

夏新海说,今后将进一步弘扬浙商精神,创新工作机制,谋划新的发展,努力将商会建成在衡浙商之家,并为衡阳的经济社会发展,为建设“五个新衡阳”做出更大的贡献。

发展壮大产业集群 加大产业辐射效果

■文/记者 刘娟 图/记者 彭斌



衡阳市温州商会会长 柳定波

作为衡阳市温州商会会长,柳定波已在衡阳工作生活了近三十年,这儿俨然成为他的第二故乡。此次作为客商代表参加“2016衡阳经济发展论坛”,他心里十分振奋。在柳定波看来,论坛不仅规格高,涉及的内容非常关键,而且招商引资工作做得极其细致,必将成为衡阳经济发展的一个新的里程碑。

“衡阳经济发展优势得天独厚,有目共睹,关键是如何把这些优势变现。”柳定波认为,衡阳有机场、高速铁路、高速公路,南邻珠三角、西南面朝东盟,虽然目前经济发展与发达地区还有较大的差距和不足,但差距就是潜力,就是机遇,需要更多慧眼去挖掘、去发现。对于如何补齐短板促进衡阳经济发展,柳定波认为首先要转变陈旧的思想观念。目前,投资或经营一个项目需要办理的手续和行政许可,涉及到的部门和人员较多,

要求递交的资料也很多,且存在部门重复交叉的情况。这样一来,容易导致办一件事耗时、费神、花钱,对此他希望相关部门能够转变观念,进一步简化办事流程。再者,他建议政府通过各种渠道,形式多样地面向全社会推介衡阳有发展、有潜力的项目。项目可以分为大项目、小项目、急需的项目和长线项目,让投资者根据自身实力去选取。当然,还应多推、优推一些能够让老百姓看得见、感觉得到的民生项目。

此外,柳定波还提到目前各县(市)区招商引资的状况,多数是各自为阵,邻县间产业重复,难以形成配套产业,生产成本难以下降,企业知名度难以提升,产品缺乏市场竞争力。所以他建议政府更加强化顶层设计,发展壮大有特色的产业集群,加大产业辐射效果。

架桥梁融优势 为衡阳发展注入新势力

■文/记者 刘娟 图/记者 彭斌



衡阳市川渝商会会长 楚天君

楚天君于2004年从家乡四川来衡经商,至今已有12个年头。在他的印象里,衡阳近年来经济飞速发展,交通越来越便利,道路越来越宽广,城市也越来越干净……对于“2016年衡阳经济发展论坛”他充满期待,特意从外地赶回参会。

“衡阳是一座特别有发展潜力的城市。”楚天君表示,衡阳能够举办这样高规格的论坛,体现了对未来经济发展的坚定信心。通过对衡阳“县域经济”“工业经济”“旅游经济”植优补短的共同探讨,让我们对自身有了更清楚的认识,也让寻求发展的各个企业看到了方向和出路。虽然补短板、促发展是一个宏大的经济命题,单通过一次论坛不一定能找到所有答案,但这对衡阳今后的经济发展肯定大有裨益。

楚天君告诉记者,川渝商会于今年4月成立,目前拥有会员100余名,涉及地产、矿山、餐饮等多个行业。过去,大家都是单打独斗,很少与政府沟通,所以川渝商会相比于衡阳市其他商会来说只能算刚刚起步。恰恰因为这样,商会的发展更需要政府的政策支持。目前,商会正筹划在衡山立项旅游项目,此次论坛的召开也让商会对各项政策以及发展方向有了更明确的思路。今后,他希望能有更多机会加强与政府的沟通,合力促进企业发展。

“商会组织,不仅是个体组织也是城市与城市之间的文化结合。”楚天君表示,将努力寻找机会,将家乡四川的优质项目引进到衡阳,大力融合双方优势,为衡阳发展注入新势力。

实施“衡商返衡战略” 促进衡阳经济发展

■文/记者 李楚 图/记者 罗盟



深圳市衡商商会秘书长 肖高望

“我这些年的工作就是架起故乡衡阳和我的第二故乡深圳之间沟通的桥梁。”深圳市衡商商会秘书长肖高望称,在十余年的工作中,他对衡阳的经济发展前景十分看好。他称,近年来湖南省提出大湘南开发战略,积极承接沿海(尤其是珠三角)产业转移,以带动长株潭之外的地区均衡发展。衡阳承接沿海产业转移的优势在于交通便利,是全国45个交通主要枢纽城市之一,目前水、陆、空全面贯通,区位优势十分明显。资源方面,衡阳是全国“有色金属之乡”、“非金属之乡”、“渔米之乡”,且劳动力成本低,水、电、气、土地等充裕。

如何促进衡阳经济发展?肖高望认为可以从多方面入手,政府方面,首先要积极引导,大力推进实施“衡商返衡战略”。积

极引导有实力的衡阳籍企业以及商会所在地知名企业来衡阳投资兴业。定期通报我市促进衡商返衡的重大工作部署,引导在外衡商通过“理念回归”、“资金回归”、“项目回归”、“技术回归”、“人才回归”等多种形式,反哺家乡、投资创业。其次是改善我市投资环境,进一步加大招商引资力度。政府改善投资环境有多种渠道和途径,比如更新观念,转变职能,提高工作效率和公共服务能力、搞好基础设施建设、完善法制环境等等。在招商引资方面要科学规划,宏观引导。结合区域的潜在优势和历史积累,选准企业聚集的方向和途径,制定吸引企业的政策和措施。

肖高望表示,未来他将继续充分发挥异地商会在以商招商、政企沟通、行业自律等方面的积极作用,并大力弘扬衡商精神、凝聚衡商力量,展示衡阳形象。

以大数据推动“互联网+”发展

■文/记者 许珂 图/记者 罗盟



湖南中兴网信科技有限公司总经理 郎海

郎海是一位来衡阳投资的外地客商。2016年,他揣着期盼启动了“中兴衡阳科技园”项目建设。

“衡阳是座老工业城市,工业基础扎实,已经拥有较好的人口规模与产业经济集聚能力,经济地位更是排在全省前列。”谈及为何选择衡阳,郎海有他的一番道理。他特别提到,“现任市领导班子的意识超前,无形中为我们公司增强了信心。”参加此次论坛,他深受鼓舞,因为看到了市委、市政府对经济发展的重视,看到了决策者“求知若渴”谋发展的态度。

郎海告诉记者,供给侧结构性改革最根本的是有效市场制度供给。为此他建议,衡阳应该继续以深层次市场化的改革为内涵,推进并且让各种所有制公平竞争,以此提高效率。借助大数据有效提升各行业生产要素深度融合共享,通过“互联网+产业”提升产品和服务的精准性,创造有效供给,延长产业链,从而实现去产

能、去库存、去杠杆、降成本、补短板。

“以大数据为抓手推动互联网+产业的发展,将会为衡阳‘供给侧改革’提供强大动力。”郎海表示,下一步,公司将加快数据共享服务“去产能”,大力推动政府信息系统和公共数据互联开放共享,将着力打造以大数据为龙头,云计算、电子商务、大数据安全、互联网+金融、互联网+制造业协同发展的产业体系,让大数据与“互联网+”成为新常态下产业创新发展的新要素;将推动大数据商用创新,推动全市规模以上工业企业在产品全生命周期、产品制造全流程全环节的大数据应用,大力培育智慧教育、智慧医疗、智慧物流、智慧旅游、智慧环保等新业态;将加紧实施“数据惠民”“信息惠民”工程,搭建“大数据民生”综合平台,构建以社会信用、民生指数为核心的民生服务管理体系,创新公共服务多元化供给模式。

更好地解决科技创新和政策落实问题

■文/记者 许珂 图/记者 罗盟



湖南世纪钨材股份有限公司董事长 单水桃

“衡阳是湖南的第二大城市,‘1189’交通立体网络的形成,对于衡阳这个老工业基地来说,是发展经济的最大优势。”单水桃是一位土生土长的衡阳人,说起故乡时,他言语中处处透露着自豪。

政府搭台、专家解惑、企业取经,说起此次举行的“2016衡阳经济发展论坛”,单水桃给予高度评价——“这是不喊虚口号,而是实实在在为衡阳谋未来的大好事!”论坛举行期间,单水桃参加了多项活动,听专家的科学剖析,和各地企业家坦诚交流,收获满满,对衡阳的经济发展更增添了信心。

围绕此次论坛“植优补短”的核心话题,单水桃认为,企业发展最需要解决的就是科技创新和政策落实的问题。他建议,政府对科技创新、产业升级转型的中小企业给予更多的资金和政策

支持,在加大科技创新力度的同时,加强对科技知识产权的认知度,高度重视企业自主研发的科研成果,让科技转换为企业的生产力;要制定适合企业发展的配套政策,督促优惠政策的落地和执行,特别是对新产品开发给予适当的税收优惠政策。

“目前,我们公司面对国内经济下行的压力,将会运用科技创新加快新材料的转型升级。”单水桃表示,一是将产品的品质转型,把过去生产的一般低品质产品向高品质、高附加值产品转型;二是将产品的品种转型,把过去依赖于主要矿用合金产品向异型精加工产品的转型;三是将产品的市场转型。由过去国内销售为主变为向国际领域进军,努力开拓,使硬质合金产品全面进入国际市场。

(排名不分先后)