

采博会招商火爆 “一铺难求”

随着一场全国小商品批发界的盛会——“中国·郑州首届小商品交易博览会”的落户，中原百姓采博城也变得愈发火热起来，采博城招商中心异常火爆，来自全国各地的商家纷至沓来，竞相争宠本届博览会。



千余商家争宠博览会

博览会将于11月26日拉开序幕，截止到目前，共有来自全国各地的1100家企业参与了此次展会，涉及小电器、工艺礼品、饰品、玩具、鞋类、箱包、服装、家居用品等数十个参展类别。

“没想到招商的情况这么好啊，再晚来点恐怕都没展位了”，来自福建的张先生一直从事小商品批发的生意，这次来郑州是为了参加“中国·郑州首届小商品交易博览会”，“好展位几乎被挑完了，真可谓是一‘铺难求’啊”。

虽然是首次在郑州举办全国性的小商品博览会，但商家参与的积极性仍旧很高。据展会负责人赵联合介绍，目前展会招商工作进行的非常顺利，截止到目前，共有来自全国各地的1100家企业参与了此次展会，其中30%为来自广东、福建、义乌三地的厂商。参展行业包括了小电器、工艺礼品、饰品、玩具、鞋类、箱包、服装、家居用品等数十个参展类别。

赵联合说，国内一些知名的商会也纷纷派出代表团参与展会，比如温州商会、义乌商会、厦门总商会等，“国外的一些知名商会和企业也对本次展会表示出了浓厚的兴趣，比如韩国在华企业联合社、俄罗斯海参威航空公司代表团就很有可能参加展会的开幕式，并就一些项目的合作进行深入交流。”

“我以前也参加过几届在深圳举办的全国小商品博览会，但基本上每一次的规模都没有这一次的大，首次举办此类展会，参展商就超过一千家的，还真是不多见”，张先生说，通过对郑州市场和中原百姓采博城的实地考察，他对郑州批发市场未来的前景十分看好，“百姓采博城的位置很优越，建筑设计也达到了国际水平，未来的发展潜力是很令人期待的，我目前也正在寻找合适的铺位，准备将生意做到郑州来。”

据悉，“中国·郑州首届小商品交易博览会”将于11月26日在中原百姓采博城隆重开幕。此次活动由中国商业联合会、郑州市人民政府、河南省商务厅联合主办，由郑州市二七区人民政府承办。

展会将一直持续到12月1日，这是一场名副其实的盛会，除了政府牵头、商会组织各地采购团参会，同期举办国家和省级高规格、多种形式的高峰论坛、专题研讨会、新产品发布会、行业新闻发布会等，共同探讨中原批发业发展方向。

“巨无霸”引来商家无数

地处中原的郑州素以商贸兴盛而闻名，小商品批发市场更是在中西部地区占有举足轻重的地位，而“巨无霸”——中原百姓采博城的面世，立即引来了全国各地商家的热情追捧。

米的仓库，一期标准铺位15000个，“而目前中原地区规模最大的郑州国际小商品城A、B两区加起来，商铺总数也不到2000间。”

地处中原的郑州素以商贸兴盛而闻名，小商品批发市场更是在中西部地区占有举足轻重的地位，而“巨无霸”——中原百姓采博城的面世，立即引来了全国各地商家的热情追捧。

郑州温州商会会长林智曾在考察中原百姓采博城时就认为，采博城具有其他小商品批发场所无法比拟的优势，首先，有规模化专业批发市场的开发建设与市场运营的成功经验，其次，中原百姓采博城的应运而生，顺应了从设施硬件和服务软件上提升的综合性批发市场发展的市场趋势。

“中原百姓采博城是一个新兴市场，一个新兴经济联合体。”浙江金华商会会长姜永忠也认为，相比传统市场，新兴市场的优势一目了然：高品质的规划设计，场内设施设施极其完善，一流的现代化设备，自动扶梯、客梯、货梯、消防、通讯保安自动监控，会展中心、商情中心、会议中心、信息中心、网络平台，新兴市场的业态也早已不是传统意义上的批发行业，已成为一种商业物流服务中枢平台。



赵联合介绍，本届交易博览会，是国内小商品品牌首次在中原大地吹响“集结号”；是小商品生产、经销企业集中展示、扩大影响、塑造品牌、招商引资、拓展内陆大市场的绝佳商机；是名企、名牌、名家、明星共同参与，影响空前的“群英会”；是外销型小商品生产企业进军内陆消费市场的“避风港”，更是实现“一级批发，汇通天下”的绝佳途径。

为什么“中国·郑州首届小商品交易博览会”会最终花落中原百姓采博城呢？作为一个尚未开办的市场，中原百姓采博城又是如何打动了组委会的“芳心”呢？

在赵联合看来，这首先要归功于中原百姓采博城的市场定位和前瞻性的开发理念，在定位上，中原百姓采博城致力于打造中西部小商品销售的最佳对接平台；在开发理念上，中原百姓采博城引领郑州小商品批发市场的升级，从市中心走向了市郊，“交通更加便利，发展空间更大，最重要的是业态更加集中，成本也更低。”

中原百姓采博城是不是已经具备了成为中西部小商品销售最佳对接平台的潜力呢？答案是肯定的，与集中在郑州火车站周围的小商品市场相比，这个市场规模算是个“巨无霸”——占地421亩，投资58亿元，有6万平方米的大型停车场，4万平方

米无法满足经营者和消费者高品质多方面的经营消费需求。“批发市场的发展，必须与一个城市的城市化进程是同步的，但火车站附近的批发市场显然做不到这一点”，赵联合认为，火车站商圈日益拥堵的交通和有限的空间已经制约了该地区小商品批发市场的发展，“假如商户想将20平方米的店铺扩大到100平方米，那么首先想到的就是能否承担高额的成本，城市中心的地市很贵的，从未来发展来看，批发产业必须‘突围’，从市中心走出来。”

在赵联合看来，郑州南部道路建设和城区建设速度不断加快，配套设施不断完善，正在形成新型的物流仓储中心和拉动批发产业发展的最佳平台，演变为吸引全城的投资洼地和消费高地，而布局于该区域的中原百姓采博城，无疑正在引领着郑州下一轮的商业变局。

中原百姓采博城地处郑州西南区域发展核心地带，业内人士认为，在城市化进程中，郑州市商业空间正在向多中心格局演化，而采博城的选址，也恰好符合了这一趋势。比如北京的商业变局，在2006年到2007年间出现了商业项目大量投入运营的爆发式增长行情，大体量商业项目，如龙德广场、明天第一城商都都是选址在以前商业基础一贯薄弱的地区，从而具备了区域性商业中心的潜力。

有专家表示，从中原百姓采博城的开发建设，可以看到中国批发市场正显示强劲势头。从中原百姓采博城的优势，更看到了强势扩大和势在必赢的科学态度。事实的确如此，采博城位于郑州传统商贸区二七区，南三环路和嵩山南路的交界处，是郑州的西南门户。项目交通四通八达，外接郑少洛、京港澳、连霍三条高速公路，内联南三环、嵩山南路、大学路、航海路等城市主干道。

同时它也引领着郑州批发市场的升级换代，中原百姓采博城拥有超过6万平方米的大型停车场，拥有超过4万平方米的已建成仓库和200万平方米的合作开发仓储空间。整个市场为三层全钢结构建筑，玻璃幕墙、石材外饰面，气度恢弘。市场拥有投资一千万元的安保系统、三千万元的中央空调系统，111部各式电梯和数百部电瓶车构成的内部物流系统。市场内设有大型水景公园、市民广场、总部办公大楼、酒店、餐饮、休闲等众多配套设施。

袁瑞清 赵蕾

商贸郑州突出“重围”

郑州南部正在形成新型的物流仓储中心和拉动批发产业发展的最佳平台，演变为吸引全城的投资洼地和消费高地，而布局于该区域的中原百姓采博城，无疑正在引领着郑州下一轮的商业变局

随着郑州城区不断扩张，以二七商圈、火车站商圈为代表的传统商业区，已

