



李习胜

郑州航空港经济综合实验区

优质项目推介汇编

郑州航空港经济综合实验区

2024年11月20日

目 录

1. 郑州国际大宗商品交易中心（一期）项目推介材料.....	1
2. 弘丰国际冷链物流产业园（一期）项目推介材料.....	5
3. 南洋优鲜境外生鲜冷链加工项目推介材料.....	8
4. 北部智慧物流港项目（北港冷链物流产业园）推介材料....	13
5. 郑州航空港经济综合实验区中原医学科学城中医药传承 创新示范园项目推介材料.....	16
6. 郑州航空港经济综合实验区中原医学科学城辅助生殖产 业园项目推介材料.....	20
7. 郑州航空港经济综合实验区中原医学科学城脑谷产业园 项目推介材料.....	25
8. 郑州航空港经济综合实验区中原医学科学城核医学产业 园项目推介材料.....	29
9. 郑州航空港区医科城生物产业园项目推介材料.....	34
10. 郑州航空港经济综合实验区中原医学科学城细胞与基因 治疗产业园区项目推介材料.....	39
11. 郑州航空港经济综合实验区中原医学科学城中原眼谷产 业园项目推介材料.....	44
12. 郑州兴航科技有限公司集成电路高可靠高密度封装项目 推介材料.....	49
13. 郑州航空港区航空航天卫星制造产业园区项目	54
14. 国际超硬材料产业园项目	59

15. 绿色低碳交直流双耦合超充站及全球运营平台研发制造项目推介材料.....	64
16. 翠湖之畔商业商务综合体开发项目（汽车城配套商业综合体）推介材料.....	70
17. 兖州路商业综合体项目（汽车城配套商业综合体）推介材料.....	72
18. 北港康平湖畔商业综合体项目推介材料.....	74
19. 中原之窗配套综合体项目推介材料.....	77
20. 荟聚新生活商业综合体（北港城商业综合体）推介材料..	80
21. 智荟商业街服务中心项目推介材料.....	83
22. 上城公园智慧立体停车场项目推介材料.....	86
23. 园博生态城项目推介材料.....	88
24. 国际交流中心项目推介材料.....	91
25. 鹤舞华庭高品质住宅项目推介材料.....	95
26. 郑州航空港垃圾分类体系建设项目	97
27. 项目地图.....	101

郑州国际大宗商品交易中心（一期）项目 推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

在建设全国统一大市场的历史背景下，各地均在建设大宗商品现货交易中心，并计划打造成为区域“国际大宗商品定价中心”，争取掌握更多大宗商品的市場话语权和定价权。郑州航空港区作为全国重要的综合交通枢纽，拥有得天独厚的交通优势，叠加多重国家战略和关键资源，为孵化大宗商品交易中心提供了土壤；全面推进“现代化、国际化、世界级物流枢纽”建设，打造引领中部、服务全国、联通世界的枢纽经济高地，为大宗商品交易中心建设提供了优质的发展环境。航空港区党工委、科创集团等多方发挥各自优势，共同推动大宗商品交易中心项目实施。

（二）核心特点

项目拟打造具有国际影响力的河南优势商品全球供应链配置中心。围绕“一中心，三体系”，即郑州国际大宗商品现货交易中心、物流基础设施体系、供应链金融支撑体系、现代科技服务体系，结合河南省资源禀赋、产业基础和行业资源，逐步引入化肥等农资及农业产品，煤炭、铜、铝等矿产品和纯碱、玻璃等工业品，并不断拓展新品类，与行业深度互动，打造以交易中心

为龙头的大宗商品现货市场大流通走廊。

（三）目标市场

依托国际陆港打造河南区域性物流中心，通过公路、铁路、航空、港口连接国内各大经济带，建立国内物流大通道，服务全国大市场；依托物流枢纽，对接“一带一路”及沿海港口，开通中欧班列、中亚班列、海铁联运班列，建立国际物流大通道。

二、市场机会

（一）市场需求

化肥是粮食的“粮食”，化肥生产、流通、储备是确保春耕的必要条件，是粮食稳产增产的重要保障，为推动农资流通加快备肥进度，及时有序投放市场，确保终端销售网点货源充足、化肥供应不断档、不脱销、不误农时提供重要支撑。

（二）增长潜力

本项目的建设有利于加强化肥等农资的宏观调控和市场稳定，确保农业生产所需农资的稳定供应，建成后可为化肥等农资提供进出口、集港、多式联运、期货交割、现货贸易、生产加工、国家储备、供应链金融服务的全链条服务平台，提升区域的农资综合保障能力。

（三）竞争优势

河南省作为粮食大省，是全国主要的化肥主产区，在全国范围内具有重要的地位，在河南省内生产和销售已经成为重要的支柱产业之一。本项目的运营主体具有丰富的运营管理经验，是全

国最大的化肥流通服务平台、国家化肥商业储备承储企业，具备为化肥提供全链条服务的经验。

三、实施计划

项目建设期为24个月，预计2026年底完工。目前已完成项目一期可行性研究报告审查并取得批复；已完成项目一期EPC工程总承包及工程监理招标；项目一期概念性规划方案已通过2024年度规委会第十次主任会审查。项目拟于12月动工实施。

四、财务预测

（一）初期投资

项目一期总投资估算为 47.8 亿元，其中工程建设费用为 32.9 亿元，工程建设其他费用为 11.8 亿元，基本预备费为 1.7 亿元，建设期利息为 1.4 亿元。

（二）收益模型

项目营业收入主要包括园区仓储物流服务收入、房屋租赁相关收入等。按照 25 年的计算期，项目总收入为 569.8 亿元（不含税），税金及附加 2.1 亿元，项目总成本为 511.1 亿元（不含税），利润总额 56.6 亿元，所全投资税后财务内部收益率 5.20%，大于基准收益率 5%，财务净现值大于零，动态投资得税 15.0 亿元，净利润 41.6 亿元，项目盈利状况良好；回收期为 24.46 年，小于计算期 25 年，财务上可行。

（三）资金需求

项目总投资估算为 47.8 亿元，资金来源为特别国债资金、

企业自筹资金和银行贷款。

五、合作机会

项目由郑州航空港管委会国有独资公司郑州航空港科创投资集团有限公司控股下属三级公司郑州航空港物流建设有限公司投资建设。按照“政府引导，国企实施；规划引领，项目先行；市场机制，长期合作”的总体思路，物流建设公司秉承真诚合作的态度，寻求优质合作伙伴，提供如下可能的合作模式：

1. 配套产业链模式。围绕大宗商品品类，提供上下游配套服务或产品；融入大宗商品产业链，分享整体发展红利。
2. 项目入园。招引各类大宗商品领域优质企业入园。
3. 供应链金融合作。通过与金融机构合作，获取仓单质押、订单融资等供应链金融服务。

弘丰国际冷链物流产业园（一期）项目推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

弘丰农产品冷链物流产业园位于航空港区龙王办事处赵郭李村北、神州路南，总用地约 1115 亩，项目的建设共分为三期实施。其中：一期为地块一，用地面积 14.8 万 m²（约合 222.20 亩），总建筑面积为 19 万 m²（其中地上 18 万 m²，地下 1 万 m²），总建筑占地面积 6 万 m²；二期为地块二，用地面积 39 万 m²（约合 592.58 亩），总建筑面积为 40 万 m²，总建筑占地面积 15 万 m²；三期为地块三，用地面积 20 万 m²（约合 299.85 亩），总建筑面积为 21 万 m²，总建筑占地面积 8.3 万 m²。

本项目集农特产品展览交易、电子商务、电子结算、包装配送、冷链物流、质量检测、信息发布、防伪溯源、科技研发、产业聚集、创业孵化等功能为一体，将重点打造成国家级农批市场示范产业园。

（二）目标市场

农产品生鲜：项目将服务河南省内及周边地区的农产品生鲜流通，为农产品提供高效的冷链物流解决方案。

食品加工制造：项目将为河南省内及周边地区的食品加工制造企业提供冷链物流服务，保障食品安全，提高产品质量。

餐饮新零售：项目将为餐饮新零售企业提供冷链物流服务，满足消费者对高品质食品的需求。

二、市场机会

（一）市场需求

冷链物流市场规模持续增长：随着居民消费水平提高和食品安全意识增强，对冷链物流的需求持续增长。

河南省冷链物流发展迅速：河南省作为农业大省和人口大省，对冷链物流的需求巨大，市场潜力巨大。

（二）增长潜力

项目规模宏大，市场空间广阔：项目建成后，将拥有庞大的市场空间，能够满足不同客户的需求。

项目功能完善，服务能力强：项目集冷链物流仓储、配送、交易、信息平台等功能于一体，能够满足不同客户的需求。

（三）竞争优势

区位优势：项目位于郑州航空港经济综合实验区，交通便利，紧邻京港澳高速、商登高速、新郑国际机场，周边为多条高速公路交叉枢纽，有利于冷链物流产品的快速运输。

规模宏大：项目规模在河南省乃至全国范围内都颇具竞争力，能够满足不同客户的需求，且填补港区尚无大型农产品批发市场的空白，

功能完善：项目集冷链物流仓储、配送、交易、信息平台等功能于一体，能够满足不同客户的需求。

三、实施计划

前期准备阶段：完成项目可行性研究报告、规划设计、土地申请等工作。

建设阶段：进行土建工程、安装工程、设备购置等工作。

运营阶段：项目正式运营，提供冷链物流服务。

项目建设周期：一期建设期 1 年，二、三期建设期 2 年。

可预测运营期：13 年。

四、财务预测

（一）初期投资

项目一期总投资 15 亿元，资金来源为自筹资金和银行贷款。

（二）收益模型

项目主要收入来源包括商铺、冷库租金收入、配套商业餐饮、住宿等。

项目运营后将产生良好的经济效益，增加地方财政收入，促进商贸物流产业发展。

五、合作机会

项目欢迎与相关企业建立合作关系，共同发展冷链物流产业。可能的合作模式包括：战略投资、业务合作、技术合作等。

南洋优鲜境外生鲜冷链加工项目推介材料

一、项目概括

（一）项目情况

本项目位于郑州新郑综保区，紧邻新郑国际机场第三货运跑道和北货运区，总用地约 54 亩，建筑总面积约 6.29 万 m²。项目以“商贸流通+冷链物流+现代服务”为核心，集冷链仓储、来料加工、进出口贸易和供应链金融等服务为一体的冷链物流产业园区。主要建设境外产品冷链仓储区（肉类、海鲜），国际生鲜产品分拣集配区、物流分拨区及生产附属配套等设施。项目总高 24 米，分三栋三层单体建筑，可实现冷链仓储约 10 万吨，国际生鲜和进口产品仓储转运处理量可达 180 吨/天，年度生鲜产品仓储中转分拨量超过 5 万吨。

（二）核心特点

在综合保税区实施产品“先入区、后检测”，以切割加工保鲜平台、深加工平台、冷链仓储物流平台、现代化供应链贸易平台四大业务平台为抓手，开展保税加工、一般和转口贸易、新零售、仓储物流及供应链金融服务。

二、目标市场

项目主营产品分级定位于生鲜冻品、冷鲜、调理等进口来料产品的保税加工供应、冷链物流、商贸流通服务。销售形式为一般贸易、转口贸易、跨境电商。预期销售市场为国内外生鲜品工

厂/深加工厂、农批、贸易商、商超餐饮、代工工厂、政企集团等客户。

三、市场机会

（一）市场需求

2023 年我国冷链市场规模占全球比重约为 25%，冷链物流需求总量约 3.5 亿吨，同比增长 6.1%，全国冷库总量约为 2.3 亿 m³，同比增长 8.3%。其中，中国进口牛肉行业进入初期发展阶段的井喷期，2015 年中国大陆进口牛肉量仅有 47 万吨，2023 年已在此基础上增长至 274 万吨。预计到 2035 年，中国的牛肉消费量将达到 1400 万吨，缺口也将达到 300 万吨以上。

（二）增长潜力

2023 年我国外贸运行总体平稳抬升，对共建“一带一路”国家进出口 19.47 万亿元，增长 2.8%，占进出口总值的 46.6%。对拉美、非洲分别进出口 3.44 万亿和 1.98 万亿元，分别增长 6.8%和 7.1%。随着我国“一带一路”政策的不断发展，后续增长潜力无限。

（三）竞争优势

1. 地域优势：项目地块物理空间与新郑国际机场无缝衔接，紧邻新郑国际机场第三货运跑道和货运站，同属于综保区物理隔离范围区内。生鲜产品可由飞机货仓通过运输车直接接入项目园区，实现先入区后检验，提高通关时效。

2. 技术优势：综保区国际标准冷鲜肉切割加工平台，具备万

级、十万级净化车间，采用国际一流标准生产和包装线，利用专利技术及先进设备提升牛肉冷鲜保质期，从最长 45 天到 90 天，填补冷鲜细分市场需求量。

3. 成本优势：相对于国外生产企业和国内部分地区，用工成本相对优越；享受海关特殊监管区域进出口财税优惠政策和贸易流通政策。

四、实施计划

（一）开发建设阶段

2022 年 08 月-2024 年 03 月，项目工程主体竣工验收；

2023 年 03 月-2024 年 05 月，海鲜暂养池基础交付；

2023 年 10 月-2024 年 08 月，生产性冷藏库工程交付；

2024 年 03 月-2024 年 12 月，污水处理站工程验收；

2024 年 12 月-2025 年 03 月，项目正式交付投产经营。

交付投产后，分项实施计划如下表：

实施规划	投产期 2025-2026 年	拓展期 2027-2028 年	成熟期 2029-
商贸流通	郑州市主要境外生鲜产品进出口商贸供应基地	中原地区主要境外生鲜产品进出口商贸供应基地	有国际影响力的生鲜产品进出口商贸供应基地
冷链物流	建设高标准的加工生产、冷链仓储、中转分拨设施	开展代采、集采、通关等增值业务	中原地区有影响力的集设施运营、冷链物流服务的综合平台
现代服务	整合区域内生鲜冷链商贸企业，提供 OEM 代工集成服务，清报关、货代等业务服务	积极引入长江经济带、中原地区代工企业，建立自主品牌，并推动向 ODM 转型	RCEP 进口+落地 ODM+ 全国销售“特色供应链
信息化数据体系	初步掌握城市生鲜供应大数据	大数据信息服务指导关联和合作企业经营策略	具备生鲜产品行业研发和引导能力

（二）支持系统

项目园区采用企业独立的 EPR 管理系统进行整体资源管控和运营，能够提供实时的数据及分析，助力企业进行决策。

在牛肉加工生产线上采用 FIS 智能化分割系统，及全程溯源管理系统，可实时对不同部位肉进行指导精细化分割、称重监管、数据统计、溯源打包管理等。

在冷库设施计量上和生产成本核算上，采用上海交大分层计量系统，可对分层分段分工况对制冷剂和末端冷风机的控制来进行联动动态计量，便于冷库各区域的实时控制和招商运营。

五、财务预测

（一）初期投资概览

项目总投资约 4.85 亿元人民币，规划用地面积约 54 亩，总建筑面积约 6.29 万 m²。主要建设境外产品冷链仓储区（肉类、海鲜），国际生鲜产品分拣集配区、物流分拨区及生产附属配套等设施。

（二）收益模型

指标	单位	数量
项目投资财务内部收益率（12%）（所得税前）	%	20.85
项目投资财务内部收益率（12%）（所得税后）	%	15.85
项目投资财务净现值（所得税前）（ic=12%）	万元	31400.65
项目投资财务净现值（所得税后）（ic=12%）	万元	31218.04
项目投资回收期（年）	年	8.53

项目运营第五年预计年营收 32.77 亿元，年均利润总额 4031.36 万元，税前内部投资收益率 20.85%，项目投资净现值 31400.65 万元，项目投资回收期 8.53 年。

（三）资金需求

1. 项目建设资金需求：项目预计总投资 4.85 亿元，已获得项目资本金 8000 万元，工行项目专项贷款 1.6 亿元，设备融资贷款约 1.2 亿元，剩余资金需求 1.25 亿元。

2. 项目运营资金需求：项目投产前资金需求约 4,276 万元，现已通过金融机构获取近 4000 万元流资授信，后续可通过代工预收和行业相关金融产品获取经营流资款项。

六、合作机会

1. 开放吸纳新股东，对于公司部分股权增加注册资本金，以增资扩股形式进行投资合作。

2. 金融机构以基金或债券的形式，按照收取固定收益或盈利分成形式投资合作。

3. 对项目产业园内牛肉、水产、深加工、央厨类等可成立独立的事业部单独核算，专项资本专项使用，进行联营合作运营。

北部智慧物流港项目（北港冷链物流产业园）

推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

北部智慧物流港项目，位于梁州大道东、和悦南街西，占地 59.68 亩，目前土地已报批，土地性质为物流仓储用地。总建筑面积 4 万平方米，其中地上建筑面积 3.6 万平方米，本项目主要建设物流分拨中心、货物分拣厂房、普通双层坡道仓库、高标准物流仓库、冷链仓储中心、配套服务用房、人才公寓等，地下建筑面积 3600 平方米，主要为人防工程、地下车库、设备用房等；配套建设园区给排水、电力、热力、燃气等管网管线及路面恢复等相关基础设施。位于已建成投用的郑州进口肉类指定口岸周边，可与肉类口岸形成联动发展，具有较强的产业集聚效应。交通便利，可快速通达郑民高速、京港澳高速，便于提高物流效率。

（二）目标市场

该项目将服务河南省内及周边地区，提供肉类、水产品、乳制品及冷冻食品、医药及生物制品制品等储存流通，提供高效的解决方案和多元化服务。

二、市场机会

（一）市场需求

冷链物流市场规模持续增长：随着居民消费水平提高和食品安全意识增强，对冷链物流的需求持续增长。

河南省冷链物流发展迅速：河南省作为农业大省和人口大省，对冷链物流的需求巨大，市场潜力巨大。

（二）增长潜力

项目规模宏大，市场空间广阔：项目建成后，将拥有庞大的市场空间，能够满足不同客户的需求。

（三）竞争优势

区位优势：项目位于郑州航空港经济综合实验区，交通便利，紧邻京港澳高速、商登高速、新郑国际机场，周边为多条高速公路交叉枢纽，有利于冷链物流产品的快速运输。

规模宏大：该项目紧邻河南肉类口岸，周边已投入建设有大河申通冷链物流项目、上海畅联冷链物流项目、领港冷链物流项目等项目，已基本形成冷链物流集聚区，具有较完整的市场产业链资源，能够带动更多资源聚集。

功能完善：项目集冷链物流仓储、配送、交易、信息平台等功能于一体，能够满足不同客户的需求。

三、实施计划

前期准备阶段：完成项目可行性研究报告、规划设计、等工作。

建设阶段：进行土建工程、安装工程、设备购置等工作。

运营阶段：项目正式运营，提供冷链物流服务。

项目建设周期：建设周期为 2 年。

四、财务预测

（一）初期投资

项目总投资 2 亿元，资金来源为民间资本。

（二）收益模型

项目主要收入来源包括商铺、冷库租金收入、物流配送、餐饮等。

项目运营后将产生良好的经济效益，增加地方财政收入，促进商贸物流产业发展。

五、合作机会

拟引入冷链物流产业项目投资主体，自主投资建设运营该项目。

郑州航空港经济综合实验区

中原医学科学城中医药传承创新示范园

项目推介材料

中医药传承创新产业园项目占地面积约 256 亩，总投资额约 11.62 亿元，总建筑面积约 34.7 万 m²，其中，地上建筑面积约 31.9 万 m²，主要建设标准化洁净厂房、研发车间、高标准仓库、综合楼、物流中心及其他配套设施用房；地下建筑面积约 2.74 万 m²，主要建设人防工程、地下车库。项目按照“产业规划-空间规划-产品规划”三位一体进行整体谋划，围绕中医药细分产业，聚焦客户需求，打造专业载体，构建创新生态和产业生态。

一、项目概述

（一）项目定位

中医药传承创新产业园项目拟利用河南省中医药资源，打造集药材良种繁育、新产品研发、中药饮片炮制加工、中药制剂及养生保健产品生产、物流配送为一体的示范性智慧工厂，结合新工艺、新技术的研究突破，提升对传统中医药的传承及创新能力，形成国内中医药传承研究及产业转化的新高地，形成集“药材繁育、生态种植、创新研发、中药生产、设备制造、养生保健、智慧服务、商贸流通、文化传播”全链条闭环于一体的“中医药+”产业集群。

（二）核心特点

结合中药处方中的各味药的不同作用，划分君院、臣院、佐院、使院四大区域，功能布局涵盖中医药总部研发办公、中医药创新研发办公、中医药药剂厂房、中医药健康养生研发、中医药博物馆等全产业链功能板块。同时，瞄准中医药全产业链企业特征，明确“上下游”企业关于产品层高承重、荷载、平面布局、设备设施等个性化诉求，更多关注客户的体验和需求。打破“先建设后招商”的传统模式，实现同步招商、同步建设、同步运营。下一步，规划构建园区专项基金，充分发挥“基金+基地”赋能产业园区高质量发展的带动作用，增强园区创新力和生命力，依托产业基金的资源和资本优势，解决企业研发资金及项目去化问题，实现“一次投入、双重效果”。

二、市场机会

中医药行业产业链上游主要为中药材的种植及药用动物的养殖环节；中游为中医药生产加工环节；下游为中医药产品的流通及销售环节，主要包括各类中医医疗机构、药店及医药电商等领域。近年来，我国在推动中医药行业发展方面陆续出台多项政策。2022年3月，国务院办公厅印发《“十四五”中医药发展规划》，提出到2025年，中医药健康服务能力明显增强，中医药高质量发展政策和体系进一步完善，中医药振兴发展取得积极成效，在健康中国建设中的独特优势得到充分发挥。在政策持续推动下，中医药行业景气度有望持续上行。未来中国中药行业发

展潜力较大，预计 2024-2029 年，中国中医药行业将以 14% 的年复合增速增长，预计 2029 年中国中药行业规模将达接近 2 万亿元。

三、实施计划

（一）开发阶段

中医药传承创新产业园项目建设周期 24 个月，预计 2025 年 6 月前摘取项目用地；2026 年 6 月厂房主体结构封顶；2027 年 6 月项目全部竣工验收。截至目前，项目已取得立项审批手续，初步形成概念设计方案。

（二）支持系统

为保障项目建设进展，项目单位需组建建设领导小组，下设综合运营部、工程管理部 and 成本合约部。建设过程中，严格执行项目法人制、招投标制、质量监督管理制和工程合同制，牢固树立“质量第一”的思想，严把各环节质量关。项目建成后，需组建运营团队，负责日常招商、企业维护及管理工作，切实提高中医药上下游企业入区积极性，保障企业的经营自主权，维护企业的合法权益，同时，积极组织各类培训，搭建公共关系平台，促进企业与高校及科研机构、企业与外界，企业与企业间的合作交流。

四、财务预测

中医药传承创新产业园项目总投资额约 11.6 亿元，其中，工程费用约 8.8 亿元，工程建设其他费约 1.8 亿元，基本预备费

约 0.5 亿元，建设期利息约 0.5 亿元。项目资金来源为自有资金投入及银行贷款，拟申请银行贷款约 9.2 亿元，占总投资的 79%；自有资金约 2.4 亿元，占总投资的 21%。项目建成后营业收入主要包括厂房租赁及销售、物业管理、产业服务收入、商业停车场运营及销售、停车场充电桩运营等，预计投资收益率为 6%左右，具有较好的盈利能力、偿债能力和可持续性。

五、合作机会

项目的成功离不开共同成长和共同发展，我们将坚持“产业化、市场化”发展方向，携手民间投资者、合作伙伴，构建开放创新、互利共赢的产业发展模式，带动航空港区中医药产业集聚发展。项目合作模式包括但不限于联合创始人方式（包括民资 100%持股、民资控股、民资参股）、F+EPC+O、F+EPC、参与建设、委托运营等方式。

郑州航空港经济综合实验区 中原医学科学城辅助生殖产业园项目推介 材料

中原辅助生殖产业园项目占地面积约 99 亩，总投资额约 10 亿元，总建筑面积约 13.2 万 m²，主要建设标准厂房、配套用房、地下车库及设备用房等。项目按照“产业规划-空间规划-产品规划”三位一体进行整体谋划，围绕辅助生殖细分产业，聚焦客户需求，打造专业载体，构建创新生态和产业生态。

一、项目概述

（一）项目定位

中原辅助生殖产业园项目主要建设生殖科学研究中心、临床应用研究中心及相关配套，围绕重大出生缺陷防控需求，建设人群出生缺陷监测和发病规律研究平台、重大出生缺陷发病机理研究平台、出生缺陷防控新技术研究平台，专业化开展人类辅助生殖技术、设备的创新研究及临床应用，集医疗、科研、教学和生殖健康普及于一体，实质性推广出生缺陷防控技术，打造民族生殖健康新高地。

（二）核心特点

项目瞄准生殖健康全产业链企业特征，明确“上下游”企业关于产品层高承重、荷载、平面布局、设备设施等个性化诉求，更多关注客户的体验和需求。打破“先建设后招商”的传统模式，

实现同步招商、同步建设、同步运营。下一步，规划构建园区专项基金，充分发挥“基金+基地”赋能产业园区高质量发展的带动作用，增强园区创新力和生命力，依托产业基金的资源和资本优势，探索提升产业能级、增强产业集聚、加速产业落地新路径。

二、市场机会

（一）市场需求

辅助生殖技术（ART）指运用医学技术和方法对配子（精子和卵子）、合子（受精卵）、胚胎进行人工操作，以达到受孕目的的技术。其主要技术可以分为人工授精（AI）和体外受精（IVF）及其各种衍生技术。1978年世界首例试管婴儿在英国诞生，至此辅助生殖技术在全球开始迅速推广。据 Science Direct 数据，截止 2018 年全世界由辅助生殖技术孕育的人群超 1000 万。据欧洲人类生殖与胚胎学学会（ESHRE）数据，ART 新生儿占总新生儿人数比例从 2016 年的 2.9% 增至 2019 年的 3%。据美国疾病控制与预防中心（CDC）ART 监测中心公布数据，ART 新生儿占总新生儿人数比例从 2016 年的 1.8% 提升至 2.65%。随 ART 的发展，全世界各国或地区接受 ART 助孕治疗的人数逐年攀升。

（二）增长潜力

按照产业链环节拆解，辅助生殖行业上游为辅助生殖器械、试剂及药物材料供应商。中游环节主体为辅助生殖服务提供商，包括公立医疗机构与私立医疗机构等。下游则为辅助生殖行业相关的平台机构及接受服务的患者等。其中，检测方面，随着测序

成本的下降，基因检测技术的进一步普及，未来全球生育健康类基因检测市场将保持快速增长。根据 Frost&Sullivan 的数据，基于高通量测序的无创产前基因检测（NIPT）的市场规模从 2015 年的 8.1 亿元增长到 2019 年的 52.5 亿元，年均复合增速接近 60%，预计到 2024 年底市场规模将达到 172 亿元。药物方面，目前国内常用促性腺激素类药物主要包括人卵泡刺激素、重组促黄体生成素、人促性腺激素、人绒毛膜促性腺激素等，促性腺激素释放激素类似物药物分为激动剂（Gn RH-a）和拮抗剂（Gn RH-ant）两类。相关药物首次上市时间较早，从上市时间看整体呈粉剂到注射液、短效到长效、人源到重组的剂型迭代趋势，价格方面一般而言国产药物略低于进口药物。随着国产剂型逐步升级，与全球辅助生殖药物龙头的剂型差距逐步缩小，国产替代将加速发展。医疗服务方面，辅助生殖纳入医保政策后患者支付比例降低，推动整体周期数提升，据健康时报数据，我国高龄产妇比例从 2012 年的 7.4% 增加到 2018 年的 15.9%。随女性年龄的增长，卵子数量减少，女性生育力会随之下降，部分家庭或会面临难以受孕的困扰，增加了对辅助生殖的需求。

三、实施计划

（一）开发阶段

中原辅助生殖产业园项目建设周期 24 个月，预计 2025 年 12 月前摘取项目用地；2026 年 12 月厂房主体结构封顶；2027 年 12 月项目全部竣工验收。截至目前，项目正在编制可行性研

究报告，待办理立项批复手续。

（二）支持系统

为保障项目建设进展，项目单位需组建建设领导小组，下设综合运营部、工程管理部 and 成本合约部。建设过程中，严格执行项目法人制、招投标制、质量监督管理制和工程合同制，牢固树立“质量第一”的思想，严把各环节质量关。项目建成后，需组建运营团队，负责日常招商、企业维护及管理工作，切实提高辅助生殖产业链上下游企业入区积极性，保障企业的经营自主权，维护企业的合法权益，同时，积极组织各类培训，搭建公共关系平台，促进企业与高校及科研机构、企业与外界，企业与企业间的合作交流。

四、财务预测

中原辅助生殖产业园项目总投资额约 10 亿元，项目资金来源为自有资本金投入及银行贷款，拟申请银行贷款约 8 亿元，占总投资的 80%；自有资金约 2 亿元，占总投资的 20%。项目建成后营业收入主要包括厂房租赁及销售、物业管理、产业服务收入、商业停车场运营及销售、停车场充电桩运营等，预计内部收益率为 6%左右，可实现项目资金自平衡，具备较好盈利能力。

五、合作机会

项目的成功离不开与合作伙伴的共同成长和共同发展，我们将坚持“产业化、市场化”发展方向，携手民间投资者、合作伙伴，构建开放创新、互利共赢的产业发展模式，带动航空港区辅

助生殖产业集聚发展。项目合作模式包括但不限于联合创始人方式(包括民资 100%持股、民资控股、民资参股)、F+EPC+O、F+EPC、参与建设、委托运营等方式。

郑州航空港经济综合实验区

中原医学科学城脑谷产业园项目推介材料

中原脑谷产业园项目占地面积约 155 亩，总投资额约 10 亿元，总建筑面积约 20 万 m²，主要建设标准厂房、配套用房、地下车库及设备用房等。项目按照“产业规划-空间规划-产品规划”三位一体进行整体谋划，围绕脑健康细分产业，聚焦客户需求，打造专业载体，构建创新生态和产业生态。

一、项目概述

（一）项目定位

在 2024 年 1 月国家七部门联合印发的《关于推动未来产业创新发展的实施意见》（工信部联科〔2024〕12 号）中，脑机交互被重点列入未来健康赛道前瞻部署，成为我国引领产业升级、培育新质生产力的战略选择。中原脑谷产业园项目聚焦帕金森疾病、癫痫、轻度认知障碍、阿尔茨海默病、焦虑障碍、抑郁障碍、创伤后应激障碍和强迫症等神经系统疾病的治疗康复，突破脑电信号采集技术、刺激技术、范式编码技术、解码算法技术和专用系统级芯片技术等关键技术，发展脑机接口主动康复系统、睡眠脑电监测设备、智能安睡仪、植入式脑机接口系统、柔性设备等产品的创新研发，打造脑科学与脑机接口创新研发基地。

（二）核心特点

项目瞄准脑科学全产业链企业特征，明确“上下游”企业关于产品层高承重、荷载、平面布局、设备设施等个性化诉求，更多关注客户的体验和需求。打破“先建设后招商”的传统模式，实现同步招商、同步建设、同步运营。下一步，规划构建园区专项基金，充分发挥“基金+基地”赋能产业园区高质量发展的带动作用，增强园区创新力和生命力，依托产业基金的资源 and 资本优势，探索提升产业能级、增强产业集聚、加速产业落地新路径。

二、市场机会

大脑是人类最重要的器官，理解大脑的结构与功能是 21 世纪最具挑战性的前沿科学问题。脑科学研究既对有效诊断和治疗脑疾病有重要的临床意义，还可推动新一代人工智能技术和新型信息产业的发展。近年来，美国、欧盟、日本等国家（地区）纷纷宣布启动脑科学研究，即“脑计划”；经过多年的筹划，中国脑计划也于“十三五”期间正式启动。根据《“十四五”规划纲要和 2035 年远景目标纲要》，“十四五”期间，中国脑科学计划以“一体两翼”为结构，即以研究脑认知的神经原理为基础，用以研发重大脑疾病的治疗方法和推动新一代人工智能的发展。我国脑科学与类脑研究将围绕脑认知原理解析、脑介观神经联接图谱绘制、脑重大疾病机理与干预研究等五项重点展开。根据 CB Insights 的数据，大脑健康领域 2020 年的全球市场规模为 62 亿美元，并将在 2024 年突破百亿美元，未来脑科学技术的发

展将有望撬动医疗健康、教育、游戏等 N 个行业的深度结合，具有巨大市场想象力。

三、实施计划

（一）开发阶段

中原脑谷产业园项目建设周期 24 个月，预计 2025 年 12 月前摘取项目用地；2026 年 12 月厂房主体结构封顶；2027 年 12 月项目全部竣工验收。截至目前，项目正在编制可行性研究报告，待办理立项批复手续。

（二）支持系统

为保障项目建设进展，项目单位需组建建设领导小组，下设综合运营部、工程管理部 and 成本合约部。建设过程中，严格执行项目法人制、招投标制、质量监督管理制和工程合同制，牢固树立“质量第一”的思想，严把各环节质量关。项目建成后，需组建运营团队，负责日常招商、企业维护及管理工作，切实提高脑科学产业链上下游企业入区积极性，保障企业的经营自主权，维护企业的合法权益，同时，积极组织各类培训，搭建公共关系平台，促进企业与高校及科研机构、企业与外界，企业与企业间的合作交流。

四、财务预测

中原脑谷产业园项目总投资额约 10 亿元，项目资金来源为自有资本金投入及银行贷款，拟申请银行贷款约 8 亿元，占总投资的 80%；自有资金约 2 亿元，占总投资的 20%。项目建成后营

业收入主要包括厂房租赁及销售、物业管理、产业服务收入、商业停车场运营及销售、停车场充电桩运营等，预计内部收益率为6%左右，可实现项目资金自平衡，具备较好盈利能力。

五、合作机会

项目的成功离不开与合作伙伴的共同成长和共同发展，我们将坚持“产业化、市场化”发展方向，携手民间投资者、合作伙伴，构建开放创新、互利共赢的产业发展模式，带动航空港区脑科学产业集聚发展。项目合作模式包括但不限于联合创始人方式（包括民资100%持股、民资控股、民资参股）、F+EPC+O、F+EPC、参与建设、委托运营等方式。

郑州航空港经济综合实验区中原医学 科学城核医学产业园项目推介材料

中原精准医疗产业园项目占地面积约 154 亩，总投资额约 8.4 亿元，总建筑面积约 20.8 万 m²，其中，地上建筑面积约 18.9 万 m²，主要建设高标准洁净厂房、研发厂房、高标准仓库、综合楼、其他配套用房；地下建筑面积约 1.89 万 m²，主要建设人防工程、地下车库、设备用房。项目按照“产业规划-空间规划-产品规划”三位一体进行整体谋划，围绕精准医疗细分产业，聚焦客户需求，打造专业载体，构建创新生态和产业生态。

一、项目概述

（一）项目定位

中原精准医疗产业园项目聚焦精准医学整体解决方案、放疗整体解决方案以及辐射技术推广应用，主要建设放射性药品研发与临床试验中心、碳 13 及碳 14 产品研发平台、短半衰期同位素医药中心、核医疗装备及零部件研制中心及配套，打造中部地区放射性医用同位素及核药研发基地、核医疗装备制造基地。

（二）核心特点

根据污染程度，划分生产辅助区、核心生产区、标准生产区，中间设置绿化生态隔离带；同时，划分组团，生产区矩阵高效切分，增强灵活性，实现生产直接高效，标准生产组团定制化、模块化，明确研发办公人性化、个性化。同时，瞄准精准医疗全产

业链企业特征，明确“上下游”企业关于产品层高承重、荷载、平面布局、设备设施等个性化诉求，更多关注客户的体验和需求。打破“先建设后招商”的传统模式，实现同步招商、同步建设、同步运营。下一步，规划构建园区专项基金，充分发挥“基金+基地”赋能产业园区高质量发展的带动作用，增强园区创新力和生命力，依托产业基金的资源和资本优势，深度参与入驻企业未来发展，提升招商的针对性和有效性。

二、市场机会

（一）市场需求

核技术应用（民用非动力核技术的应用）发端于20世纪中叶，深度融入普通人的“衣、食、住、行、用”，广泛用于材料改性、消毒灭菌、无损检测、医学诊疗、诱变育种、环境保护、公共安全等诸多领域。世界上已有150多个国家和地区开展核技术的研究开发和应用。发达国家核技术应用产业商业模式成熟、市场集中度高且已形成庞大的规模，紧密关联产业产值占比国内生产总值2%以上。我国核技术应用始于改革开放以后，逐步形成专业化、市场化、规模化发展态势，拥有“潜力与爆发力”，2015年至2022年，核技术应用产值年均增长率超15%，预计2025年将达到万亿以上，未来5-10年我国核技术应用将进入全面布局、加速发展的战略机遇期。核医学应用产值约占和技术应用产值的18%，在疾病诊断、治疗和药物研发领域广泛应用，是精准医疗的重要基石。

（二）增长潜力

核医学历经 120 余年发展，因实时性、靶向性、全面性、超前性的特点，已成为现代医学的重要组成部分。在疾病诊断领域，核医学使得人类的观察维度从细胞水平进入到分子水平，已经有着不可替代的作用；在疾病治疗领域，核医学不仅仅是应用于肿瘤的放射疗法，越来越多基于核医学的精准治疗方法诞生，并在不同的疾病临床诊疗中绽放光彩。其中，近年来治疗用核药领域技术突破加速，有望突破 10 亿美元销售额的全球重磅治疗用核药产品相继获批上市（例如诺华的放射性核素偶联药物 Lutathera 及 Pluvicto，2023 年销售额分别为 6.05 亿美元、9.8 亿美元），迅速开拓癌症核药治疗市场。随着民众健康意识上升，肿瘤和心血管疾病发病人数增多，临床对核药产品的需求逐年增长，市场规模将加速增长，预计 2025 年我国市场规模将达到 93 亿人民币，到 2030 年，市场规模将进一步增加至 260 亿人民币。核医学影像自 2000 年全球首台 PET/CT（西门子医疗）亮相以来，实现了临床的快速拓展，目前已成为临床肿瘤诊断方面最常用的高端诊断设备，中国 PET/CT 市场 2015-2020 年化复合增长率高达 17.9%，预计 2030 年达到 53 亿元，维持两位数高增长。放射治疗可覆盖近 95% 的癌症类型，放疗被频繁使用，目前市场上应用最广泛的核医学治疗设备是伽马刀和直线加速器，其中，医用电子加速器 2015 至 2019 年我国市场规模年均复合增长率达到 12.7%；中国伽马刀行业市场规模增长率年均达到 13.22%，预测

2029 年将达到 86.5 亿元。

三、实施计划

（一）开发阶段

中原精准医疗产业园项目建设周期 24 个月，预计 2025 年 5 月前摘取项目用地；2026 年 5 月厂房主体结构封顶；2027 年 5 月项目全部竣工验收。截至目前，项目已取得立项审批手续，初步形成概念设计方案。

（二）支持系统

为保障项目建设进展，项目单位需组建建设领导小组，下设综合运营部、工程管理部 and 成本合约部。建设过程中，严格执行项目法人制、招投标制、质量监督管理制和工程合同制，牢固树立“质量第一”的思想，严把各环节质量关。项目建成后，需组建运营团队，负责日常招商、企业维护及管理工作，切实提高精准医学上下游企业入区积极性，保障企业的经营自主权，维护企业的合法权益，同时，积极组织各类培训，搭建公共关系平台，促进企业与高校及科研机构、企业与外界，企业与企业间的合作交流。

四、财务预测

中原精准医疗产业园项目总投资额约 8.4 亿元，其中，工程费用约 6.3 亿元，工程建设其他费约 1.4 亿元，基本预备费约 0.4 亿元，建设期利息约 0.3 亿元。项目资金来源为自有资金投入及银行贷款，拟申请银行贷款约 6 亿元，占总投资的 71%；

自有资金约 2.4 亿元，占总投资的 29%。项目建成后营业收入主要包括厂房租赁及销售、物业管理、产业服务收入、商业停车场运营及销售、停车场充电桩运营等，预计项目投资收益率为 6% 左右，具有较好的盈利能力、偿债能力和可持续性。

五、合作机会

项目的成功离不开与合作伙伴的共同成长和共同发展，我们将坚持“产业化、市场化”发展方向，携手民间投资者、合作伙伴，构建开放创新、互利共赢的产业发展模式，带动航空港区精准医疗产业集聚发展。项目合作模式包括但不限于联合创始人方式（包括民资 100% 持股、民资控股、民资参股）、F+EPC+O、F+EPC、参与建设、委托运营等方式。

郑州航空港区医科城生物产业园推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

医科城生物产业园项目，是在港区管委会指导下谋划实施的中原医学科学城重点配套建设项目，旨在进一步贯彻落实省委、省政府建设“三足鼎立”科技创新大格局的总体部署，加快将中原医学科学城打造成为全球首个中西医结合的医学科学城、具有国际影响力的医学创新策源地、世界级生物医药大健康产业高地。

项目建成后，将成为中原医学科学城“医教研产资”五位一体布局的重要载体和“医疗园区”的核心内容，有效促进国际医疗成果引进和知名企业落地，助推航空港生物医药产业跨越式发展。

（二）核心特点

一是研发共享，这里是知名医药企业总部的聚集地，为医药行业的顶尖企业提供资源共享、协同创新的理想空间；**二是研发试验**，设有生物材料研发中心、检测中心、健康管理中心以及医疗信息化中心；**三是研发中试**，为科研成果走向实际应用搭建关键桥梁，加速创新成果的转化进程；**四是配套服务**，涵盖餐厅、展厅、会议室和公寓。

（三）目标市场

项目作为中原医科城配套服务的重要组成部分，诚挚欢迎国内外优秀的生物医药、先进医疗器材、医学检验检测、中医药、数字健康、合成生物等医疗产业链相关健康企业和机构入驻，进一步推动河南省乃至全国医疗健康产业的转型升级。

二、市场机会

（一）市场需求

郑州航空港全面发力生物医药产业，在生物医药领域，一体化建设省医学科学院、省中医药科学院、中原医学科学城和生物医药大健康产业，一座“院城产”融合发展的医学科学创新高峰正快速成长，成为河南省生物医药产业发展的核心增长极。

（二）增长潜力

一是生物产业发展趋势整体向好，未来前景十分广阔；二是国家大力支持生物产业发展，相继出台相关产业支持政策和税收优惠政策；三是中西部生物医药产业发展迎来新的契机，已具备较为完备的产业基础。

（三）竞争优势

一是区位优势，项目紧邻医科城管委会，距港区管委会及临空生物医药园仅 4km。区域内有两条高速交汇，郑许市域铁路已开通运营。二是资源优势。周边环境郑州大学医学院、国药生命科学谷、河南省医学科学院、河南省医学大数据中心、河南省人民医院等重要机构，为项目开展合作、共享资源、人才交流等提供绝佳条件；三是保障优势，居住方面，梅河芳邻等人才公寓可

“拎包入住”，周边千亩高端住宅正在建设；**商业方面**，香湖湾商业街正式“开街”，入驻商户众多，商业氛围浓厚；**教育方面**，周边已建成6所幼儿园、中小学校，新规划建设省实验、外国语系列等优质中小学校7所，郑州大学医学院新校区也落地于此；**医疗方面**，河南省人民医院南院区、中国医学科学院肿瘤医院河南医院、河南省红十字血液中心等正在加速建设；**环境方面**，片区绿化覆盖率达36%，打造了首条“示范健康街道”。

三、实施计划

（一）开发计划

首期（30亩）已开工建设，二期（60亩）计划于2025年5月为入驻企业定向开发。

（二）项目实施进度

项目已完成土地摘牌，土地证、建规证及掘动手续已完成，专项债已成功申报，将于近期发行。

（三）实施计划

近期计划：计划2025年3月底项目一期地下主体工程完成，2025年9月底会展中心、公寓楼及餐厅楼封顶，2026年3月底一期装修完成并投入运营。**远期计划：**计划2025年1月完成主体施工图设计及图纸审查工作，2025年5月根据入住企业需求启动二期施工建设任务，2027年12月投产运营。

四、财务预测

（一）初期投资

项目总投资 79499.26 万元,其中:工程费用 60593.13 万元,工程建设其他费用 11841.88 万元(含土地购置费用 5400.00 万元),预备费 3621.75 万元,建设期利息 3442.50 万元。

(二) 收益模型

本项目收入来源主要为建筑租赁收入、物业费收入、停车位收入、充电桩收入等。

项目经营预测收入测算

收费项目	收费标准	数量	出租率	28 年运营 期收入总 额(万元)
生产厂房租赁 收入(万元)	30.00 元/m ² /月,第 6 年起每 3 年 5.00%增长率	10.56 万 m ²	第 3 年出租率按 70.00%测 算,以后每年按 10%递增, 直至达到 90%的稳定状态	117386.26
附属用房租赁 收入(万元)	35.00 元/m ² /月,第 6 年起每 3 年 5.00%增长率	1.44 万 m ²	第 3 年出租率按 70.00%测 算,以后每年按 10%递增	18677.5
物业费收入 (万元)	第 3 年按 6.00 元/m ² /月,第 6 年开始每 3 年按 5.0%增长率	12 万 m ²	第 3 年出租率按 70.00%测 算,以后每年按 10%递增, 直至达到 90%的稳定状态	26698.38
停车位收入 (万元)	第 3-5 年小型车辆停车单价按 照 5 元/次计入,第 6 年及以后 按每 3 年按照 5%幅度增长。每 天周转次数为 2 次,年运营天 数按 365 天计算	480 个	第 2 年停车场平均利用率 按 60%考虑,以后每年按 10%递增,直至达到 80%的 稳定状态。	4802.04
充电桩收入 (万元)	0.60 元/kW·h,每车次平均 充电量为 60kW·h。本项目充电 桩周转次数为 2 次/天,开放天 数为 365 天	144 个	第 3 年负荷率按 60.00%测算,以后每 3 年 按 10%递增,直至达到 80% 的稳定状态	8363.46
合计				175927.64

（三）资金需求

项目申请专项债券资金 51000.00 万元，占比 64.15%，其余资金为项目单位自筹，占比 35.85%。

五、合作机会

合作模式主要有：**一是**合资公司模式；**二是**特许经营模式，包含整体特许经营和部分业务特许经营；**三是**项目合作模式，包含联合开发项目、项目分包合作；**四是**产业基金合作模式；**五是**融资租赁模式，包含设备融资租赁、设施融资租赁。

郑州航空港经济综合实验区

中原医学科学城细胞与基因治疗产业 园区项目推介材料

中原细胞与基因治疗产业园项目为中原医学科学城内首个开建的专业特色园区，由航空港区管委会区管国有企业河南中原医学科学城建设发展有限公司下属全资子公司河南省航港国发建设有限公司负责开发建设。项目位于黄海路以北、雪鹤北街以西、鹤园北路以南、鹤鸣街以东，占地面积约 168 亩，总投资额约 7.7 亿元，总建筑面积约 20 万 m²，规划建设 23 栋建筑单体，其中包括 22 栋标准厂房及生活配套用房、污水处理站等。在项目谋划初期，着力打造“优而特”，以产业方向的特质化为基础逻辑。围绕生物医药的前沿行业，区分产业功能，聚焦细胞治疗细分领域，按照“产业规划——空间规划——产品规划”思路，聚焦客户需求，打造专业空间载体，构建创新生态和产业生态，引导产业集聚。

一、项目概述

（一）项目背景

细胞与基因产业是全球生命科学前沿探索的重要领域，是全球生物医药科技与产业竞争的百亿新赛道，在 2024 年 1 月国家七部门联合印发的《关于推动未来产业创新发展的实施意见》（工信部联科〔2024〕12 号）中，细胞和基因技术、合成生物被重

点列入未来健康赛道前瞻部署，成为我国引领产业创新升级、培育新质生产力的战略选择。为抢抓重大发展机遇，谋划细胞与基因产业园，按照“平台+园区”模式，以细胞与免疫治疗 CDMO 平台为支撑，以集“制备存储、研发生产、应用转化、质检服务、装备耗材”为一体的细胞产业为核心，拓展布局基因编辑与检测、基因合成与组装、底盘细胞构建与筛选、规模化制造平台等合成生物产业全链条。

（二）核心特点

细胞与基因治疗产业园项目规划阶段，根据企业需求，布局包括细胞与免疫治疗 CDMO 平台、孵化器、加速器、细胞存储检测、冷链物流等上下游的功能分区。设计阶段，即瞄准细胞与基因治疗全产业链企业特征，明确“上下游”企业关于产品层高承重、荷载、平面布局、设备设施等个性化诉求，打破“先建设后招商”的传统模式，实现同步招商、同步建设、同步运营，用产品的思维，而非建筑的思维做设计，更多关注客户的体验和需求。在产品类型上，设置可分层、可分栋等多种类型组合；项目建成后，为保障满足细胞治疗产品生产质量管理的洁净度要求，后期载体设计规划不低于 80% 的厂房空间可承载细胞 GMP 厂房布局建设。下一步，将构建“五个一”生态，即“一园区一平台一政策一基金一专家库”，为入园企业提供全方位服务支持。

二、市场机会

（一）市场需求

细胞与基因治疗是一种先进的生物医学技术，旨在通过对人体细胞和基因进行修复、替换和改造，直接从患者的疾病根源进行治疗，可实现“一次性给药，永久性治疗”的效果，这一技术已经逐渐应用于广泛的疾病治疗领域。近年来，细胞与基因治疗市场增长迅速，从获批产品来看，截至 2023 年底，全球范围内已有 76 款细胞和基因疗法获批上市，较 2013 年增长幅度超一倍。目前，我国已有四百余个细胞和基因治疗产品正在开展药物临床试验，其中干细胞产品近一百个，适应证涵盖了肿瘤、呼吸系统、神经系统、心血管系统、消化系统、风湿免疫等多类疾病。从市场规模来看，根据 BCC 发布的《2024 年全球细胞与基因治疗市场报告》，细胞与基因治疗市场在 2022 年估值已达 58 亿美元，预计至 2028 年将跃升至 233.3 亿美元，年复合增长率（CAGR）高达 26.4%。2023 年，中国细胞与基因治疗行业市场规模达到约 33.81 亿元，较上年增长 113.64%，预计 2024 年末将增至 88.48 亿元。

（二）增长潜力

郑州航空港区中原医学科学城片区瞄准生物医药及大健康产业，吸引了涵盖研发、生产、销售等各个环节企业入驻，已落户包括源创基因、尚泰科诺等在内的 12 家细胞与基因治疗企业，占区域生物医药企业总数的 5.7%。目前，细胞与基因治疗产业

园项目已签订意向租赁协议企业 20 余家，意向签约面积超 60%。未来，面对巨大的市场增长前景，在河南省医学科学院等创新源头、“一园区一平台一政策一基金一专家库”“五个一”生态等的加持下，项目将具有巨大的市场空间。

三、实施计划

（一）开发阶段

细胞与基因治疗产业园项目建设周期 24 个月，分 3 期建设，预计 2024 年 12 月一期约 2.23 万 m² 厂房主体封顶，约 2.61 万 m² 厂房三层主体结构施工完成，约 4.61 万 m² 厂房出正负零；2025 年 12 月一期约 9.5 万 m² 厂房市政园林景观工程完成；二期 6.3 万 m² 厂房屋面工程、外立面工程完成；三期 4.7 万 m² 厂房二次结构工程完成；2026 年 8 月项目全部竣工验收。截至目前，项目已完成投资额 8341 万元，已取得不动产权证、用地证、建规证、环评批复，通过施工图审查，正在进行地基检测，基础施工和主体结构施工。

（二）支持系统

为保障项目顺利开展，项目单位已组建建设领导小组，下设综合运营部、工程管理部 and 成本合约部，招聘员工 21 人。建设过程中，严格执行项目法人制、招投标制、质量监督管理制和工程合同制，牢固树立“质量第一”的思想，严把各环节质量关。项目建成后，需组建运营团队，负责日常招商、企业维护及管理工作，切实提高细胞与基因产业链上下游企业入区积极性，保障

企业的经营自主权，维护企业的合法权益，同时，积极组织各类培训，搭建公共关系平台，促进企业与高校及科研机构、企业与外界，企业与企业间的合作交流。

四、财务预测

细胞与基因治疗产业园项目总投资额约 7.7 亿元，其中，工程费用约 5.8 亿元，工程建设其他费用约 1.2 亿元，预备费约 0.4 亿元，建设期利息约 0.3 亿元。项目资金来源为自有资本金投入及银行贷款，其中项目资本金约 1.7 亿元，占总投资的 22%，银行贷款 6 亿元，占总投资的 78%。截至目前，项目已通过国开行授信审批，授信额度 6 亿元，期限 19 年，预计利率为 3%左右。

项目建成后营业收入主要包括厂房租赁及销售、物业管理、产业服务收入、商业停车场运营及销售、停车场充电桩运营等，预计内部收益率为 5%左右，可实现项目资金自平衡，具备较好盈利能力。

五、合作机会

项目的成功离不开与合作伙伴的共同成长和共同发展，我们将坚持“产业化、市场化”发展方向，携手民间投资者、合作伙伴，构建开放创新、互利共赢的产业发展模式，带动航空港区细胞与基因治疗产业集聚发展。项目合作模式包括但不限于民资参股方式、委托运营等方式。

郑州航空港经济综合实验区中原医学 科学城中原眼谷产业园项目 推介材料

中原眼谷产业园项目由航空港区管委会区管国有企业河南中原医学科学城建设发展有限公司下属全资子公司河南省航港国健建设发展有限公司负责开发建设。项目位于河南省医学科学院东部紧邻地块，瑞鹤北街以东、黄海路以北、鹤园北路以南、鹤园东街以西，占地面积约 116 亩，总投资额约 6.7 亿元，总建筑面积约 15.7 万 m²，规划建设 8 栋建筑单体。按照“产业规划-空间规划-产品规划”三位一体进行整体谋划，围绕眼科细分产业，聚焦客户需求，打造专业载体，构建创新生态和产业生态。

一、项目概述

（一）项目定位

中原眼谷产业园项目依托河南省医学科学院院长、国际眼科学学院院士王宁利在眼科领域的学术带头作用、丰富成果转化经验和国际权威影响力，按照“所-院-园”一体化发展思路，规划构建“1 个省医学科学院眼科研究所+1 个中原眼健康产业研究院+1 个河南省眼科联盟+1 个大眼科产业集群”为核心的产业生态体系，主攻眼视光、眼科手术器材、眼科药物（包括干细胞疗法、基因治疗等生物创新疗法）、生物材料、眼科检查设备、AI 医疗（包括多模态生成式眼科大数据模型等）、眼科临床研究及诊

疗服务等七大赛道，打造集“临床需求、基础研究、创新研发、成果转化、生产制造、临床应用、科普宣教、展览展示”全链条闭环于一体的国内一流眼科创新高地，加快形成“眼科+孵化平台”“眼科+X”等大眼科集群。

（二）核心特点

规划阶段，中原眼谷产业园项目结合产业链上下游企业特点，布局“眼科+”创新中心、新型研究机构、大数据中心、眼科器械、眼科药物、眼用材料、学术交流中心、生活配套、污水处理站等眼科全产业链功能板块。设计阶段，通过与河南省医学科学院及兴齐眼药、欧普康视等 20 余家产业上下游企业进行多次招商对接，归纳形成满足眼科全产业链企业从研发、中试到智造等阶段的产品需求数据，同时，对标考察温州眼谷、爱尔东方眼谷，进一步验证建筑载体数据的合理性，最终确定产品层高、荷载、柱网、平面布局、设备设施设计等满足个性化及通用性需求的建筑方案。其中，建筑载体方面，规划建设高层厂房、多层厂房、生活服务配套，空间使用上考虑灵活性，可满足各类企业使用规模需求及超长生产线布置需要。下一步，拟设置园区专项基金，制定产业政策，着力构建产业基金参与主导的产业园区开发管理新模式，探索提升产业能级、增强产业集聚、加速产业落地新路径。

二、市场机会

（一）市场需求

眼健康涉及全年龄段人群全生命期。国家高度重视眼健康工作，连续出台有关规划、政策以提升人民群众眼健康水平。然而，中国眼科疾病及视力损伤患者基数庞大，屈光不正患者超 7 亿人、干眼症患者近 3.6 亿人、白内障患者逾 2.2 亿人，眼健康工作任务仍是一项艰巨的、重大的公共卫生挑战。

现阶段，人们对视觉质量的要求已从“简单地看见”提升为“更加清晰、更加舒适”，推动眼科诊疗向更高质量、更好服务方向发展。眼科药物方面，全球眼科创新药相对稀缺，以基因疗法、干细胞疗法、新型药物递送给药系统等为代表的新型治疗手段的开发为患者带来新曙光；眼科耗材方面，人工晶状体、角膜塑形镜等逐渐成为眼科高值耗材重点发展领域，近年国产替代趋势明显；眼科设备方面，因强技术壁垒，眼科 OCT、飞秒激光等高端产品市场份额由外资企业占据，需加强科技创新实现国产替代；眼科服务方面，基于影像学进行病变分析为眼病诊疗的重要前提，人工智能（AI）与眼科的融合开创了眼科临床诊疗新模式。未来，“金眼科”赛道市场将有巨大的释放潜能和成长空间。

（二）增长潜力

中原眼谷产业园项目聚焦眼科科技成果从“实验室”走向“生产线”、产业招商“走出去”、“请进来”，动态建立眼健康“药物+器械+服务”全产业链招商图谱，按“图”招商、沿“链”招

商、聚“链”成群，目前已储备兴齐眼药、视微影像、欧普康视等 20 余家眼健康产业链入园企业。随着中原医学科学城“医、教、研、产、销”五大功能于一体的国际化、智慧化、绿色环保的医疗健康产业新城的形成，生物医药与大健康产业链的集群将会吸引更多的眼健康相关企业入驻。

三、实施计划

（一）开发阶段

中原眼谷产业园项目建设周期 24 个月，预计 2024 年 12 月确定 EPC 施工总承包单位；2025 年 12 月多层厂房主体结构封顶，高层厂房主体结构完成 30%；2027 年 7 月项目全部竣工验收。截至目前，项目已摘取建设用地；已完成概念设计方案，待报区规委会审批；已初步形成 EPC 施工总承包公开招标文件，预计 2024 年 11 月下旬发布招标公告。

（二）支持系统

为保障项目建设进展，项目单位需组建建设领导小组，下设综合运营部、工程管理部 and 成本合约部。建设过程中，严格执行项目法人制、招投标制、质量监督管理制和工程合同制，牢固树立“质量第一”的思想，严把各环节质量关。项目建成后，需组建运营团队，负责日常招商、企业维护及管理工作，切实提高眼科学上下游企业入区积极性，保障企业的经营自主权，维护企业的合法权益，同时，积极组织各类培训，搭建公共关系平台，促进企业与高校及科研机构、企业与外界，企业与企业间的合作交

流。

四、财务预测

中原眼谷产业园项目总投资额约 6.7 亿元，其中，工程费用约 5.4 亿元，工程建设其他费约 0.8 亿元，预备费约 0.3 亿元，建设期利息约 0.2 亿元。项目资金来源为自有资本金投入及银行贷款，拟申请银行贷款约 4.7 亿元，占总投资的 70%；自有资金约 2 亿元，占总投资的 30%。截至目前，项目已初步对接国开行、工商银行、中国银行等多家银行，提供授信审批资料。

项目建成后营业收入主要包括厂房租赁及销售、物业管理、产业服务收入、商业停车场运营及销售、停车场充电桩运营等，预计项目投资内部收益率为 5%左右，可实现项目资金自平衡，具有较好的盈利能力、偿债能力和可持续性。

五、合作机会

项目的成功离不开与合作单位的共同成长和共同发展，我们将坚持“产业化、市场化”发展方向，携手民间投资者、合作伙伴，构建开放创新、互利共赢的产业发展模式，带动航空港区眼科学产业集聚发展。项目合作模式包括但不限于民资参股、F+EPC、参与建设、委托运营等方式。

郑州兴航科技有限公司

集成电路高可靠高密度封装项目 推介材料

一、项目概述

郑州兴航科技有限公司（以下简称“兴航科技”“公司”）成立于 2022 年 11 月 17 日，注册资本 84957.28 万元，是一家以高可靠塑封国产化为己任，致力建设成为国内一流的高可靠高密度系统级产品供应及封测服务商。

兴航科技拥有两条产线，现有成熟产线主要为原有的 DIP（双列直插式封装）、SOP（小外形封装）、LQFP（四边扁平封装）生产线；新建产线工艺设备投资约 5 亿元，主要为 QFN（四边扁平无引脚封装）、DFN（双边扁平无引脚封装）、BGA（球栅阵列封装）生产线。新建产线位于航空港区规划工业八路以南、规划工业六街以西郑州航空港文达实业有限公司科技产业园（A 区），已于 2024 年 6 月通线投产。

二、市场机会

（一）需求分析

随着信息技术的快速发展和智能化、数字化趋势的加强，叠加 5G、物联网、AI、汽车电子需求强劲及消费电子温和回升的影响，中国集成电路市场呈现稳定增长态势。消费电子、通信、计算机、汽车电子等领域对集成电路的需求持续攀升，推动了集

成电路封测行业的快速发展。同时，全球集成电路产业向中国转移的趋势也为中国集成电路封装测试行业带来了更多的需求。2023 年我国集成电路需求量达 5631 亿块，我国已成为全球主要集成电路需求国。

（二）竞争优势

1. 技术储备优势

公司现有成熟产线所运用的 DIP、SOP、LQFP 封测技术已经比较成熟。

新建产线所应用的高可靠塑封技术 771 所已从 2010 年开始研究，先后承担了装发部三项课题及贯标项目研究，在国内最早开展面向军用高可靠塑封研究。先后突破五大核心技术，代表产品通过工信部广州五所鉴定，是国内公认的具备军用高可靠塑封技术能力的单位；同时，771 所搭建起低成本高可靠塑封平台，引入激光去溢料新技术等，生产效率提升 10 倍、新封装形式开发成本降低 70%以上，并实现车规级塑封全国国产化原材料替代能力。

新建产线应用的 QFN、DFN、BGA 高密度封装技术，771 所已攻克全工艺流程，研制的产品满足 N1 级高可靠塑封，吸湿敏感程度达到 1 级，可靠性达到车规级 Grade-1，可靠性达到业内领先水平。

同时，在功率器件塑封技术方面，771 所针对高功率器件高散热特性，已开展相关工艺研究及仿真计算，生产出可满足吸湿

敏感度 2 级、可靠性 N1 级的功率器件塑封产品，实现对进口美国 Ti 公司同款产品的替代。以上技术还为项目二期储备了相关技术。

2. 客户资源优势

（1）现有成熟产线

公司现有成熟产线主要生产 DIP、SOP、LQFP 等传统封装产品，该产线产品客源稳定，已与多家上市公司形成多年、稳定的业务合作，前十大客户市场份额占产线总合同额的 65%。

（2）新建产线

新建产线已经储备了充分的客户资源，现有客户对 QFN、DFN、BGA 的需求将近 4 亿只/月，大于产线 3.2 亿只/月产能的设定。这些客户是 771 所多年合作客户，具有较高的黏性，项目有望从现有客户获取较大的封装订单。此外，771 所孵化的中兴通讯在 5G、物联网领域具有大量的 QFN、DFN、BGA 封装需求，基于项目与中兴通讯的共同纽带 771 所，项目预计可受益于中兴通讯的封装订单支持。

3. 团队人才优势

公司拥有以高级技术职称、985/211 高校硕士为核心的 600 余人封测团队，积累有 40 余年封测行业经验，掌握国内领先的集成电路高可靠塑封技术，已形成 18 项授权发明专利。

4. 市场前景优势

（1）现有成熟产线

公司现有成熟产线产品广泛运用于传统白色家电、工控、车载等多个领域，市场规模占全部封测领域的约 30%。在未来 5-10 年内，预计 DIP、SOP 等传统封装形式仍将保持稳定。

（2）新建产线

新建产线主要产品主要应用领域在手机、电脑、智能家居等消费类电子产品，市场规模占全部封测领域的约 20%，在大陆封测市场规模快速增加的情况下，预计其将占据主要增量份额。

集成电路和封测市场虽然短期面临周期下行形势，但中长期存在广阔成长空间。公司现有成熟产线运营体系成熟、市场前景稳定；新建产线业务市场前景广阔、成长空间巨大，整体预期收益情况较好。

三、财务预测

（一）前期投资

项目一期投资约 8.4958 亿元，其中 5.55 亿元用于一期生产设备购置及铺底流动资金。项目建成后，年产 40 亿颗电路，年产值约 7.4 亿元，年税收约 9600 万元。

兴泰电子以货币形式出资 5.43 亿元，占股 63.9%；771 所以其封装事业部固定资产、无形资产、存货等出资 2.98 亿元，占股 35.04%；员工持股平台以货币形式出资 900 万元，占股 1.06%。

（二）财务回报

基于国际形势对国内经济环境不造成重大影响、国内半导体行业逐步恢复、半导体设备交期不受美国制约影响、补贴政策资

金落实到位及无其他重大不可抗拒因素影响的设定，鉴于新建产线当前处于产能爬坡期，预计 2025 年下半年实现满产，满产期公司年度净利润约 6000-7000 万元。

四、合作机会

兴航科技对于优质民营资本的加入秉持开放与欢迎的态度，积极寻求与具有实力、行业经验和创新能力的民营资本合作，通过股权转让、增资入股等方式壮大公司实力、赋能公司发展。

郑州航空港区航空航天卫星制造产业园区项目

推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

作为航空港区六大功能片区之一的航空枢纽港，是承接航空航天卫星产业的主导区域。在航空枢纽港规划以航空航天卫星制造为核心产业的产业园区，是响应河南省“十四五”航空经济发展规划和卫星产业发展规划、推动航空航天产业链协同发展的必要举措。

（二）核心特点

一是定位高端，集研发、制造、维修、服务为一体的航空航天卫星制造产业园区，重点打造航空航天产业集聚区；二是功能分区明确，涵盖孵化园区、大飞机零部件加工制造、无人机制造、研发设计、卫星制造加工等功能区域，满足多样化需求；三是基础设施完善，配建道路、给水、中水、供热、燃气、雨污水、电力通信管网等基础设施，有效保障生产运营需求。

（三）目标市场

一是航空航天企业，包括飞机制造商、卫星制造商、零部件生产商、无人机生产商等。

二是科研院所，国防科工科研院所、航空航天领域高校等。

三是周边关联企业，如航空服务企业、物流企业、金融服务机构等。

二、市场机会

（一）市场需求

市场需求主要体现在一是国家对发展航空航天产业的大力支持，带动市场的需求，国家高度重视航空航天产业发展，出台了一系列政策措施，包括资金支持、税收优惠、人才引进等，为产业发展提供了良好的政策环境；二是低空经济兴起，低空经济产业链逐步完善，一方面低空经济应用场景多元化，另一方面低空经济产业实现技术创新与产业升级；三是航空航天卫星的未来发展将呈现产业聚集、技术创新、国际合作等多元化的发展趋势，民营企业也在不断积极参与商业航天，卫星发射和应用需求持续上升。

（二）增长潜力

项目建成后，一是将吸引更多航空航天企业入驻，形成产业集群效应，带动相关产业发展，提升区域经济实力。二是产业园区的建成，有助于企业方积极拓展国际市场，将产品和服务出口到海外市场；三是通过产业园的积聚效应，带动周边企业发展新的业务，例如航空航天租赁、航空培训、卫星应用服务等；四是产业园区为项目与其他企业、高校、科研机构等提供了加强合作的机会，共同推动航空航天产业发展。

（三）竞争优势

航空航天卫星制造产业园作为高新技术产业集聚区，竞争优势体现在以下几个方面：

区位优势：项目周边拥有航空、铁路、陆港等优质资源，交通便利，物流便捷；同时，北侧临近郑州航空航天大学、河南电子科技大学等一众高校，人才资源丰富。

入驻企业实力雄厚：产业园区现阶段开建在即，已经签约部分央企、无人机、商业卫星企业意向入驻。

政策支持：航空航天产业作为郑州航空港区的重点扶持产业，参与企业可享受航空航天产业相关的优惠政策。

研发平台：园区内建立国家级或省级研发中心，为卫星研发提供技术支持，同时设立公共实验室和技术服务平台，促进技术创新和资源共享。

产业链完善：园区构建从上游研发设计到中游生产制造，再到下游运营服务的完整产业链，引进上下游企业入驻，形成产业协同效应，降低生产成本，提高产业效率。

三、实施计划

项目占地 925 亩，总建筑面积 99.63 万平方米，总投资约 49.75 亿元。项目分两期建设，一期建设飞机零部件制造加工、无人机制造加工、研发及配套等区域；二期建设孵化园区、人才培训基地、特色化商业等区域。项目建设期为 36 个月，预计 2027 年底完工，具体计划如下：

2025 年 3 月前：完成初步设计、施工图设计、招投标工作。

2025年3月-2027年底：进行土建施工、设备采购安装、竣工验收等工作。

四、财务预测

航空航天卫星制造产业园总投资约49.75亿元。其中：建设工程费37.91亿元，工程建设其他费用2.78亿元以及预备费、建设期利息等。项目投资IRR约7%，投资回收期14年。

项目通过运营取得的经营性收入，主要包括孵化区与研发区出租收入、孵化器与研发区物业费收入、生产区出租收入、生产区物业收入、充电桩服务费收入、停车位出租收入、广告位出租收入等内容。

五、合作机会

按照“政府引导，国企实施；规划引领，项目先行；市场机制，长期合作”的总体思路，秉承真诚合作的态度，寻求优质合作伙伴，提供如下可能的合作模式：

1. 合作共建模式。参与方与产业园主导的国有企业或政府机构合资成立公司，共同进行产业园的建设和运营，合资双方按照投资比例分享收益和风险。

2. 股权投资模式。可通过参与产业园内企业或项目的股权，参与产业园的建设和发展，享有股权对应的决策权和收益权。

3. 技术合作模式。欢迎具有先进技术或专利的社会投资人，将期持有的现金技术活专利引入产业园，与产业园内的企业进行技术合作；通过技术入股或技术转让等方式，实现资源共享和互

利共赢。

4. 配套产业链模式。可围绕产业园主导产业，提供上下游配套服务或产品；通过成为产业园产业链中的一环，分享产业园的整体发展红利。

5. 项目承建模式。通过竞标方式，承接产业园内的基础设施建设、厂房建设等工程项目，直接参与产业园建设。

6. 服务外包方式。产业园将部分服务功能外包给参与方，通过提供专业服务，参与到产业园的运营管理中。

7. 项目入园。招引各类航空航天卫星领域优质企业，在园区内设立生产基地、研发中心和运营基地，或为项目方定制化设施建设，提供标准化厂房设施。

8. 金融合作。通过与金融机构合作，获取产业园项目贷款或融资租赁服务。

国际超硬材料产业园项目推介资料

一、项目概述

为贯彻落实党工委、管委会关于超硬材料产业方面的决策部署，高标准打造超硬材料产业园，培育壮大航空港区超硬材料产业链，引导产品高端化、结构合理化、科研成果产业化发展，郑州航空大都市研究院有限公司全资子公司郑州航空港新材料有限公司（以下简称“新材料公司”）拟投资建设国际超硬材料产业园项目。

（一）项目目标及建设内容

围绕培育钻石、聚晶金刚石、大尺寸单晶金刚石晶圆等超硬材料和前沿新材料，建设集研发设计、创新技术转化、产教融合培训、双创孵化等功能的超硬材料高新技术企业总部集群，打造创新能力强、优势特色明显、国内具有重要影响力的超硬材料创意研发展示聚集区及应用转化先导区。

项目占地 20.7 亩，总建筑面积约 5.79 万平方米，其中地上建筑面积 4.69 万平方米，含高新技术总部中心 1.96 万平方米、创意研发设计中心 0.7 万平方米、智能制造及成果转化中心 1.53 万平方米、食堂及其他配套 0.5 万平方米，人防及地下建筑 1.1 万平方米。

（二）项目位置

项目坐落于航空港区国际贸易会展区，三官庙办事处内。四

至范围是辛赵路以南，广邦路以北，荆州路以东，盛旺街以西。

（三）项目的意义

一是推动产业结构升级，提高产品附加值。通过招引广州、深圳等地培育钻石设计镶嵌产业公司回流，提高培育钻石产品附加值。推动我国培育钻石从单一原石生产向高附加值成品珠宝方向升级，形成培育钻石“产供销展”一体化集聚。

二是打造创新产业化示范，提升区域品牌效应。项目将瞄准超硬材料高新技术企业总部落地，构建新型科研创新生态，链接高校平台、协会、研究院所与港区产业，为港区四大先进制造产业及战略新兴产业做好支撑。

三是促进核心片区发展，加强国际合作与交流。通过高标准园区建设加速片区发展，引进国际先进的新材料技术和企业入驻，加强与国际市场的联系合作、国内外研发技术和管理经验交流。

（四）项目特点

与传统超硬材料产业园项目相比，一是该项目地理位置优越，处于郑州航空港站西南侧，直线距离 1 公里，土地性质为新型工业用地，兼容商业、研发用地，园区配套面积大。

二是项目更加注重总部经济、高端技术的应用与开发、培育钻石设计镶嵌类企业的引进，背靠中原石墨烯实验室、超硬材料研究所等科研单位，在办公环境、交通便利程度、配套软硬件服务方面相比传统产业园有明显优势。

三是产业园的产业链条更为完整。涵盖了从科研、设计、生产、加工、应用到服务的全过程，能够更加快速形成更强的行业聚集效应与协同效应。

四是项目具有更强的市场竞争力和国际化发展潜力，能够满足高端客户的定制需求，提升产业的附加值。

二、市场机会

（一）市场需求及增长潜力

根据智研瞻产业研究院发布的数据，我国复合超硬材料市场规模呈现稳步增长态势。2023年，我国复合超硬材料市场规模达到205.72亿元，同比增长10.62%。预计2030年，中国复合超硬材料市场规模将达到332.69亿元，2024-2030年的市场规模复合增长率为7.02%。市场规模的增加会带动超硬材料产业物理空间载体需求不断增长。

（二）项目竞争优势

项目主要面向国内外超硬材料产业相关企业、品牌、科研团队，通过提供高标准载体、产业服务、产业孵化等全价值链服务，吸引入驻。具有以下三点核心优势：一是项目建设符合国家、河南省产业引导政策要求。二是超硬材料作为新兴产业基础材料和前沿新材料具有良好的发展前景，空间载体需求不断增加。三是园区招商引资工作初见成效。目前已对接十数家具有强烈落地意愿的超硬材料产业相关企业。

三、实施计划

（一）开发情况

1. 目前开发阶段

该项目已经完成党工委、管委会投资决策程序。下一步推进土地购置、规划方案设计、园区招商等工作。

2. 项目推进时间表

预计 2025 年 3 月前完成初步设计、施工图设计、招投标工作，2025 年 3 月开工建设，到 2027 年 3 月竣工。

（二）支持系统

本工程由郑州航空港新材料有限公司作为项目业主，成立项目建设指挥部，全权负责项目组织、管理、协调和实施，并严格执行招标、投标、政府采购、工程监理、合同管理等制度。项目建设由新材料公司进行招标，选择质量好、信誉高、价格合理、工期适当、施工方案可行的单位进行总包施工。

四、财务预测

项目总投资约 3 亿元，其中项目资本金约 6 千万元，债务资金 2.4 亿元。经初步测算，项目投资财务内部收益率所得税后为 5.22%，产权年限内可带来营业收入总额不低于 15 亿元。

项目通过运营取得的经营性收入，主要包括办公区、生产区、研发与孵化区出租销售、物业费、充电桩服务费、停车位出租、广告位出租收入等。

五、合作机会

新材料公司对民间资本合作持有充分开放的合作态度，存在

多种灵活的合作模式，包括但不限于：参与建设、股权投资、债权投资、合作经营、BOT、委托管理、承租或定制化开发等模式。

绿色低碳交直流双耦合超充站及全球运营平台

研发制造项目推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

阳光龙睿着力于新能源汽车补能生态深度技术研究，围绕光储超充新能源汽车补能生态核心技术开发、品牌建立、生产制造、平台运营、售后与服务，在港区建立储能系统和超充站核心零部件制造，建立面向全球的销售和服务网络，并以港区为总部基地能源运营和投资中心。公司推出的“闪得”能源超充站及相关产品，满足全球新能源汽车用户充电和对绿电能源需求。“闪得”能源产品将提升全球用户用电体验，创造巨大社会效应和经济效应。

（二）项目核心特点

针对大功率超充发展趋势和国内外不同市场，研发 DC 耦合系统，实现能源自洽和多板块收益。系统采用外部电网输入端 AC-DC 模块，系统内部 DC 耦合的构架，对外融合运营平台 API 接口，同时适用于国内强电网和国外弱电网的不同市场。根据不同应用场景，配置光伏、储能、超充、快充及慢充不同模块，可选多个融资渠道，从四个模块实现系统投资回报最优。

（三）目标市场及用户

闪得能源将以中国市场为核心，辐射亚洲市场，并在欧洲、拉美、中东、非洲等地建子公司，开拓全球充电补能市场。

闪得超充站最终客户群为新能源汽车、绿电补能需求等使用者，阳光龙睿通过多重的业务模式开拓市场：1、超充站产品销售：直销客户主要客户群为市场终端自投自建站的投资人，分销的客户为全球各地的代理商。2、投资建站：采用自建、合建、合营等模式进行建站，客户群主要是市场有建站资源的群体和企业。3、海外市场将采用光伏、储能模式，解决海外用户电网弱、缺电缺容问题。

（四）实施内容

研发超充站旗舰产品、标准站产品、MINI 站产品；建设超充站生产基地，研发超充站能源运营平台，搭建全球销售渠道。

二、市场机会

（一）市场需求

国家战略支持超充站发展：2023 年 9 月发布的新国标将最大充电电流提高至 800A、充电功率提升至 800kW，增加了主动冷却、温度监测等相关技术要求。

全球新能源汽车普及带来充电系统历史机遇：2024 年中国新能源汽车市占率 39.6%。2030 年中国新能源汽车保有量预计将达 1.5 亿辆。根据国际能源署测算，2030 年全球新能源汽车年销量将超过 4500 万辆。

全球新能源汽车电池变革催生了超充市场普及：新能源汽车

电池也从 1C 电池向 5C、6C 电池、固态电池发展，需要超级充电补能系统，解决当下新能源汽车市场补能短板。

加油站的转型：截至 2023 年，中国加油站数量已达到 121300 座，庞大的加油站面临市场转型。

充电桩产业发展拥有广阔前景：预计到 2035 年充电网络需求将增长 6 倍，超充市场规模迎来快速发展，到 2029 年将达到千亿规模。中国市场超充桩的规模将超过 200 万个桩，超充站市场发展潜力巨大。

（二）增长潜力

当前中国市场开展超充站布局处于起步阶段，集超充站研发、生产、建设、销售一体化的极少数。大型国有企业中，阳光龙睿的“闪得”是为数不多的具有国际竞争力的产品。海外市场特斯拉在美国加州、旧金山等地已在全面铺开光储充一体的超充站，为国内及全球其他市场超充站推广复制提供标杆。

未来 5 年，阳光龙睿计划在全球自持自建 10520 座能源站，海外销售 5250 座，国内销售 5250 座，平台加盟 3750 座，“闪得”超充站平台上运营合计 24770 座，预计运营充电桩数量超过 22 万个。闪得能源自持自建站 2025 年收入预计达 0.68 亿元，2026 年达 2.5 亿元，未来 5 年运营收入将达到 39.6 亿元。

（三）闪得能源竞争优势

产品优势：产品及平台均实现全球化标准，满足全球市场需求，同时满足 1C-6C、固态电池全场景的电车充电需求。

自研能源管理平台：实现数字化能源管理，同时适用于国内强电网和国外弱电网的不同市场。绿色能源微电网，实现 S2V 双向。超快灵活调度，实现线上预约、有序充电；具备虚拟电厂，分布式电力调度能力。

商业模式优势：多维度的市场开拓模式满足市场开拓需求。

金融支持优势：与银行、金租等多重融资方案。

合资合作优势：各地国企和平台公司合作具有优势。

海外成立公司实现运营本地化。

三、实施计划

（一）产品开发阶段

“闪得”超充站已完成第一代产品研发，11 月份闪得超充站研发完成，第一代超充桩 12 月 31 日前投产：预计 2024 年 12 月 15 日，超充运营平台第一代研发完成并上线运营，闪得超充站生产工厂预计 12 月 31 日前投产：

市场推广计划：2025 年规划完成 500 座站自持自建，国内外销售 500 座标准站，平台加盟 200 座，平台上线运营 1200 座。2026 年平台上线运营 2350 座，2027 年 3700 座、2028 年 6000 座、2029 年 11500 座。

（二）支持系统

人力资源支持需求：项目规划 2024 年预计需求 127 人，2025 年将达到 200 人规模。产品研发端持续引进高技术人才，不断进行产品迭代。销售端引进国际化人才，进行海外市场开拓。

资金支持需求: 2025 年建站银行融资需求 4.83 亿元, 企业自筹 2.07 亿元, 股权融资 3 亿元, 主要用于市场推广、建站、产品研发、企业运营等。

四、财务预测

初期投资: 2024 年预计投资 5660 万元, 2025 年 3.4 亿元。

收益模型: 超充站项目通过充电服务费、光伏发电储能价差套利、运营平台服务费、碳交易收入、政策补贴等。

产品销售收入测算: 自持站运营收入测算, 2025 年实现销售收入 7.65 亿元, 毛利 0.98 亿元; 2026 年销售收入 15.3 亿元, 毛利 1.95 亿元; 2027 年销售收入 22.95 亿元, 毛利 2.92 亿元; 2028 年销售收入 38.3 亿元, 毛利 4.88 亿元, 2029 年销售收入 76.5 亿元, 毛利 9.75 亿元。

股权资金需求: 2025 年需要社会资本股权融资 3 亿元, 2026 年 12 亿元, 2027 年 30 亿元。

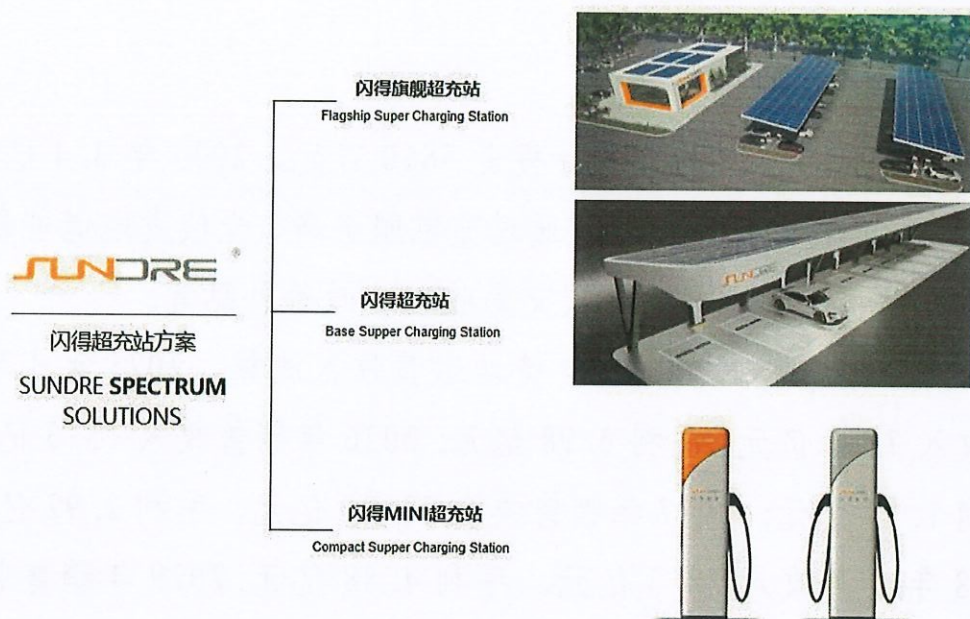
五、合作机会

股权合作: 2025 年 3 月底前, 完成 A 轮融资需求 3 亿元。2026 年完成 B 轮融资 12 亿元, 2027 年完成 C 轮融资 30 亿元。

产品金融合作: 寻找全国金融合作伙伴, 2025 年产品金融需求 4.8 亿元人民币。2025 年至 2029 年产品金融资金需求累计 102 亿元。

市场开拓合作: 可进行产品销售合作, 建站合作, 共享市场开拓成果。

闪得能源超充站方案：



翠湖之畔商业商务综合体开发项目（汽车城配套商业综合体）推介材料

一、推介项目情况

项目选址：项目位于规划淮海路与兖州路交汇处，翠湖之畔，占地约 300 亩。周边为比亚迪、富士康、惠科等重点企业，处于先进制造业片区核心区域。

项目规划：定位高端商业商务地产项目，以城市滨水空间为规划框架。布局的购物中心与超甲级办公大楼作为城市地标及项目核心；酒店和商业街形成商旅配套组团，拥有临湖景观；会员店、折扣店组团落位于项目一期，起到引擎、预热的作用；内部以湖景、公园景观两类资源商业组合形成多种营销方式。

二、项目竞争优势

（一）省级战略优势。该项目位于航空港区东南部，属于先进制造业集聚区。在省委省政府决策部署下，片区已发展成为以比亚迪为龙头的新能源汽车产业主阵地，以国际陆港为核心的多维物流交通枢纽和国际货物集散地，已陆续招引比亚迪全产业链、惠科、富士康、腾美、坤达等一大批知名企业在片区落地。当前，片区正全力打造全省新质生产力发展主阵地和具有核心竞争力的先进制造业新高地，投资者紧跟全省战略导向方能抢占政策红利。

（二）市场先机优势。先进制造业集聚区战略叠加、前景广

阔，蕴含着播银收金的创富商机。至 2026 年汽车城规模将由 10 平方公里扩展到 30 平方公里以上，年工业产值超 3000 亿元，产业工人 25 万以上。产业工人平均年龄 35 岁、平均月薪 1 万元，消费潜力巨大，片区商业生活配套需求巨大，先进制造业集聚区将携手投资者以“红利”促“得利”，开辟“机遇共享”新蓝海。

（三）交通便捷优势：先进制造业集聚区 10 公里生活圈可覆盖机场、高铁、地铁、城铁、普铁、高速公路与快速路等多种交通枢纽，周边区域可达性较高，可为项目地周边区域带来远程客源。

（四）营商环境优势。2024 年 4 月省委编办批复成立正县级先进制造业集聚区管理办公室，定向负责片区招商引资、产业培育，为入驻企业和项目做好超级服务，当好金牌“店小二”。先进制造办致力于以“营商”换“赢商”，坚持把企业家作为最稀缺资源最宝贵财富，大力推行“拿地即开工、拎包即入驻”，持续深化多规合一、容缺受理和联审代办，真正让广大企业家和投资者在先进制造业集聚区发展如鱼得水、如沐春风。

三、合作机会

诚邀广大企业家，做兖州路商业综合体的“最佳合伙人”，依托先进制造业片区综合优势，共同开拓商业市场，实现互利共赢；本项目接受参与建设、股权投资等合作方式。

兖州路商业综合体项目（汽车城配套商业综合体）推介材料

一、项目情况

1. 项目选址：项目位于比亚迪员工生活区核心位置，兖州路、灵润路、竹贤南路合围区域，占地约 73 亩。四周为比亚迪厂区及员工宿舍，西侧为浮清河，东侧毗邻国际陆港，进出陆港物流车辆均此通过，属于国际陆港西作业区门户区域。

2. 项目规划：以满足周边产业工人“吃住行、游购娱”等需求为主旨，打造一体式生活服务平台。商业综合体分为商务区、购物区、娱乐区、餐饮区以及服务区五个功能区域。商务区主要包括总部写字楼、会展会议厅、商务酒店及餐饮，购物区主要包括各大品牌的专卖店以及日常生活用品的商店等，娱乐区则包括影院、KTV、游戏厅等场所，餐饮区则为消费者提供各类美食，服务区则包括洗浴中心、健身房、银行以及医疗中心等。

二、项目竞争优势

（一）省级战略优势。先进制造业集聚区位于航空港区东南部，开发面积 250.3 平方公里。片区已发展成为以比亚迪为龙头的新能源汽车产业主阵地，以国际陆港为核心的多维物流交通枢纽和国际货物集散地，已陆续招引比亚迪全产业链、惠科、富士康、腾美、坤达等一大批知名企业在片区落地。当前，片区正全力打造全省新质生产力发展主阵地和具有核心竞争力的先进制

造业新高地，投资者紧跟全省战略导向方能抢占政策红利。

（二）市场先机优势。先进制造业集聚区战略叠加、前景广阔，蕴含着播银收金的创富商机。至 2026 年汽车城规模将由 10 平方公里扩展到 30 平方公里以上，年工业产值超 3000 亿元，产业工人 25 万以上。产业工人平均年龄 35 岁、平均月薪 1 万元，消费潜力巨大，片区商业生活配套需求巨大，先进制造业集聚区将携手投资者以“红利”促“得利”，开辟“机遇共享”新蓝海。

（三）交通便捷优势：先进制造业集聚区 10 公里生活圈可覆盖机场、高铁、地铁、城铁、普铁、高速公路与快速路等多种交通枢纽，周边区域可达性较高，可为项目地周边区域带来远程客源。

（四）营商环境优势。2024 年 4 月省委编办批复成立正县级先进制造业集聚区管理办公室，定向负责片区招商引资、产业培育，为入驻企业和项目做好超级服务，当好金牌“店小二”。先进制造办致力于以“营商”换“赢商”，坚持把企业家作为最稀缺资源最宝贵财富，大力推行“拿地即开工、拎包即入驻”，持续深化多规合一、容缺受理和联审代办，真正让广大企业家和投资者在先进制造业集聚区发展如鱼得水、如沐春风。

三、合作机会

诚邀广大企业家，做兖州路商业综合体的“最佳合伙人”，依托先进制造业片区综合优势，共同开拓商业市场，实现互利共赢；本项目接受参与建设、股权投资等合作方式。

北港康平湖畔商业综合体项目推介材料

一、项目概括

（一）项目情况

康平湖畔商业综合体项目隶属北港总部经济和现代服务业发展区，位于雍州路与太湖路交叉口，占地 60 亩，总投资约 10 亿元；拟建设面积约 12 万 m²，其中地上约 8 万平方米，地下约 4 万平方米。

（二）核心特点

项目拟打造集购物、休闲、娱乐等多元化业态的立体商业体系，以引领消费新趋势，树立区域新地标。一是项目对标一线城市商业理念，以 Park（康平湖公园）+ Mall（商业综合体）的复合空间，打造北港顶级中央活动区·最美滨水会客厅·城市微度假景区；二是地块紧邻康平湖公园，可与康平湖站地铁口在地下一层直接相连，为北港核心区稀有 TOD（交通导向）+POD（公园导向）商业项目。

（三）目标市场

目标市场以周边住宅人口为主，当前项目半径 3km 范围内常住人口数量约 24 万。客群主要集中在家庭、青年、商旅等，满足家庭购物、青年娱乐及商旅休憩补给需求。

二、市场机会

（一）市场需求

项目位于北港成熟片区，周边住宅小区密集，5km 内竞品缺乏，亟需填补商业综合体空白，以满足区域一站式多元化商业消费需求。

（二）竞争优势

1. 规划优势：北港总部经济和现代服务业发展区总体规划面积 88.37 平方公里，功能定位为现代服务业集聚区、国际科教创新中心，重点发展总部经济、数字经济、文体娱乐、商务商贸、高等教育、科技研发服务、新一代信息技术、人工智能、元宇宙等，发展潜力巨大。

2. 交通优势：项目距郑州新郑国际机场 10 公里，高铁南站 20 公里，距离郑州东站 20 公里，紧邻地铁 2 号线康平湖地铁站，交通优势明显。

3. 配套优势：该地块紧邻康平湖公园与兰河生态园，形成生态景观绿廊。周边万科魅力之城、永威南樾、豫发国园、正弘中央公园等高品质住宅项目已交付入驻多年，已有超 20 万人入住。

三、实施计划

目前土地已摘牌，概念方案已完成，整体计划如下：

2025 年 1 月：确定合作方案；2025 年 5 月：完成项目设计及四证办理；2025 年 6 月：开工建设并启动项目招商签约；2026 年 12 月：主体工程完工；2027 年 9 月：室内装修工程竣工并通过竣工验收；2027 年 10 月：商业部分正式投入运营。

四、财务预测

（一）初期投资

项目总投资约 10 亿元，自投入运营 20 年内商业部分总营业收入可达 20.54 亿元，可分利润金额 12.5 亿元。

（二）收益模型

项目20年营收预测表

合计		第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年	第11年	第12年	第13年	第14年	第15年	第16年	第17年	第18年	第19年	第20年
出租租金单价(可租面积)	/	112.52	112.52	112.52	117.20	121.71	126.50	132.06	137.49	143.27	147.53	151.45	155.52	160.27	164.69	169.28	174.59	179.57	184.74	190.69	196.30
总收入(含税)	205409	4367	7394	7394	7850	8598	8939	9336	9723	10059	10360	10637	10925	11261	11572	11896	12272	12623	12989	13409	13805
总收入(不含税)	189626	4061	6839	6839	7259	7948	8261	8625	8980	9288	9564	9818	10082	10390	10676	10974	11318	11641	11976	12362	12725
总收入增长率	/	0.00%	68.41%	0.00%	6.14%	9.49%	3.94%	4.40%	4.11%	3.43%	2.97%	2.65%	2.69%	3.06%	2.75%	2.79%	3.14%	2.85%	2.88%	3.22%	2.94%
开业率	/	93.49%	94.79%	94.79%	96.09%	99.84%	99.84%	99.84%	99.84%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%	99.35%
运营成本(含税)	80293	2193	2790	2867	3022	3219	3361	3517	3675	3829	3988	3992	4145	4311	4478	4653	4843	5036	5238	5457	5680
运营成本(不含税)	74841	2067	2616	2686	2829	3013	3143	3286	3431	3573	3718	3722	3862	4014	4168	4328	4503	4680	4865	5066	5270
分润基数(含税)	125116	2173	4604	4527	4829	5379	5579	5819	6048	6230	6372	6644	6780	6950	7094	7243	7429	7587	7751	7952	8126
分润基数(不含税)	114785	1994	4224	4154	4430	4934	5118	5339	5549	5715	5846	6096	6220	6376	6509	6645	6815	6961	7111	7296	7455

五、合作机会

一是股权投资合作，共享运营收益；二是可根据合作方需求，另行商讨合作模式。

中原之窗配套综合体项目推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

为满足中原之窗门户区域高品质商业服务设施欠缺需求，提升区域商业公共服务设施服务水平，塑造中原之窗门户形象，满足周边中高端人才消费需求，由发展投资集团二级子公司河南航空港汇融服务有限公司摘地，后成立全资子公司进行项目开发运营。

（二）核心特点

本项目占地 37 亩，总投资约 5.5 亿元，将以国际消费中心城市中原之窗展示窗口为目标，拟引入场景式新消费文旅、美食、新潮商业、商务办公等复合型业态，引领城市形象重塑；着力为航空港区打造一个具有标杆示范性的“产业新城创意综合体”，成为沉浸式娱乐天地、潮流文化与创意灵感的交汇之地，构建区域级生活体验中心、全民生活新主义活力港湾，形成机场消费新门户，空港城市全新会客厅。

（三）目标市场

本项目建设引入新兴消费业态，以内容+体验的场景式新消费文旅，匹配机场门户区位，打造新商业文旅标杆，促进航空枢纽港片区商业服务高质量发展，提升中原之窗门户区域公共服务设施水平，具有一定的社会效益。

二、市场机会

（一）市场需求

目前片区存在无集中商业，消费活力不足、商业品质不高、特色不显等问题，与区域产业发展要求不符，亟须促进产业转型升级。

（二）增长潜力

以内容+体验的场景式新消费文旅，匹配机场门户区位，打造新商业文旅标杆，促进航空枢纽港片区商业服务高质量发展，提升区域中高端公共服务设施水平，满足区域发展需求。

（三）竞争优势

本项目紧邻新郑机场，可承接商旅人群、航司人员、港区居民消费需求，促进片区整体消费升级，拟引入航天主题娱乐科技城·航天科普文旅基地、神兽亲子·益智闯关型乐园、影院新物种、湖畔汤泉、特色餐饮、新潮零售等新兴功能业态，打造全新消费中心，以艺术、功能、价值兼具的大师级建筑构造，打造城市新名片。

三、实施计划

（一）开发阶段

该项目土地已于11月12日发布出让公告，预计12月11日摘地。计划2024年底开工建设，2025年底交付运营。

（二）支持系统

该项目需求资源丰富、资金充足的商业招商运营合作方以及

酒店、写字楼业态开发运营方。

四、财务预测

（一）初期投资

项目总投资约 54903 万元。

（二）收益模型

本项目初步方案计算期内项目收入约 67000 万元，总成本费用约 50000 万元（不含税），利润总额约 12000 万元。

（三）资金需求

本项目拟申请银行融资 38000.00 万元，占项目总投资的 69.21%；自筹资金 16903.15 万元，占项目总投资的 30.79%。

五、合作机会

该项目愿寻求资金充足的合作伙伴，需求资源丰富的商业招商运营合作方以及酒店、写字楼业态开发运营方，合作模式可根据项目具体业态及开发阶段灵活商谈。

荟聚新生活商业综合体（北港城商业综合体）

推介材料

一、项目概述

（一）项目情况

北港荟聚新生活商业综合体项目位于太湖路与凌风街交叉路口东南角，康平湖中央公园对面，紧邻康平湖地铁口，占地面积约 33 亩，地上建筑面积 5 万平方米，其中办公公寓 1.8 万平方米，商业 3.2 万平方米，物业配套 126 平方米；地下建筑面积 3 万平方米。用地性质为商业服务。

（二）核心特点

项目拟打造集购物、休闲、娱乐等多元化业态的商业体系，以引领消费新趋势。**一是**项目对标一线城市商业理念，以Park（康平湖公园）+Mall（商业综合体）的复合空间，打造北港滨水景观商业中心；**二是**地块与康平湖公园一路之隔，在康平湖站地铁口地下一层直接相连，为北港核心区稀有TOD（交通导向）+POD（公园导向）商业项目；**三是**周边配套成熟，具备“七通一平”条件，项目拿地后可快速开工建设。

（三）目标市场

目标市场以周边住宅人口为主，当前项目半径 3km 范围内常住人口数量约 24 万。客群主要集中在家庭、青年、商旅等，满

足家庭购物、青年娱乐及商旅休憩补给需求。

二、市场机会

（一）市场需求

项目位于北港成熟片区，周边住宅小区密集，5km内竞品缺乏，亟需填补商业综合体空白，以满足区域一站式多元化商业消费需求。

（二）竞争优势

1. 规划优势：北港总部经济和现代服务业发展区功能定位为现代服务业集聚区、国际科教创新中心，重点发展总部经济、数字经济、文体娱乐、商务商贸、高等教育、科技研发服务、新一代信息技术、人工智能、元宇宙等，发展潜力巨大。

2. 交通优势：项目距郑州新郑国际机场 10 公里，高铁南站 20 公里，距离郑州东站 20 公里，紧邻地铁 2 号线康平湖地铁站，交通优势明显。

3. 配套优势：该地块紧邻康平湖公园与兰河生态园，形成生态景观绿廊。周边万科魅力之城、永威南樾、豫发国园、正弘中央公园等高品质住宅项目已交付入驻多年，已有超 20 万人入住。

三、实施计划

拟向社会投资人推介，并根据投资人需要协助项目尽快完成落地建设和运营。

四、财务预测

项目总投资约 52000 万元。后期根据项目投资方的投资规

划，进行收益和财务回报的测算。

五、合作机会

诚邀广大企业家，共同开拓商业市场，实现互利共赢；本项目接受参与建设、股权投资等合作模式。

智荟商业街服务中心项目推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

智荟商业街服务中心项目位于河东第二安置区爱鼎路与天德街交叉口东北角，占地面积约 26 亩，项目填补了河东安置区商业项目空白，满足了安置区居民商业服务设施欠缺需求，提升了区域商业公共服务设施服务水平。

（二）核心特点

项目建设内容主要为社会公共服务配套，集公益服务、宾馆、电影院、超市、餐饮服务、生活购物广场于一体，打造“吃喝玩乐购”一条龙服务，构建“15 分钟便民生活圈”，使广大市民享受到更便捷的公共服务，实现经济效益、社会效益双提升。

（三）目标市场

项目服务半径主要是 3 公里以内的核心客群，满足周边居民高频的日常综合消费需求，也满足消费品质升级的需求。项目定义为“社区社交生活中心”，突出生活化、社交性、体验感，强化服务性功能，做片区的生活中心、亲子中心、运动中心和健康中心。

二、市场机会

（一）市场需求

项目所在的河东第二安置区拟安置人口规模将达到5万人，对电影院、超市、餐饮服务、生活购物等商业服务需求强烈，有巨大的市场潜力。随着城市化进程的加快和居民对生活质量要求的不断提高，必要的商业配套也能够有效提升区域价值，吸引更多的消费者和投资者。

（二）增长潜力

社区型商业中心辐射范围较小，但穿透力很强，周边居住人群相对密集，具备便捷性、体验性、贴近居民消费的特征，有着广阔的市场发展前景，因为市场无论如何变化，刚需型消费都具备长盛不衰的根基，消费品质升级亦是时代的主旋律。

（三）竞争优势

社区型商业中心是“家的延伸”，而居民在家庭生活中的部分升级需求需要更大的载体，项目作为社区公园、社区客厅、社区餐厅，不仅是一个商业场所，更是服务于社区、服务于社会的重要节点，承载公共服务和社交生活等功能。

项目旨在创新构建社交生活场景。“社区社交生活中心”的定位以场景构建为载体，围绕主流客群的生活需求构建场景，找出处于各生命周期的各类型客户的需求共性，引导规划设计和业态品牌的创新。

项目重在打造服务式商业与智慧商圈。物超所值的服务理念和多元的业态组合，是社区型商业中心的引流法宝，实体商业在客户服务和体验性上的优势是电商无法模仿的，项目通过为消费

者营造舒适惬意的气氛，在满足社区居民个性化、多层次的情感和服务需求上做足文章，以服务式商业形成高客户黏性。

三、实施计划

（一）开发阶段

该项目土地已完成报批手续，计划2025年8月开工建设，2026年8月交付运营。

（二）支持系统

该项目需求资源丰富、资金充足的商业招商运营合作方以及社区商业中心开发运营方。

四、财务预测

根据后期项目投资方的投资规划，进行收益和财务回报的测算。

五、合作机会

该项目愿寻求资金充足的合作伙伴，需求资源丰富的商业招商运营合作方以及社区商业中心开发运营方，合作模式可根据项目具体业态及开发阶段灵活商谈。

上城公园智慧立体停车场项目推介材料

一、项目概况:

上城公园智慧立体停车场项目位于洞庭湖路和相州街交叉口东南角，项目位于北港成熟片区，周边住宅小区密集，5km内竞品缺乏，群众停车困难，目前土地性质为公园绿地，公园绿地面积约30亩，为满足北港区域高品质服务设施欠缺需求，提升区域商业公共服务设施服务水平，塑造北港门户形象，满足成熟区域停车难和消费需求，拟引入社会资本建设运营该公园绿地，根据投资情况配建6亩用于建设公园智慧立体停车场和城市商业，商业布局有时尚休闲商业、时尚餐饮、咖啡饮品、连锁快餐、时尚零售、鲜花礼品、面包甜品、宠物店、便利店、儿童游乐、美容美发等。

二、市场机会:

(一) 市场需求

项目位于北港成熟片区，周边住宅小区密集，5km内竞品缺乏，群众停车困难，与区域发展要求和人民群众需求不符，亟须进行停车场建设和商业配套。该项目建成后能极大的促进区域发展，满足周边居民对绿地及商业配套的需求，成为新的休闲聚集地，吸引全市居民来此休闲消费。

(二) 竞争优势

1. 规划优势: 北港总部经济和现代服务业发展区总体规划面

积 88.37 平方公里，功能定位为现代服务业集聚区、国际科教创新中心，重点发展总部经济、数字经济、文体娱乐、商务商贸、高等教育、科技研发服务、新一代信息技术、人工智能、元宇宙等，发展潜力巨大。

2. 交通优势：项目距郑州新郑国际机场 10 公里，高铁南站 20 公里，距离郑州东站 20 公里，紧邻地铁 2 号线康平湖地铁站，交通优势明显。

三、实施计划：

拟引入社会资本建设运营该公园绿地。

四、财务预测：

预计总投资 0.7 亿元。

五、合作机会

项目的成功离不开共同成长和共同发展，我们将坚持“市场化”发展方向，携手民间投资者、合作伙伴，构建开放创新、互利共赢的产业发展模式。项目合作模式包括但不限于联合创始人方式（包括民资 100%持股、民资控股、民资参股）、F+EPC+O、F+EPC、参与建设、委托运营等方式。

园博生态城项目推介材料

一、项目概述

园博生态城是以园博园这块“金字招牌”为核心，围绕港产城融合发展，打造生态宜居活力新城的开发项目。该项目叠加“文化、历史、生态、居住、商业、商务”等元素，打破园博园固有边界，建设“园博生态城”。该项目通过生态手法，探索可持续发展新方式；融入传统元素，续写诗意传统园林；引入新锐艺术，打造潮流话题，探索审美新高度；创造公共空间，惠及大众日常；采用新技术，推动跨学科科学技术的融合与展示；赋予诗意，探索园林中的哲思与诗意表达；完善基础设施，推动宜居城市可持续发展；结合生产和教育，推动有参与性、乡土性、教育意义的可持续园林探索。

（一）项目背景

2024年3月，园博园经营管理公司主导完成园博园片区规划方案及片区开发方案，2023年5月通过管委会会议研究。一是原则同意城市设计工作思路、文本理念。后续由园博园生态城指挥部、园博园经营管理公司负责，结合该城市设计思路，明确将园博园发展为园博城的可持续发展的理念，将园博园由封闭单一的旅游景区，通过开放和不断迭代成为延展至整个片区的超级城市公园，营造不断生长的全域式山水田园城市，注重创建宜人的街区尺度和植入多层次公共文化设施，打造以设计和创意

引领的国际生态园林城市样板。二是原则同意园博生态城片区开发方案思路，按照工作计划立即启动片区咨询方案招标工作，尽快完成片区开发咨询成

果，和意向央企签订框架协议启动片区开发前期准备工作。

（二）项目具备条件

一是园博园和苑陵故城 2 处旅游资源，园博园占地 1785 亩，苑陵故城遗址公园占地 1920 亩，是航空港区唯一一家国家级重点文物保护单位。二是周边基础设施道路已经基本完善，给排水、电力、燃气、热力等主管网基本铺设到位，成熟地块达到七通一平，其中商业地块 4 宗，总面积约 130 亩；居住地块 5 宗，总面积约 215 亩，国有平台公司航空港投资集团均已取得土地使用权。三是周边商业配套已经具备，国际会议中心、洲际 VOCO 连锁酒店已经投入使用，商业综合体园博 MALL 正在招商，中乐六星森林酒店项目正在建设。四是一批产业项目，中阿、中柬、中法、中邮项目正在签约落地。

（三）目标市场

一是具备片区开发能力的央国企，进行园博生态城项目整体开发；二是针对成熟商业地块，具有高端商业建设、运营的企业进行开发建设；三是针对成熟高端住宅地块，建设美学生活区、园林社区。

二、市场机会

片区位于航空港区核心区域，交通便利，生态基地比较好，

基础设施相对完善，同时具备园博园和苑陵故城两处旅游资源，但是商业配套、高端住宅相对匮乏，急需通过高端商业、高端住宅、高科技产业园区建设等，吸引追求品质生活人群。

片区以高质量的规划引领，通过可持续发展的理念，围绕港产城融合发展，打造宜居、宜业、宜游的“生态之城、文旅之城、创意之城、活力之城”。

三、合作模式

结合园博生态城规划设计及开发建设思路，可采取以下两种合作模式：一是与平台公司合作联合开发；二是独立投资开发建设。

2024 年 11 月 16 日

国际交流中心项目推介材料

中原医学科学城国际交流中心项目，项目位于双鹤街东、鹤北环路南、雍州路西区域。用地面积 40200 平方米(折合 60.30 亩)，总建筑面积为 138666.86 平方米。共有 4 个单体，其中地上建筑面积 71519.51 万平方米，地下建筑面积 67147.35 平方米。建筑功能主要为会议中心、五星级酒店和精品商务酒店。其中会议中心可容纳 1200 人同时开会，酒店总共 504 间，其中五星级酒店房间数为 315 间，精品商务酒店房间数为 189 间。

一、项目背景

本项目发展定位符合《关于促进消费扩容提质加快形成强大国内市场的实施意见》（发改就业〔2020〕293 号）、《郑州航空港经济综合实验区“十四五”发展规划和二〇三五年远景目标纲要的通知》（郑港〔2021〕39 号）、“平急两用”公共基础设施建设的要求，项目的建设有利于完善郑州航空港中原医学科学城片区高端服务业配套，能够同时满足举办高规格、综合性、国际性会议及文化交流活动需求，并提供相关的住宿、餐饮、展览等配套服务。

二、市场机会

目前郑州航空港区域高端酒店较少，本项目主要解决的是中原医科城片区的各项大型会议、论坛的住宿需求，航空港区内相关酒店规模均较小且距离本项目较远，与本项目一定程度上避免

同质化竞争，反而形成互补，满足不同顾客的需求。

三、实施计划

本项目位于中原医学科学城片区，主导产业为科技研发、生物医药、生命健康。具体位于鹤北环路以南、双鹤街以东，紧邻双鹤湖地铁站。项目计划 2024 年 11 月中旬全部出正负零，12 月底完成主体结构封顶，2025 年 1 月开始室内装修施工，2025 年 7 月底前完成室内装修工作。

根据本工程实际情况，项目建设单位组建项目建设领导小组，负责项目的组织、协调与管理，并负责控制项目建设的进度、质量和投资。

四、财务分析

本项目估算总投资 178867.16 万元，其中：工程费用 146631.22 万元，工程建设其他费用 19291.62 万元，基本预备费 7744.32 万元，建设期利息 5200.00 万元。

五、盈利能力分析

本项目按照计算期：项目计算期 15 年，其中：建设期 1 年，运营期 14 年；项目财务评价计算体系（即收入、成本）均按不含税计算；所得税率为 25%。项目运营期内收入主要为酒店建设补贴收入、国际交流中心收入、酒店客房收入、餐厅出租收入、宴会厅出租收入、酒店商业出租收入、酒店配套设施收入、机动车充电桩收入。郑州航空港区专门出台了《关于支持建设高星级酒店发展的若干措施》，助力完善商业配套。措施提出，对投资

新建的五星级酒店按最高 1800 元/平方米的标准给予建设补贴，最高补贴 7200 万元；本项目建筑面积 138666.86 m²，按最高补贴标准 7200 万元进行补贴。

项目运营期内营业收入（不含税）237243.49 万元，总成本费用（不含税）160005.14 万元，税金及附加 16465.51 万元，利润总额 67972.83 万元，所得税 16993.21 万元，扣除奖励费后净利润 47920.85 万元，息税前利润 106654.06 万元，息税折旧摊销前利润 198819.45 万元。

六、财务可持续性分析

从经营活动、投资活动和筹资活动全部现金流量来看，计算期内各年累计盈余资金都大于零，运营期不需要增加维持运营所需投资，说明本期项目有足够的净现金流量维持正常生产运营活动，而且累计盈余资金逐年增加，项目的现金流量状况较好；因此本项目具备较强的财务盈利能力。

七、寻求合作伙伴：

本项目建设单位郑州航发置地有限公司成立于 2023 年 9 月 28 日，拥有一支经验丰富、专业素养高的团队，致力于酒店项目的规划、设计、建设和运营。通过精准的市场定位、科学的运营管理，我们将确保合作伙伴的投资回报最大化。同时，我们还将提供全方位的技术支持和培训服务，确保合作伙伴无后顾之忧。本项目具有以下优势：

1、市场优势：依托郑州航空港区的交通优势和医学科学城

片区的庞大客流，酒店项目具有广阔的市场前景；

2、品牌优势：万豪作为国际知名品牌，拥有成熟的酒店品牌和良好的市场口碑，为您的事业成功保驾护航。

3、运营优势：成熟的管理运营方提供成熟的运营模式和管理经验，帮助您轻松实现盈利目标。

4、人才优势：专业的团队将为您提供全方位的技术支持和培训服务，助力您事业腾飞。

如果您对中原医学科学城国际交流中心投资感兴趣，希望成为我们尊贵的合作伙伴。我们期待着与您携手共创美好未来，共同开启中原医学科学城国际交流中心新篇章！

鹤舞华庭高品质住宅项目推介材料

一、项目概述

本项目位于郑州市航空港经济综合实验区，东接生物科技一街，南望公园北一路，西临雍州路，北靠公园北二路，用地面积为 57773.7 m² (折合 86.66 亩)，规划总建筑面积 99397.34 m²，其中地上建筑面积 61018.13 m²，地下建筑面积 38379.21 m²。主要建设高品质住宅、配套商业，规划为高层、洋房、叠拼、双拼产品。

二、市场机会

(一) 交通便利，配套完善

项目用地位于公园北二路以南、雍州路以东，南侧紧邻双鹤湖中央公园，自然景观优越；距离双鹤湖地铁站 110 米，路网通达、交通便利；1.5KM 范围内配套有郑州航空港区科技一街小学、郑州航空港外国语高级中学，教育资源丰富，生活条件便利。

(二) 高层次客源充足

项目周边潜在客源充足，为销售提供有利支撑，项目北侧 1.5KM 为中原医学科学城，目前共入驻企业 1068 家，个体工商户 815 家，市场主体合计 1883 个；西北侧 1.2KM 为已开工建设的郑州大学医学院新校区，占地约 2400 亩，后期容纳师生约 1.6 万人。

三、实施计划

该项目为航发集团通过股权收购方式获取，根据股转协议约定，首批股权转让款支付后即可办理项目公司工商变更，计划2024年11月份月初启动勘察设计、造价咨询单位招标，12月份开始项目土方开挖。

四、财务预测

项目估算总投资额约8.5亿元，其中土地款及相关税费4.1亿元（已缴纳），项目建设总投资约4.4亿元，经初步测算，项目投资税后财务内部收益率为5.91%。

五、合作机会

根据项目开发建设资金需求，寻求股权合作、融资服务等多方位合作。

郑州航空港垃圾分类体系建设项目推介材料

一、项目概述

（一）项目背景

在全区既有设施基础上，开展低值可回收、废旧纺织品等“生活垃圾分类+资源回收”体系建设及运营工作，进一步健全“回收站-中转站-分拣中心”三级回收网络的布局。主要建设内容包含，垃圾分类基础设施建设、物流清运系统、再生资源分拣中心、数智管理平台。

项目前 3 年，先在建成区已开展垃圾分类工作的 7 个办事处（约 151 个小区 14 万户）实施，然后再利用 3 年的时间，将项目覆盖范围拓展到全区 747 平方公里、含 5 个镇、4 个乡、13 个街道。

（二）核心特点

本项目涵盖全区的“生活垃圾分类+资源回收”体系建设及运营工作，总投资约 4.28 亿元，将以在全区既有设施基础上，进一步健全“回收站-中转站-分拣中心”三级回收网络的布局，即通过统筹建设垃圾分类体系前端的回收站点，优化提升中转站点功能，分步布局建设北港南港分拣中心，实现六化目标：设施布局科学化、物流运输高效化、回收人员整编化、分拣设备现代化、供需信息对称化、全程数据可视化，打造全省示范标杆。

（三）目标市场

先在建成区已开展垃圾分类工作的 7 个办事处（约 151 个小区 14 万户）实施，然后再利用 3 年的时间，将项目覆盖范围拓展到全区 747 平方公里、含 5 个镇、4 个乡、13 个街道，具有一定的社会效益。

二、市场机会

（一）市场需求

目前全区垃圾分类和回收工作中存在“分类不准、利用率低，链条不全、处理粗放”等问题。通过“生活垃圾分类+资源回收”体系建设解决以上问题，推动全区垃圾分类工作从“有没有”向“好不好”提质转型，对保护和改善我区生态环境、促进“无废”城市建设和低碳循环经济的发展具有重要意义。

（二）增长潜力

开展低值可回收、废旧纺织品等“生活垃圾分类+资源回收”体系建设及运营工作。拟建设航空港区垃圾分类处理市场化运作体系，项目主要投入类别由三部分构成，分别为：

（1）回收基础设施建设（回收小屋和回收中转站）、清运车辆和再生资源分拣中心；

（2）设备：清运车辆和再生资源分拣设备；

（3）数智平台建设运营技术服务。

从第一年开始至第六年依序投入 4088 万元、7639 万元、11981 万元、4445 万元、10248 万元、4399 万元，累计共约 42800

万元，预期年平均收益在 1008 万元。

（三）竞争优势

郑州航空港经济综合实验区管理委员会给予补贴内容如下：按照每月户均 10 元的标准给予运营补贴；每建设一个回收点位给予每年 2 万元的建设补贴，连续补贴三年；鼓励将现有垃圾箱房升级改造为回收点位，每改造一处，给予每年 1 万元的改造补贴，连续补贴三年；垃圾分拣中心，每建成一座，给予建设总金额 20%的奖补。

三、实施计划

（一）开发阶段

- 1、该项目已于 10 月 22 日，确定工作专班、启动了“航空港区资源循环公司”的注册和人员配置等事项。
- 2、10 月 24 日启动行业调研、企业洽谈对接工作。
- 3、11 月 9 日确定再生资源分拣中心位置。
- 4、拟定 11 月底前完成合作企业、合作模式的确定。
- 5、拟定 12 月底前完成垃圾分类建设体系工作，含基础设施、清运物流、再生资源分拣中心和数智化管理平台。

（二）支持系统

该项目需求资源丰富、资金充足、行业经验丰富的商业招商运营合作方以及资源回收类业态开发运营方。

四、财务预测

（一）初期投资

项目总投资约 42800 万元。

（二）收益模型

全区现有居住人口 90 万人，预计每万人、每年可产出低值可回收物约为 2016 吨/年，按照价格 1000 元/吨、居民生活垃圾一般低值可回收物的利润率 20%的比例来计，年均收益为 1008 万元。本项目偿债能力有保证，且具有一定的投资回报。

（三）资金需求

本项目拟申请银行融资 25680 万元，占项目总投资的 60%；自筹资金 8560 万元，占项目总投资的 20%。

五、合作机会

该项目愿寻求资金充足的合作伙伴，需求资源丰富的商业招商运营合作方以及资源回收类业态开发运营方，合作模式可根据项目具体业态及开发阶段灵活商谈。

郑州航空港经济综合实验区国土空间总体规划（2021—2035年）

图例

居住用地	教育用地	公用设施用地	工业用地	公园绿地	水域
机关团体用地	体育用地	商业服务业用地	机场用地	防护绿地	其他非建设用地
科研用地	医疗卫生用地	工业用地	港口码头用地	广场用地	规划道路
文化用地	社会福利用地	物流仓储用地	道路与交通设施用地	特殊用地	铁路用地及站点
					西气东输管道
					规划范围
					县(市、区)界
					市域界

图纸编号: 22