

合作共赢 顺势而为

——郑州华南城汽配市场举办VIP客户联谊会侧记

作为郑州汽配市场外迁的主承接地，郑州华南城汽配配件市场在中部汽配配件产业中起着引领作用。本着“稳商、助商、扶商、富商”的理念，在近日举办的客户联谊会上现场公布三大优惠政策让商户们如沐春风，切实感到市场方的诚意与合作愿望。对于已具有了天时、人和、政策优势的郑州华南城汽配配件市场，商户们可谓心仪已久，虽然郑州华南城仍存在一些诸如交通不便等问题，但相信办法总比困难多，一定会解决的，商户对此坚信不疑！



■ 焦岚

2013年8月22日下午，郑州华南城汽配配件市场VIP客户联谊会在郑州永和铂爵国际酒店倾情上演。相关领导及商户代表600余人参加了本次联谊会。

随着中国经济的发展，人们生活品位和眼界提升，专业批发市场整合升级就显得尤为紧迫。郑州华南城正是应运而生，顺势而为，从硬件到软件倾力打造中原首家、全国知名的专业批发市场集群，汽配配件市场则是其中的重中之重。

一个新开业的市场，再响的品牌也需要培育的过程。郑州华南城汽配配件市场为了缩短此过程，一方面通过品牌折扣店聚集零售人气，通过专业展会吸引专业买家；另一方面，集团开展“金种子计划”，把在各地华南城中商业模式好、产品有发展前景、最能集聚人气的商户，通过内部联动、资源共享，从一座华南城引进到各地华南城，以此确保汽配配件市场长久兴旺。

商贸物流中心崛起于中原

此次联谊会首先由郑州华南城总经理温国辉先生致辞。他对郑州华南城的项目进展进行了详细汇报，并从华南城的品牌实力、经营管理能力、政府政策导向及市场的发展趋势等方面进行了独到的分析。众所周知，商户选择市场主要考虑来市场之后能不能赚到钱，能不能赚到钱要看市场旺不旺，而市场能否兴旺主要取决于开发者的品牌和实力，以及市场运营理念和运营能力。华南城集团在深港联合交易所上市，致力于打造现代化综合商贸物流城，有十余年的专业市场运营经验，这也是郑州华南城汽配配件市场必将执掌中原汽配产业牛耳的原因之一。

另外，政策导向和政府支持力度以及专

业市场的发展趋势也是重要因素。《郑州市人民政府关于加快推进中心城区市场外迁工作的实施意见》以及《2013年中心城区市场外迁工作方案》等政府文件的相继出台表明，郑州三环以内市场外迁势在必行。通过对中心城区现有市场业态分析，结合郑州都市区建设的特点和定位，中心城区外迁以华南城项目为核心，作为外迁主要承接地，形成“一区”。

河南省商务厅经协处副处长赵大建先生，从河南省招商引资的宏观角度为在场朋友讲述郑州华南城在中原经济区建设中的巨大推动作用。他说，随着中部崛起战略的不断深化和中原经济区上升为国家战略，郑州进入了一个大开放、大发展的历史阶段。此时的郑州迫切需要一个国际化、现代化、超大规模、具有强劲辐射力的商贸物流城，郑州华南城的诞生恰恰符合这一历史大势。

考虑到目前郑州市大型专业市场主要集中在城市中心地区，自身很难进一步扩大规模，而且对城市中心区的交通、消防、市容等造成很大负面影响。郑州华南城选址新郑市龙湖镇，既避开了郑州城市中心区繁忙拥挤的交通，减少市场大物流对市中心交通环境的冲击，又可以通过合理的交通接驳融入到郑州市发达的公路和铁路运输网络中。

华南城乃市场外迁主承接地

作为郑州市场外迁工作的主管部门，郑州市市场外迁办副主任龚旭先生也发表讲话。他说，市场外迁与郑州市、新郑市政府等相关部门一起，为郑州华南城的市场承接提供保障与支持。

郑州市市场外迁工作推进小组，将以健全例会、督导工作推进落实机制，指导郑州华南城项目招商及外迁工作为重点，确保郑州华南城项目在郑州市中心城区批发市场外迁中



起到主要承接地的作用。

龚旭说，他看到了郑州华南城在市场承接方面所作出的巨大努力。从去年开始，市场外迁办与郑州市各级政府领导一起，不止一次在郑州华南城召开工作推进会，竭尽全力帮助华南城解决工程建设中遇到的问题，也在各个方面积极配合项目招商。而作为郑州华南城综合专业市场的主力业态，郑州华南城汽配配件市场的建设和招商也有了很大进展。

他着重强调了郑州华南城汽配配件市场在中部汽配配件产业中的领导作用，同时指出，郑州华南城汽配配件市场是郑州汽配市场外迁的主承接地。

配套物流电商一个都不能少

郑州华南城汽配配件交易市场不但具备前所未有的宏大规模，而且依托乾龙物流专业的运营团队，在仓库配备、仓库管理、安全防护、物流配送方面，都有规范化、科学化的统一标准。

乾龙物流郑州公司常务副总经理刘富荣先生对郑州华南城打造的百万平方米综合商贸物流园进行了说明。郑州乾龙物流园位于华南城南侧，占地面积2300亩，仓储面积128万平方米，公共仓库群、加工仓储区、综合性货运代理市场、办公信息大楼、综合服务区分是它的五大功能分区，调度指挥中心、信息管理中心、车辆管理中心、职教培训中心、仓储运营中心是五大中心。郑州乾龙物流园是

中原地区物流龙头项目，将孵化和拉动一批物流经营企业，形成中原地区最完善、最强大的物流产业链。

针对华南城商户，仓储费率低至市场价80%；并提供装卸、包装、配送等一条龙服务；并提供电商物流、快递、供应链金融、各区域华南城连锁配送等服务；免费提供仓储管理信息系统供商户使用，有效降低客户自管模式下的物流运作费用。

新市场的形成和快速发展离不开现代物流业的支持，以郑州华南城为中心的新商贸区域中心的发展，加上完善的物流体系支持，真正为广大汽配配件商户提供高效的仓储物流服务。而电子商务平台将是郑州华南城汽配配件市场提供给商户的另一大优势。在大数据时代，华南城集团旗下公司华南城网通过先进的信息化技术，整合商家优秀的产品优势，通过落地实体华南城，构建线下线上立体分销通路体系。

华南城网电子商务有限公司营销总监秦选伟先生说，“实体+网络”模式才是未来电商的发展趋势。华南城网通过数据整合线上线下分销通路建设，网络人才队伍建设，整合营销宣传，金融服务，整合优势资源，帮助商家实现数据化精准营销。依托实体华南城，华南城网打造线上线下互动融合的立体化服务模式，帮助中小企业建立低成本、大平台、品牌化的运作经营机制，成为中国最大的实体市场电子商务平台。

正视问题解决问题让商家满意

活动最后，郑州华南城副总经理兼招商中心总经理王鹏飞先生上台，他回顾了华南城成立至今十年来的发展历程，既不回避问题，也不放弃希望。他告诉在座朋友：“华南城目前所处位置偏僻、交通暂时还不够便利、配套不够齐全、人流量暂时还不大等问题都是客观现实。但困难的背后往往隐藏着机遇。我相信在座的各位能从问题中发现机遇，最终成就自己事业。”

事实上，对于华南城而言，直面困难，解决问题一直都是企业发展的灵魂所在。华南城从成立之日起就积极向政府反馈，用政府给予的各项优惠政策让利商家。郑州华南城所有物业50%出售，50%自留。“华南城不是买卖家，而是合作。”

本着“稳商、助商、扶商、富商”的理念，本次联谊会活动现场公布三大优惠政策：对于原已认筹老客户，在汽配配件开盘时候成功选铺可以额外享受每间5000元房款优惠；已办卡未认筹的客户，从客户联谊会召开之后两周内完成会员升级的客户，开盘当天成功选铺可额外享受每间2000元房款优惠。这些优惠政策让在场商户感受到了华南城互利共赢的诚意。

华中最大专业照明灯具市场 落户五洲建材城

五洲灯世界招商推介会圆满成功

■ 辛浪

8月20日上午，五洲灯世界招商推介会在湖北武昌高铁凯瑞国际酒店会议厅隆重举行，来自湖北、广东、云南、山东、河南、福建、江苏等近200多灯具厂商参加了本次盛会，本次招商推介会由武汉五洲灯世界主办，湖北珩生五洲建材股份有限公司、狂飙传媒集团协办，省市区政府相关部门领导、广东省照明电器协会、江门市照明行业协会、广州江西商会、中山市古镇商会代表、湖北珩生集团领导、各银行主要负责人以及武汉市新闻媒体也参加了此次招商推介会，一起推动湖北照明灯具行业市场繁荣大发展。

本次招商推介会由五洲灯世界董事长方瑞华主持，他强调，五洲灯世界是目前华中地区经营规模最大、卖场管理最规范、行业最专业、配套最齐全、商家最集中、品牌最多的超大型一站式采购交易中心，是政府指定汉口北唯一的大型灯具市场，对传统灯具市场进行全面提升升级。他还隆重向各大厂商介绍了五洲灯世界的相关招商政策，尤其推出的“签约3年免1年半、30万方大仓储0元起租”的政策，受到了商户的积极响应。

五洲灯世界整体经营面积达16万平方米，是华中地区照明行业规模最大的灯具卖场，可容纳1000多户商家同场经营，是华中照明品牌最大成长平台。目前，意向入驻的商家有金达照明、诺克照明、吉豪照明、新特丽照明、雷士照明、雷蒙照明、欧普照明、宏光照明、米尼照明等，卖场全面开业后，每天将吸引几千顾客到场采购，充分满足中高端消费者需求。

华美国际汽配城 举办“千商汇聚”大型晚宴

■ 顾爽

近日，由内蒙古华美国际汽配城举办的中国北方汽配用品交易会“千商汇聚”大型晚宴在内蒙古国际会展中心3楼宴会厅举办，众多华美国际汽配城业主、经销商等近千嘉宾齐聚一堂参加晚宴。

据北方新报报道，在庆典活动上，来自歌舞团的演员们为大家献上了丰富多彩的文艺演出，歌舞、魔术、呼麦等多种表演形式让现场观众大饱眼福。华美国际汽配城总经理秦二华向记者介绍，华美国际汽配城是由广东华美国际投资集团有限公司投资8亿元建设的汽车配件用品大型专业市场，是呼和浩特市政府重点项目，同时也是全国工商联汽车摩托车配件用品业商会重点培育市场。

据了解，华美国际汽配城项目建于呼和浩特玉泉区南二环与西二环交汇处，占地约17万平方米，总建筑面积约15万平方米。规划有市场交易区、华美商务酒店、华美商务公寓等，集品牌展示、批发零售、出口贸易、电子商务、快修美容、物流配送、金融服务、商住配套共八大功能为一体。

江西万年五金批发市场 年底投入使用

■ 网易

近日，记者获悉，江西省目前唯一一家国家级专业五金批发市场落户万年，在今年年底投用后，将成为江西首个一站式五金机电品牌集散基地，可降低40%的中间环节成本。

“这个项目等于是把浙江的永康五金城搬到了江西，并且还有专业的物流配套，它带来的最现实的意义就是砍掉了以往层层代理的中间成本。”江西省交通運輸与物流办公室主任介绍说。该项目负责人也向记者证实，项目砍掉了区域和一级代理的环节，商品价格至少可降低40%左右。

银企合作谋“双赢” 浙江稠州商业银行服务上海宝欢汽配城商户

■ 新晚

近日，浙江稠州商业银行上海分行会同宝欢汽配城市场方对市场内的小企业进行了金融服务宣传活动。为响应上海银监局“送金融服务进社区、进市场、进农村”的号召，稠州银行利用自身业务模式的优势大力推进小微企业金融服务，对市场内的商户和客户进行了金融理财知识的宣传，提高城区边缘的广大群众金融业务认知度和反假防诈骗意识。

稠州银行挑选著名的嘉定上海宝欢汽配城进行金融服务的活动主要是市场中小微企业集中，且这些小小公司小企业经营情况良好，市场客户流量大。

在8月17日的活动现场，该行根据对市场商户经营方式和客户的实际需求，对参会人员一一介绍推荐了“市场通”、“E市通”、“国际通”、“如意财富”等几大业务品牌，“小微企业信贷产品还款方式创新”等优惠政策；同时也推出POS收单业务、理财定价等。稠州银行着重宣传了相关金融产品。理财产品、网银汇款免费、义卡借记卡全球银联ATM跨行取款免手续费等优质服务及产品。

活动当天，稠州银行联合市场管理方与各家商会及市场内知名企业，联合举行了“银企洽谈会”。面对参会的小微企业提出的金融需求和自身的情况，稠州银行向各家商会重点介绍了结算及贷款业务。会后稠州银行进行了实地考察，了解商户的实际需求及存货情况，加深了银行与小微企业间的互相了解，增进了双方的合作关系。

稠州银行目前正在举办的“稠行进万家”活动切实将金融服务送入小微企业集中的市场和社区，并力争做到以点带面发挥连带效应，进一步将金融服务深入到小微企业中。

中国川南五金城 被授予“全国重点培育市场”

■ 李远驰 江楠

8月31日上午9时，位于自贡的四川理工学院报告厅内座无虚席，能容纳近千人的报告厅内坐满了来自川内各地的客商、政界精英、商界人士，他们是来参加“2013中国自贡城市建设与服务业发展”大讲堂活动的，在活动中，专家、学者们的精彩演讲引得台下气氛热烈。在此次活动中，全国工商联五金机电商会授予中国川南五金城“全国重点培育市场”牌匾仪式，与此同时，中国川南五金城全球招商启动仪式也一并举行，在现场，品牌商户、相关商会协会与亿联签订战略合作及意向进驻协议。

自贡市人大主任陈华致欢迎辞，香港亿联投资集团董事长林佳伟发言，国家住建部政策研究中心主任、中国城乡建设经济研究所所长、著名经济学家陈淮做了主题演讲，国家发展和改革委员会宏观经济研究院副院长、国务院政府工作报告主要起草人之一、著名经济学家陈东琪作主题演讲，四川



●品牌商户、相关商会协会与亿联签订战略合作及意向进驻协议。

省商务厅厅长谢开华讲话，商务部原副部长、中国商业联合会会长张志刚作主题演讲。此次活动的画龙点睛之笔在于举行了由全国工商联五金机电商会授予中国川南五金城“全国重点培育市场”牌匾仪式，品牌商户、相关商会协会与亿联签订战略合作及意向进驻协议。

大讲堂活动主要围绕国际国内经济发展形势，西部大开发给“自贡崛起的产业支点”而展开，结合自贡整个城市化进程，从产

业发展角度探讨了如何通过产业发展来促进中部企业的崛起等一系列话题。本次论坛同时提出了五金产业对于自贡市产业发展的意义，以及应运而生的中国川南五金城对自贡产业经济的带动。

本次活动由自贡市人民政府主办；中国川南五金城、自贡亿联置业投资有限公司承办；中国商业联合会、全国工商联五金机电商会、中国建材家居交易市场协会、中国商业联合会商品交易市场专业委员会协办。

长三角最大机电市场

南通海鼎机电城在江苏海安投入运营

■ 陆学进 于爱钧 刘宁 顾华夏

由江苏海鼎置业有限公司投资6亿元的南通海鼎机电城8月26日在江苏省海安县正式投入运营。该机电城项目是今年江苏省重点物流业项目，也是目前长三角地区规模最大的专业机电市场，占地18万平方米，武汉钢铁集团、浙江正泰电器、德国“ABB”集团等国内外千余家企业代表已经和正在入驻海鼎机电城。

据悉，8月26日运营当日，海鼎机电城

举行了一期60多家商户集中入驻仪式。这标志着海安县推动城区产业结构调整、打造现代专业市场迈出了坚实的一步。为实现“枢纽海安、物流天下”宏伟目标提供了坚实的商贸支撑。

总投资额6亿元的海鼎机电城专业市场，位于省级海安商贸物流产业园内，综合了区位、交通、政策、市场、配套等优势，是江苏海安县重点生产性服务业项目之一，也是苏中地区输变电、绝缘材料等电力设施配件交易专业市场。目前规划建设商铺600余间，

其中一期工程总建筑面积13万平方米，首期开业2.3万平方米，武钢集团、ABB、正泰、施耐德等知名品牌和省（市）总经销商纷纷入驻，预计年市场成交额可达2亿元。

据海鼎机电城总经理于越介绍，该机电城是“中国电器工业协会会员单位”、省电器工业协会会员单位、省电力行业协会理事长单位，是阿里巴巴、慧聪网战略合作单位。资源将依托专业的运营管理及行业内的相关资源等特殊优势，秉承“富商、旺市”的经营理念，目标是发展成为国内外高端输变电企业

进军长三角的战略要地，集批发、终端配送、会议展览、信息服务、商务管理、商务服务于一体的“中国一级电气电子商务中心”。

武钢集团业务代表崔平认为，之所以选择入驻海鼎机电城，是因为该项目充分考虑了与海安输变电产业互动发展，符合海安的产业链，对海安装备制造产业起到了延伸和集聚效果。正泰集团业务代表沈上森在这个“一站式、多功能、专业化”的机电城安了“家”，他预计头一年就可以实现销售收入1000万元以上。