

郑洛合作 需要前瞻视野和开放意识



温馨提示

本报“十问洛阳我作答”大型系列报道今日继续关注第十问——

郑洛争霸还是共同打天下?

□记者 孟国庆

“郑州与洛阳的合作,需要决策者有前瞻视野和开放意识。”昨日,市民和网友继续对“十问洛阳”第十问展开热烈讨论,纷纷发出这样的呼声。

郑洛合作 应深化互动

郑州和洛阳是“争”还是“合”?市民李建军发来邮件说,近现代世界发展史已证明:资本不承认行政界限,企业也不能画地为牢;开放的资源配置空间范围越广,可以利用的资源种类越多,资源配置的效率就越高,共同利益的结合点就越大,就越能实现共同发展和共同受益。

他说,郑州与洛阳,微观上应按照市场经济原则,通过市场自身的力量调节两地企业间的分工与协作,实现资源的优化配置;宏观上要根据全省的利益和城市利益相统一的原则,通过协商达成共识,有计划地推进发展。

李建军说,由于历史原因,洛阳和郑州在经济水平、资源环境、历史文化、城市性格上都有差异,但是,正因为如此,洛阳与郑州更应形成互补效应,在更广阔的领域展开合作。

郑洛合作 “一加一大于二”

洛阳拖拉机研究所的郑宗良发帖说,洛

阳作为河南省的副中心城市,一方面要充分发挥与省会郑州的互补作用,另一方面也要积极开拓自己的产业链条,加快洛阳的经济发展步伐。

他说,一是要尽快实现城际互通、民生共享。尽快开通城际快速公交,实现城际年票通用,使中原两大城市“无缝连接”的夙愿早日成为现实。同时,尽快实现城市户口、城市医疗和教育保障等全方位互通服务。

二是要加紧实现城市共建,充分利用洛阳腹地纵深和郑州资源广阔的优势,建设起包括工业园、高新区、生态园、度假区在内的新兴产业园区,形成河南独具特色的中原硅谷群和养生福地,吸引企业到这里投资建设。

三是要努力实现优势互补、共生共荣。无论是在产业链条的规划与布局上,还是在资源的共享和使用上,尤其是在郑东新区和洛阳新区的进一步开发和规划上,都要认真谋划,努力让这两个增长极发挥出最大的效能,为郑州和洛阳的快速发展作出应有的贡献。同时还要注重发挥洛阳科研院所多、科技实力强和郑州产业区位优势、发展后劲十足的优势,从而形成巨大的产学研联合平台,加大科研的市场化力度,形成具有特色的新兴产业链条,产生“一加一大于二”的效应。

郑洛合作 应有共同责任

网友“洛阳龙门站”认为,郑洛之间没有根本的利益冲突,反而有着共同的责任——做中原经济区建设、河南省经济发展的“领头羊”、“排头兵”!这是郑洛合作的基础。

他说,当“领头羊”、“排头兵”,并不仅仅意味着政策和资源的倾斜,更意味着责任的增加。郑州作为省会、洛阳作为副中心城市,就要立足于全省经济发展的大局,以前瞻性的视野、更加开放的姿态,拉动全省经济全面发展。

他说,郑洛合作的初衷绝不能只为了局部利益,郑洛合作只是起点,洛阳还要和国内更多的城市展开深入合作,协调发展,实现富民强市的目标。

郑洛联手发展 明天更加美好

洛阳市民、网友对“十问洛阳”的深入讨论,一直令原作者高度关注。昨日,《十问洛阳》作者“吃火锅唱歌儿”又在洛阳网“洛阳社区”跟帖,加入网友对“十问洛阳”第十问“郑洛争霸还是共同打天下”的热烈讨论。他说:

这是“十问洛阳”的最后一问,也是网友们争议最大的一问,但支持洛阳和郑州联合发展的意见居主流。

我个人认为,洛阳和郑州的融合发展是城市化和工业化发展的必然,是中原经济区崛起的必然,也是中国中部地区崛起的必然。我觉得,这个问题应该分三个层面看,客观地看,高度地看,现实地看。

客观地看,就是站在世界城市化和工业化发展的必然性看。扫视全球城市群的崛起,无一不是经济发展到一定程度的必然,伦敦、纽约、东京大城市的形成,都是城市工业发展到一定程度,经济的规模效应和辐射效应逐步扩散,要求更大的平台、更多的资源用市场的方式有效地联系在一起,从而形成一体化的经济、社会和文化组成的综合性生态系统。但反过来看,如果逆这个潮流和趋势而动,人为地设置资源流动和产业分工的障碍,那就会严重阻碍区域经济的发展,这样的例子也不是没有。郑州作为省会城市,在区位、交通、产业、政策方面的优势是客观存在的,它对周边地区资源的虹吸效应也是客观存在的,越不合作,虹吸效应的副作用就越大。所以,合作是唯一的出路。

高度地看,就是站在中国区域经济发展的全局看。仅看中国中西部地区区域经济的发展,早已狼烟四起,西成新区、长株潭经济圈、皖江产业带、武汉都市圈、河北沿海产业带,哪一个不是抱团打天下?中原经济区的本质就是聚合资源,打造一体化的城市群,规模发展,合作发展,分工发展,集聚发展,郑州和洛阳近在咫尺,理应用更大的气魄扛起城市群崛起这杆大旗,创造中原城市群合

作发展的新模式,从而带动中原城市群的整体崛起。同时,从投资者的角度看,区域资源和要素的自由流动、人力资源池的共同形成、市场的协同打造,是发展规模经济,做大产业链条的必然要求,洛阳要吸引中国500强、世界500强,不仅要靠自己的资源、要素和市场,更要靠郑洛一体乃至中国中部地区的大资源、大产业链、大市场。因此,洛阳不仅要顺应这一趋势,更要带头引领这一趋势。

现实地看,就是从目前已经具备充分条件和融合发展需求最大的领域看。郑洛联手发展,是一个长期发展的过程,不可能一蹴而就。大事做于细,难事做于易,郑洛联手要选择几个突破口,先行先试。根据我了解的情况,因为洛阳良好的生态条件,很多郑州市民会选择周末到洛阳自驾游,这就是一个都市休闲产业的大市场。洛阳能否先从品牌宣传、交通便利、休闲设施和旅游服务这一系列缺口下手?再比如,偃师和巩义都位列全国百强县,是郑洛合作的前沿阵地,能否在此处建立郑洛合作示范区?再比如,邙山到底在洛阳还是在郑州?很多人都搞不清楚。实际上,邙山起自洛阳市北,沿黄河南岸绵延至郑州市北的广武山,长度100多公里,郑州和洛阳都在邙山开发了风景区。那么洛阳和郑州能否联手打造大邙山文化旅游圈,把炎黄文化、黄河文化和洛阳的陵墓文化等结合起来,形成强大的文化旅游核心竞争力?

我相信,这次大讨论是一次非常好的契机,有利于我们统一思想,拨开迷雾,发现本质。祝福洛阳!

佳林学校 名师课堂
 今年高考又创辉煌
 复读 高三借读 高一
 62513666 13938838203
 地址:原洛一高东院对面

M 红星·美凯龙 MACALLINE

第二届 建材、家具 百名总裁签售会

7月9日, 签售卡限量发行

签售时间:7月10日(上午10:00-12:00)
 领卡地点:红星美凯龙A馆一楼

签售卡礼遇

总裁签售价

总裁送红包

签售卡抽奖

购物中奖100%

幸运增值100元

免费早餐

★温馨提示: 预约报名, 限时限量签售.

逛店提醒: 活动前对意向品牌的质量和价格进行摸底, 做到明明白白省钱。

总裁指定下榻酒店: 洛阳地矿假日酒店
 唯一指定接待用车: 奔驰
 唯一指定接待用酒: 法国SV国际酒庄

签售卡预约

①电话预约: **65915088**
 ②网络预约: www.lyredstar.com
 ③短信预约: 发“签售”到15690660666

预约→领取签售卡→签售

地址: 洛阳新区牡丹大道1号中原康城

红星美凯龙 形象代言人 小S 徐熙娣