



拜祖大典：新郑筑巢引凤来

庚寅年黄帝故里拜祖大典经贸洽谈活动主要项目介绍

编者按

庚寅年黄帝故里拜祖大典的成功举办，不仅为新郑打造了独具魅力的文化品牌，而且为新郑带来了可观的经济效益。拜祖大典期间，新郑签约投资项目58个，合同总金额达131.6亿元，签订的投资项目和投资金额创下了拜祖大典五年来的历史新高。

为给外来客商营造良好的投资环境，新郑市委市政府相继出台了一系列促进招商引资的优惠政策，建立和完善了外来投资项目无偿代理服务、联席会议、重点招商引资项目落实工作例会等制度，推行了“一个项目、一名领导、一套班子、一抓到底”的服务机制，招商引资工作取得了一串串可喜成绩。

栽下梧桐树，引来金凤凰。新郑已成为世界关注的焦点，外商投资的风水宝地。

数字化太阳能生产项目

山东桑乐太阳能有限公司是济南市高新技术股份制企业，现已成为国内集研究、开发、生产为一体的大型太阳能专业化生产企业。公司成立后以年平均增长率近50%的速度高速发展，连续十年领跑山东太阳能市场，生产经营规模位居国内行业前列。公司目前拥有国内最大最专业的太阳能热水器生产基地，年产量可达百万台。桑乐是国内行业中拥有中国环境标志认证、3C、ISO9000等多项重要认证的企业，逐步建立了自己独有的优势：独特工艺确保洁净健康水；先进技术引领数字化时代。

2010年3月与新郑市郭店镇签订合同，该数字化太阳能生产项目总投资2.6亿元，占地140亩。该项目年产100万台光热光伏太阳能热水器，年产值20亿元，实现年利税3000万元。目前投资方已确认投资协议，已把该协议寄往新郑市郭店镇。该项目正在做立项。

沃尔沃卡车销售维修及物流项目

武汉市开力经贸有限公司，是华中地区专业从事沃尔沃卡车业务的4S店，覆盖湖北、湖南、江西、安徽和河南五省。公司拥有沃尔沃提供的全套专用维修检测设备和经沃尔沃公司专业培训的技术人员，

为客户提供包括整车销售、售后跟踪、车辆档案管理、保修期内保固、定期维护、配件供应、技术咨询、整车大修和全天候救援等系列合同式服务。

按照沃尔沃公司在华中地区发展部署，2010年在河南新郑建成首个沃尔沃卡车标准化服务站，总占地面积60亩，一期工程为4S店主体建设，投资5000万元，占地30亩，预计2010年底建成，二期工程为各种配套服务设施建设，投资5000万元，占地30亩，预计2011年完工，年产值在2013年前达到2亿元。

龙湖国瑞城大型商业综合体建设项目

新郑市国瑞房地产开发有限公司是北京国瑞兴业房地产开发有限公司的全资子公司，北京国瑞兴业房地产开发有限公司是一家专业的房地产开发企业。公司由一批多年从事地产开发的管理和技术精英组成，对地产项目的拓展、策划、开发、施工、销售有着丰富经验和能力。公司年开发规模在100万平方米以上，成功地开发了北京富贵园和国瑞城两个大型项目，是崇文区30强企业之一。国瑞地产迈着集团化、规模化发展的步伐，在原有地产开发、销售的基础上相继成立了监理公司、物业公司、商业管理公司及独立的广告公司等，并积极拓展项目领域，先后在重庆、沈阳、石家庄、海南等地成立项目公司，组

成了研究设计、工程监理、物业管理、商业管理等一整套完善的前期设计和后期维护队伍。

项目总用地724亩，总投资36亿元，其中一期投资18.6亿元，总建筑面积99.6万平方米。其中，多层住宅21.5万平方米；小高层住宅建筑面积64.85万平方米；商业用房建筑面积7.8万平方米；会所建筑面积6000平方米；幼儿园建筑面积1.2万平方米；小学建筑面积3.6万平方米；其他用房建筑面积500平方米，分三期实施。临时办公楼已建成入住，围墙已建，正在做环评。

河南省众合投资有限公司承建石材工业园项目

该项目由郑州众合投资有限公司投资。该公司成立于2009年，公司注册资金5000万元，公司主要经营市场开发、房地产开发及物业管理。

郑州众合投资有限公司承建石材工业园项目，占地1200亩，总投资15.8279万元，年产值232000万元，年利税10150万元。截至目前，该项目已通过新郑市发改委立项备案。环评手续郑州市环保局已批复，资料已递交新郑市环保局，现等待新郑市环保局批复。项目土地出让金已到账2000万元，土地手续预做控规。

本报记者 李伟彬 孙瑞 高凯 刘栓阳 通讯员 宁淑娜 文/图



河南桑乐太阳能热水器生产线项目落户新郑



河南六盛钢材交易中心鸟瞰图



河南省纺织服装产业基地举行授牌仪式

主要成果

庚寅年黄帝故里拜祖大典经贸洽谈活动期间，新郑市共签订投资项目58个，合同总金额达131.6亿元。其中，4月16日拜祖大典经贸洽谈活动当天共有19个项目在郑州市和新郑市举办的经贸洽谈活动签约仪式上签约，合同总金额达115.1亿元。签订投资项目数和投资额创五年以来历史新高。

项目特点

一是项目投资规模大。在所签订的58个投资项目中，1亿元以上项目28个。二是项目产业结构日趋合理。所签订的58个投资项目涉及农副产品、纺织、服装、石材、煤炭、仓储物流、电力能源、房地产、汽车等多个行业领域，其中涉及第三产业的投资项目明显增多，从而弥补了以往第三产业投资项目较少的现象。第一、二、三产业结构与以往相比更加合理。这些项目相继建成投产，将极大地促进新郑市经济社会又好又快发展。三是项目质量明显提高。首先，投资项目均符合国家产业、环保、土地规划等政策。其次，投资项目科技含量高，市场前景好。再次，投资项目带动能力强。郑州众合投资有限公司投资15亿元的石材工业园项目，正式运营后，可带动加工业、机械制造业、物流业、运输业、装饰业、房地产业等十多个行业的快速发展，全年间接创税可达10多亿元，间接增加就业人员可达10多万人；山东桑乐太阳能有限公司投资2.6亿元的数字化太阳能生产项目，正式运营后，可带动节能、环保、商贸物流、居民服务等多个行业的快速发展，年产值可达20亿元，实现年利税3000万元。四是项目资金来源广。58个签约项目中，资金来源主要集中在北京、广东、上海、福建、山东、武汉等地区。

招商思路

一、搞好规划，明确产业定位，增强招商引资的针对性。二、注重研究，充实队伍，提高招商引资专业化水平。三、创新方式，突出重点，增强招商引资的实效性。四、强化管理，统筹协调，积极引导产业集聚。五、重奖激励，完善考核，充分调动招商积极性。六、提升服务，落实政策，营造优良投资环境。

招商举措

一是突出小分队招商。以“百名领导干部”招商工作机制为依托，真正“走出去、请进来”，充分挖掘招商投资信息；二是突出以商招商。突出企业主体招商地位，利用现有企业丰富的信息资源，通过他们达到以商招商效果；三是突出产业链招商。围绕新郑市乃至大郑州的支柱产业、龙头企业，按照缺什么、招什么的原则，进行产业链招商，努力形成“引进一个、带来一批、拉动一片”的联动效应；四是突出项目招商。我们要精心策划包装一批精品项目，通过各种途径对外推介，开展招商；五是突出展会招商。认真做好第五届中部投资贸易博览会、中国厦门国际投资贸易洽谈会、郑交会、庚寅年黄帝故里拜祖大典等重要会议的招商工作，确保活动实效；六是突出网络招商。广泛与企业网站建立联系，不仅宣传新郑的投资环境，更从中搜集一批有价值的招商投资信息，从而扩大招商成果。



河南建华管桩车间

客商专访

新郑国瑞兴业地产有限公司总经理伍欣：“再造一个国瑞城”



“建一流居所，造完美社区”是国瑞兴业人的共同追求。新郑国瑞兴业地产有限公司总经理伍欣告诉记者，今年他们已计划在新郑投资36亿元开发100万平方米房地产，一期工程是在龙湖镇开发建设30万平方米大型商业综合体项目。目前围墙、场地平整、环评等前期准备工

作已基本完成，工程规划正在向相关部门报批，准备在4月28日举行奠基仪式。当问及对新郑的印象时，伍总直言不讳地说，来到新郑后，各级政府都对我们照顾得很周到，不管是人力、物力都倾心倾力，着实帮我们解决了不少实际困难。新郑也是一座历史名城，新郑人民好客、热情，新郑有很大的后发优势和潜在优势，有利于企业市场健康发展，我们还准备在新郑“再造一个国瑞城”。说这话时伍总脸上挂满自信。在变革中发展，在发展中创新。今年，他要和公司那些年富力强的员工们一起继续努力，为活跃新郑房地产市场，满足新郑市民的需求作出更大的贡献！

河南六盛钢材市场董事长刘少琴：“争取做河南第一”



河南六盛钢材交易中心是郑州市2010年钢材物流重点工程项目，其定位是建立一个信息化、智能化、面向全国的钢铁物流园区。它的建立将彻底结束郑州市广大经营钢材商户没有固定场所的历史，有力推动郑州市钢材市场和当地经济的发展。河南六盛钢材市场也是庚寅年黄帝故里拜祖大典期间在新郑签约的一个“重量级”项目，谈到选

择新郑作为合作伙伴的初衷，刘总说“非常喜欢新郑。新郑人好，投资环境非常好”，简简单单的几句话道出了她的心声。她也用自己的行动表达了对新郑的热爱。刘总介绍说，2007年她在焦作市中心做起了房地产开发，但是她打算从今年开始将更多的精力放在新郑。而且今年3月份已经在新郑市的新村镇签约了房地产项目。目前，已经有安钢、邯钢等大型钢铁集团和农村信用合作社、工商银行、兴业银行等众多金融机构签约入住。”刘少琴还主动邀请自己的朋友到新郑投资兴业，目前，经刘总介绍的广东百威啤酒企业负责人正在新郑考察。“今年6月底一期工程完工后，将有130多个商户入住，企业每年成交额将达百亿。我们争取整个项目完工后，努力成为河南第一。”年轻、果敢的女企业家刘少琴对企业的发展充满了信心。



基础设施完善的新港产业集聚区