

郑州打造中西部最大五金“金矿”

2007(郑州)中西部五金机电产业及区域经济发展高峰论坛举行



嘉宾进行第一轮讨论

近日,记者从2007(郑州)中西部五金机电产业及区域经济发展高峰论坛上了解到,一个投资逾15个亿,占地400亩,中西部规模最大的五金机电城即将在郑州的南三环开工建设,来自浙江、广东、深圳、福建、北京等地的五金机电行业领袖,以及省内专家献计献策,为五金机电城的规划建设提供了诸多宝贵建议。

晚报记者 陈燕 赵蕾

商业纵论:天时地利催生龙头市场

张以祥 河南省贸促会、河南国际商会会长

河南地处我们祖国的中部,区位优势明显,基础设施完善,在全国的区域经济发展中地位和作用举足轻重。中央正在实施的中部崛起战略,和社会主义新农村建设以及国家东部沿海发达地区向我国中西部的产业转移,都为河南的经济又好又快发展提供了难得的机遇,也为中西部五金机电产业的发展提供了良好的基础。

陈大康 全国工商联五金机电商会副秘书长

五金机电是非常大的产业,目前西部地区的机电产业销售额已达到了四千多亿人民币。中西部五金机电产业近几年发展比较好,上世纪90年代中西部约占全国销售额20%,现在是25%左右。河南作为中国目前人口最大省,也是一个五金机电消费大省,我觉得河南能够起到一个承东启西的作用,发展五金产业能够成为河南经济新的增长点。

张惠玉 河南省商业行业协会会长

五金机电行业是国民经济的晴雨表。在郑州建个大型专业五金机电市场非常有必要,因为这个市场建了以后,要辐射河南省,要辐射中西部地区。选址在郑州南大门,是很正确的,那里有专业市场的基础。建一个市场,不仅是富了一个企业,而且富了一方百姓。希望把这个市场尽快做起来,形成真正的产业中心。

专家支招:五金机电城要面向全国

樊云昌 山东省五金机电商会秘书长

建五金机电市场首先是调研,国内大部分五金机电城我们都去过,实际模式都差不多,重点面对的还是当地。比如说招商,各地五金机电城入主客户90%都来自当地。科隆国际(郑州)五金机电城项目一定要关注当地的五金机电类经营户,了解他们的实际需求。

杨群星 福建省工商联五金商会会长

我进入五金行业已有三十多年,我想建设大型专业市场一定要先让这个行业认可,河南的五金机电城项目,应该跟全国各省的五金机电行业多多沟通。说实话,浙江有很多产品很想进入河南,我们福建的产品也想到河南来。我认为科隆国际(郑州)五金机电城的定位一定要坚持面向全国,把这个市场规模搞得大一点,档次高一点。

刘伟 贵州省五金机电商会会长

我比较关注科隆国际(郑州)五金机电城项目的市场定位。这个市场给我感觉是比较高档的市场,我认为五金市场不是卖宝石、黄金的,高开发成本会不会转嫁到经营商身上,经营商对豪华型市场是否买账,这都是需要着重考虑的。另外,专业市场与传统地产开发是不一样的,一定要站在行业经营理念上考虑这个问题。

拭目以待:郑州五金航母早日起航

王鸿勋 郑州市管城区人民政府副区长

科隆国际五金机电城是郑州市城中村改造建设项目,同时也是管城区重点招商引资项目,我们对它的发展给予了高度的关注。相信在百思特置业有限公司精心筹备下必将为管城区增添一份新的光彩。科隆五金机电城是管城区的,是郑州市的,更是中西部的。

劳健斌 广东省工商联五金机电商会会长

我认为专业市场的成功,需要天时、地利、人和。天时就是得益于国家的改革开放政策,中央支持中西部地区发展的政策。地利从大的方面说是区位优势,从小方面说是物流、商品流、人流、信息流聚集地。人和是由什么样的人 and 团队来做。而科隆国际五金机电城项目占全了这些因素。

朱会林 浙江省工商联五金机电商会会长

浙江主要以生产五金机电产品为主,永康现在作为国内比较有名气的一个五金基地,每年9月26日都会举办一次五金产品交易会,在全国影响很大。科隆国际(郑州)五金机电城应该说是郑州首屈一指的大动作,希望能够和各省五金机电行业的朋友建立联系,听取大家的意见,用集体的智慧把郑州的五金航母打造好。

新政下的中原宠物业路在何方?

——访景泰实业有限公司副总经理史学勤



大河宠物文化公园鸟瞰效果图

“目前,哈士奇犬300元,小型贵宾200元,萨莫耶犬300元……而两个月前,一条萨莫耶犬少则3000元,多则5000多元,一条哈士奇犬的成交价至少得1500元。”狗价为什么近日在郑州狂跌?一位狗贩说:“最近发布的《郑州市城市养犬管理条例(草案表决稿)》,是狗价暴跌的直接导火索。”

就在一个月前,位于花园北路与连霍高速公路交会处,总体规划951亩,总投资6亿多元的大河宠物文化公园隆重奠基,处于郑州犬类经营行业这样一个敏感的时期,作为大河宠物文化公园的投资方景泰实业有限公司怎样看待《养犬条例》呢?为此,记者于日前采访了该公司副总经理史学勤。

晚报记者 樊无敌

以规范促进宠物市场发展

“狗市不规范,经不起风吹草动。狗场多了,名狗多了,但与郑州相配套的宠物狗交易市场却没有。”在史学勤看来,宠物市场首先要实现规范化。规范化包括对饲养宠物管理的规范化,也包括对宠物经营、交易的规范化。”

“这次郑州市出台的新养犬条例不是简单的对饲养宠物的行为设置

诸多门槛,加以限制,漠视人们饲养宠物的正当需求。”史学勤分析说:“而是通过加强对饲养犬只的登记、防疫以及养犬人的行为规范来约束目前存在的养犬问题,化解饲养宠物的行为与公共环境,以及邻里之间的矛盾,实现社会的和谐发展。”

“目前郑州的宠物交

易市场多为自发形成,缺乏专业化的交易设施及交易平台,所交易宠物也没有必要的防疫、检疫,宠物层次也比较混乱。”史学勤说,正是充分认识到了这一现状,大河宠物文化公园以专业化、规范化为特色,实行统一经营、统一管理,园区所有的经营活动都将严格按照规范的程序进行。

以规模提升竞争力

“规模化不仅仅是指交易市场的规模,更包括产业链条的丰富程度,市场的经营范围、影响力等。”史学勤说。

“目前,郑州的宠物市场还属于典型的区域性市场,规模非常有限,区域市场的一大特点就是经营分散,分散经营的特点导致了市场难以形成合力,无论是在形象打

造上,还是在整体市场的影响力表现上都显得软弱无力,只能满足区域市场的简单需求。要改变这种现象只有走规模化经营的道路。”史学勤分析说:“大河宠物文化公园的一大特点就是规模化经营。首先,就市场规模而言,大河宠物文化公园是世界最大宠物文化主题公园,这使其具备了

规模化经营的基础;其次是业态上涵盖广泛,包括了花、鸟、鱼、犬等各种宠物经营,就犬类市场来说,则几乎囊括了和犬类产业有关的所有的产品和服务形态,一个完整的产业链条蕴涵其中,众多的同类行业聚集经营,使得公园的整体经营能充分发挥规模化的优势。”

以理念创新实现经营

“目前,郑州宠物市场的区域性特征决定了其过度依赖本地市场的特点,这也是此次狗价应声而落的重要原因。”史学勤认为:“要避免因为一个区域的市场波动影响一个行业的发生,就必须促使‘内向形’市场向‘外向形’转变,以理念创新实现经营。”

“作为最大的宠物及

其相关产品集散地,大河宠物文化公园这种‘外向形’的市场具有很强的开放性,它的规模化经营使得其作为宠物经济产业中心的地位得以确立。”史学勤分析说:“这样的产业中心,必然吸引国内外大量的同行业企业和人员在此交易,进而影响到国内其他市场乃至国外市场。”

史学勤最后说:“为了强化影响力,在‘引进来’的同时也积极谋求‘走出去’,大河宠物文化公园将由专业的经营管理公司对外进行推广,利用自身的优势联合行业协会举办一些具有全国乃至国际影响力的专业展会来提升河南的宠物产业水平,努力把河南的宠物产业经济做成规模经济。”