

- 缺乏现代服务业,城市发展就会不均衡,形成一条腿长一条腿短的状况
- 把上街打造成辐射郑州以西、洛阳以东,黄河以北的现代服务业核心区
- 亚星奥特莱斯广场的成功是对郑州新型商业经营管理理念和发展的巨大推动

工业强区的“商业逐鹿”

□ 晚报记者 卢林 王亚萍 文/图

6月22日,在上街盛誉宾馆举行的“郑上一体化——对话上街商业论坛”就工业强区上街如何发展第三产业做了深入的讨论和研究。与会的各位领导、专家学者和企业界人士,纷纷表达了自己的看法和见地。

而作为此次论坛最重要的嘉宾,上街区长朱是西和亚星房地产开发有限公司董事长高国安的说法最为有力。一位是上街发展的领导者,一位是即将在上街中心区域,建设目前区内最大商业项目——亚星奥特莱斯购物广场的负责人,他们均直接参与了上街商业发展并且对上街商业的发展起到了至关重要的作用。本报记者就此对他们进行了独家专访,就上街的商业发展谈一谈他们的看法。

朱是西:工业强区的“三产疾行”

上街区作为重要的工业基地,铝矿的生产地,在郑洛工业带的中央,成为中原城市群最亮眼的一部分。区位优势突出,经济的飞速发展,在与郑洛的对接中,上街经济发展速度将大大提高。而就在上街工业迅速发展的同时,与之相关的第三产业的发展还面临着种种困难,作为“铝都之城、阀门之乡”,上街区人员消费层次很高,而与之相关的商业、服务配套却离居民的需求有一定的距离。“如何提高上街商业发展,加速上街第三产业步伐”成为近年来工业强区上街经济发展的一个重要问题。为此记者在论坛上对上街区长朱是西进行了专访。

记者:现在很多地区都在竞相发展工业,上街区为什么要提倡大力发展服务业等第三产业呢?

朱是西:对上街区来讲,定位是工业区,2006年第二产业在上街区生产总值中的比重占到了82.3%,工业发展到这个时期,必然要求现代服务业与之配套,反过来,现代服务业的发展又能够刺激工业生产的快速发展。

同时,大力发展服务业有利于生产要素的聚合,完善城市功能,提升城市品位。更是推动群众就业、满足消费需求的现实选择。像上海北京等大城市,三产业的比重都达到了50%以上,甚至更多。2006年,上街区三大产业比例为1:82.3:16.7。如果说发展现代制造业,没有现代服务业,那就是一条腿长,一条腿短,就不能满足人们日益增长的需求。

在这种情况下,上街区就把“打造工业强区,拉长三产短腿”作为年度发展思路,必将能使上街这个传统工业型城区,随着服务业的发展焕发新活力。

记者:上街区第三产业发展定位是什么?而上街发展服务业的潜力在哪?面临着怎样的机遇?

朱是西:定位就是要把上街打造成为辐射郑州以西、洛阳以东,甚至黄河以北的现代服务业核心区。以南



上街区长朱是西

部生态旅游区、中部综合服务区、北部体育休闲区三大功能为核心,打造服务发展新格局。并以亚星奥特莱斯购物广场、星级酒店等重点项目为抓手,提升服务业档次和品位,以服务工业经济为目的,大力发展物流配送、科技服务和商务服务。

近年来,上街区三产服务业相比工业发展相对滞后,这给三产的发展带来巨大的发展潜力。上街工业经济的强劲势头为加快服务业的发展奠定了基础。而2006年,上街生产总值66亿元,城镇人均收入14976元,人均GDP超过6000美元。这也为房地产、商业等上街第三产业发展提供了支撑。同时,上街居民消费结构升级加快,比如居民对电子、通讯、轿车、住房、教育等需求热点,以及上街区的区位优势,给上街服务业的发展带来了巨大的机遇。

记者:上街区加速发展服务业的“突破口”在哪里?

朱是西:在扩大服务业

发展总量、提升服务业发展层次的同时,要彰显服务业发展特色,依托铝工业和蝶阀生产的产业优势,打造铝工业和蝶阀研发基地,围绕工农业生产,发展现代物流服务、仓储配送服务等。同时依托本地居民收入水平高,连接周边交通便捷优势,大力发展高层次餐饮、酒店、娱乐、保健等服务,形成郑州西部生活服务消费中心。

比如,现在由亚星房地产公司重点打造的亚星奥特莱斯购物广场,就是上街商业快速发展的产物,它将吸引大量国内外知名品牌进驻,对上街服务业整体层次的提升产生巨大的推动作用。同时它的诞生也标志着上街日趋成熟化、规模化、专业化。

同时,今年的招商引资工作也进一步改变,主攻服务业招商。目前,台湾永和豆浆、家裕电器、金帝咖啡、超继体育、亚芳、欧莱雅等近50家众多知名品牌和连锁企业签约上街。

高国安:商业地产的“亚星模式”



亚星房地产开发有限公司董事长高国安

亚星奥特莱斯购物广场位于上街区城市中心、商业中心、居住中心,是上街的核心商圈、财富中心,拥有独一无二的地段优势。而除了地段优势外,购物广场40000平方米的超大体量,33000平方米开放式休闲观光广场的集客功能,科学的整体规划、专业的营运管理,亚星集团巨资支持都将是奥特莱斯良好发展的前景保证。而此次“奥特莱斯”上街项目的开发对亚星意味着什么,对上街乃至整个郑州商业带来怎么的冲击?高国安向记者表达了自己的看法。

记者:亚星地产有限公司作为地产龙头企业,无论在郑州还是在上街都很成功,那么此次进军商业地产,亚星都做了哪些准备?

高国安:亚星奥特莱斯购物广场,是亚星集团进入商业经营与管理的第一个项目。因此集团公司先期做了充分的准备工作,并为此项目储备了充分的资金。同

时还聘请了在商业从事十多年的领导层,管理队伍优中选优,基本上都是从从事商业管理五年以上,组建亚星商业地产营销管理有限公司,对商业项目进行全程规划、经营与管理。对于奥特莱斯的经营理念、经营方式、管理程序、进货渠道,集团公司花费了6个月的时间,进行了研究论证。并对北京市燕莎“奥特莱斯”进行了三次考察。并为新的经营理念,经营模式,奠定了信念。据了解,河南省大中小城市,未有此理念经营的商业。它是一种国际国内知名品牌为主导,以反季节折扣销售的经营方式刺激消费者,花较少的钱享用知名品牌的商品。以此为龙头,同时也强有力拉动整个项目的商业经营,奠定了其他知名品牌商家进入,并确保了经营者的利益。

记者:面对众多不是十分成功的商业地产案例,您如何看待亚星奥特莱斯的

前景?

高国安:对于一个新生的、一个新型的商业,要想使它生得快,站得稳,立得住,就必须具备:看得准,定得稳,上得快,抓得紧。经营管理规范化,标准化。亚星集团是在一步一步地准备和运作着。因为“奥特莱斯”这种经营模式、经营理念、经营方式,是亚星集团步入商业的方向目标,亚星奥特莱斯购物广场,第一个项目在上街区亚星盛世广场将于10月份诞生,商业经营面积约4万平方米。第二个项目,在郑州市区亚星盛世家园将于12月份诞生,商业经营面积约6万平方米,它的成功对于郑州市的新型商业经营理念及发展将是一个大的推动。对于上街区的商业是一个大的整合,品牌商品必将逐步地进入亚星奥特莱斯购物广场,形成一个品牌商业的中心,引来上街区及周边中高消费群体的光顾,解决消费者购知名品牌商品要到外城市的不必要的时间浪费,不必要的车费消耗。同时实现低价购买国际国内知名品牌的梦想。

记者:可以说无论是上街区政府还是上街区以及周边的消费者,都对奥特莱斯购物广场给予厚望,说能改变上街的商业格局,成为上街新商圈核心,您怎么认为?

高国安:构建和谐社会,打造魅力上街。商业繁荣必将促进经济的发展,推动社会的进步,提高人民的生活水平。亚星奥特莱斯购物广场凭借亚星集团实力优势,商业地段优势,规模优势,规划业态定位准确优势,经营管理优势,并借助区委区政府对第三产业大力支持、大力扶植,它具有了天时、地利、人和的优越条件,亚星奥特莱斯购物广场一定成功地引领上街商业的快速发展,构建名副其实的新商圈,以知名的商品引来郑州地区的需求者到上街“亚星奥特莱斯购物广场”光顾购物,从而进一步实现魅力上街。