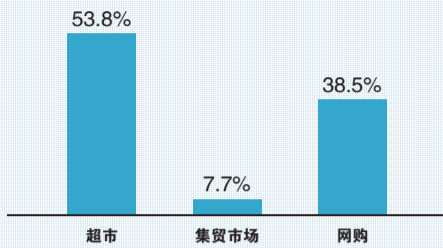
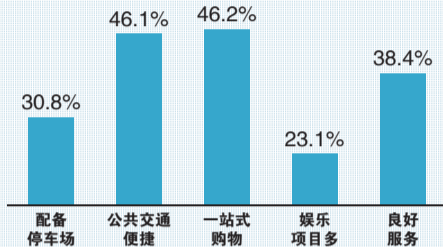


## 当地居民消费习惯及需求问卷调查

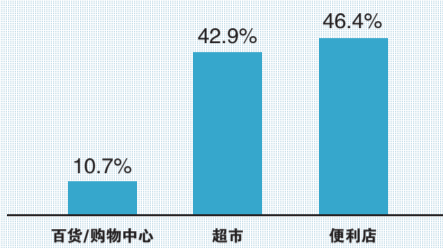
您经常在哪里购买日常用品?



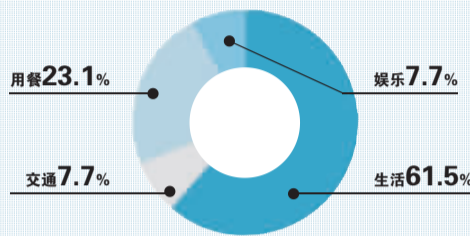
您最喜欢购物的场所需要具备哪些要素?(多选)



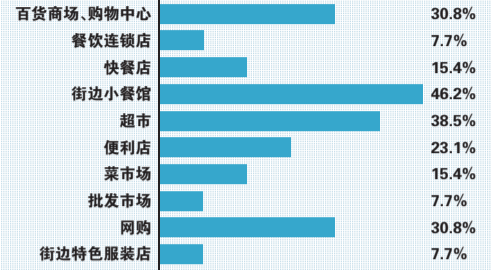
居住半径内有哪些商业项目?



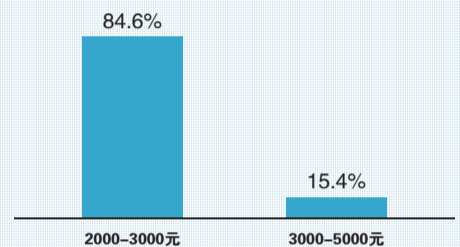
您每月消费中占比最大的是哪些方面?



您经常去哪些场所消费?



您月均收入多少?



## 上下游产业拉动8万人就业

依傍于河北新发地5000余新商户的,还有日后需求量巨大的劳动力——生鲜物流基地,少不了蔬菜、水果、水产的加工。

魏树俭表示,园区正式开业后带来的新就业空缺将包括装卸、包装、食品粗加工、保洁、保安等。“保守估计,河北新发地将带动高碑店周边2万人就业,加上间接拉动就业的话,可达8万人。这些技术含量并不高的工作将给周边闲散人员带来就业机会。”他说。

据了解,高碑店市月人均收入2000-3000元,3000元已算较高水平,少数从事金融保险、医院等高薪行业的人员最高月均收入可达万元。魏树俭根据以往经验预计,开业后河北新发地装卸工预计月工资可达5000-6000元。张主任表示,高碑店市政府与新发地达成合作协议,园区将优先考虑本市居民安排就业。

此外,高碑店周边种植的农产品也可借此平台迅速消化。据悉,河北新发地已与河北省供销社合作,开展河北省农副产品种养基地资源整合工作,合作社直接对接卖家,实现“当地收上来就能卖出去”。截至目前,河北省已有600多家合作社与园区对接,签约落地380多家,对接农产品达310多万吨。

首都功能转移,不仅惠及北京与周边城市,对于商户而言,在高碑店租用摊位租金、用工成本、生活成本都远远低于北京。拿食品粗加工来说,在北京,包蒜工人每包一斤蒜要支付其1.1角钱,在河北新发地的费用则为5-8分钱,周边村子的村民还能找到一份兼职。对于

商户来讲,节约下来的成本就是利润,同时也有利于稳定农产品价格。此外,河北新发地摊位租金每天每平方米2元,相比北京地区约节省一半多成本;河北新发地用电成为每度0.5元,比北京节省约一半成本。

“坐高铁来高碑店买菜”成为高碑店承接保障首都蔬菜供应安全功能和购物便利的最乐观描述。不过,在部分北京蔬菜需求方眼中,这样的场景要想真正实现还有难度。

北京市核心区五星级饭店的采购负责人告诉北京商报记者,媒体报道所称“到高碑店来买菜”的情景在现实当中可能并不会经常发生,并且酒店的采购也仍会保留在北京新发地进行合作。

他预计,河北新发地将多是大型货运车辆以及几十吨左右的蔬菜流转,但酒店的供应商多以多批量少数量以保证菜品新鲜的节奏进行供货。如供货商每日早晨要运送新鲜蔬菜到饭店,每天多种蔬菜的运量在几百斤左右。此外,早上8点之前就要配送完毕。如果与高碑店新发地合作则运输时间、成本等恐将加大。高碑店新发地的业务范围可能更加惠及京津冀周边城市,如内蒙古等地的大批量蔬菜供应,可在那里进行供货运输,数量都在几十吨左右。

据了解,新发地高碑店农产品物流园区建了21万吨仓储能力的大型冷库,与北京新发地原有的12万吨冷库协同,可保障首都北京10天的基本生活所需蔬菜供应。即便遇到极端恶劣天气,也不用担心首都市民生活受到影响。

## 老工业基地转身

吴海成介绍,高碑店区域主要产业有汽车、箱包、矿泉水、食品、建筑等。其中汽车产业起步早,目前合资组装奔驰供应北京特警车,此外全国的长城皮卡都在高碑店生产基地制造,年产量约12万辆。箱包产业是自主形成的,集中于白沟地区,目前白沟已从高碑店市在经济管理上划出去,但仍有部分村镇依然从事箱包加工,但主要以30-40人的家庭式作坊为主。食品饮料行业方面,娃哈哈矿泉水厂、八宝粥、营养快线和冰红茶的生产线都在高碑店,康师傅、白象也将方便面生产基地落户于此。同时,在北京的不少建筑商、房地产开发商均为高碑店企业,高碑店建筑行业劳务人员也特别多,基本都在北京打工。据悉,高碑店市年财政收入10多亿元,市内第一大产业的汽车业贡献了1个多亿税收。

据估计,新发地高碑店农产品物流园区未来将成为高碑店地区的明星企业,其年销售额之巨大,可为高碑店市贡献不少的GDP和财政收入。数据显示,北京新发地市场年交易额已超过500亿元,年成交量1400余万吨。

不过,有分析人士表示,由于新发地高碑店农产品物流园区的性质是物流基地,蔬菜水果主要从全国各地汇集于此进行交易,最终要转运至购买方城市,因此部分货物的成交未必放在高碑店完成,很可能转运到内蒙古、山西、辽宁等目标城市后完成销售流程,因此交易收入的税收未必完全归属高碑店市。不过,即便如此,该项目带动的周边产业发展的潜力仍是巨大的。

在《2014年高碑店市政府工作报告里》这样提到:“抓住京津冀协同发展的重大机遇,抢先谋划、抢占机遇,不可等待观望、坐失良机,不能留下历史的遗憾。”此外,还提出将借势国家产业政策调整,以东部新区和高铁新城为核心,建设高等教育、医疗卫生、养老服务功能承接区,实现城市快速拓展扩容。

吴海成表示,高碑店政府在对接首都部分功能转移项目时,在相关办理流程上给予最大程度的便利,只需要企业把自己的项目在高碑店建设好就可以了,其他的手续都会有相关部门帮忙一站式办理妥当,希望未来吸引更多的首都企业进驻。

### 专家观点

## 公共服务完善方能留住商机

高碑店能够吸引北京新发地将部分功能转移,首先缘于其天然的区位优势。商务部研究院消费经济研究部副主任赵萍表示,由于新发地市场在全国十大批发市场中的地位和影响力,新建于高碑店地区的新发地也将相对容易建立知名度。但是部分功能转移也可能遇到不利因素,部分居住于北京地区的商户可能不愿意将生意和住所转移到高碑店地区,即便其距离北京的交通比较便利,但也需要30分钟左右的时间和交通支出。不过一些事业心较强的企业是能够为此做出让步的,毕竟河北新发地落户高碑店还是比落户其他更远的区域更加合适。

新发地部分功能落户高碑店后,依靠其巨大的销售额必然带来GDP和纳税额的提升,为当地政府增加财政收入。新发地虽然是知名企业,但首都北京产业丰富,其对北京GDP的贡献却并不明显,更多是在改善民生方面的功劳,但放在高碑店市则将成为名副其实的巨无霸明星企业,也将带来配套的上下游产业、更多的人才以及拉动当地的住宅、餐饮、娱乐等产业的增加。

不过,赵萍认为,批发市场的异地重建被历史上多个案例证明并不容易。其中,最难的部分在于吸引市场买方即采购商。因此养商期的长短与市场运营者、相关政府的优惠政策指引以及生活配套设施的完善与否密切相关。这就需要招商部门对市场的把握,在引进商户和定位上有所考虑。

她建议,企业的经营手段是自发行为,但作为高碑店政府,除了在京津冀一体化政策下抓住机遇,还需在配套设施建设上有所作为。新发地批发市场部分商户由于在北京地区做生意多年,更习惯于北京的各项商业、生活服务设施,高碑店虽然距离北京很近,但其公共服务还需更加完善,同时周边餐饮娱乐休闲等设施也需逐渐配套完整。此外,新发地部分功能转移以后,还需做好产业链的配套,衔接好上下游的相关产业,才能吸引采购商。