



郑州第一报道，我们一直在你身边

# 才能问鼎行业龙头 走成熟化的模式复制

## 向上培育产业、向下打通渠道 产业地产发展，『养』比『生』更重要

【发现中原产业地产新契机专题报道二】

新机遇促使实力房企抢滩环外，掀起产业地产开发热潮。

然而，真正的领军者不仅要拥有资金实力和周转能力，还需要能够调动各方积极性的发展模式 and 理念。

记者 王亚平



现代宽敞的产业园区是行业发展的孵化器

### 向上培育产业、向下打通渠道 产业地产园区要做行业的孵化器

在中原产业地产迎来大发展的当下，率先起步的锦荣国际轻纺城能够在短期内实现稳定繁荣，就像一个标杆，人们总忍不住想一探究竟。

实际上，在该项目之前，锦荣人就在为纺织服装企业搭建平台，开发运营了以锦荣商贸城为代表的服装批发市场，不过他们并不止步于此。

在王建勋看来，“对从事服装业的企业来说，如果郑州没有它所需要的面料、辅料，这些就需要从江浙甚至国外采购；对于床上用品企业来说，当他们做到年产值2000万的时候，就会纷纷离郑去南方发展。当这种资源外流现象出现时，也就意味着我们的产业缺钙了。积极向上的培育、完善产业基础，开发服装创意产业园、大型面料辅料市场，升级现有的产业基础，必然拉动、助推产业发展，而整个产业强大了，产业链上的各环节就有出路。”

在这样的思路战略下，以锦荣国际轻纺城为代表的轻纺纺织品批发市场，以曲梁国际锦荣城及兰考、夏邑服装产业园为代表的服装产业园等项目纷纷问世，不仅解决了中小服装企业原料采购、生产加工、成品销售、设计研发、品牌升级等一系列难题，而且还弥补了行业短板，完善了产业链，形成了锦荣特有的全产业链运营模式。

战略是方向，经营管理则是企业生存的血脉。

在锦荣国际轻纺城从事台湾红蜻蜓家纺河南总代理的王志超告诉记者：“郑州纺织服装业辐射范围很大，锦荣给我们提供了比以往都要好的平台，位置好、商户多、品种全、房租也低，老板仁义、管理服务意识强，我都介绍好几位从事家纺业的朋友到这里来经营。”

在他看来，现在郑州市政府正在把各类批发市场外迁，锦荣国际轻纺城地处大学路与南三环交叉口，北边南三环，东边是万客来、中陆物流、客运新南站，交通优势、物流很方便。这里的硬件设施好，管理服务规范，想把生意做大迟早得来这里。

采访中，商户们毫不吝惜溢美之词，宛如一个大家庭般的温馨令人动容。

对此，王建勋说：“锦荣坚持刚性管理、主动营销、温情服务，比如‘倍增增长计划’，就通过为进驻商户提供360度保姆式服务，同时启动市场务实营销，组织商户赴外地考察、组织市场商户座谈交流，或邀请行业内顶级专家、操盘手讲课点评等方式给整个园区营造了激情创业的氛围。”



锦荣国际轻纺城董事长王建勋

### 专业市场向外走是必然之势 抢抓无缝对接的南城机遇

由于纺织服装产业基础牢固，郑州在承接东部沿海地区的服装产业转移方面又凸显出了特殊的优势，因此，在优越的区域位置和良好的资源配置影响下，近几年河南纺织服装业的发展可谓如火如荼。

不过，原有的市场老旧、规模小、周边交通拥堵等问题严重制约了产业发展向高层次迈进。

“专业市场向外走是必然之势，顺应大势跑快一些，才能在新一轮竞争中抢占先机。”锦荣国际轻纺城董事长王建勋表示。

正是看到这样的机遇，2010年锦荣国际轻纺城建成开业，一个新市场仅用了三个月时间，商户经营就步入了稳定的繁荣。如今历经近两年发展，这里孵化和培育了诸多品牌的快速前行，推动了河南纺织服装业的转型升级。

上周三，为了对中原产业地产有更为清晰地把握，也探寻产业地产领航者的发展动向，记者来到位于大学路与南三环交会处的该项目。

谈及发展，园区内的商户们很是兴奋：“到锦荣算来对了，这里不仅给我们提供完善、温情的管理服务，还帮助我们做生意，这是河南纺织服装业发展的平台好载体。”在该园区内，从事品牌窗帘经营的丁保华这样说道：“老板也非常仁义，整个团队素质很高，安保尤其到位。”

从事服装里料生意的陈安吉是在河南多年的温州商人，从友爱路劳动市场到西站路的纺织大世界，再到如今的锦荣国际轻纺城，说他见证了中原纺织服装业的发展历程一点都不为过。

“锦荣国际轻纺城顺势而行，它所拥有的不仅是交通优势，还给整个园区以温情服务和严格管理，策划和组织一些活动，帮助我们打通上下游渠道，现在运营非常良好，已经超出我最初的预期。”陈安吉满脸喜悦地说。



### 跑快一些，才能抢占先机 要走成熟化的“复制”模式之路

如果说现在还无法衡量“锦荣”品牌的市场影响力，那么待郑州市区内百余家批发市场陆续外迁时，“锦荣”的实力就会日益凸显，因为在当下这愈发激烈的竞争中，一直奔跑未必领先，只有比对手跑快一些，才能抢占先机。

对于服装企业来说，看似企业之间的竞争，实则是产业链的竞争，产业资源的丰富程度决定了纺织服装企业的整体发展高度。扎根纺织服装产业十余年，锦荣领会了企业发展与产业强大的重大关系，故一直在持之以恒地推动产业链完善与升级，培养自主品牌实现集群、集约、内涵式发展。

“河南纺织服装业有基础、有规模、交通、劳动力等方面有优势，我们要将这些优势资源的效能得以最大发挥，同时强化品牌和设计研发，向上培育产业、向下打通渠道，打造河南纺织服装全产业链，这样才能提升河南纺织服装业的首位度。”王建勋总结道。

作为中部专业面料辅料批发采购基地，郑州锦荣国际轻纺城不仅满足了河南面料辅料市场的升级改造需求，填补了河南纺织服装产业链面料辅料供应严重滞后的短板，还成为河南最大的以服装面料辅料展示交易为主，集棉布、窗帘、家纺等轻纺用品批发于一体的服装研发设计为辅的专业市场，强力推动了河南服装产业的升级换代。

如今，“锦荣”作为河南纺织服装行业运营方面的知名品牌，与江苏盛泽东方丝绸市场签订战略联盟协议，与北京百荣世贸商城、柯桥中国轻纺城、江苏天虹服装城等知名纺织服装市场结为联盟友好市场，拥有丰富的行业资源。

谈起锦荣的事业版图，同时身兼锦荣商贸城、锦荣国际轻纺城等多家锦荣园区董事长的王建勋信心满满：“现阶段，我们要让自己的发展、经营模式成熟化，未来就要走成熟化的‘复制’模式之路，除了将产业园触角延伸到省内各县市，还要‘走出去’，突破地域限制，计划用5~10年时间将公司打造成在全国拥有多家专业市场的知名一流商业集团。”

### 【重磅点击】

#### 培育是关键 “养”比“生”更重要

在房地产业发展的10多年光景中，追求效益圈钱的短视行为并不少见。然而相对于住宅、商铺、写字楼而言，一个产业园区要有所发展，最忌讳把套现放在首位，“只卖不养”。

多年来，锦荣深谙此道，所有商铺全部自持经营，坚持“亲商、爱商、富商”的服务理念，不断为纺织服装企业搭建平台，促进其发展和提升。除了贴心完善的服务，他们还通过高峰论坛、新品发布会、“锦荣大讲堂”等活动，定期对市场中的商户进行营销、管理方面的培训，灌输诚信经营、拼搏进取的经营理念以及现代化营销、管理知识，使市场广大商户的认识及经营水平有一个持续性的提高。

也正是基于对专业批发市场运作规律的深刻把握，“锦荣”才形成了全产业链的模式化发展，助推河南由纺织服装大省向纺织服装强省转变。