

# 聚焦“安居”“乐业” 奋力推进现代化美好二七建设

## 二七的项目建设

### 二七区项目推进 开启“拿地即开工”模式

本报讯 8月3日拿地摘牌,8月16日开工建设,四证连发,流程完成从需要2-3个月时间缩短至8个工作日,郑州杉杉奥特莱斯广场二七店项目成为二七区首个“拿地即开工”项目。紧接着,在不到一周的时间里,该项目又取得了建设用地规划许可证,标志着二七区项目推进开启“拿地即开工”模式。

据了解,郑州杉杉奥特莱斯广场二七店项目位于二七区大学南路辅路与左江路交汇处,和郑州绕城高速、郑州南四环快速路相邻。项目计划总投资20亿元,总占地面积为190亩。作为杉杉奥特莱斯在郑州的第二个项目,与郑州杉杉奥特莱斯广场中牟店形成联动,服务范围进一步辐射至郑州西南城区及新郑、许昌、洛阳等地市,对拉动郑州西南部高成长服务业发展具有重要意义。项目计划于2024年11月正式投入运营。

项目建设是推动高质量发展的“强引擎”“硬支撑”。近年来,二七区牢固树立“项目为王”理念,坚持问题导向、需求导向、目标导向,主动对接、靠前服务,让项目建设“跑起来”。

为确保郑州杉杉奥特莱斯购物广场二七店项目实现“拿地即开工”,二七经开区管委会成立项目“一对一”服务专班,及时召集职能部门研判,一方面

面协调规划、土地等部门提前预审相关资料方案,另一方面手把手指导企业用好政策,梳理清单、完善资料。

与此同时,二七经开区管委会积极联合区直、属地部门协调解决项目周边道路、水、电等基础配套设施工作,在土地出让合同签订后立即完成了项目的不动产权证书、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证等“四证”的办理以及施工图预审,使项目实现开工建设。

此外,在属地保障环节,二七经开区管委会协同所属街道办事处,与郑州杉杉奥特莱斯广场中牟店形成联动,服务保障范围进一步辐射至郑州西南城区及新郑、许昌、洛阳等地市,对拉动郑州西南部高成长服务业发展具有重要意义。

二七经开区管委会副主任康向军表示:“郑州杉杉奥特莱斯二七项目的顺利推进,一方面得益于项目服务专班对前期工作的科学统筹,以及区发改委、市自然资源和规划局二七分局等部门的通力合作,另一方面也得益于企业的积极配合。我们将会同区发改委认真总结经验做法,形成可复制可推广的服务机制,继续全心全意、积极主动,为项目建设提供全方位保障,持续助推二七经济稳进提质。”

记者 景静 朱翔宇 文/图

## 二七的商业氛围

### 百年德化夜经济 激发消费新活力



“德化最强音”音乐节活动

本报讯 夜幕四合,华灯初上,白天的暑气渐渐褪去,越是夜晚越美的德化步行街,迎来了一天中最繁忙的时段,三三两两结伴同行的年轻人络绎不绝,吃饭、购物、看表演、赏街景……

乘晚风漫步德化街,道路两侧商铺林立,餐饮、服装、百货、沉浸式体验等年轻属性的各类消费业态一应俱全。“我在郑州很想你”“自由的人不怕迷路”……随处可见的网红标语、潮流店铺,与德化邮局、老旧物件相互交织,使这条街道古老又时尚。一家家文艺范儿的市集摊位前,游客争相打卡拍照。造型独特的百年德化下沉广场内,歌手的演唱声和游客的欢笑声此起彼伏。

在六道巷特色美食街,墙上的河南典故与巷子里的花灯相互映衬,让这条烟火气浓郁的巷子多了一分历史人文韵味;亚细亚卓悦城的一个个美食摊位前,顾客熙熙攘攘……

近年来,德化步行街聚焦打造现代商贸郑中心,以步行街为中轴线,大力实施“规划引领、环境提升、产业升级、文化塑造、活力打造”五大工程,挖掘展现“百年德化”品牌价值,致力于打造“最中原·郑中心”样板的商业步行街。

综观整条步行街区,现有主街1080米,同时地下还有两层商业街,2022年1月被评为首批国家级旅游休闲街区。

目前,该街现有商业建筑经营面积55万平方米,周边共分布有9家大型商超综合体、1100余家沿街门店、15000余家个体经营户,年营业收入175亿元,是市民日常消费娱乐的重要场所。



德化步行街变得越来越漂亮 记者 马健 图

“听说德化街是来郑州旅游必到的打卡地,所以特意趁晚上凉快些来转转,逛逛二七广场,看看二七塔,转转百年德化街,不虚此行呀。”来自江西的张先生和家人初次来郑州旅游,品尝了特色小吃,在二七塔下拍了合照,还准备再去逛逛商店买些纪念品。

夜经济的繁荣,助推了经济效益的提升。“我们是经营时尚潮流、文创产品的门店,消费群体主要是青年群体,入夏后,步行街开展了一系列主题活动,吸引了大量年轻人游玩打卡,来我们店逛的人数比前几个月翻了一倍,销售额也增加了许多。”“绿光派对”店长王女士介绍说。

今年,德化步行街重点围绕文化旅游、美食餐饮、老字号国潮等领域,以年轻

人为主要客群,大力发展夜经济和周末假日文旅经济。入夏以来,街道引导街区各大商业综合体,结合“醉美夜郑州”促消费活动,开展了“德化最强音”青年音乐节、晚风音乐节、百年德化风情夜等一系列文旅促消费活动。尤其是亚细亚卓悦城的盛装归来,再次为这片饱含历史的文化街区注入了新活力。

“下一步,我们将充分融合辖区文化、商业、旅游资源,积极开展各项促消费活动,大力引进老字号、首饰店、品牌店,优化更新业态、丰富消费场景,持续提升街区品质,激发消费新动能,在厚重的历史商圈里讲好新的时代故事,助力二七商圈发展复兴。”二七区德化街街道办事处相关负责人介绍。

记者 景静 朱翔宇 文/图

## 二七的创业环境、人才生态

### 大学同学联合创业 一年卖了数亿元

近日,记者走进位于二七区航海广场的梦尔达科技公司,办公大厅内,数百名员工正紧张地忙碌着,选品、文案、设计、上架,各流程井然有序。“让中国品牌引领世界”“专注、奋斗、创新、利他”……工位两侧随处可见企业文化宣传标语。开放式的货架上,摆放着琳琅满目的化妆品。

梦尔达科技创立于2016年,总部位于郑州,现有办公场所近万平方米,员工千余人,主营业务涵盖美妆、洗护等多个领域,是国内领先品牌运营管理企业。记者 朱翔宇 文/图



梦尔达科技成立7周年庆典现场

#### 出租屋内的创业路

企业的发展是创始团队成长的见证。大学期间,公司创始人刘善炜就显示出不同之处,爱折腾,爱钻研,热衷于各类兼职,其间经营过餐厅、做过服装运营等工作。

2013年,刘善炜开始接触化妆品行业,他发现这个行业利润高,增长快。2014年,大学毕业后,刘善炜就与三名黄河科技学院的同学成立了最初的创业团队,在佛岗一楼的出租房内

做起了化妆品的批发零售生意。2016年,刘善炜与同学注册公司,办公场地选在了黄河科技学院附近的小区家属院,条件虽然简陋,但已初具雏形,团队正式步入企业化运营之路。

#### 政策加持企业腾飞

2019年,伴随着《中华人民共和国电子商务法》正式实施,在电商行业逐步走向规范化的同时,整个行业也快速发展。同年,梦尔达迎来了面向电商行业的全面转型,企业步入发展快车道。

梦尔达的快速成长,伴随而来的是对人才和办公场地需求激增,这成了企业发展中的一个重要瓶颈。正当梦尔达一筹莫展时,一直密切关注企业成长、发展和需求的二七区送来了及时雨:京广路街道

办牵头,多部门联动,积极协调,让梦尔达以更优惠价格扩大承租办公场地,同时开展“双访双向”(访企业问需求+访高校问意向)活动,全面挖掘梦尔达用人需求,积极联系黄河科技学院等8家驻区高校,通过专场招聘、直播带岗等形式牵线搭桥,源源不断为企业输送人才。

是挑战更是机会。2020年春节,梦尔达凭借在“小区创业时期”积累的“革命友谊”,团队爆发前所未有

的凝聚力。“大家上下一心,克服一切困难,兢兢业业工作,同时在政府的帮助和支持下,企业实现了弯道超车。”刘善炜说。

说这话时,刘善炜很是动容,当时,二七区的系列支持和帮扶仍历历在目。彼时,二七区正在深入推进“万人助万企”活动,不少单位积极来访并送来了政策及时雨,协助梦尔达入库“四上”企业,申请各种相关补贴,让企业实现区内政策应享尽享,在阳光下茁壮成长。

#### 成功挺进新锐榜单

企业发展,最核心的就是创新。2021年,梦尔达发现,男性化妆品市场很有潜力,遂决定大力研发系列产品。因为产品的开发涉及品牌、设计、采购、生产、品控、运营、电商、仓储、物流、售后等诸多环节,所以需要更多的人才和资源。

很快,这一信息就被二七区敏锐捕捉。于是,政府牵头,有关部门指导,企业所在的郑州市大学生创业园协同,帮助企业寻找所需的科研成果、创新人才、产业生态以及资本等。

提起这些,二七区委人才办相关负责人说,二七区以郑州市“青年创新创业行动”为抓手,服务企业,培育贤才,通过走访了解企业人才政策需

求,探索形成“党委+专业部门”联合服务模式,定期开展人才沙龙、专题讲座等活动。同时,密切关注企业高层次人才需求,搭建“二七区引才工作站”,主动加强与发达地区企业、高校、科研院所等沟通联系,帮助企业招引高层次人才。

“得益于政府的支持和企业资源的有效整合,我们从产品研发和设计开始,通过专业数据分析,总结出男性用户的需求,精准地触达了用户心理痛点。海洋至尊系列推出短短两年,已成为该领域炙手可热的明星产品,并在2022年成功入选福布斯中国新锐品牌前100名。”刘善炜说。

如今,梦尔达在天猫、京东等线

上平台已深耕多年,年销售额达数亿元,旗下海洋至尊品牌国内行业排名前三,品牌旗下单品荣获天猫热销榜TOP1、天猫好评榜TOP1、京东好物榜TOP1。

在二七区,像梦尔达一样朝气蓬勃的企业还有不少。二七区把企业的需求当成大事,把对企业的帮扶作为常态,润物细无声,不断催生小、精、尖、新等各类企业如雨后春笋萌发生长,直至成为参天大树。

下一步,二七区将持续做大做优“软实力”,不断优化营商环境,增强企业和人才落户二七、扎根二七的信心和决心,为高质量发展建设现代化美好二七做出贡献。



杉杉奥特莱斯广场二七店效果图