



郑州华南城的“中国梦”

本报记者 刘文良 张子静

梦想之源：市场外迁就到华南城

郑州，作为中原城市群龙头城市，作为中原经济区的核心增长区，郑州的城市化进程亟待加快，郑州的城市框架亟待拉大，郑州交通拥堵、空气污染等城市问题亟待破解，因此，为了最大化的充分利用、集约利用、高效利用郑州市区的寸土寸金、不可复制的土地空间，郑州中心城区的专业市场外迁，大势所趋，势在必行。

2012年6月，郑州市政府下发了《关于加快推进中心城区市场外迁工作的实施意见》，明确提出，2015年年底前，完成中心城区177家商品交易批发市场的外迁。今年，是郑州市新型城镇化建设三年行动计划的收官之年，也是市场外迁的攻坚之年，全年需完成57家商品交易批发市场的外迁。今年3月27日，郑州市政府印发《2014年度新型城镇化建设目标任务分解方案》，按照该分解方案，今年，包括郑州建材市场中历史最为悠久的东建材和林林总总、大小不一的专业建材装饰市场，都将挥别故地，移师三环之外。

在媒体开放日中的媒体见面会上，温国辉坦承已见：党的十八大首提“美丽中国”建设，去年全国两会上，习近平主席深情寄语“中国梦”。实现中国梦，人人有责，华南城人责无旁贷。但是纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，郑州华南城的“中

国梦”，就是肩负起作为郑州市区商品交易批发市场最主要的承接地这一重任，建成市场外迁的最佳承接地，并以强大的保障体系和超常的市场运营能力，既能增进商户迁入华南城后改进经营、扩大经营、创新经营、永续经营的信心，还能保证商户的经营业绩，带来巨大的市场需求和市场购买，为此，郑州华南城必须在项目开发进度上快速推进，因为速度制胜是华南城一贯的开发模式，郑州华南城不仅能做到十几个专业市场同步开工、同步开发、同步建设，而且一次性开发面积就能高达330多万平方米之巨，并能确保快速销售、快速招商、快速装修、快速入驻、快速经营。

温国辉的这种跃马扬鞭的紧迫感，更是一种使命感、责任感，在他看来，中原不仅历史悠久、文化底蕴深厚，而且河南人厚重、大气、包容，龙湖区更是山好、水好、人好，政通人和。华南城一期的成功开发、成功招商和成功试营业，得益于各级政府的大力支持，得益于政策扶持，保证了华南城一路凯歌地快速推进。“除了地利、人和，郑州华南城的‘快’，更是为了抢抓机遇。中原经济区和郑州航空港经济综合实验区都上升为国家战略，郑州正在建设千万人口规模的国家中心城市和国际航空大都市，河南的人口基数的浩大及郑州城市化率

的提升，注定郑州是中国商贸物流的中心城市，这为华南城带来了千载难逢的良机，插上了翅膀，注入了活水。郑州华南城可谓得天时，逢地利，得人和，必须以感恩的心、责任心、诚心、精心、用心，有理由、有信心、有能力、有实力打造成为最佳的市场外迁承接地。”

基于此，温国辉认为，作为郑州华南城的建设者和参与者，他倍感荣光：“2012年刚到郑州时，筹备组只有5人，借用管委会的三间房子办公，后来迁往临时的板房办公，那时虽然艰辛备尝，但是内心洋溢着快乐，因为我们从事的是一份极富挑战性和巨大成就感的工作，我们就是要在当年的那片广袤的庄稼地上建成一座实至名归的商贸物流城。我曾经畅想，等我渐渐老去，我若有了孙子，我会带他来这里看看，告诉他这座城中，放飞过我的梦想，流淌着我的汗水，挥洒过我的激情，付出了我的智慧。那时候，我觉得如今所做的一切，都能浇灌出灿烂的花朵，我的心情也会盛开。现如今，不足短短两年时间，我们的团队扩展到600多人，一座座建筑场馆拔地而起，一条条以华南城命名的道路纵横交错，而未来，将有5万多个商户入驻，带动数十万人就业，这不仅是我们华南城人的梦想之源，更是郑州的光荣。”

梦想之本：市场经营就到华南城



郑州华南城有限公司总经理温国辉与媒体记者围坐而谈

媒体活动日现场，记者在6A精品交易区，赫然发现一家名为“胖子油漆涂料商行”的店面已经开门营业。据华南城品牌推广与会展部总监黄晓威介绍，当日是该店开业的第三天，该店也算是最早开业的商家之一。在这间面积约两百平方米的店铺内，但见腻子、墙漆、石材等商品陈列有序。该店铺老板王先生告诉记者，华南城这家店原在市区东建材市场经营多年，但是华南城的新店比之前店面经营面积大二三倍。问及为何将店面从东建材迁往华南城并且率先开业，王先生据实相告：“一是响应政府号召，适应市场外迁的方向，二是华南城招商优惠政策的大力吸引，三是对华南城市场运营能力和保障体系的信任与信心，四是得益于华南城在市场经营方面提供的多方面的支持。”

记者了解到，华南城一期小商品、建材、五金机电、汽摩配件、副食市场的招商进展顺利，迄今已有22000余名经营资质认证的商户签约，更有18家主力商会入驻，其中包括河南省浙江商会、郑州泉州商会、河南省汽车保修设备行业协会等行业大商。记者置身于林林总总的已经建成即将投入试营业的场馆，但见各家店面基本上都“名花有主”，门头上张贴着琳琅满目的店名或商品品牌名称，虽然尚未正式运营，但是可以想见，各大市场全面开业之后，这里一定会呈现出车水马龙如潮、宝马雕车香满路的胜景。

据黄晓威介绍，华南城商贸物流市场群所开发建设的各类物业，50%由华南城自持，便于统一



品牌、统一形象、统一管理，而对于可销售物业，则能通过市场的持续稳健而逐年上升的经营前景，既为投资者创造收益，也针对租赁客户推出了足以让他们怦然心动的免租政策，合同期为三年的商户，可享受2年免租期；合同期为5年的商户，可享受2.5年免租期，真正体现了华南城的商户导向。同时，为了确保华南城市场的运营能力，提高商户的经营业绩，华南城推出了保障系统：一是电商平台，除了华南城网可以为商户直接搭建电商平台能为商户充当“生意红娘”，为商户找采购、找货源，找商机，提供雪中送炭的服务，今年1月15日，华南城与腾讯强强联手，双方正式签订投资及合作协议，腾讯斥资15亿港元入股华南城，成为华南城的策略股东，自此，华南城不仅能云中漫步，也能脚踏实地，通过双方各自的优势资源的发掘和整合，开创线上、线下上下联动的实体+网络比翼齐飞的合作模式，合作领域包括电子商务、品牌特卖、O2O零售、支付及仓储物流，为华南城的商户提供更广阔更高效的“一体化”服务，助推华南城市场经营的锦上添花；二是会展会议，通过经常性举办各类会展、会议，既让商户经营的产品得以集中展示，又能聚集人气和客流，为商家提供源源不断、络绎不绝的客源保障；三是仓储物流，这在华南城是一个重要的服务保障，就在媒体活动日当天，腾达物流正式进驻华南城，众多的物流车辆一字排开，腾达物流的工作人员列队迎接，充分展示了腾达物流的精神风采和服务品质；四是奥特莱斯品牌特卖店，藉此吸引更多的客户到达华南城，确保华南城的商业氛围；五是第一亚太物业公司提供智能化商业物业管理，这是华南城物业管理的一大特色，相比于其他专业市场，具有核心竞争力；另外，华南城将持续进行媒体宣传推广和品牌推广活动，如创办《华南城》报等，让华南城活动不断，精彩纷呈，保持市场的关注和关注度，美誉度持续升温，真正做成一个基业常青、永葆苍翠、永不落幕的百年市场。

正是华南城拥有强大的市场运营能力和丰富的保障体系，家有金凤凰，自然引来凤凰栖于华南城梧桐树上，引来商户如云，大商追捧。河南浙商联合会会长王兴标在签约仪式上表示：“铺铺独



立产权，恒久稳定经营，这是华南城的口号，也是我们商家梦寐以求的追求。现在我们与华南城结缘，签约入驻，今后将再无这方面的后顾之忧，而华南城巨大的发展前景、发展潜力和市场购买力，是我们选择华南城的最大动因。”

诚如所言，河南泉州商会会长王文欣与王兴标会长英雄所见略同。他在郑州从一家小店起步，目前已经发展到100多家直营店，每年销售额逾亿元。在他看来，批发生意若想做大，物流至关重要，华南城区位优势、交通优势非常明显，这对于借时如金的商户来说，等于是打开了一条条财富与生命的通道。尤其难能可贵的是，华南城将开通全天候免费巴士，免费接送客商。

在商言商，商亦有道，个中之道就是洞察市场大势，发现市场新机。继河南浙商联合会、河南泉州商会之后，河南汽摩配件市场的五大主力商会强力入驻华南城。谈及签约入驻的初衷，来自浙江温岭、1993年即来到郑州经商的河南省汽车摩托服务业商会汽车保修设备行业分会秘书长叶祥忠给出了令人耳目一新的答案：“华南城给我的感觉总体来说是震撼，经商30多年，辗转多个市场，到过众多工地，但是没有见过哪个工地的工程建设速度有华南城这么快。”因此，他将河南汽摩配件市场的五大主流商会的入驻，比作是让梦想插上了翅膀。

采访终了，黄晓威深情作结：“华南城建设任重道远，去年，我们华南城的口号是：市场外迁就到华南城，今年我们的口号是：市场经营就到华南城。随着今年年底之前有230多万平方米建筑体量的市场投入运营，特别是伴随着大郑州的大交通体系的建设，将有数十条公交线路的通达和地铁2号线延长线将于2016年建成使用，并在华南城设立三个站点，加上13号轻轨的规划，华南城的交通区位优势将会越发凸显。可以预期的是，不出两年，华南城将会成为郑州市民乃至全省人民、周边省份消费者选购小商品、建材、汽摩配件、五金机电、副食的首选之地，也会成为郑州作为会展城市的一大亮点，还会成为郑州市民文化娱乐生活的一个绝好去处。基于此，明年我们口号将是：市场采购就到华南城。”

郑州日报创刊

65

周年暨恢复出版

12

周年

纪念

特刊

郑 向上

电话 67655260
编辑 陈茜 校对 宋院红
统筹 刘文良 责编 侯国昌