

统筹推进经济建设、政治建设、文化建设、社会建设、生态文明建设的总体布局

以外向型经济构建县域转型发展新高地

市人大常委会副主任、通城县委书记 熊亚平

按照市委推进高质量发展“六大”活动部署要求，围绕“内陆地区探索发展外向型经济”新课题，深入开展调查研究，形成《以外向型经济构建县域转型发展新高地》调研报告。

一、通城发展外向型经济应天时得地利拥人和

（一）国家扩大进口战略为发展外向型经济带来重要契机。面对百年未有之大变局，党中央审时度势、英明决策，作出进一步开放中国市场、扩大进口的战略部署，宣布从2018年起每年举办一届国际进口博览会，关税总体水平逐步下调，降至7.5%。在全球新冠肺炎疫情持续蔓延的特殊时期，第三届进博会依然热度不减，累计意向成交726.2亿美元，比上届增长2.1%。这充分彰显新时代中国开放发展的决心，充分表明中国对外开放的力度只会越来越大、政策只会越来越好，给通城谋划发展进口贸易相关产业，打造内陆地区对外开放新高地带来了底气和机遇。

（二）人民对美好生活的向往为发展外向型经济提供强劲动力。国际经验表明，当人均GDP超过5000美元时，居民消费逐步转向休闲型、享受型消费阶段。而2019年，中国人均GDP超过10000美元，中等收入人群超过4亿人。调研县内消费者发现，家庭收入月均超过2万元的都购买过进口商品，主要以化妆品、母婴用品、食品零食为主，分别占40%、27%、23%。87%的消费者表示，考虑交通费用、时间等因素，主要购买方式为网购代购，但也存在购物体验不足的问题。通城顺应消费热点，围绕发展内陆外向型经济，布局中部地区进口商品贸易中心，真正打通了进口商品直接惠民“最后一公里”，市场前景看好。

（三）产业转型升级为发展外向型经济拓展了更加广阔的空间。全县103家规模企业中，有50余家企业对国外先进设备、原材料等有进口需求，年进口额约2400万美元。全县登记备案出口实绩企业62家，产品涉及电子机电、涂附磨具、母婴制品、日用品、陶瓷、农副产物、体育用品等。目前，在进出口方面，尚存在渠道不畅、成本偏高、效率低下等问题。同时，通城文化旅游资源丰富，但旅游产业发展较慢，只有3个3A景区、7个2A景区，餐饮住宿等配套设施不足。发展外向型经济，有利于打通贸易通道、拓宽外部市场，有利于培育具有通城特色的旅游、消费、购物产业链条。

（四）三省通衢之地为发展外向型经济奠定了较好的区位优势。通城地处湘鄂赣三省交界之处，武深、杭瑞等高速穿境而过，咸宁火车站、岳阳高铁站等均在1小时车程以内，国家一类港口城陵矶新港距通城70公里，三荷机场距通城50公里。机场、港口、高铁虽然非我所有，但是完全可以通过区域协作，为我所用，构建起“水陆空”有机衔接的立体交通网络，让内陆山城“通江达海”。依托便捷廉价的长江黄金水道和空运通道，可辐射华中、华西、华东等地区，直通“一带一路”沿线国家。同时，地处吴头楚尾的通城，自古就是商埠重镇，崇商文化浓厚，形成了比较成熟的商贸网络，完全具备“买全球、卖全球”的良好基础。

二、通城探索发展外向型经济的创新路径

（一）以进口贸易为龙头，凝聚优质要素。聚焦群众需求，瞄准市场空白，高标准规划建设通城万雅国际商贸城，把全县优质商品汇聚到通城，打造中部地区进口商品交易集散地。同时，把线下实体店与线上进口商品网店相结合，加快培育“线下+线上”全渠道现代商贸发展平台，实现“买全球、卖全球”。通过推动华中地区巨大的消费市场与全球供应对接，促进海内外优质质产品和产品嫁接本地市场需求，吸引更多的优质人才、资金、企业以及物流、信息流等要素向通城聚集，为县域转型、高质量发展提供强劲动力。

（二）以进口会展为抓手，扩大全球影响

力。将会展作为推动商贸旅游产业繁荣、对外开放水平提升的重要载体，依托万雅商贸城，加快建设区域性进口商品会展中心，配套发展酒店餐饮、商务办公、旅游购物等高端服务业，打造永不闭幕的“通城版进博馆”，让“进博效应”在通城得到持续释放。定期举办国际地区进口商品会展、友好国家文化交流会展、国际贸易文化交流论坛、旅游购物节会等活动，扩大“朋友圈”“生态圈”。

（三）以商旅融合为核心，激发县域活力。坚持把进口商品街购物与旅游观光相结合，深入挖掘本地中医药文化、古瑶文化、红色文化等优质资源，加快建设黄龙山、黄袍山、锡山城市森林公园等七大核心景区，高起点开发一批美丽乡村景点，策划推出一批以“观光+购物”为主题的“一日游、两日游、三日游、购物游、亲子游、自驾游”精品旅游线路，推动万雅国际商贸城与旅游景区串点成线、联动发展，把通城打造成旅游购物、餐饮娱乐、休闲养生、户外运动目的地，实现聚人气、活全局。

（四）以产业升级为导向，引领转型发展。立足本地特色产业，通过发展进口贸易，带动引进国际先进技术装备、生产工艺、管理模式、新型业态，并在扩大制造业进口的过程中，主动承接技术外溢效应，促进县域经济产业融入全球产业链、供应链、价值链、创新链。规划建设进（出）口商品加工产业园，推动形成“以进口商品带动进口加工、以出口商品带动出口加工”产业发展新格局。加强与城陵矶新港区、三荷机场的深层次合作，县内积极承接发展临空临港配套产业，县外支持本土企业到港区、机场建立仓储物流（分拨中心）或配套生产加工基地，发展飞地经济，拓宽产业转型发展空间。

（五）以优化环境为支撑，重塑城市形象。摒弃“山区意识”，站在更高的视野来谋划通城的未来，全面加强城市基础设施和公共服务建设，加快塑造生态绿色、文明和谐、智慧活力的现代化城市形象。用好改革办法，从根本上破除制约发展的体制机制障碍，着力营造良好的生活环境、服务环境、营商环境，促进形成开放、高效、规范的市场秩序，激发市场活力和创新动力。扎实推动作风大转变，以作风建设促进干部的思想解放、理念更新、能力提升，让通城成为干事创业、建功立业的沃土，成为内陆地区对外开放新标杆。

三、外向型经济是助推县域转型发展的源头活水

（一）实现了开放经济大突破。连续三年组建全国规模最大、湖北省唯一的县级参团单位抢滩上海进博会，签约项目订单30余个、引资138亿元。2020年元旦，投资40亿元的通城万雅国际商贸城一期建成开业。同时，与进口经济相配套，按照景区标准规划建设的15个乡村振兴示范点先后建成，成功举办首届中国·湖北黄袍山（通城）全国自行车户外公开挑战赛，商贸与旅游双双发力、加速崛起，今年“五一”“十一”期间，全县接待游客量、旅游综合收入均创历史新高。

（二）促进了发展思路的大创新。内陆山区发展外向型经济，带来的最具冲击感的效果就是打破了思维定势，树立了国际意识、全球意识，打开了发展的眼界和思路。几年来，通城围绕推动发展外向型经济，科学谋划确定了“生态立县、乡村兴县、产业强县、商贸强县、旅游活县”发展战略，提出了“巩固发展传统产业、重点发展电子信息产业、培育发展中医药和商贸旅游产业”“发展回归经济、总部经济”“打造内陆地区进出口贸易促进创新示范区”等新思路，转型发展、高质量发展的方位更准确、思路更清晰、路径更宽阔。

（三）推动了特色产业大转型。外向型经济的突破性发展，有力推动了企业、项目走出去、引进来，为提升县域产业发展水平，培育新增长点提供了新机遇、注入了新活力，培育

出主板上市企业1家、省“金种子”企业2家、支柱产业细分领域隐形冠军示范企业2家、省科技小巨人企业4家、“中国制造2025”绿色工厂3家、高新技术企业27家。双狮茶叶、瀛通电子先后在摩洛哥、越南、印度投资建厂。成功引进钦伦科技等外资企业，实现利用外资“零突破”。1至9月份，完成外贸进出口总额66600万元，同比增长12.5%，稳定保持逆势增长态势。

（四）带来了民生消费大升级。目前，万雅商贸城入驻进口馆20余家，汇聚异国优质商品1万多种，只有去大城市或“海淘”“代购”才能买到进口产品的历史宣告结束，而且这些进口商品价格优势明显，比如“网红糖果”——俄罗斯紫皮糖在上海、武汉等城市大型商超售价25元/斤左右，而在通城俄罗斯专柜仅20元/斤；意大利馆智高品牌儿童用品全系列产品比网上售价普遍优惠20%—30%左右；印尼馆进口燕窝与北京同仁堂药店相比，价格要便宜50%左右，给消费者带来了更多选择、更多实惠。

（五）倒逼了城市品质大提升。发展外向型经济，对城市治理提出更高要求。这些年，通城变压力为动力，加快建设自然生态公园城市，秀水公园、雁塔广场、柳堤滨河公园等休闲绿地投入使用，城市路网、街道立面改造升级，首家高级商务酒店康悦酒店开业运营，银山文化艺术中心等即将建成，城市承载能力明显增强。强力开展“五禁”行动，严厉打击“两违”乱象，坚决拆除“活人墓”，一批久治难愈、矛盾集中、制约发展的“脏乱差”问题得到彻底根治。同时，大力优化营商环境，深入开展文明创建活动，干部作风不断转变，包容、和谐、文明的社会风气加速形成，一座与全方位开放相适应、宜居宜业宜游的新通城在鄂南大地崭露头角。

四、通城发展内陆外向型经济的差距短板

（一）市场规模不大。截至2019年，义乌小商品市场经营面积达600多万平方米，经营户数达7.89万户，从业人员达23万人，汇聚商品210多万种，全年交易额4583亿元。通城万雅商贸城现有进口商品馆23家，从业人员65人，进口商品10000余种。对比义乌，通城外向型经济尚处于起步阶段，市场主体、商品种类、从业人员等都存在较大差距，吸引力、集聚力、辐射力还不够强。

（二）市场名气不响。商贸旅游的繁荣兴旺，离不开名气人气。调研了解，目前就县内消费者而言，知道万雅商贸城的占90%左右，知道万雅商贸城经营进口商品的占70%。从县外来看，通城周边平江、修水等三省六县的消费者对万雅商贸城基本上都不知晓。这说明，我们的宣传推广力度还不够大，精确度还不够高。

（三）营销能力不强。2012年，义乌就推出“义乌购”网购平台，2013年“义乌全球网货中心”正式上线，至2019年登记注册电子商务经营主体19万家，全年实现电子商务交易额2768.9亿元，真正实现买全球、卖全球。目前，我县只有14家进口馆实现线上线下同步销售，主要有“万雅进口商品”“微商城”“悦购”等4个网购平台，上线商品约占商品总量的50%，且各自为战，没有拧成一股绳，销量普遍较差。

（四）优势转化不好。通城发展内陆外向型经济的最大优势，就是靠近消费端。各进口馆投资者普遍认同通城的区位优势、发展潜力，对减免租金等优惠政策较为满意，投资信心十足。但是目前经营业绩稍好的，只有

城陵矶悦购等4家店，日均销售额也不高。随机调研县内消费者53人发现，70%左右的人表示对进口商品不了解，20%的人表示对进口商品质量不放心。这说明，我们在消费端宣传开发的力度还不够大、效果还不够好。

（五）要素保障不优。通城与城陵矶港、三荷机场合作之后，打通了对外开放“大通道”，相比之前从阳逻港通关，物流费用要节省55%左右，通关时间也缩短2/3，给进出口企业商家带来了实惠便利。但是，目前万雅商贸城52%的商家仍然选择从宁波港、上海洋山港等港口过关，主要反映内地关税优惠力度不够大、物流体系不健全。

五、开创通城外向型经济新局面的对策措施

（一）保持战略定力，加强顶层谋划。义乌小商品市场始建于1982年，30多年里，历经五次搬迁、八次扩建，最终成就“小商品王国”。义乌经验启示我们，发展外向型经济，必须持之以恒、久久为功。通城将坚定不移地把外向型经济作为助推县域转型发展、高质量发展的重要战略、长期战略，积极争取将其列入市级发展战略，系统谋划，高位推进。努力争取将通城列入中国（湖北）自由贸易试验区政策享受范围，加快实施进出口商品加工专业园区项目，争创内陆进口贸易促进创新示范区。

（二）加大投入力度，改善基础条件。重点抓好通城万雅国际商贸城二期4000平方米进出口贸易展示中心和8万平方米的包括奥特莱斯名品折扣城在内的跨境电商商业综合体建设，确保2021年投入使用。大力推进乡村振兴战略，全面改善城乡交通、餐饮、住宿、人居环境等配套设施。充分调动乡贤能人力量，激活社会资本助力美丽乡村建设的热情。加强与区域旅游企业沟通对接，全面提升通城旅游开发的质量，力争5年内将“中华古瑶第一村”打造成4A级旅游景区。

（三）注重商旅融合，推动区域合作。抢抓《长江中游城市群发展规划》实施机遇，与平江、修水、浏阳等地合作，成立湘鄂赣毗邻县市文化旅游产业发展联盟，共同谋划推进幕阜山绿色产业带、文化旅游廊道、旅游集散中心、智慧旅游平台等合作项目，探索建立市场主体加盟认证机制，全面提升景区、市场、旅行社、民宿、餐饮等行业标准化管理服务水平，培育壮大商贸旅游、文化交流、户外运动、康养休闲等区域一体化消费市场，把通城打造成为国内大循环、国际国内双循环的区域性节点城市。

（四）补齐电商短板，提升开放质效。用好用足国家电子商务进农村综合示范县政策资源，加快推进发展电商物流产业，重点打造“两基地一园区”，即幕阜山电商产业园、万雅跨境电商城、玉立电商物流园，力争用3年左右时间，建成一批规模化电商产业基地、电商产业园区和特色突出、影响力较大的电商小镇、名村名企，形成与县域转型相匹配的网商生态群和电子商务产业链、商贸流通体系。

（五）加强宣传推介，擦亮特色名片。用好上海进博会国际化大平台，向全球推介“游美丽乡村、购世界品牌”城市名片，提升知名度、影响力、竞争力。以湘鄂赣毗邻地区消费群体为重点，加大精准宣传力度，让通城进口商品、旅游产品家喻户晓。争取国际进博局及省贸促会支持，大力发展会展经济，举办与进口贸易相关的区域和专业产业论坛，举办各类进（出）口商品交易会，建设区域性进口商品集散中心。

深入学习贯彻十九届五中全会精神 持续推动“六大”活动成果转化应用

余俊:让隐水洞造福人民

走进通山县隐水洞,你就会被眼前的壮美景观所吸引。在彩色灯光的照耀下,石钟乳、石笋、石幔、石柱琳琅满目,五彩缤纷。清澈的水道中满载游客的船只鱼贯而过,有轨道上小火车欢快奔驰。这沉睡无数万年的溶洞,经过几年的精心打造,变成了大自然的艺术之宫,晋级为国家AAAAA级旅游景区,成为国家地质公园。创造这个业绩的是湖北隐水洞旅游发展有限公司总经理余俊和他的团队。

—

隐水洞景区自2008年正式对外开放以来,短短的十余年时间里,取得了经济和社会效益双丰收,为当地经济快速发展做出了巨大贡献。隐水洞的发展变化是余俊及其一班人一步一个脚印干出来的。

一是科学规划,高标准建设,力求打造精品特色景区。在科学规划的基础上,严格按照国家景区重点风景名胜区标准,进行景区硬件建设。景区的一草一木、一牌一石,栽什么草、种什么树、立什么牌以及洞内外的灯光布置、

游客中心、休闲广场、停车场、餐饮中心、宾馆楼、商业街等都严格按照规划、结合具体实际进行实施,按照自然和谐的标准进行建设,从而使景区达到了处处是精品、点点有特色的视觉效果。正如原全国政协副主席兼秘书长钱运录考察隐水洞时高度评价时说:“隐水洞开发建设起点高、服务人性化,超过国外的同类溶洞”。

二是加强宣传,多渠道营销,不断拓展景区客源市场。景区发展离不开市场宣传和营销。几年来,在余俊的带领下,营销队伍瞄准省内外市场,精心策划营销战略,广泛开展宣传促销活动,全方位、多角度、立体式宣传推介隐水洞。加强与相邻兄弟景区的旅游合作,着眼于区域旅游的一体化联动。加快旅游景区线条的形成,实现优势互补、资源共享、客源互送、利益互惠,推动大区域旅游产业的发展。每年数十万游客的涌入、充分证明宣传营销成绩斐然,大获成功。企业每年拿出几百万元宣传促销资金,成功策划一系列促销推介活动。由于宣传促销到位,游客量持续增长,成为目前

国内溶洞游览最具活力、最具特色、最有人气的新景点之一。

三是健全制度,数字化管理,营造优美和谐发展氛围。余俊高度重视景区管理制度建设,目前,景区已基本形成符合现代旅游景区质量和风险控制内部科学管理运行机制,景区各项工作按照制度化、规范化、标准化高效率地运行。为提升景区服务水平,景区把数字、信息、网络技术应用到景区的资源保护、管理和开发当中,全面实施数字化管理,有效地提升了景区的管理和服务水平。严格按照以人为本的服务理念,扎实开展创建省级文明旅游及安全景区的活动,努力为消费者提供优质高效文明服务。在企业内部,强调以人为本,重视沟通与协调工作,注重个性化与团队精神的结合,创造良好的和谐氛围。

二

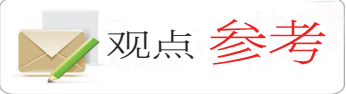
在余俊看来,如果没有各级领导的关怀、社会各界的厚爱、诸多友人的支持,就没有隐水洞景区的今天。他在隐水洞景区发展壮大的过程中始终怀着一颗感恩的心,以“不求回报、投身公益”的

形式和低调谦逊的态度积极回报社会。

一是积极安置富余人员就业。企业用工以当地农民为主,公司现有200多名员工,其中属于景区周边及通山县的农民工占90%以上,其平均工资水平达到2000元左右,公司每年仅 工资支出达600多万元。

二是积极带动当地群众脱贫致富。景区的开发建设,为当地农民创造了良好的生产和生活环境,提供了许多市场开发和经营的机会。景区引导周边群众走旅游产品开发和提供餐饮服务的道路。如今,从通山县城到大饭镇,环景区周围,原先的土砖瓦房渐渐消失,一座座楼房拔地而起;从刘家桥到隐水洞,数不清的“农家乐”饭店应运而生,许多农家宾馆竞相迎来八方来客。

三是出资改善周边环境设施。景区自开业以来,公司每年计划安排扶贫资金30万元,用于周边村民服务旅游项目的基础设施建设,同时捐资给当地学校用于教育设备设施改造,得到了当地群众的好评和赞誉。



构建新发展格局关键是深化改革

党的十九届五中全会审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出:“形成强大国内市场,构建新发展格局。”构建新发展格局,是在一个更加不稳定、不确定的世界中谋求我国发展的战略决策。当前,构建新发展格局仍然面临一些挑战,主要是国民经济循环还有梗阻,国内循环与国际循环没有完全打通。解决这些问题,根本上要依靠改革创新,惟其如此,才能畅通国内大循环,推动形成国内国际双循环,更好联通国内市场和国际市场,更好利用国内国际两个市场、两种资源,培育新形势下我国参与国际合作和竞争的新优势。

把握世界经济数字化转型机遇

2019年,中国数字经济规模已达35.8万亿元,对GDP增长的贡献率达67.7%。由于公众在疫情期间减少出行,数字经济生活模式在中国得到了更广泛应用,数字经济需求大幅增长。希望工商界把握世界经济数字化转型带来的机遇,以创新驱动发展,着力攻克关键核心技术,加快在5G网络、大数据、智能制造等新兴产业布局,培育新发展动能和国际合作竞争新优势。此外,还应加强在数字经济、人工智能、纳米技术、量子计算机等前沿领域合作,形成21世纪的“数字丝绸之路”,激发“一带一路”相关国家以及亚太区域的经济活力。

加快先进制造业集群培育发展

集群化是提升区域竞争力的内在要求,也是建设制造强国的必由之路。展望“十四五”,我国将加快培育发展先进制造业集群,构建全国先进制造业集群网络,有效增强区域发展协同性和创新性,助力制造强国建设,在空间布局上实现高质量发展。“十四五”时期需要进一步强化顶层设计,形成集群发展一张蓝图,探索专门支持集群发展的政策工具箱。同时,各地应谨慎走全产业链发展模式,因地制宜围绕某一或若干产业链关键环节,开展强链补链铸链工作,打造区域创新生态网络,助推制造强国建设进入新阶段。

给民营资本更多发展机会

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》明确提出,推进能源、铁路、电信、公用事业等行业竞争性环节市场化改革。这些环节可以通过组建国有资本和民营资本混合的企业形式,通过产权制度改革有效推进其市场化。混改要在实现优化国有经济布局中有所作为。通过混改,国有资本应该更多投向国计民生的重要领域和关系国家经济命脉的科技、国防、安全等领域,增强国有经济的竞争力、创新力、控制力、影响力、抗风险能力。在这些领域之外,特别是处在竞争性领域的国企,则要有进有退。要在实施分类改革的逻辑下推进国企改革,在竞争性领域中要注意不能“一刀切”,需要给民营资本更多机会,这有助于实现国有经济布局优化。(本报综合)

碧桂园竞得赤壁市2宗地块

合计超3亿

本报讯 通讯员黄海波、陆承雄报道:2020年11月23日上午,赤壁市成功启动年末土地拍卖活动;此次拍卖出让土地位于赤壁市赤马港办事处木田畝社区北山大道南侧,分别为P[2020]19号地块与P[2020]20号地块,合计出让面积141亩,两宗地块合计成交金额3.051亿元。此次拍卖活动共两场,参与竞拍的单位有碧桂园集团、敏鸿地产、博伟置业;其中第一场拍卖出让P[2020]19号地块,面积46533.46平方米(折合69.8亩)。商住用地,容积率<2.5。评估总价13750.36万元(197.00万元/亩),经过14轮举牌竞标,最终P[2020]19号地块拍卖成交价为15360万元(220.06万元/亩);竞得人为咸宁市碧桂园房地产开发有限公司。第二轮出让地块为P[2020]20号地块,地块同样位于赤壁市赤马港办事处木田畝社区北山大道南侧紧邻P[2020]19号地块;该地块面积47405.89平方米(折合71.11亩)。商住用地,容积率<2.2。评估总价12378.58万元(174.08万元/亩),经45轮竞标,此次拍卖成交价为15150万元(213.06万元/亩),最终竞得人咸宁市碧桂园房地产开发有限公司。此次我市出让两宗地块,共计成交3.015亿,出让地块面积141亩,两宗地块同时被咸宁市碧桂园房地产开发有限公司竞得。此次土地拍卖将再一次为后续赤壁市生态新城的建设注入一针强心剂。