

中牟西瓜销售逾九成

开封西瓜即将大量进市区

本报讯(记者 裴其娟 宋建巧)今年我市西瓜销售温情管理,服务当先,西瓜销售形势喜人。记者昨日从市西瓜销售服务办公室了解到,截至目前,中牟西瓜销售占全县总产量九成以上。

我市市场上销售的西瓜80%来自中牟。今年,中牟县西瓜种植面积12.5万亩,与前两年基本持平,总产量达35.5万吨。截至目前,全县西瓜销售已过九成,进入销售尾声。其中,小拱棚、天地膜西瓜已销售结束,露地西瓜已销售59.67%。

今年中牟西瓜的主要销售方向较往年更

加分散,外销量持续增加,其中省外销售3.5万吨,占销售总量的9.85%,主要销往湖北、江苏、重庆、兰州、武汉等省市;省内其他地市销售9万吨,占销售总量的25.35%,主要销往洛阳、三门峡、漯河、周口、新乡、安阳、驻马店、许昌、新郑、新密、巩义、荥阳、登封等;县内销售7万吨,占19.72%;市内销售13.5万吨,占38.03%。销售价格比较平稳,随着上市量的增加,从2~3元/500克,稳步回落到0.4~0.7元/500克。

市西瓜销售服务办公室各成员单位尽职尽责,温情管理,为中牟西瓜在市区销售提供

便利。市城管局加大日常巡查力度,文明执法,引导瓜车进社区、家属院销售。市交巡警支队在城区入市口设置西瓜销售服务站,抽出专人,全天候服务西瓜销售工作;市工商局开辟农贸市场专门区域,免收摊位费,为瓜农零售西瓜提供便利;市商务局在商场超市普遍设立西瓜专柜,鼓励农超对接,多渠道销售。市供销社利用自身网点优势,积极促销;市住房保障局和民政局积极引导物业公司、社区和家属院全面开放,为西瓜销售畅通渠道;二七区在水果批发市场开辟西瓜销售专区,在背街小巷设立西瓜直销区,抽出专人进行管理

和卫生保洁;中原区、金水区、管城区、惠济区西瓜销售办公室除了搞好对接销售工作外,主动为瓜农提供诸多便利条件,全方位为西瓜销售搞好服务。

目前,市西瓜销售服务办公室正在积极组织中牟县西瓜主产区调研活动,了解收集有关情况,总结经验,及早谋划明年此项工作的思路,进一步完善各项举措。同时,针对目前开封西瓜大量进入市区销售的实际,市城管局和交巡警支队将继续加大管理和引导力度,确保我市西瓜销售秩序规范、环境良好。

建业今晚航体迎鲁能

本报讯(记者 刘超峰)刚刚结束不胜,今晚,河南建业将坐镇航体主场迎来一场硬仗,对手是实力强劲的豪门山东鲁能,这也是建业新任主帅弗雷雷上任后的第一个主场战役。今晚7时45分,河南电视台公共频道和郑州人民广播电台新闻广播将现场直播本场比赛的实况。

昨日,山东鲁能已经顺利抵达郑州,在完成周三的比赛后,他们将直接从郑州赶往成都。此前因伤而缺席鲁深之战的周海滨已经基本痊愈。猛将崔鹏依旧受伤困扰,已经去北京治疗。上周六主场战胜深圳红钻队后,鲁能泰山队跃居中超前三,接下来迎接他们的是连续三个客场比赛,本周三他们将首先客场挑战河南建业队,这也是山东三连客的首场战役。



昨日,记者途经经三路与水水路交叉口东50米路南时,留意到交通指示牌上本该标注“政四街”,却标成了“郑四街”,这让过往司机和行人颇感疑惑。本报记者 郑磊 摄



昨日,中原区关工委、文明办等5家单位联合在建设路第三小学举行了“小手拉大手,同做文明人”主题教育实践活动,学生和家长们纷纷在条幅上签名,承诺为文明出力。本报记者 汪静文 摄

地铁4号线龙湖段市政配套工程设计勘察招标

本报讯(记者 王文霞)昨日,记者从市轨道交通有限公司获悉,轨道交通4号线龙湖段已开始市政配套工程设计勘察和勘察招标。

市轨道交通4号线为一条南北方向的直径线,线路起于惠济人民医院,止于经济技术开发区,途经三全路(新

柳路)、文化路、国基路、洛济路、如意东路、中州大道、腾飞路、金货路、经南八路、祥云路等。在南阳路西南侧设置陈东车辆段,在晨阳路东北侧设置经开东停车场。轨道交通4号线全长35.27公里,均为地下线,共设26个车站,其中有7座轨道交通换乘站,1座城

际铁路换乘站,主变电所2座,调度中心与线网其他线路合建,土建工程与1号线一起实施。

此次4号线龙湖段市政配套工程,为龙湖片区内6站2区间的土建工程,包括龙源五街站、龙源八街站、龙源十一街站、龙湖岛站、鑫融路站、龙湖中环站以及龙源十一街站—龙湖岛站区间和龙湖岛站—鑫融路站区间(两区间长度为3147.2米),6站2区间投资估算额约12亿元,其中土建工程的投资估算总额83718万元。

为企业融资作担保 担保机构可获补贴

本报讯(记者 成燕)今后,我省将采取财政补助方式,支持中小商贸企业通过融资性担保机构获得融资,重点支持商品交易市场、商业街等商圈内的中小商贸企业。昨日,省财政厅、省商务厅联合下发通知,要求做好中小商贸企业融资性担保费用补助工作。

按照通知,我省将对2010年9月1日至2011年4月30日之间发生的、符合条件的融资性担保机构为中小商贸企业提供的单笔贷款800万元以下、未获得其他中央财政补贴的担保业务,给予不超过贷款担保额2%的补助,每个担保机构最高补助额原则上不超过300万元。对符合条件的中小商贸企业,通过担保获得金融机构贷款的,给予不超过实际缴纳担保费用50%的补贴,每个企业最高补助额原则上不超过15万元。对企业担保费用的补助资金不得低于所分配的融资性担保项目资金的20%。具体补助比例和最高补助额由省财政厅依据中央财政下达的专项资金规模及有关规定,会同省商务厅根据企业属性、业务规模、贷款期限、项目性质等情况分类确定。

据了解,符合条件的融资性担保机构和中小商贸企业,向所在地财政局、商务局提出补助资金申请,省辖市、省直管县(市)财政局、商务局组织有关专家共同审核确认后,出具补助资金申请文件,上报省财政厅、省商务厅。

宇通集团古巴项目二期赔付款到账

本报讯(记者 成燕 实习生 刘董董)昨日,宇通集团有关负责人从中国出口信用保险公司河南分公司(简称“河南信保”)负责人手中接过3439万美元赔付款支票,这是该集团接到的古巴出口客车项目的第二期赔付款,也是我省出口企业在拓展海外市场获得的金额最大的一笔赔款。据悉,第一期赔款1427万美元已于3月底赔偿到位,按照保单约定,剩余5034万美元赔款将于今年11月、明年和年后分期拨付宇通集团。

据了解,“河南信保”于2007年至2009年承担了宇通集团出口古巴的中长期出口卖方贷款保险,保险标的为1998台客车,累计承保金额约1.61亿美元。从2009年开始,受国际金融危机以及飓风等自然灾害影响,古巴经济出现恶化,对中国企业的支付款项出现了不同程度拖欠,在宇通集团项下累计欠款总额为1亿余美元。“河南信保”通过与古巴多次谈判,形成了债务重组方案,最终确定宇通集团古巴项目总赔款金额为9900万美元,按合同约定共分5次赔付到位。该公司向宇通集团支付的第一批赔款金额1427万美元于3月底顺利到账,本次赔款3439万美元,剩余部分将依照保单规定分期拨付宇通集团。

走出郑州看全国

南京篇(上)

探寻科技创新背后的“南京服务”

本报记者 郑磊 聂春洁

盲人专用的声导手机、解决青藏铁路冻土世界级难题的“热棒”……在南京科学会堂展厅,所展示的一项项专利成果“走出深闺让人识”,让观众对这个古老而又发达的城市平添几多侧目。

“酒香也怕巷子深”,而类似的专利产品展示会,恰恰是南京本土高新技术企业自主创新成果的“总动员”,也是南京依靠“创新驱动”转变经济增长方式,促进经济快速、健康发展的一个缩影。

长江之滨崛起的“创新之城”

2006年7月1日,青藏铁路全线正式通车,南京中圣集团拥有国家发明专利的近万根“热棒”绵延在30多公里的实验区,破解了青藏高原冻土“魔咒”,确保了青藏铁路顺利通车;一块仅有名片大小、利用超薄硅片做成的电池板,却能完成光能到电能的转换,吸收一天太阳能可以让一盏50瓦的灯亮上一夜,这不能不说是一个“奇迹”。

没错,正是凭着这小小的电池板,南京跨步迈入国际光伏产业第一方阵。

中圣集团何许“人”也?记者慕名拜访。在南京科技创新大厦B座4楼,南京圣诺热管公司(隶属中圣集团)负责人匡小平指着公司展板上的一张青藏铁路图片自豪地说:“当时建设青藏铁路碰到的三大世界难题之一——冻土问题,就是我们研发的热管解决的。”据她介绍,2004年之前,公司还仅仅是南京工业大学的一个热管技术研究所;2004年企业改制后,由上市公司中圣集团与南京工业大学合作,成立了这家以热管及高效传热技术为核心,集研发、设计、制造、工程总承包为一体的节能环保国际工程公司。

“我们公司有多位专家级人物来自学校,由南京工业大学的教授、学者兼职,组成研发团队给予公司技术上的强大支持,无论是青藏铁路的科技创新,还是现在电炉炼钢高温余热回收系统的研发,都是研发团队根据实际市场需求,为企业‘量身定做’的创新产物。”匡小平说,经过几年的跨越式发展,公司已成为“国家热管技术研究推广中心”唯一的依托单位,获得多项国家专利并拥有自主知识产权。

南京工业大学陈红喜教授打趣说,这座26层的科技创新大厦是企业研发机构进驻大学的第一座“营盘”,也是大学科技发展模

式的全新探索,“以前南工大的老师是在学校查文献做项目,现在都走进大楼与老总谈研发,目前,校企已共建50余家研发中心,在孵及毕业科技型企业近140家,2009年销售收入达11亿元……”

而在南京,像中圣集团这样“校企联盟”的企业比比皆是:南瑞集团、新华科技、金陵药业等众多企业不断加强原始创新,开发了一大批专利技术和产品,并实现了产业化,尝到了自主创新的甜头。

据介绍,从2009年8月开始,南京开始实施企业“院士工作站”制度,加强企业与科研机构的合作,如今已建立35家工作站,共申请专利168项,开发新产品87个,企业新增销售额近20亿元。“政府通过搭建这样一个平台,建立和完善了高校科研院所的知识创新资源向企业技术创新顺畅流动和转移的社会机制,并在此基础上形成了开发和吸收国内外资源的发展机制”,陈红喜说,“在政府、大学和科研机构、企业三路自主创新大军的推动下,实现了南京在自主创新、科技创业上的飞跃”。

站在时代高度,南京市委、市政府审时度势,通过大力实施“科教兴市”战略,有效整合南京科教资源,促进科教优势转化为创新优势、产业优势、发展优势,着力增强自主创新能力,抢占科技制高点,培育经济增长点。截至目前,南京已形成电子信息与软件、生物医药、新材料等一批优势与特色产业,并形成一批原始创新、集成创新和引进消化吸收再创新的新技术和新产品,其中发明专利申请量、授权量均位居全省第一。

毋庸置疑,一座“创新之城”正逐渐崛起于长江之滨。

探索科技创新的“南京模式”

南京科教资源禀赋一流,这种说法毫不夸张。“70多所高校星罗棋布,600多所科研机构,80多位‘两院’院士各领风骚,科教优势乃南京的第一比较优势。”南京市科学技术委员会副主任郑加强告诉记者,促进科技成果转化,已经成为高校、政府、企业三方共同的迫切愿望和现实举措。为此,市委、市政府领导分头走访科研院所、高等院校,探索利用南京科教人才资源为城市发展服务的途径,使得科研成果更快地转化为经济效益,取得了多赢效果。

因为他们深知,创新的根本是人才,创新的基础则是科研。

2006年2月21日,注定要在南京自主创新历史上留下浓墨重彩的一笔。这一天,南京历史上首次自主创新大会召开,白发苍苍的“两院”院士与意气风发的企业家共聚一堂,共商建设“创新南京”的大计。市委、市政府《关于增强自主创新能力加快建设创新型城市的意见》出台,条条都是“真金白银”:企业创出“中国名牌”,一次性奖励100万元;科技功臣,奖励50万元;设立市科技成果转化专项资金,市财政每年安排3000万元,一定3年,重点为省级重大科技成果转化资金提供配套……创新大潮涌动,氛围浓郁,令人欢欣鼓舞。

“用5到10年时间,把南京建设成为‘引领作用突出、质量水平一流、名师名校众多、人才名品汇集,优势特色鲜明、创新氛围浓郁’的全国重要科教中心”,谈到新鲜出炉的“五大中心”规划方案,郑加强坦言,这为南京建设国内领先、国际知名创新型城市和教育名城指明了方向。

为充分发挥高层次人才领头羊作用,南京市还陆续启动了职业经理人培养工程、高技能人才培养工程、科技人才创新能力援助行动及其他各种紧缺人才培养工程,让各类高层次人才带动更多人才,汇聚百川奔海之力,推动南京经济跨越式发展。

而其中的根源,离不开全民创新的“南京模式”。

一个道听途说的“八卦新闻”让记者感慨颇多:成贤街118号,本是城建规划展览馆,但市领导“亲批”后,展览馆摇身一变,成了如今的南京科学会堂——一个占地1000多平方米的科技成果转化服务中心精彩亮相。

走进一楼大厅,大屏幕上技术供需信息不断滚动刷新,11类服务项目集中办理,而南京科技创新资源网上更有大量科技信息扑面而来——这个“虚实结合”的科技平台,如今已成为南京市大力推进自主创新的又一亮点;而“南京市场网站”的开通,使南京拥有“永不落幕的技术交易会”;“南京市大型科学仪器设备协作共用网”开通,让企业共享“网上公共实验室”;成立企业孵化协会,“南京企业孵化网站”亮相……

梅花香自苦寒来。正是有了“全民科技”做后盾,南京市科技创新硕果累累:2009

年被科技部确定为全国唯一的科技体制试点城市,被工信部列为首个中国软件名城建设试点城市,2010年又被科技部列为首批国家创新型试点城市,被国家发改委列为国家创新型试点城市……

“南京已经进入了由投资驱动向创新驱动转变的重要时期,需要把发展方式从原来依靠资源消耗为主,转到以科技的投入和创新为主,以此推动经济结构优化和产业升级换代。”郑加强衷心祝福,希望南京能抓住这次难得的机遇,依托科教资源优势,加快提高自主创新能力,积极寻求建设创新型城市的模式和路径。

经济腾飞背后的“南京服务”

记者走访南京LG新港显示有限公司,打探到的“猛料”还真不少。

“那时候刚在南京落脚,就遭遇了合同纠纷。”LG新港显示有限公司负责人告诉记者,为此公司亏损了4000多万元,这让他们打起了退堂鼓。公司所在辖区南京市经济技术开发区得知后,二话不说,主动掏腰包补上漏洞,并给予了公司各项政策优惠和周全安排……

正是政府部门的贴心服务,使得LG公司吃了一颗定心丸,一心一意在南京“开疆扩土”。一棵大树繁衍一片森林,如今,总投资额12亿美元、总职工人数约2万人、年销售额近百亿美元的高科技电子产业链已渐成规模。

政府如何筑巢引凤?记者随后在南京投资促进委员会找到了答案。

何谓“投促委”?说白了就是专门为各投资项目“当好保姆”,做好服务,投促委副处长孙梁直言不讳。其实,您可别小觑“商务局”更名“投促委”这一表象,它体现的是政府职能的转变:以前是坐等您上门“办理”,如今是主动上门“服务”。

“在现代服务业兴旺发达的背景下,国际服务外包是新形势下的参与国际竞争的重要方式,它是智力密集型的高端产业,具有无污染、低能耗、少投入等特点和优势。”谈起服务外包,孙梁坦言,南京地处中国经济发达的长三角地区,亦是长三角地区商业、贸易、金融、旅游和物流中心,是21世纪亚洲环太平洋地区最具发展前景的城市,这都为南京境外投资跨越发展提供了大有可为的机遇。

“江苏软件看南京,南京软件在雨花。”去南京采访前,记者就对该言论耳熟能详,亲眼目睹后,果不其然:南京占江苏软件半

壁江山,雨花台区软件在这半壁江山中就占了1/3,位于雨花台区的雨花软件园已成为江苏省发展速度最快、发展质量最高的软件园区之一,软件产品遍布世界200多个国家和地区。

“必须积极引导企业主动参与全球分工,注重把实施‘走出去’战略与转变经济增长方式相结合,大力推动企业开展境外投资,更好利用国际国内两个市场、两种资源。”南京商务局对外贸易管理处负责人哈明菲介绍,经过近30年风雨洗礼,南京市开放型经济不断壮大,目前已成为南京经济的重要组成部分:截至2010年年底,来自世界109个国家和地区的企业在南京投资了11447个项目,累计合同利用外资476亿美元,共有91家世界500强企业投资了163个项目,此外,南京对外承包工程业务也拥有并形成了一些稳固的市场,足迹已遍布非洲、亚洲、欧洲、澳洲、南美等。

“以独特的区位优势为眷,辅由政府部门无微不至的服务,南京服务外包等方面成果辉煌。”南京投促委办公室主任吴哲告诉记者,如今南京服务外包呈现出“百花齐放”的可喜局面,“外包企业集群化、企业发展国际化、外包人才集聚化、公共服务平台日趋规模化、中介组织日趋专业化。”吴哲说,这些优势都是南京外资经济发展的“护身符”。

南京市有关负责人告诉记者,近年来,一直把服务外包产业作为贯彻落实科学发展观、促进经济又好又快发展的战略举措,作为抢抓新一轮世界产业转移机遇、抢占产业发展制高点的重要抓手,作为发挥南京科教人才资源优势、释放科技创新潜能的重要渠道,解放思想、创新举措,集中力量,整合资源,服务外包产业发展取得了明显成效。

这种说法在南京市委得到印证:南京连续4年举办中国(南京)国际软件产品博览会,在规模、层次、影响力等方面都史无前例,成为南京“中国软件名城”的一张精彩名片。

这表明,在寸土寸金的南京城区,一场深刻的变革悄然展开:其经济形态由传统商业向以服务外包为主要特色的新型经济转变,标志着南京从“秦淮时代”向“长江时代”的蜕变。

套用该市一位负责人的话讲:“我们有理由期待,正在全速提速中的南京一定会建设成为中国的‘班加罗尔’。”