

华楚国际汽配城 热销背后有诀窍

截至 10 月 7 日，昆明华楚国际汽配城商铺接铺率 100%、装修率 100%、搬家率近 50%；二期整体规划为大车 4S 店(整车、维修)约 30 家和 1000 套商铺。现已有重汽、东风、解放、红岩、斯太尔、江淮、福田、一汽红塔等多家 4S 名企登记入驻。目前，一期商铺、仓库已投入使用；地下商城、过渡用房即将投入使用；一期近千套商铺招商完毕，二期招商已经启动。取得如此销售佳绩，其背后有哪些不为人知的秘诀呢？

近期，随着云南省昆明市安宁太平的华楚国际汽配城商铺的热卖，这个持续了好几年的专业汽配市场引来了各方人士的高度关注。

华楚国际汽配城坐落於安宁市太平新城，属滇中产业新区，是政府规划的 14 个泛亚商贸物流市场之一——南亚(昆明)国际陆港的重要部分，由云南省湖北商会组织，云南华楚投资开发有限公司开发建设，集国际、国内品牌汽配销售展示、大车 4S 店、汽车及配套产业总部基地、电子商务、物流信息中心为一体，堪称云南省目前启动最早、设施最齐、功能最全、商家最扎堆的汽配专业市场。

据了解，华楚国际汽配城位于安宁昆安高速旁，由云南华楚投资开发有限公司联手云南湖北商会倾力打造第一个重点项目，力求做云南省最大规模、最高规格的航母级汽配专业市场。作为目前云南省最大的生产资料型专业市场之一的华楚国际汽配城，项目总占地 985 亩，建筑面积 80 万平方米，分两期进行开发建设，一期集商铺、仓储物流、地下商城、生活配套为一体。华楚国际汽配城定位为新型汽配专业市场，旨在打破传统业态分区，进行专业化、合理化为全车区(东风、解放、重型车等)、发动机区等十余个专业功能区域，率先顺应市场需求启动，全面承接城市产业大迁移。华楚国际汽配城自 2010 年 9 月动工开建，2011 年被评定为“项目上山”示范观摩项目，2012 年 6 月 25 日，首批商家交付入驻，2013 年商家接铺、装修、搬家、入驻、开门营业。

区位优势显著 实力商家扎堆

昆明滇莅柴油机配件有限公司董事长肖



燕在接受采访时表示，随着城市的升级发展，交通拥堵问题有待解决，专业市场将面临外移，如何在这个时候搭载上一个极具发展潜力的大平台，顺利实现四两拨千斤的功效，这不仅需要眼光，更需要学问。

华楚国际汽配城地处云南桥头堡发展建设核心区域，一期和二期共能承载 2000 多户商户入驻，配套仓储 30 万平方米，另有昆安高速、安楚高速横跨东西，安晋公路、安富公路、新安八线，西北绕城纵贯南北；成昆铁路主线以及昆阳支线、安宁支线相连，南亚陆港连接四方，初步形成了国道、省道及铁路相连的立体交通网络，有足够支撑整个汽配业态的仓储、物流及交通配送平台。华楚国际汽配城离昆明城区仅 15 分钟、交通路网四通八达，大货车通行自如，是一个具备汽配产业升级、汽配产业电子商务、提供大型仓储物流的理想之地。

云南福盛贸易有限公司总经理包哲文表示，随着商用车数量的飞速增长，云南省周边越南、缅甸、老挝等国家车辆的增多，汽车零部件出口量越来越大，对云南的汽配行业也是一大商机。

昆明市金启汽配有限公司总经理蒋家义分析认为，除了上述优势，还有三大优势：第一、区位优势，离主城区很近，15 分钟就能到达这里；第二、市场环境，市场氛围已经十分浓厚；第三、华楚不仅仅是单纯意义上的把客户引进来就完事，公司还专门成立了专业的物流车和装卸队，更广泛地为商户服务。

全心服务入驻商户

日前，在安宁市太平镇华楚国际汽配城内我们看到，所有的商铺基本装修完毕，十余

台华楚物流车辆为商家搬迁入驻“华楚·汽配之家”，300 多家商户已开门营业。再细数一下，老汽配城的汽配大户——昆明滇莅柴油机配件有限公司、昆明东欣机电有限公司、云南福盛贸易有限公司、昆明金启汽配有限公司、重汽、玉柴、康明斯、华菱、陕汽等云南总代理众实力商家入驻，市场扎堆效应已初步显现。

根据《昆明市商业发展布局（2011—2020）》规划，昆明未来大、小汽车配件交易市场将集中离城外迁，主城区不再规划建设汽配交易市场。日前，政府关于主城区“八大汽配市场”的搬迁正有序进行中。

对此，有关人士分析认为，目前，昆明汽配市场正处于重要转型期，昆明主要汽配商户搬迁城外之后，将为昆明市民提供标准更高、更加周到的服务。届时，一站式服务将真正得以实现。将整车、配件、维修保养、电子商务、物流和汽车后市场等业态集中到一起，才能为消费者提供一条龙服务，这也是今后华楚整体发展的大聚合趋势，可以有效地起到承接市场转移的功能。

配套齐全 周边市场聚集物流便利

目前，安宁市在昆安高速沿线已经布局了华楚国际汽配城、时代贸港工程机械汽配市场、大西部石材建材产业市场、东盟安宁钢材物流园、中冠建材市场、云南宏信钢材黑色金属交易园等近 20 个市场，与长坡泛亚国际物流园连成一片，形成了占地 2 万余亩的昆安高速沿线物流产业带，形成了安宁市政府重点规划的与昆明(安宁)南亚国际陆港物流园这一特大物流项目中的重要组成部分。

随着昆明市“主城完善，新区拓展”城市

发展规划的加速实施，昆明市新型商贸物流体系蓝图建设的不断推进，安宁太平新区无疑将成为云南新的产业基地、财富中心。太平新区占据通往滇西九个城市交通枢纽门户位置，昆安高速、安晋高速等多条高速公路经过此地，交通便利、物流方便。目前，18 家公路零担物流已签约入驻，其中云南高快、昆明铁路局华楚物流货运服务中心(A14—22)已投入使用，为商家提供高效的物流服务。南亚陆港(原桃花物流广场)，西南 550 万吨最大年货运量，凉亭货运分板块即将投入使用，届时物流将更加方便。

在倾力打造国际汽配城配套设施的前提下，目前入驻这里的商户无须像过去那样，为看病、购物和孩子上学而担忧。因为，在企业和政府的共同努力下，这里俨然已成一座功能齐全新城。据悉，华楚国际汽配城生活配套齐全，超市、早点、夜宵、餐饮、菜市、供水站、气站等生活服务业态签约入驻，全力保障商家生活需求。

领航西南 辐射泛亚

全国商用车配件产销联合秘书长张玉武曾对华楚国际汽配城作出这样的评价，称华楚“为云南专业汽配市场经销商提供了非常好的经营平台，也将使云南汽配行业更加规范，领航西南市场，面向泛亚 20 多个国家”。未来，华楚国际汽配城将被打造成为一个国际化、规模化、专业化、电商物流一体化的专业汽配市场。

建成后，华楚国际汽配城将辐射西南，同时面向泛亚 20 多个国家。其亮点在于，建有国际化商务会展中心，可以吸引来自西南地区、以及东南亚各国的采购商长期在此办

公驻点，携手全国知名厂商共筑“驻滇商圈”，方便商家更好地将优质的中国汽车配件分销，辐射东南亚、泛亚。

营造和谐的“汽车·汽配产业之家”

安宁市凭借自身处于昆明西大门的区位优势，与云南省湖北商会华楚公司携手，将汽配城落子太平镇，不仅完善了昆明城市功能的总体布局，同时较好补充了昆明(安宁)南亚国际陆港物流园，也对将来辐射滇西乃至南亚、东南亚起到重要作用。

在一种全新理念的引领下，华楚关注的不仅是商户数量的变化，更重要的产业格局和服务能力的提升。在当前云南加快“桥头堡”建设之机，昆明市政府加紧推进宜居城市建设的大背景下，华楚接下来将加快二期市场建设，最大限度地满足广大商家的需求。

从相关部门了解到，华楚国际汽配城是政府规划 14 个泛亚物流商贸市场之一——南亚(国际)陆港的重要部分，第一，打造国际、国内汽配销售展示中心；第二，打造昆明市唯一面向东南亚的电子商务、物流平台；第三，打造昆明市、滇中产业新区未来汽车、汽配装备制造，大车 4S 产业集群；第四，打造国际、国内品牌总部基地。

正是在这样一个背景下，全力配合主城区及周边 8 个汽配市场搬迁和关闭功能的华楚国际汽配城站在新的起点上，又瞄准了更高更大的目标，那就是为汽配人建立一个真正属于自己的新家，为打造昆安高速沿线汽车、汽配物流产业带聚合扎堆再铸新的辉煌。(据云南日报)

威海家居建材城 举办媒体及高端客户说明会



●家居建材城相关领导致辞。

辛朗

10 月 18 日，由山东威海天润实业集团公司和威海电视台共同举办的“威海家居建材城媒体及高端客户说明会”如期在波利斯大酒店隆重举行。威海电视台、威海晚报、杂志等近 20 家新闻媒体，以及威海家居建材城的高端客户和家居微建材微信公共平台的粉丝，约 200 人出席了会议。会议气氛既严谨又活泼，充满了商业睿智，阐释了威海家居建材城未来的建设和发展蓝图，并谋划未来的经营和商业管理之道，向威海市家居建材业界和投资者，展示一个新的财富起点。

会议首先由威海工业新区投资贸易促进会王基坤副局长致辞，他展望了工业新区未来的发展，强调了威海家居建材城的区域带动作用。接下来山东威海天润实业集团公司领导致辞，他通过威海 10 年的发展对比，对工业新区未来的发展充满信心。他说：“公司投资威海家居建材城，是因为对工业新区的发展有信心，是因为对威海市经济中心南移有信心，是对一小时经济圈会带东胶东半岛经济一体化发展有信心。”

会议的另一个重头部分，是正在被关注的商业管理公司的谋划，正如主持人所说，威海家居建材城正处于财富大幕开启的前夜，在迎来黎明的时刻，有多少难题要破解，多少疑问要解决，多少希望要诠释。而这一切，都呼唤一个担当，一个对未来的担当，这就是运营，对财富的运营，而能担此重任的组织，只能是商业管理公司，威海家居建材城商业运营管理公司已经应运而生，并将发挥自己独到而无可取代的作用。

看好市场前景

300 家南安籍商户集体入驻北方五金城

桑楠

北方五金城： 云集 300 家南安籍商户

“东丽区的新中村称得上‘南安村’，正是早期天津南商发家的地方；东丽区金钟河大街的北方五金城聚集着上千名南安人，天津宝坻工业园还出了两个南安籍‘蝶王’……”驱车在天津东丽区新中村，一旁的天津华通良工阀门销售有限公司总经理、天津市南安商会秘书长孙树河不时向记者介绍在津南商的创业亮点。

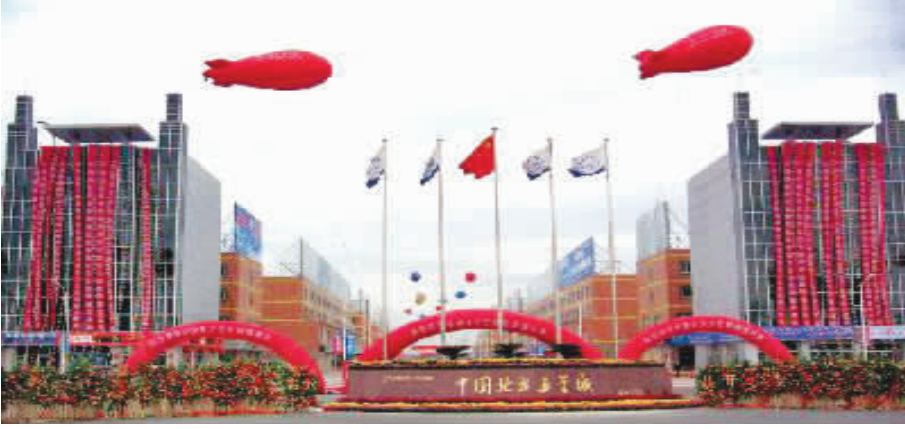
从上世纪 70 年代开始，大批南安人慕名到天津东丽区新中村创业——他们大多从事阀门五金的生产和销售。三四十年过去了，如今在津南安人已超过 5 万人，生产企业达 300 多家，加上做销售的，则有上万家企业。其中，阀门五金行业有生产实体的占了 150 多家，加上做销售的则有近 500 家。当年那些默默无闻的南安人，现在主导了天津 80% 的阀门五金市场，打开了一片属于福建南安商人的新天地，书写了一段段传奇。

“5 万在津南安人中，60% 从事阀门产业。这些阀门企业特点鲜明，实力雄厚。近几年，家乡南安兴起了回归创业大潮，天津南安商会也希望借这股东风，让更多企业参与到家乡的建设中。”孙树河说。

新中村：天津南商从这里起步

从天津市区出发，驱车北行，跨金钟河，经 1 个小时颠簸，就可到达天津市东丽区大毕庄镇下面的一个小村庄：新中村。这个外来人口较为集中的村庄，聚集着几百号南安人，以及数十家南商开办的阀门厂和五金店，在业内被称为“南安村”。

35 年前，天津市塘高阀门制造有限公司董事长李宗平就是从这里起步的。1978 年春节过后，李宗平怀揣着东拼西凑的 50 元，倒了 3 趟车，来到福州火车站。在火车站门前那张破旧的中国地图，他看到上面有个斗大的圆点——天津，心里琢磨着这儿该是个大城市。于是，他扛起装有被子、大米、修理工具等杂物的编织袋，踏上了开往天津的列车，成为南商勇闯津门第一人。凭着南安人的勤劳与智慧，他很快拿到了几笔水龙头修理的单子。第一年，他修了两万个水龙头，赚了两万多



元。

1982 年，他带着 3000 元南下温州，一次性拉回价值几百万元的阀门，在天津做起了阀门批发生意，很快便成为津门远近闻名的“阀门大户”。

1998 年，李宗平放弃了轻车熟路的代理买卖，在东丽区新中村买下一块地，盖起了阀门生产车间，完成“从修理到代理、再到制造”的一连串升级。不过，不安分的李宗平并不满足于于此，而是从新中村走出来，涉足多元化投资。如今，其旗下资产已横跨机械制造、商业地产等多个门类。在家乡南安，他还入股本科电器，成为该公司执行董事。

比李宗平晚一年来到新中村的，是天津纽威阀门科技发展有限公司董事长洪坤生。至今，他的企业仍在新中村。在将自己的阀门事业做大后，这个第一代在津南商选择退休，让两个儿子接班。1994 年，洪坤生 16 岁的儿子洪春荣从南安北上天津，开始继承父亲的阀门生意。天生精明的洪春荣，在接管了父亲的事业后，生意越做越红火。近来，纽威阀门在他的带领下，年销售突破亿元大关。今年，公司在天津市北辰区购买了一块 70 多亩的土地，投建厂房，产能规模急剧扩张。

宝坻工业园： 津门南商出了两个“蝶王”

在阀门业界，自古有“中国蝶阀看天津，天津蝶阀看闽商”的说法。而在天津经营蝶阀的闽商中，南安人又扮演着领军者的角色。这不，位于天津渤海之滨的宝坻九园工业园，出了两家被广为赞誉的“蝶王”企业。它们的掌舵者，都是南安人。

在经营蝶阀的南商中，天津市卡尔斯阀门有限公司执行总裁王志坚，无疑是极具魄力的先驱者。从 18 岁接触阀门开始，这个英都汉子的生活便与阀门结下了不解之缘。如今年逾不惑的他，掌舵着一家年销售额超 3 亿元的蝶阀企业，在业界享有“蝶王”美誉。

走街串巷卖过水龙头，办过五金柜台……20 岁就外出打拼的王志坚，1992 年来到百废待兴的天津，寻找自己的创业梦想。

此前，大多数在天津打拼的南安人，都是从事阀门销售代理的，王志坚也不例外。但在积累了足够的市场资源后，他早早告别了阀门销售代理模式。1994 年，他做起了实业——搞阀门生产制造。

2005 年，王志坚和两个老乡合作，在天津市宝坻区买下 80 亩土地，办起了天津市卡尔斯阀门有限公司，研发出一大批工艺精湛的蝶阀产品。王志坚的产品不仅打入天津成立雅水务、澜沧江水电、金沙江水电、厦门国际会展中心等千余个优质项目，还在国家南水北调工程中发挥着重要作用。在王志坚的掌舵下，卡尔斯的销售连续每年都以 50% 的速度增长，去年销售额甚至突破 3 亿元。

与天津市卡尔斯阀门有限公司比邻的是，南安英都人王东辉、王荣辉、王东福三兄弟创立的中国博纳斯威阀门有限公司。这家阀门企业，与卡尔斯一样享有“蝶王”的盛名。

1995 年，刚满 16 周岁的王东辉辍学了。这一年，他跟着同乡师傅前往天津，学习阀门工艺。在工厂摸爬滚打了 3 年，积累了丰富的阀门行业知识后，王东辉便带着机械行业经验和专业知识过硬的老二王荣辉、老三王东福，开始了他们白手起家的创业生涯。从阀门经营开始，兄弟 3 人先后在山东、

温州开办公司，销售阀门与电气动装置。1999 年，王氏兄弟在天津投资建厂，也做起了实体产业。这一年，他们兄弟都尚未 20 岁。

创业之初，为了准确定位产品，他们把全国各地骨干阀门企业几乎都走了一遍。由于当时专业做蝶阀产品的企业并不多，于是 3 人一合计，将企业定位在做蝶阀产品上。

几年间，在兄弟 3 人的带领下，博纳斯威从最早一年几百万元的业务，发展到如今年产销 1.6 亿元，实现了质的飞跃。“我们将继续在蝶阀系列产品上寻找突破口，做精做专做全，力争在 2—3 年内年产销总值达 2 亿—3 亿元，朝着专业化、系列化方向发展。做中国的蝶阀之王，才是我们的最终目标。”王荣辉说。

南安籍商户：集体进驻

如果说新中村是在津南商“梦开始的地方”，那么位于东丽区金钟河大街的北方五金城，可以算是南商在天津绽放的又一朵灿烂“梦之花”之地。在这个集五金机电、批发、展示、期货交易、生活配套服务为一体的大市场里，近 300 家水暖五金销售门店是由南安人开设的。

9 月 15 日中午 12 时许，当孙树河带着记者走进北方五金城，仿佛一下子回到了闽南。在这个五金市场，由于聚集的南安人较多，几乎都可以用闽南话交流。“我们很多南安老乡在这里做生意，所以你一走进来，到处听到的都是闽南话，就好像在老家一样。”在北方五金城代理销售散热器的南安英都人洪双安笑着说。洪双安告诉记者，整个北方五金城有上千户商家，南安人开设的门店达 300 家，如果再加上一些人携家带口的，这个五金城的南安人超过 1000 人。

值得一提的是，300 家南安籍商铺之所以能够集体入驻北方五金城，与孙树河等人的努力是分不开的。“当时这边店面价格并不高，还有不少优惠政策，可以办理天津户口，适合那些做水暖五金销售的中小企业入驻。”孙树河回忆说。

为了让在津的南安老乡做生意和生活有一个更好的场所，天津市工商联水暖阀门商会与北方五金城签订协议，南安籍商户以优惠 10% 的价格购买五金城内的商铺，并解决户口问题。由此，原本那些散落在天津各地的南安人，得以集体进驻北方五金城。