

11月份,陈寨拆迁一期工程启动。消息一出,引发各方关注。关注点除了拆迁本身,更在于陈寨花卉市场的去留问题。

郑州专业市场外迁如火如荼,作为我国第三大花卉专业批发市场,陈寨花卉市场的一举一动自然会引发诸多猜想。而在业内人士看来,从表面来看大家是在关注陈寨花卉市场的发展问题,从更深层次上来说,大家是在关注郑州乃至河南花卉产业未来的发展问题。 郑州晚报记者 辛晓青

河南花卉产业强势崛起 传统花卉市场升级迫在眉睫

河南花卉产业蓬勃发展

近几年,河南省花卉产业发展飞快,花卉种植面积和销售额都已跻身全国前列,成为名副其实的花卉生产大省。

据统计,2011年,河南省花卉种植总面积达175万亩,年产值突破100亿元,位居全国第二。全省花卉企业近3000家,从业人员42万余人,月季种苗、洛阳牡丹等远销德国、日本、美国等国家。花卉生产、深加工、物流、会展服务、零售、园林工程设计施工等多领域较完整的全产业链条已初步形成,发展花卉产业集群可谓万事俱备。

此外,河南省还是国内名副其实的“花卉中转站”,这也为河南花卉物流枢纽建设奠定了良好的基础,例如现在陕西、甘肃等地的绿植多在河南中转后进入市场,这给河南花卉市场的繁荣注入了动力。

根据全省花卉产业发展规划,到2015年,河南省全省花卉种植面积将达264万亩,总产值达180亿元,中原正由花卉大省向花卉强省迈进,产自河南沃土的百合、蝴蝶兰不但花开神州,更要香飘世界。百合蝴蝶兰形成产业集群,为推动产业升级找到一个出路,成为当地一个新的经济增长点。

传统花卉市场面临提升课题

然而,不容忽视的是,我们的传统花卉市场依然面临着“升级”的课题。连日来记者走访发现,郑州花卉市场的发展状况并不乐观。

“批发市场为什么要外迁,因为交通拥堵、火灾隐患、环境脏乱差……目前传统批发市场存在的种种弊端,使得市场的发展受到了瓶颈制约,也大大限制了商户做大生意、赚大钱的机会,使得商

户赚钱越来越难。”一业内人士表示,同样的问题也在花卉市场中存在。

“目前花卉市场的管理者大多沿袭传统管理理念,管理方法陈旧,且由于传统市场修建时间较早,受资金实力影响,只考虑收益问题,大多只是简易建筑。加之市场摊位大小、布局、空间、通道等设计不合理,不能满足入驻企业需要。”该业内人士认为。

中原花卉产业发展 转型升级势在必行

为了让花卉产业有质的飞跃,现在河南省政府规划了2020年前花卉产业发展目标——以郑州为中心,打造中部花卉产业物流核心,希望依靠科技引导该省花卉生产由低端化走向高端化、从露天化改为设施化,经营方式也由个体为主转向规模化、专业化运营主体。

而《郑州市人民政府关于加快花卉苗木产业发展的意见》中明确指出,郑州市准备利用五年左右的时间,将郑州市建设成为全国重要的花卉苗木研发生产基地、物流交易

和信息交流中心。

有政府的规划,有市场自身发展的需求,更有从业者的需求。河南财经政法大学刘社教授表示:“河南现在迫切需要在郑州兴建一个高档次、规模化、专业化的花卉批发市场。”传统花卉市场的升级换代已经是箭在弦上。然而,该如何升级,虽有政府规划,却还没有一家企业能给出一个比较准确的答案。

所幸的是,已经有企业看中了这一机遇,并在积极尝试。近日,郑东花城的项目进

入了大家的视野。该项目位于郑州市郑东新区金水东路与东四环交会处,由郑州东四环花卉产业园股份有限公司投资开发并进行统一商业运营管理。

项目一期规划占地近3500亩,总建筑面积近25万平方米,涵盖大型花卉综合交易展贸场馆、大型花卉主题文化公园、温室花卉培育基地、大型盆栽花培育中心、珍稀花卉研发培育基地、都市情景开心农场、配套商服办公以及青少年开心课堂科普教育实践基地等。

“而且,河南省当下的花卉市场布局不尽合理,且发展不均衡,某些地区花卉市场密度过大,绝大部分花卉市场仍在以零售、批发和摊位租赁为主要内容的初级市场阶段,不能够满足现代花卉市场化、产业化、集群化的发展要求。”他说,“因此,传统的花卉市场必须进行升级,否则,不仅仅是花卉市场的问题,更有可能影响到这个行业未来的发展。”

“郑州制造”今日在“阿里巴巴·郑州产业带”亮相

12月26日,全球电子商务领域的领袖阿里巴巴和郑州联姻——“阿里巴巴·郑州产业带”将正式上线,目前正在试运行,今天起将开展年底备货周活动。

“阿里巴巴·郑州产业带”是由郑州市政府主导与阿里巴巴、河南企汇网信息技术有限公司合作开展,以大力推动郑州市传统企业电子商务化发展的重点项目。上线当天,将针对双节前后众多零售商年底备货时机,线上联合郑州服装、食品等行业商家,举办郑州产业带年底备货周大促销活动,重点打造优势女装行业,扶持食品行业,带动其他行业入驻产业带,依靠阿里巴巴电子商务平台在全球推广“郑州制造”的全新产品。

年末备货周,从今日开始至本月27日,将有20万货品一元秒杀,天天都送土豪金。郑州制造纺织服装、食品加工、装备制造、汽车及周边产品、煤电铝、商贸物流、建筑材料、泵阀制造和现代农业等九大特色行业的商家目前可以进入zhengzhou.1688.com免费入驻。

作为阿里巴巴一个全新的子站点,“中国产业带”以互联网为平台,集结各地优势产业,聚合各地特色的好商好货,帮助买家直达原产地优质货源,帮助卖家降低成本,提升竞争力。郑州市政府和第三方服务商,合作运营,优势互补。使阿里郑州产业带汇集全国产地企业,网罗千家专业市场,专供一手源头好货,让“郑州制造”走向全球。

郑州晚报记者 廖谦

火车站婴童装批发企业欲抱团“出走”火车站地区

12月22日,为了走出拥挤的火车站地区,实现产业集中发展,该地区部分婴童装龙头企业一起共谋“抱团搬出”火车站地区。 郑州晚报记者 沃林娜

经营空间受限,婴童装批发企业欲走出火车站

从上世纪90年代到现在,郑州火车站地区成了河南省内,乃至中部地区最为成熟的婴童装产业集聚地之一。

“从1992年,我就在火车站的敦睦路开始批发童装,到现在已经20余年了。”郑州小神童孕婴童用品有限公司负责人赵宝江说,省内大部分的婴童产品都是从火车站

区域内流转出去的,但现在的婴童产业已不是以往卖童装的概念,渐渐已经形成了从孩子出生到成长全过程的完整产业链。但是随着城市建设的不断推进,该行业发展也走到了一个关键的“节点”。

“火车站附近的房屋租赁费用一直高涨,交通压力越来越大,郑州婴童批发企业受限,长

不大,所以我们要走出去,转移是必须的。”赵宝江说。

作为产业链下游代表的郑州宝贝在线孕婴童用品公司负责人田伟认为:“‘抱团’迁移出火车站地区是行业发展的方向,我是做零售的,在北环办公,但是我的上游供应商都在火车站区域内,进货特别不方便。”

企业抱团转移走进“集聚区”

为了降低企业的转移成本和投资风险,企业家提出了“抱团”式运作的方法。“让企业抱团转移,这也有利于我们集中引导企业摆脱过去粗放式的发展方式,提升产业竞争力,避免二次转移。”田伟说,作为零售商来讲,零售商更愿意接近上游企

业,“一个企业的发展离不开稳定的团队,但是因为城市的规划发展,公司员工的流动非常大。所以我们迫切需要一个好的发展产业园区。”

“搬出火车站地区,可以让郑州婴童行业打破交通和空间发展的限制。”郑州市工商联服装商会会长

金全福说,很多企业不愿意走出去,担心“单打独斗”发展不下去。如果单个寻找,不仅势单力薄,而且付出的成本会很高。“抱团转移出去,就大大降低了经营成本。”

据了解,这些企业准备在2014年集中迁进位于新密曲梁的产业集聚区。

全球圣诞老人黄装“袭”郑 圣诞天使接机

随着新年脚步的临近,圣诞老人,这个憨态可掬的老人再次成为炙手可热的“大明星”。21日,在郑州机场出现了3位令人“大跌眼镜”的圣诞老人,他们一改红色装扮,穿上了明晃晃的黄色圣诞服,肩上背着一个装满礼物的大布袋,更为夸张的是,还有两位Cosplay风格的圣诞天使前来接机。

这些黄色圣诞老人突然“空降”郑州机场,瞬间引爆了机场内外的氛围,路人纷纷驻足围观,猜想“圣诞老人怎么变成黄色的了?”“是不是全球经济低迷,圣诞老人变身‘土豪’来中国吸金了?”

不过也有一些路人表现得极为冷静,“圣诞临近,这肯定是某些商家配合促销的商业行为,不过这种形式确实很新颖、很吸引人,估计消费者的接受度会比较高。”

这条消息在微博中也被分享,引发了网友无数吐槽,而眼力好的网友一下就道破其中的玄机,“这些黄色圣诞老人,应

该是为了参加2013圣诞老人送礼总动员大会的,这场活动的赞助商则是白象大骨面。”

原来圣诞节前夕,以郑州为主的河南各大城市户外广告牌,均出现了一则白象圣诞节促销广告,大意是说12月24日,白象将在郑州繁华商业区国贸360广场,举行别开生面的主题促销活动,邀请世界各地的多名圣诞老人抵豫,现场向河南人民送出丰厚的礼品。在这则户外广告上,以往一身红色装扮的圣诞老人,便披上了白象新大骨面包装上显眼的黄色。

联想到在此之前,白象新大骨面上市时在河南地区刮起一股大骨面的黄色风暴,这一切都显得顺理成章。11月,白象新大骨面“尝鲜”上市后,便迅速在河南地区走红,不仅渠道热捧,消费者也是赞不绝口。除了快捷速食外,白象大骨面口味醇正,兼具营养健康的特点,成为了众多消费者的首选方便面。

郑州晚报记者 李丽君