

共赢

·商都

梦

城市发展是一个新陈代谢的过程,市场外迁事实上是一次专业市场聚集化发展、强化区域发展格局的新机遇。

对于汽摩配件市场而言,同样如此。

当下,郑州汽车市场的高速发展带动了汽摩配件市场的大发展,同时,传统市场问题与瓶颈也越发凸显。所以,在外迁的大背景下,郑州的汽摩配件市场迎来了升级换代的最佳时机,郑州华南城又一次力拔头筹。

郑州晚报记者 王磊



中部商贸物流板块专业市场前景

之

汽摩配件市场篇

市场外迁,汽摩配件市场迎来新机遇

郑州汽摩配件市场潜力巨大,传统市场瓶颈愈发凸显

需求旺盛,汽摩配件迎来机遇

目前,河南省汽车保有量居全国前列。截至去年年底,郑州市机动车保有量已突破216万辆,位列全国省会城市第四位。

作为汽车后市场重要的组成部分,郑州本土汽摩配件市场经过几十年的发展,已经形成了以中原汽配大世界、宏达市场、装饰广场、天荣汽配城为首的北环汽配圈和以重卡配件为主的南环汽配圈。据悉,郑州汽摩配件市场总共有12家,总经营面积达到125万平方米,商户数量达到3680家左右。

而这并不是郑州汽摩配件市场未来发展的全部。郑州市政府出台的《郑州市人民

政府关于支持郑州市汽车产业发展的若干意见》中提出,2016年,确立郑州汽车后市场龙头地位;2020年,成为全国最大汽车后市场信息和商贸中心。

这是一个什么概念呢?据市场调查显示,一辆车每年平均养车的费用达到10500元,仅郑州每年汽车后市场的产值就可达226.8亿元。

“这是一个多么大的需求空间?随着汽车保有量的增加,这个空间会越来越大。”在业内人士看来,随着汽车时代的到来,郑州的汽摩配件市场将迎来一个前所未有的发展机遇。

承接转移,华南城抢得先机

面对这样的机遇,一定会让众多“资本”垂涎。无疑,这一次,华南城抢得了先机。

“在所有承接地中,华南城的进展最快。”该项目负责人说,从去年8月28日奠基,到今年3月23日1#小商品交易广场盛大开盘,华南城仅用了7个月的时间。

据了解,华南城汽摩配件交易中心可用营业面积约为68万平方米,初步规划有一栋35万平方米的汽车博览中心和三栋33万平方米的交易中心。致力于打造中国中部最大的汽摩配件交易中心。“目前汽摩配件交易中心的主体已经全面开工,预计今年下

半年就会建成,明年上半年即可投入使用。”

而在商家看来,华南城的优势不仅在其工程进度,还在于其项目本身。商户林先生说:“华南城拥有更便捷的交通、更好的运营模式和经营平台,这也是在市场外迁过程中商家最看重和最需要的。”

“市场的外迁与发展最终是由市场决定的,而不是由市长决定的。华南城汽摩配件交易中心的迅速落地解决了商家和政府最为关注的问题,一方面缓解了当前政府规划的市场外迁压力,另一方面也打消了商户的疑虑,带来了信心。”该项目负责人说。

实力保障,新型运营模式引关注

在全国,郑州华南城是第7家华南城项目,也是他们布局全国的全新力作。

华南城控股有限公司在香港联合交易所上市,致力于在中国开发现代综合商贸物流基地和制造业高端集成服务平台。业态涵盖综合性专业批发市场、仓储物流配送、电子商务、商业零售购物和会议展览、商务、生活配套服务及综合物业管理服务。

“经过近10年的发展,华南城业务遍布中国,迄今开发运营着深圳、南宁、南昌、西安、哈尔滨、郑州、河源等地项目,最小规模的不低于400万平方米,最大规模的约2000

万平方米。”据介绍,华南城控股具有先进的经营理念,其“30%的展示位出售,70%的展示位只租不售”的经营策略,有利于投资者与经营者共同做大做强市场。

“借助华南城先进的运营模式,通过建立顺畅的交易渠道,良好的信用保证和金融服务体系、先进的电子交易网络、出台配套的优惠措施等手段,低成本、高效率的交易平台必将吸引众多汽摩配件商户入驻。”该负责人认为,在这座配套完善、超大规模的商贸物流“航母城”里,无疑将会大幅度提升郑州市商贸物流业竞争力。

点石成金

专业大型综合商贸物流园区核心运营模式解析

作为中国综合商贸物流的领航者,一站式的规划设计,使得每一座华南城都是一个有机体。进入2012年,类似于华南城等大型综合商贸物流的运营模式升级为七大核心业务,即综合性专业批发市场、仓储物流配送、综合商业配套、电子商务平台、会议展览、生活配套及综合物业管理。

这七大核心业务是一个有机的整体,各具特色又互相依存、相互促进。在华南城七大核心业务体系中,围绕“基础业务”综合性专业批发市场,衍生出了四大类配套服务体系,即综合商业配套、仓储物流配套、物业管理配套和生活配套。并在此基础上,搭建起了电子商务和会议展览两种营商平台,形成了华南城完整的商业运营模式。

这种商业运营模式的精髓是,基础业务(综合性专业批发市场)与增值业务(综合商业配套、仓储物流配套、物业管理配套、生活配套、电子商务和会议展览)的分离,形成双边市场,彼此交叉互补。“一方补人气,一方补租金”,形成了大平台之上的良性互补循环,使其拥有了以不变应万变的平台化商业模式。在这种模式的带动下,类似于华南城等大型综合商贸物流也由工业原材料交易中心升级为综合商贸集成服务平台。

而集成服务平台的概念,则暗合了当今最优秀的商业模式发展方向。中国社科院信息化研究中心秘书长姜奇平就认为,当下最优秀的商业模式呈现了平台化、差异化增值、商业生态系统、价值网络和服务化五大潮流。

可以说,这种模式的独特作用和意义,是以专业批发市场为核心而形成,它起到了区域经济协调器、集聚器的作用。

而在中国,为批发市场这一核心业务专门搭建起这种平台化商业模式的公司仅有华南城一家,也标志着华南城已经走在了中国商贸物流业的最前面,不愧于“中国商贸物流业领航者”这一称号。