

“商贸物流航母”不日扬帆起航

——访周口华耀城常务副总经理李兵

□记者 李国阁 曹丹



周口华耀城常务副总经理李兵

一座华耀城，一个新城市。周口华耀城项目自去年开工以来，创造了一个又一个“周口速度”，一直受到社会各界的广泛关注和高度认可。目前，华耀城项目一期工程B、C区作为荷花市场升级改造承接地即将交付使用，相关配套工程及A区精品市场正在紧张施工中。4月28日上午，周口华耀城常务副总经理李兵接受了《周口日报》、《周口晚报》等主流媒体记者的采访，就周口华耀城主体及配套工程进展、荷花市场承接工作进展以及政府相关政策等广大商户及市民关心的问题，回答了记者的提问。

记者：5月30日，周口华耀城B、C区即将盛大交房，很快面临数千商户入驻，已经进入了开业倒计时，请问周口华耀城做了哪些准备工作？B、C区工程进展及配套设施等情况怎么样？

李兵：周口华耀城B、C区有105栋交易市场，共有2422套商铺。按照去年11月29日B、C区开盘后跟广大购买商铺业主签订的购房合同，约定交房时间为2015年6月30日，现在按照目前的工程进度，C区可以提前到5月30日交房，B区也能在约定时间内提前一周交房。B、C区各项验收工作都在紧锣密鼓地进行，预计5月中旬能完成政府相关部门的验收，这包括主体工程、规划、消防等方面验收。

今年3月份，为了交房，我们完成了物业管理人员的配备，进行了制度完善。从3月份开始，物业人员就已经深入现场，从业主使用角度开始对工程进行查验，发现问题及时整改，争取在交房的时候让业主满意收房，及时投入使用。另外，交房工作我们也进行了统一部署，因为毕竟是集中交房，几千户的业主工作量比较大。我们动用全公司力量，组成验房小组，每个环节都进行周密安排和演练，做好了一切准备工作，迎接商户来华耀城高高兴兴收房，让他们在新市场开业大吉。

整个市场要投入使用，肯定需要政府的一些配套工程。3月25日，市长刘继标亲自主持召开了华耀城项目建设推进会，会上，主管华耀城项目的市委常委、副市长刘国连做了周密安排。目前，市政配套工程及相关场地平整、地表附属物清理等工作都在紧张有序地进行着。具体的几个工程节点是：4月30日前，周淮路的升级改造及项城路北延段建设开工；4月30日前，要完成郸城路、大成路的绿化；5月30日前，太清路2、3标段完工；6月30日前，郸城路的北延段要开工建设；7月30日前，周淮路的升级改造及项城路的北延段完工。这些市政配套就配合着华耀城B、C区的商户入驻和开业时间。其他的配套，如汽车客运站工程，目前车站的设计已经基本完成，一旦完善相关手续，便全面动工。汽车客运站的一期运营也在规定时间节点，7月底8月初可以投入运营。另外，排水管网、电力、通气等配套工程都能按时间节点完成，确保业主无障碍开业。

记者：周口华耀城作为省重点项目、市“一号工程”，不但要建设好，而且要运营好，这是广大商户最为关注的问题，请问采用了什么样的扶商、助商政策及运营管理办法，确保商户做大做强，实现市场繁荣？华耀城B、C区作为荷花市场整合升级外迁的承接地，在即将迎来商户入驻的情况下，华耀城提供了哪些相关政策，保证商户能够放心、安心经营？

李兵：首先是市场环境，跟荷花市场相比，华耀城的市场环境完全是现代化的商贸物流平台。周口华耀城不仅提供了一个交易市场，营业场所、道路等硬件设施都是升级换代的，关键的是，相应的一些软件设施是传统市场不可能做到的。

第一，我们将进行整体的广告推广宣传，利用户外、微信平台、平面媒体、广播电视等进行立体宣传，这样商户的商品品牌效益将呈几何数增长，这是传统市场无法比拟的。

第二，我们打造的现代化的物流配送体系，也有别于传统市场。我们的物流体系中，8个华南城体系和4个华耀城体系星罗棋布地分布在国内大中城市，并且华南城体系下的乾龙物流在全国建网，这对于我们的商户来说意义非凡，以前他们的货物销售基本在周口市，一旦进入华耀城物流配送体系，他们的生意在全国就有了大网络，事业平台上升肯定不止一个台阶，经营范围和销售额肯定会有大的提升。

第三，华南城体系和华耀城体系有自己的电商网络。电子商务是目前最新兴的朝阳行业，华耀城正是把线上线下完美结合的一种商貿物流模式，现在一部分人可能更相信眼见为实，对货品更放心，那么我们华耀城有实体店，而对于新型的消费者，比如80后、90后，他们可能对网购更感兴趣，那么我们建立的电商平台能够让更多的消费者融入其中。借助这个平台，我们商户的事业能更快向上发展，这是我们硬件打造和软件服务的两个方面。

华耀城在落户周口之前，跟政府签订的投资协议中明确规定，自项目每期市场正式运营之日起，给予进入经营的商户年交税费市级及市级以下留存部分“二年内100%扶持商户，第三至五年50%扶持商户”的政策，我们会在开业之前跟政府协商落实当初投资协议里的相关条款，对商户进行税费方面的发展扶持。目前国家针对小微企业出台了一些新的扶持政策，我们也要替商户争取过来，从这些方面来帮助商户发展自己的事业。

另外，我们对来华耀城经营的商户，在物业管理费方面有一定的优惠措施，越是入驻开业早的商户，享受的优惠时间越长，优惠幅度越大，这也是我们扶持商户的一项办法。

记者：周口华耀城A区市场也在火热建设中，请问A区是如何规划及招商的？

李兵：A区分为两个部分，一部分是华耀城体系里独有的“双首层”商铺，有14万平方米左右，共1477套商铺。“双首层”商铺通过缓坡步道、扶梯等建筑交通元素的布局应用，将一层与二层步行街自然贯通起来，达到两个首层的效果。如此一来，一层和二层为一个大的商铺层，三层和四层为另一个商铺层，一铺均有两层，这样下层均为货品买卖区，而上层则可以

利用为货物的储藏库。“双首层”还有一个最大的特点，就是三层和四层车流均可直达商铺，这样的设计最大限度地利用了空间，也方便了客户对于商品批发的交接。华南城在郑州、合肥都有成功的开发模式，投入运营后效果不错，我们周口的广大商户可能还没见过这种体系，但是一旦真正投入使用，优越性是明显的。

A区进驻有两个大卖场，每个单体75000平方米，地上4层，地下一层，两个大卖场都是华南城体系的品牌公司，也是我们华耀城的战略合作伙伴，他们是华盛奥特莱斯和好百年家居。华盛奥特莱斯做的是工厂折扣，所有品牌直接由工厂引进，没有中间渠道，所以价格会非常便宜。有些国内一线品牌服装，华耀城里的价格会是传统商场里的三折、四折，华盛奥特莱斯有200多个品牌能极大地满足周口消费者的需要。“好百年”是广东省名牌家居经营卖场，在全国有一定知名度。它能提高周口家居市场的消费水平，使产品类型更丰富。

A区投入使用之后会以更加崭新的姿态呈现，现在A区主要进行的工作是“双首层”精品市场的招商，我们规划的业态是继续承接荷花市场搬迁的商户，根据情况而定，主要用于五金机电类、百货精品类、电子产品类、副食类等业态。招商中心正在全力与商户对接，现在有一些商户已经表达出强烈的意愿，组团来A区选铺，这一块我们会把它打造成独具华耀城特色又结合周口当地实际特有的精品区。

记者：荷花市场曾是周口的名片、周口的骄傲，周口人民对荷花市场有一定的感情，搬迁至华耀城不仅是商户的大事，也是全市人民关心的事，请问李总怎么看？

李兵：荷花市场对周口的经济发展做出了应有的贡献，有它的历史地位，但随着时代的发展各种新兴经营模式的兴起，它的发展遇到的不仅仅是瓶颈的问题，可以说是已经阻碍了周口城市的发展、商户事业的发展，所以需要一个全新的市场来承接，这点市政府的态度是坚决的、一贯的。任何一个大市场都有一个培育周期，能不能把它做活需要一个培育期，对于周口华耀城，我们不但要建设好，更要经营好管理好，我们有成熟的运营手段和服务体系。按照我们华南城和华耀城既定的模

式，每个城里面还有一个会议博览主题，比如铁岭华耀城是农机博览会，南宁华耀城是东南亚的一些博览会，周口地处中原腹地，适合做什么样的博览会，我们将联系周口当地实际情况和华耀城的经营特点制定一个主题，以后每年举行的主题活动会吸引全国各地乃至国外大批客商云集周口，促进周口区域的发展，她的资金、货物的吸附能力和人流、客流的吸附能力远远超出想象，意义深远。最近，我们将原来用于发展市场的用地，在A区精品区的北边规划出158亩的地块，成功引进一个杂技产业园。这个杂技产业园将建设大的马戏院，魔幻剧场，儿童乐园，还有其他的一些游乐设施。这个项目的引进也填补了我们周口无类似文化产业园的空白，商贸物流产业与文化产业在这个地方相互辉映、相得益彰，共同来促进这个区域的发展。

华耀城是一个开放型的企业，希望这个区域能成为周口经济发展的新引擎，我坚信未来这个区域是我们周口真正的商贸、物流、文化、教育等行业的创富高地，各个行业都能在这里生根发芽，成长为参天大树，我有这个信心。

记者：周口华耀城作为省重点项目、市“一号工程”，对周边群众，有什么重要意义，通过华耀城他们能否快速走上致富道路？

李兵：华耀城完全建好后，按照其占地和体量可以创造4万个创业机会，解决10万人的就业问题。华耀城拆迁户只有几千人，这部分人肯定是能够融入这个发展的洪流中，这个区域的发展是呈加速度的，从宏观角度来说这些人都会受益，都会享受到发展成果。由华耀城公司投资兴建了一个4万平方米左右体量的“两小市场”，位置就在客运站的北边。“两小市场”就是为了解决目前所有因为华耀城而搬迁的居民的就业问题，每户十平方米，由我们投资兴建，建成后转交给川汇区人民政府，由政府部门进行管理，再由政府统一分配给拆迁住户，让他们经营农副产品、小商品、餐饮等。搬迁居民到华耀城上班同样是解决就业问题的一个重要渠道。

我们坚信华耀城一定能发展起来，一定能造福一方。