



时代先锋

容纳十几座大型批发市场,堪称“巨无霸”级别的火车站服装市场如何顺利实现转型升级,关系着2万家商户,15万从业者的切身利益。

“搬迁可以,但搬迁一定要对商户发展有利”,这是晚报请来的4位行业内专家的一致意见。

落实到具体实施的层面,物流如何外迁,仓储怎样剥离,如何留住客流和财源,保证可持续性的发展,且听他们各抒己见……

郑州晚报记者 吴淑娟/文 马健/图

## 业界热议批发市场外迁

# 物流外迁,重构商贸城全新生态圈

批发市场将演变成线上看货,线下发货  
电商是实现品牌扩张的利器

**刘继祥:**可以用“商业带动产业,产业促进商业”这句话概括河南整个服装市场。

正因为有了银基、世贸建构的火车站几百万平方米的营业面积,郑州及其周边才诞生了大量的服装加工业,市场集体外迁是大动作,一定要科学规划承接地建设,通过市场外迁达到市场升级、品牌升级,使郑州服装业能有一次脱胎换骨的变化。

**杨志萍:**随着互联网和现代物流的发展,批发市场将演变线上看货,线下发货。当然,因为现在还没有哪家物流公司能支撑这么大体量的市场,所以过渡阶段还是需要的。

**刘继祥:**河南服装品牌和电子商务起步较晚,目前火车站批发圈仍是重要的服务窗口,依靠批发市场的商户还是很多。

但电子物流对传统批发确实有影响。这两年,郑州女裤对批发市场的依赖程度就小了,因为它在全国各地的销售网络成熟了。

**李东明:**逸阳服饰女裤是从2011年3月份正式上线,现在刚好三年时间。营

业额第一年不到1000万,然后到去年的2亿元,增长过程非常快速。

没有做电商之前,我们是一个纯粹的区域性品牌,主要的顾客群体都集中在长江以北,长江以南只占10%~15%。

做电商后我们销售最好的区域是在江苏。然后排名第四的是浙江,第五广东,第六上海。江南地区占我们整个电商份额的将近60%,这是线下操作时不可能体现的。

**周志遥:**所以说电商是实现品牌扩张的利器。两年前去省商务厅考察过淘宝杭州网商园,一直想引入郑州,希望通过产业集聚区的形式能带动电商抱团发展。

锦荣轻纺城承接这个项目,是因为电商的第一大品类就是服装,而锦荣有3000多批发商户,他们对电子商务理解程度非常欠缺。

目前我们招商10个月左右,入驻40多家商户,70%是经营服装鞋帽的。像舒美仟娇、赛兰女裤等锦荣、世贸的老商户都是线上线下同时做,火车站以批发为主,网商园以网店为主。

“发网”模式剥离仓储物流  
距城区50公里,十几人每天发货上万件

**杨志萍:**你们是怎么为园区商户解决仓储问题的?

**周志遥:**在郑州任何一个电子商务园区,物流仓库都没有很好的解决方法,因为它的面积要求太大,这个是园区无法解决的。

我们可以提供一个临时中转的小型仓库,但对大多数企业都能接受,因为他们一般都有自己的工厂,工厂也有很大的仓库,自己能够解决。

**刘继祥:**省服装协会正牵头在港区兴建服装服饰电子商务大厦,面积20万平方米的体量,也是服装外迁承接地的一部分,周边就是仓储物流园。

**杨志萍:**把批发市场的仓储物流剥离出来,这种新的物流模式已经产生了。现在上海有一个“发网物流”,它没有商店,就是一个物流公司,仓储面积一万多平方米,十来个人,每天发上万件货。

火车站地区仓储和人力费用都很高,发网的仓库距上海50多公里,具有成本上的优势。

还有小型的网店,店主是既管进货,也管设计网页、客服,还要管退换货,这是不合理的。把精力集中到销售环节,生意会更好。

**刘继祥:**根据城市发展的规律,未来的批发市场不会集中在一个区域,而是在一个大的区域内形成定位不同的若干个批发市场,高中低档、内贸外贸品类细分。

这个市场形成后,商户有地方去了,外地客商进货也不必往市区挤了,三环BRT马上开通,周边高速公路网络完善交通方便,物流车辆给中心城区造成的拥堵问题也就可以迎刃而解。这些都是未来形成新的更大规模的服装批发市场的区域优势。

嘉宾



河南省服装协会常务副秘书长 刘继祥



长通物流董事长、郑州市物流协会会长 杨志萍



河南省网商招商运营联盟主席 周志遥



逸阳服饰电商总经理 李东明

转型升级首先是观念升级  
搬迁一定要对商户发展有利

**周志遥:**就是传统的批发市场也不是每家都能赢利,这是完全市场化的。虽然电商崛起对传统商户会冲击,但对郑州这样的全国二级批发市场而言,还是有个过程的。

现在杭州那边电商发展已经比较成熟了,四季青批发市场的租金在下降,电商对批发市场而言还是有影响。

**杨志萍:**外迁批发市场不给物流留地,我们去了先要租地,地价高是物流企业面临的难题。其实在服装生产基地配套做物流,倒是可以解决很多问题,这些都需要提前谋划,合理布局。

**刘继祥:**转型升级首先是观念升级,行业协会更贴近企业了解企业,商户并不是不愿搬,但是搬迁一定要对商户发展有利。

严格来讲,今后商贸和生产加工市场没有必然的分水岭,你在银基卖服装,如果你进别人的货卖得好,但货供不上,就会向加工市场发展,十年前郑州女裤做得好的也不多,最近七八年品牌发展起来。逸阳女裤发展电子商务,也是近3年的事。

**李东明:**原来在做传统线下的时候,很难去拓宽产品线,原来都是加盟,或者代理制,我们顾客来决定这一季度的产品是什么样子。现在我们做了线上之后,产品我们自己把控,可以把一些产品拿到线上去试一下,如果可以的话我们可以大面积的铺开,这种取得了非常大的成果。

本土电商尚处“散兵游勇”状态  
急需建立人才培训体系

**周志遥:**大部分河南批发市场的电商,目前还都处于比较初级的水平,能团队运作的很少。

在锦荣商贸城负一楼已经有网批市场,这样的商户多了,转型后可能开发一个专门区域,进行网货供应,集中引导网店店主去进货。

杭州有专业的供应网货网批市场,就在四季青旁边有个四季星座,是线下网货批发基地,每天都有人在楼下排队,都是淘宝店主。

电商的发展离不开人才的需求,河南的电商为什么发展慢,就是从从业人员少,只有基础人才多了,才能出现更多中高级电商人才。

**李东明:**人才问题,不管是中原地方,就算是沿海发达地区同样缺乏电商人才。就看你怎么理解人才。

现在的90后工作的目的不但是为了解决温饱问题,他们要一个非常快乐的工作的环境,只要你给他们创造好这样的工作环境,我觉得才能留得住他们。

**周志遥:**郑州电商人才的缺乏还是比较严重的,需要政府给予一定的扶持,我们也想与政府的相关部门对接,把电商人才的培训体系建设起来。

发现价值 传播价值 服务投资者

欢迎关注郑州晚报财经微信号  
请扫描右边的二维码添加我们  
或者搜索微信号:ZZWBCJxlh  
或者查找公众账号:小螺号

