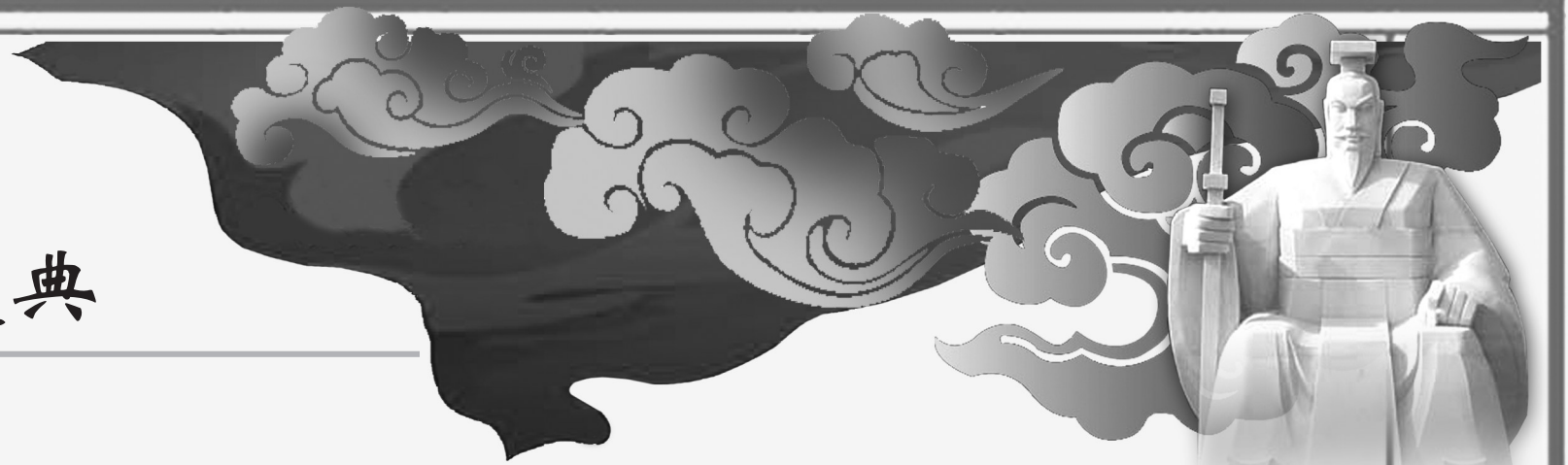


壬辰年

黄帝故里拜祖大典



寻求两市更多合作良机

——访白俄罗斯莫吉廖夫市议会议长费德尔·卡尔巴维奇



费德尔·卡尔巴维奇

第一次踏上郑州的费德尔·卡尔巴维奇对这座城市充满了好奇。在他眼中,这座城市是和“功夫”紧密相连的。此次,费德尔·卡尔巴维奇带着城市管理局负责人和电器装备管理公司总经理长途跋涉来郑参加投洽会,就是想寻找两市合作商机,扩大交流合作。

据他介绍,莫吉廖夫市是白俄罗斯莫吉廖夫州的首府,是白俄罗斯最大的工业中心之一。该市交通便利,拥有第聂伯河码头,市周边有机场,在海运和空运方面均有较大优势。该市所在的莫吉廖夫州是河南的友好州,与河南在经贸、文化、教育、卫生等领域有着广泛合作。2007年11月,该市与郑

州正式缔结友好城市。次年4月,该市有关负责人率团来郑参加2008中国(郑州)世界旅游城市市长论坛。

尽管两座城市相隔遥远,但相似的交通环境一直吸引着双方寻求深入合作。除参加投洽会开幕式,费德尔·卡尔巴维奇一行在郑的考察行程非常紧凑。他们将深入多家郑州女裤企业和部分职业院校,还要到天下名刹少林寺感受神奇的中国功夫。

“听说郑州是中国有名的商城,我还要留下充足的时间去购物啊!”结束采访时,费德尔·卡尔巴维奇幽默地说。

本报记者 成燕

河南要建主食技术创新平台

——访国家粮食局流通与科技发展司司长何毅

来郑参加中国郑州主食产业化峰会,何毅带来了自己关于主食产业化的思考。何毅说,目前发达国家的主食产业化程度已经达到80%,而我们只有15%至20%。我国在主食产业化的道路上刚刚起步,市场前景广阔,但任务艰巨,有挑战更有利好。主食产业化主要为面制品和米制品的产业化。目前面制品尤其是面条的产业化之路相对较好。其次为速冻食品,近10年发展迅速。而馒头、米饭由于受工艺和技术限制,产业化之路不理想。何毅说,发展主食产业化意义深远,尤其对河南这样的农业大省,不仅可以引导粮食的产业化种植,而且有利于从源头健全产业链的质量安全保证体系,同时可以为城市提供新型商业模式。目前黑龙江、安徽、湖南、湖北、山东等省都推出了与主食产业化有关的工程,这一产业的发展正在得到多方的共识。

他认为,制约主食产业化发展之路的主要因素包括:装备水平落后,尤其是关键工艺和技术欠缺,标准质量控制体系不健全,科技支撑力度不够以及政策扶持不到位等,而且落后的主食工业也无法满足主食产业化的需求。他建议,河南要积极致力于建立主食技术的创新平台,培养高层次的主食产业化人才,诸如馒头博士、面条博士、米饭博士。同时发展主食产业化一定要采取市场化运作,要将企业作为运作主体,可以先采取试点,然后逐步推广。

本报记者 侯爱敏

我们愿意加大在郑投入

——访西门子(中国)有限公司副总裁林泽波



林泽波

“西门子(中国)有限公司副总裁林泽波身兼河南省、山东省区域业务负责人,谈起郑州未来发展,他娓娓道来。十多年前,从清华大学取得电机工程及电力电子学博士学位后,林泽波来到西门子(中国)有限公司,逐步成为西门子的资深高管。据他介绍,西门子(中国)有限公司是世界上最大的电气和电子公司之一,主要业务集中在工业、能源和医疗领域。该公司一直致力于环保技术供应,其绿色产品和解决方案约占到

总营收的40%,在设备融资租赁等新型合作领域,西门子也进行了有益尝试。

“河南人口众多,在医疗卫生、环境保护、基础设施建设等领域发展潜力巨大,省会郑州交通区位优势,在承接产业转移中优势明显,我们非常看好郑州的投资前景,也愿意加大在郑州的投入。”据他透露,西门子拟在经开区投资建设医疗器械生产基地项目。“西门子计划将医疗器械生产基地从上海移到郑州,充分说明我们对郑州发展前景非常看好。”他还表示,在打造智能化交通方面,该公司拥有先进的技术和解决方案,非常希望今后能在打造“绿色交通”领域与郑州开展深入全面的战略合作。本报记者 成燕

信息产业机遇与挑战并存

——访省工业和信息化厅厅长杨盛道



杨盛道

“经过多年的不懈努力,我省的电子信息产业取得了一定的成绩,但不可否认的是,目前,这一行业面临着机遇与挑战并存的局面,希望省内企业能够趋利避害,扬长避短,发挥优势,做大做强。”对于今年的发展形势,省工业和信息化厅厅长杨盛道在电子信息产业合作交流对接会上语道破。

杨盛道解释说,有利的是,电子信息产业结构持续调整,投资保持高位增长,产业转移加速,产业扶持政策持续到位,产业发展基础不断巩固,以及信息技术与社会、工业领域的深度融合和渗透拉动等。不利的是,全球经济增速继续趋缓,出口阻力增大,产业竞争程度不断加剧。

杨盛道说:“但我们有信心,要按照‘突出集群发展,突出链式发展,优化产业布局’的发展思路,推动实施六大工程:即产业提

升工程,优势特色产业链打造工程,产业基地培育建设工程,技术创新引领工程,产业转移提速工程,新技术拓展示范工程,从而加速推动电子信息产业的大发展。”

杨盛道说,今年,我省在电子信息产业的工作重点是,着力实施创新引领,坚持龙头带动、高端带动、集群发展、产业链优化和融合转型,掌握产业关键核心技术,积极承接国内外产业转移,加快提升产业配套能力,快速壮大产业规模,加速产业产品结构调整。长远目标是巩固以郑州、洛阳为一体,以新乡、安阳、鹤壁和许昌、南阳、漯河为两翼的“一体两翼”的产业布局,增强创新能力,突破产业发展瓶颈,优化产业产品结构,努力把电子信息产业发展成为全省新的支柱产业。

本报记者 卢文军

期待中土企业互利共赢

——访土耳其青年企业家协会会长爱利康·古利伊



爱利康·古利伊

“土耳其青年企业家协会希望作为中土企业之间的桥梁和纽带,加强双方的沟通和交流,强强联合,互利共赢。”在河南企业国际化经营与风险管理高层论坛上,土耳其青年企业家协会会长爱利康·古利伊这样说,“因为丝绸之路,我们有着共同的文明,希望我们从友谊开始,结出累累硕果!”

爱利康·古利伊说,土耳其是全球第16大经济体,在欧洲排名第六。2011年,土耳其经济增长率达到8%,成为仅次于中国的全球第二高增长国家。这主要得益于稳定的政治局势和经济前景的确定性,相信土耳其会成为中国投资者的最佳目的地,尤其是在基础设施、能源、自动化、机械、化工、通

讯和信息技术方面。金融领域也很重要,两国专业人士已经就提出新的合作方案保持联系。旅游业也有很多尚未开发的潜力,我们仍需努力。

“屈指一算,我来中国也有八九次之多,每次都感觉中国发生很大变化,其纵深发展的态势令人感慨。”爱利康·古利伊向中国企业发出诚挚邀请,“土耳其每年都会适时发布范围较广的相关优惠政策,并且以法律的形式予以保障。需要特别提出的是,如果中国企业到土耳其投资的话,还可以以土耳其作为发展平台,把触角伸向欧洲,希望中国企业不要错过这样的机遇!”

本报记者 卢文军

通用技术将逐步实现本土化

——访通用电气(中国)有限公司河南首席代表王辉



何毅

昨日,在第七届中国河南国际投资贸易洽谈会跨国公司对话中原恳谈会上,通用电气(中国)有限公司河南首席代表王辉吸引了媒体的注意,专访他的过程让人感受到通用电气在豫的强劲发展势头。

“谈起通用与河南的渊源,可以追溯到上个世纪80年代,当时通用电气在河南仅仅是销售医疗器械,业务比较单一,进入2000年以后通用电气才开始大举扩张,在其7大领域大展拳脚。”新世纪河南发展的态势及中原经济区建设的东风让王辉对家乡的发展充满期待:“去年通用电气在河南的销售总收入为1000万美元,而其采购量与销售基本持平,河南的资源大省优势正在逐渐显现。”

据介绍,通用电气是世界上最大的多元

化服务性公司,致力于通过多项技术和和服务创造更美好的生活。消费者金融集团、商务融资集团、能源集团、医疗集团、基础设施集团、NBC环球和交通运输集团等7大集团产生85%利润。“通用的理念是只做行业第一、第二,一旦做到第三的位置,它一定会退出该领域。”谈起通用电气的核心技术和和服务,王辉如数家珍。目前,他们已与南阳合作建立了新能源基地,将生活垃圾与工业垃圾进行气化发电。与郑州在交通、铁路、农村医疗、天然气高效能利用等都有着技术整合和合作。通用技术将逐步实现本土化,与当地企业共同研发适合本地的技术和服,把国外的高新技术带入河南。

本报记者 张丽霞

投资非洲有诸多有利条件

——访中国非洲联合商会项目部副主任蔡特

昨日,中国非洲联合商会项目部副主任蔡特向与会者介绍了中非经贸合作的现状、我国支持企业走向非洲的政策、非洲经贸环境和项目商机,以及我国企业在投资非洲时应当注意的问题。

蔡特说,投资非洲有着诸多有利条件:我国对非援助和友好合作产生极大影响,许多项目至今仍在发挥作用;各种新的有力的措施吸引着双方企业加强经贸合作的积极性;中非经贸合作互补性强。非洲国家日用消费品依赖进口,我国产品物美价廉,深受非洲消费者喜爱;我国机械设备、技术水平适合非洲需求;近几年来,非洲区域合作逐步加强,经济不断恢复和发展,一些非洲国家为吸引外资制定了不少优惠政策。

他说,投资非洲需要注意的是,要深入了解非洲国家的政策法规,投资时要选好项目,做好可行性研究。核准开证、经营许可证等一切证件。要注重产品质量,创出中国名牌。尊重非洲人民,照顾非方关切,适当开展慈善事业,回馈当地社会等。

“中非经贸合作条件十分有利,前景广阔,潜力很大,领域宽广,机会多多。”蔡特说,“非洲国家非常欢迎,也特别需要我企业去投资合作,只要企业能抓住机遇,遵守法律,确保质量,友好协作,和谐处事,一定能够取得很好的效果和回报。”

本报记者 卢文军

打造郑州防灾减灾科普乐园

——访香港和谐中国投资集团董事长王庆祥

王庆祥出生于河南商丘柘城,此次回家乡参加投洽会,带来了独特项目:“我们计划投资40亿元,在郑州宜居健康城建设一个‘生命之光’防灾减灾科普培训基地项目。”王庆祥兴奋地告诉记者,打造这个基地,灵感源于电影《2012》,目的是让更多人在玩乐中提高应对灾害的能力。

这并不是王庆祥的突发奇想。这个颇具创意的项目已经准备了一年,王庆祥与荥阳方面的接洽时间也有8个月之久。王庆祥坦言,当前荥阳正在推动宜居健康城整体开发建设,与自己筹办的项目不谋而合,且荥阳区位和劳动力资源优势明显,颇具发展潜力,经过多次考察最终决定把防灾减灾科普培训基地建在那里。

“防灾减灾科普培训基地将以挽救生命为核心,让游客在娱乐趣味中领悟应对各种灾害的能力,熟练掌握自救、互救、共救的生存技能专业知识和科学的逃生方法。”王庆祥介绍说,准备建设的基地主要包括地震体验馆、火灾体验馆、交通事故体验馆、水灾体验馆、家庭意外伤害和黄金十分钟自救互救体验馆,以及真人CS、生存极限挑战场地和灾害现场观摩指挥救援演练中心,全比例建造的诺亚方舟,并配备10架直升机,模拟演练各种灾害,另外游客还能乘坐直升机鸟瞰整个基地,观赏荥阳风貌。

该项目计划2014年建成,预计第一年实现年销售收入7.6亿元,五年后年销售收入38.6亿元。

本报记者 赵文静

居然之家郑州布局新店

——访郑州居然之家家居建材公司总经理张健

“我们在郑州第一家店开在郑东新区,第二家店拟建在二七区航海路与嵩山路交叉口处,将于后年五一前后开张。”张健说,随着河南郑州快速发展,老百姓收入、消费水平大幅提高,对高端消费品需求加大,商家不约而同地加快布局扩张。

作为中国家居建材卖场行业领军者,居然之家实现了家具、建材、家装、家饰、五金涂料的一站购齐、清晰的中高档定位,目前已开拓进驻全国20余个省会城市,开设了60多家大型中高档家居建材购物中心,总营业面积超过200万平方米,年销售额超过200亿元。

“居然之家目前在河南有3家店,位于郑州、洛阳和新乡,现在已与信阳、安阳签约建店,并在郑州筹建第二家店。”据张健介绍,未来几年,居然之家在河南的总经营面积将达到50万平方米。其中郑州将布局第3家店,使经营面积达到25万平方米以上。

对于居然之家在郑州的发展,张健满怀信心。他说,居然之家郑州东区店销售额在全国门店中排名靠前,销售增速排在全国前五名、中部第二。郑州二店选在二七区,考虑的是该区域目前已形成成熟的商业中心,必将带来无限商机。本报记者 赵文静



蔡特



王庆祥



张健