

三月三拜轩辕

庚寅年黄帝故里拜祖大典

开篇语

“三月三，风筝飞满天”，三月是放飞梦想的季节。如今当您走进新郑市，到处是鲜花盛开，彩旗招展，一派生机盎然的景象。“三月三，拜轩辕”，每年这个时候，黄帝故里拜祖大典正如这春天一样，给郑州以及新郑带来了无限遐想和希望。

时下，有一种说法：一个城市的影响力和竞争力包含两项重要元素：经济实力和内涵。举办节庆活动正在成为城市发展的一个新亮点，一方面可增强城市的文化活力，提高城市知名度；另一方面则搭建一个经贸平台，拉动当地经济快速发展。

在春天放飞自己的梦想，秋天才能够收获更多。在庚寅年黄帝故里拜祖大典举办前夕，晚报特开设“我的三月三”栏目，回顾黄帝故里拜祖大典，让我们收获的、我们改变的、我们发展的、我们憧憬的……

晚报记者 孙娟

对于拜祖大典，您有什么收获、改变、发展、憧憬……

来吧，到“我的三月三”讲讲

跟随央企到新郑工作的郭兴浩，对这里的投资环境赞不绝口

黄帝故里拜祖大典，已获得了全球亿万华人的关注。对新郑来讲，不仅成了亿万华人敬仰、寻根祭祖的朝拜地，也成为海内外人士投资兴业、寻求合作机会的热土。据新郑市商务局统计，从2006年来，拜祖大典给新郑市引来投资项目190个，合同总金额404.3亿元，其中上亿元的项目就达到82个。 晚报记者 胡审兵

来到新郑，就爱上这座城市

今年农历“三月三”，中央储备粮公司与新郑市正式“结缘”就满一周岁了。

2010年4月7日上午，在位于中央储备粮新郑直属库工地，郭兴浩正在查看施工情况。郭兴浩的老家在南阳，虽然是河南人，但郭兴浩之前对新郑的了解并不多。2009年8月份，中储粮公司决定在新郑建立油脂油料仓储物流基地，调集全国各地的业务骨干前来支援，郭兴浩就是这样来到了新郑工作。

郭兴浩现在的职务是中储粮新郑直属库现场工程师，如今，已在新郑生活半年多的他，对新郑投资环境、对黄帝故里拜祖大典赞不绝口。

说起黄帝文化的意义，郭兴浩认为，对于海内外华人来说，炎黄子孙是共同的信仰和认同，是根之所在，河南省高规格举办拜祖大典，让海内外的华人来到新郑、来到郑州，这里优越的交通区位和投资环境，使得众多海内外企业家愿意扎根在此寻找投资兴业的机会。

激烈竞争中，新郑脱颖而出

而在一年前，新郑市以及郑州市还在为中央储备粮是否投资新郑而奔走。2009年的农历三月初三，由河南省政协等单位主办的新郑黄帝故里拜祖大典进入了第四个年头，在当天的项目签约仪式上，中储粮公司的负责人与新郑市政府正式签约。

竞争之激烈，这确实不是说说而已。作为国务院批准组建的中央储备粮总公司，负责中央储备粮的经营管理和宏观调控。在当前，国内油脂市场群雄四起，外资食用油大举进入，中储粮斥资10亿元建立油脂油料仓储物流基地，要在新郑生产出自己品牌的食用油。

郭兴浩介绍，新郑是中储粮公司在全国布局的6大基地之一，其他基地都位于沿海城市，新郑是唯一一个内陆城市，其投资规模仅次于镇江基地。目前一期工程预计6月底完工，二期、三期工程正在进行地质勘探、文物勘察，预计整个工程2011年底建成投产，届时年产食用油60万吨，实现年销售收入50亿元。

说起与新郑的“结缘”，郭兴浩说，对于中储粮公司来说，新郑市当时只是选址地之一，“最终，新郑市以其优越的地理位置、投资环境，以及政府的大力度招商，在众多选择目标中脱颖而出”。



4月14日，经过紧锣密鼓的准备，新郑黄帝故里已万事俱备，只等待16日拜祖大典的正式开始。 晚报记者 白桐 图

新郑招商环境，不是嘴上说的

现在全国各地都在积极招商引资，承诺的优惠条件也很多，但是不少地方还是停留在口头上，企业一旦投资，就无人过问了，让投资的企业叫苦不迭。

走南闯北、见多识广的郭兴浩来到新郑后，发现这里的投资环境不仅仅是当地领导在会上说说，会下也是在扎扎实实地落实推进。

郭兴浩以铁路交通为例，“仓储物流基地对交通的依赖非常大，新郑市以及郑州市的铁路能否延伸到基地至关重要。新郑市兑现了承诺。”郭兴浩说，经过政府的努力，铁道部同意新郑市在该项目旁边铺一条地方铁路到新郑火车站，再连接到京广铁路线上。“京广铁路沿线的引线，目前全国已经饱和了，地方铁路想连上京广线相当难。但是新郑市短时期内就做到了。”郭兴浩称，铁路引线工程，即使铁道部最终同意，通常要解决的话也需要几年甚至更长时间。

不仅总体政策支持力度大，工地在日常施工时，当地政府也给予了大力支持。郭兴浩说，一期工程自2009年8月份开工后，从镇里到市里以及省里，各级政府都在积极支持，解决施工时遇到的问题。“我们这个基地旁边有一条规划的南北方向的道路庆安路，由于涉及工程将来建成后排水等管网问题，新郑市了解后，就把这条尚处于规划中的道路首先修好，同时把配套管网都铺设到位。”郭兴浩告诉记者，这个地下管网对整个工程的施工进度非常重要，如果道路的地下管网建设不能跟上，工程工期都要推迟。

郭兴浩说，这个地下管网对整个工程的施工进度非常重要，如果道路的地下管网建设不能跟上，工程工期都要推迟。

企业有需求，政府部门上门服务

4月7日中午将近12点，设在新郑的河南康泰塑业科技有限公司总经理张文霖，还在办公室里忙乎。张文霖是广东人，2007年6月份被四川的总公司派到新郑做负责人。张文霖说，当时总公司决定在新郑投资，源于公司的一个经销商是新郑人，这个经销商的业绩很好，做到兰州地区第一，回到新郑后，这个经销商继续代销公司的产品。后来，经过这个经销商的介绍，总公司认为新郑和郑州的投资环境非常好，而黄帝故里拜祖大典的连年举办，使得新郑的名气也越来越大，所以决定兼并该经销商的业务，正式入主河南。

“新郑市的投资环境非常好，我们分公司一年能研发20多个专利产品，新郑市政府给予

了很多优惠条件，相关政府部门对公司申请专利产品、报科技项目等，都是主动上门服务。工程在施工时遇到问题，当地政府也是及时解决。”张文霖说，目前河南分公司的一期工程已经完成，二期、三期工程今年年底也将竣工，公司生产的管材在河南的销量达到第一位。

“总公司的目标就是以河南市场为跳板，扩展到全国。”张文霖表示。

河南海信投资担保
安全、稳定、收益高
理财专线：400-777-8369

数据

拜祖大典品牌 为新郑带来投资项目190个 合同总金额404.3亿元

2006年至2009年，连续4年的拜祖大典经贸洽谈，使得新郑的签约项目、签约金额节节攀升。

据新郑市商务局局长韩东伟介绍，4年来，新郑市共签订投资项目190个，合同总金额404.3亿元，其中亿元以上的项目达到82个。像福建客商投资4.5亿元的冷轧薄板生产项目、香港汤始有限公司投资2.4亿元的管桩生产项目、河南花花牛乳业有限公司投资1亿元的乳产品生产项目、白象集团投资5亿元的非油炸方便食品及保健品生产项目、香港乐健(国际)发展有限公司投资7.8亿元的煤化工项目等一大批企业，都是这4年通过拜祖大典签约而落户新郑的。

打造中原第一报刊高端展示网

全面覆盖3800个高端场所
锁定目标 服务精英 精准传播

报架黄金广告位、外报刊承揽、展格插页位、DM广告类报业务招商、招商热线：66616088

诚邀广告公司、广告人、代办点加盟合作。