



□晚报记者 王亚萍 卢林 文/图

在当代城市发展的快速进程中，第三产业的发展水平成为衡量一个地区综合经济实力和现代化程度的重要标志。而我国很多地区工业发展迅速，居民人均收入迅速增加，第三产业发展却有所滞后。其中以“铝工业”见长的上街区也不可避免地融入这场三产的变革之中。

6月22日，郑上一体化之对话上街商业论坛在上街举行，与会专家共同探讨上街第三产业的发展前景。“亚星集团将奥特莱斯购物广场的商业经营模式引入上街，为上街区服务业发展提供了载体，也是上街区大力发展商业迈出的重要一步。”论坛现场，有专家表示。

- 工业发展到这个时期，必然要求现代服务业与之配套
- 建设大郑州 30 分钟生活圈，需要上街服务业的大力发展
- 商品和价格将是未来亚星奥特莱斯购物广场的核心竞争力

## “郑上一体化”下的上街商业可能

### 工业强区的商业呼唤

第三产业是现代城市经济发展水平的重要标志。一度我国很多地区着重发展工业，有着生活配套功能的第三产业发展略显滞后，而建区 58 年，依托中铝有了长足发展的上街也存在这样的问题。

上街区人民政府区长朱是西说：“去年，第二产业在上街生产总值中的比重占到了 82.3%，铝厂的职工收入都较为客观。工业发展到这个时期，必然要求现代服务业与之配套。”

“氧化铝工业基地”、“全国阀门之乡”等这些冠在上街区的美誉无疑证实了这里的工业实力，然而诸如酒店、娱乐等中介场所的相对缺少，制约着上街区域的全方位迈进。

有资料显示，去年上街区三大产业比例为 1:82.3:16.7。而现实是上街及周边中高客层却经常到郑州消费。“上街服务业发展的潜力还是很大，郑洛工业走廊都是第二产业发达，为服务业发展奠定了经济基础。”朱是西分析道，“大力发展服务业是增强城市功能、聚合优质要素的有效手段，更是推动群众就业、满足消费需求的现实选择。”

鉴于此，上街区委、区政府把“打造工业强区，拉长三产短腿”作为年度发展思路，希望上街能随着服务业的快速发展焕发新的活力。

### 郑上一体化下的商业“突围”

朱是西提出，“以上街区南部生态旅游区、中部综合服务区、北部体育休闲区三大功能区为核心，打造服务业发展新格局；以亚星奥特莱斯购物广场、星级酒店等项目为抓手，提升服务档次和品位；以服务工业经济为目的，发展物流配送、科技和商务服务”。

曾经官方所称的建设大郑州 30 分钟生活圈，令不少经常到郑州购物的上街、荥阳市民兴奋，此举不仅扩大郑州的影响力和辐射力，更为上街、荥阳等地的居民生活提供了方便。随着“郑上一体化”的热议，人们也开始对将对上街打造成大郑州的“卫星城”进行现实猜想。

上街凭着距郑州只有 38 公里的区位优势也带火了当地的房地产业，由亚星集团打造的亚星盛世广场，成为住宅社区的标杆。而同样引起业界关注的是该项目商业部分将要打造的奥特莱斯购物广场，拥有 4 万平方米的营业面积和 3.3 万平方米的开放式观光休闲广场。

“入驻奥特莱斯购物广场的均是国际国内知名品牌产品，包括服装、中西式快餐、婚纱摄影、珠宝、工艺品等多个业种。”亚星集团负责人介绍说，奥特莱斯购物中心是国内市场刚刚出现的一种新兴零售业态。对它最直接的解释便是“名品+实惠=奥特莱斯，奥特莱斯将为消费者提供一个以超低价格购买名牌的平台。”

“商品和价格将是未来亚星奥特莱斯购物广场的核心竞争力，它的诞生，将改变上街上街中高客层的品牌消费，并为上街第三产业的发展提供载体。”在论坛现场有人直言。

### 奥特莱斯引发的“头脑风暴”



经济的快速发展推动商业的进程，商业的发展需要逐步的培育过程。  
——河南省商业经济研究所所长 张进才

铝业、阀门业等优势产业在上街的聚集，对于上街的发展非常有利，大大提高了上街区城镇居民的收入水平，使上街区具有较强的消费能力。居民收入高，需要第三产业的进一步提升。

目前上街以大卖场、便利店等业态为零售业主流，上街中高消费客层已经习惯于到郑州购物，作为一种新业态，亚星奥特莱斯购物广场在上街核心商圈的诞生，它将会改变这种现状，它将满足上街区及周边地区中高端消费者的“一站式”购物需求及对名牌的需求。同时凭借便利优势改变上街及周边区域消费者的购物习惯，又作为上街区新型核心商圈及新业态引领并推动上街商业的发展。

何为“奥特莱斯”？如何实现它的中国化？它要做谁的生意？

——河南财经学院房地产研究所所长 李晓峰

名品+实惠=奥特莱斯。从理论上讲，奥特莱斯应具备三要素：由厂家直销的商品（受厂家支持）应占 50%，且都为名牌产品；属于反季节销售，价格必须低，打一至六折；远离繁华商业区（让打折商品与正价商品拉开距离，太近有损品牌形象）。作为新业态进入国内，以上三要素中唯一需要改变的便是第一点，就是在商品方面可以厂家直销，也可以由代理商销售。

目前对于亚星奥特莱斯购物广场而言，首先面临着品牌的引进问题，如何建立与厂家或代理商的供货渠道？这一点刚刚亚星集团董事长高国安说过，货源的渠道问题已经解决，一个渠道是从英国直接引进名牌，另一个渠道是由专门从事服装进出口贸易的公司按要求组货。那么在品牌引进后，还应保证低折扣，因为品牌商品的低折扣将作为亚星奥特莱斯购物广场经营的核心。

亚星奥特莱斯购物广场作为中原首家采用国际名牌“奥特莱斯”商业模式的商业中心，未来辐射的不仅是上街区及周边地区的顾客群，其先进的“名品+实惠”的经营模式，实实在在的实惠程度，还将吸引更多的郑州人来此购物。

上街发展空间很大，做好“奥特莱斯”应处理好多重关系。

——郑州市商务局常务副局长 闫铁城

郑州向北、东、南发展，为西留下了大空间，上街工业强区发展潜力最大。虽然面积小，企业却多又强，要实现郑上一体化，必须在城市硬件和软件上都发展得同郑州一样，从水平和档次上得以提高。

亚星奥特莱斯购物广场的出现很有必要，我对其发展前景十分看好，它应是上街经济的快速发展而产生的商业中心，它符合消费者高层次的消费需求，要实现其长期发展，应处理好多重关系。比如和供货商、经销商的关系，了解中高端消费者真正的购物需求，做好自身商业的整体业态规划，在规划方面这个项目做得很科学严谨，能够从市场需要，消费者需求出发，实现新型商圈的整合和衔接，需要亚星商业公司去进一步努力，肩负起推动上街商业发展的重任。

