

搬迁语境下的北京批发业：业主不想走商户不想留

■ 本报记者 郝帅

为了更好地体现市场在资源配置方面的作用和政府引导服务作用,治疗“大城市病”,北京市政府计划对辖区内的部分批发市场进行搬迁。《中国企业报》记者调查后发现,批发市场内的商户多数愿意跟随市场搬迁,而一些市场管理方则坚称不会搬迁。

全国人大代表、北京市常务副市长李士祥 3 月 7 日接受媒体采访时表示,西城区已同河北省发改委有关部门沟通研究,初步确定动物园批发市场向河北搬迁。新发地等批发市场是否搬迁,还在研究中。搬迁要综合考虑市场在资源配置方面的作用和政府的引导服务作用,两个作用结合起来。

商户:虽可能影响销售但愿意跟随搬迁

3 月 8 日,星期六。《中国企业报》记者来到占地 1820 亩,日均车流量 3 万多辆次、客流量 6 万多人次的新发地农产品批发市场(以下简称新发地)。“我们 4 家合作搞的这个配送站,客户比较稳定,经营得不错。”一位经营蔬果批发配送业务的摊主告诉记者。

这位摊主告诉记者,听说过新发地可能搬迁的消息,但搬迁的可能是以大型运输车辆为载体的农产品批发商,有门店的应该不会搬迁。

记者了解到,搬迁新发地批发市场的原因之一是拥堵,而在记者走访期间,拥堵的现象一直存在。

在新发地批发市场入口,记者询问门卫停车场在何处,门卫告诉记者,“没有停车场,停到不碍事的地方就可以了。”

周末的新发地批发市场依旧车辆众多川流不息,道路上维持交通的管理人员虽然忙碌工作,但依旧有车辆为了方便见缝就钻甚至逆行,在一靠近市场出入口的十字路口,记者发现这里并没有红绿灯,车辆从前后左右 4 个方向同时行进。

随后,记者又来到已经确定搬迁的动物园服装批发市场地区,该地区某服装市场从事童装生意的摊主告诉记者,已经听说动物园服装批发市场要搬迁了,有消息说可能搬到河北廊坊永清地区。

“搬过去的话估计会对生意有一些影响,但是都要走的话我也会跟着一起去,虽然对零售业务可能会有一定影响,但长时间经营积攒下来的老客户不会流失,对批发层面的生意影响不会很大。只要形成集群和规模,零售生意也会上来的,这是我们这行



面对搬迁,业主和商户心态微妙。

本报记者 林瑞泉/摄

的市场规律,不用害怕。”上述摊主告诉记者。

业主:坚称不搬迁

虽然北京市常务副市长李士祥之前在接受媒体采访时表示,新发地、大红门等批发市场是否搬迁还在研究中,但新发地农产品批发市场相关工作人员告诉记者,短期内他们不会搬迁。

3 月 8 日,记者来到北京市新发地农产品股份有限公司,以咨询在该市场租赁摊点的经营者身份咨询相关问题。

该公司办公室相关工作人员向记者介绍,“新发地批发市场不会搬迁,但我们在外地会有一些分支机构,这些分支机构会分担一些我们的业务。”

上述工作人员向记者表示,如果是从事绿色、纯天然等农产品经营,最好与超市对接或自己设点,在新发地批发市场经营的一般都从事农产品批发生意,而如果要在哪里经营,只需要缴纳营业额的 1% 至 1.5% 就可以了。

就在新发地批发市场对面,记者发现了还未建成的北京新发地国际水产交易中心,工地上还搭建着简易工房并堆放着建筑材料,工地上一些建筑的主体已经建成,周围围墙外布满招商墙体广告。

而在已经初定要搬迁至河北的动物园服装批发市场,记者也得到了类似的说法。该市场管理处工作人员告诉记者,他们的市场不会搬迁。

“别家市场会不会搬我不敢保证,但我们的市场不会搬。”上述工作人员向记者表示。

“刚才我在市场里问了摊主,他们说要搬的。”记者以咨询摊位的经

营者身份问道。

“那么你说你是愿意相信他们还是愿意相信管理部门呢?”上述工作人员表示。

上述工作人员告诉记者,现在摊位的租赁情况很好,每个摊位的面积是 5 平方米,根据位置不同价格也有变化,一年的租金 3 万余元至 4 万余元不等。租户与市场每年签订租赁合同。

而一位之前在动物园服装批发市场某摊位工作过的打工者告诉记者,“之前听到过搬迁的消息,本来还觉得会很快搬迁,所以春节从老家回来后我就没再去上班而是去学车了,现在看来一时半会还搬不了,学完车我还会回去上班。”

“让市场决定一切”

事实上,无论批发市场到底是否搬迁,往哪里搬迁,最终都将由市场规律本身决定。主管部门所做的,也是尽量减少行政力量对市场的影响,尽量让市场发挥调控作用,和对资源的合理调控。经过努力,效果正在逐渐显现。

3 月 6 日,记者来到北京市第一家由商场转型为批发市场的大型综合性商品批发市场——官园商品批发市场。这里的一些商户告诉记者,生意没有以前好做了。

“到现在为止,今天我就卖出了一双鞋。”下午 4 点,一位从事童鞋批发生意的摊主告诉记者,“以前最忙的时候我要雇 2 到 3 个人,从早上开业忙到晚上关门,甚至连饭都顾不上吃。”

“有一段时间这样了,一直都不景气,春节前后还有点,过节后就又冷清了。”上述摊主告诉记者。

而关于原因,上述摊主表示,网

购对他们的冲击不小,同时之前的冬天温度没有想象的那么低,所以棉鞋、靴子等冬鞋就不很好卖,而现在正好是“二八月乱穿衣”的时候,所以人们一般不会选择在这个时候选择购买新鞋。

另一位从事童鞋批发生意的摊主也向记者表示,“生意没有以前好做,有的摊位已经撤了。”

而谈到是否能够转型也加入网购的行列,上述两位摊主都表示不会,他们对记者表示,童鞋属于退货率比较高的商品,从订货、物流、时间等角度来说都不太适合做网购。更重要的是,多年的批发经营已经形成定式,让他们转型做网购比较困难。

之后,记者又来到了一处从事箱包生意的摊位,这里正在进行减价处理,而处理的原因是货物积压很多,仓库里已无处可放,而现在又是换季的时候,要上新货,所以只能将之前的货物处理。

“出货量比以前小多了,得少挣十几万。”上述摊主告诉记者,“以前我的买卖会有‘单位’来光顾,比如之前的‘单位’一次就能买我 1000 个手包,每个 150 元,能挣 30 到 50 元,一笔就挣不少。但现在规定严了,这些都没有了,不光我们这个店,整个官园一笔这样的买卖都没有了。”

在之后的采访中记者发现,虽然生意并不景气,但商户们并没有因此气馁,并且对未来充满信心。他们告诉记者,虽然少了一些“扶持”,但彻底让市场决定生意的好坏后事情反而变得简单了。一位摊主告诉记者,“泡沫没有了,我们现在就是纯粹的做生意,让市场决定一切。这对于我们这些已经在商场摸爬滚打多年的商人来说有什么可怕的呢?天气就春暖和了,生意会好起来的。”

案例



一位箱包商人眼中的地域变迁

■ 实习记者 汪晓东

春节期间,北京通州某酒店内。价值不菲的水晶吊灯、雪白的餐布和挂在墙壁的书画无处不显得这里既优雅又奢华。

刚刚回京的崔女士倚在卡座一角极为兴奋,她在宴请同学。最近几年经营箱包的掘金经历,几百万的年收入令她信心满满。

“但想想创业的经历真是‘成也白沟败也白沟’,曾经的一场梦魇让我几近倾家荡产。南辕北辙,这一路走了好几年。”谁能想到,数年前,崔女士内心曾饱含心酸。

掘金白沟

崔女士的爱人梁先生是河北白沟人。

“我没想到小小的箱包居然有这么大的市场。”崔女士告诉记者,看似几十元的箱包,谁能知道全国每年的产值竟能达到 1000 多亿元。

她说,梁先生的亲戚在白沟开着一家规模不小的箱包生产企业。工厂上马之初,融资环节出现问题,银行贷款不到位,当时不要说出成品,就连发放工资都显得难以为继。这种经营状况给崔女士的感受是搞箱包“悬”。

但让崔女士意想不到的的是几个回合下来,这家箱包企业不但支撑了下来,而且还把箱包批发到四川、陕西甚至远到哈尔滨,当月营收近 60 万元。这让崔女士和梁先生心动不已。

“白沟箱包市场成熟,地理优势明显,企业迅速壮大,其缘由是白沟有着华北地区唯一上规模的箱包产业。”梁先生说。

经过一番市场调查,崔女士和梁先生下定决心进军箱包业。“当时投资有点‘虎’,或许是白沟的箱包卖得好的缘故吧。”崔女士告诉记者。

“我们就像做梦一样,不到一年的时间,当初投入的 50 万元资金,就收回一半多。”崔女士说,那时候箱包企业赚的盆满钵满,资产上百万的厂子哪哪都是,白沟俨然就是中国箱包行业的标签。

转战浙江

但是这种局面悄然开始发生变化。

2010 年之后,全球经济开始下滑,作为世界最大的箱包生产和消费国,原来繁荣掩盖下的诸如品牌低端、同质化严重、企业设计创新能力等问题开始逐步显露出来,而这些诟病导致白沟箱包企业面临前所未有的危机。当然,梁先生和崔女士也不例外。

“随着人们生活品质的提高,消费者对箱包的要求不断提高,从功能和使用价值方面的单一诉求,逐渐上升到档次、时尚等高品质的要求上。”崔女士告诉记者,而这正是白沟箱包业同行无序竞争,山寨品质低下,设计能力缺乏,无法像“LV”等大牌一样抢占高端市场。

在上述背景下,崔女士和梁先生在北京的生意赔得一塌糊涂。

河北白沟一家箱包企业的负责人说,中国箱包业起步晚,产品主要集中在中低端,整个行业充斥着大路货,企业之间竞争多在功能、价格等低层次下功夫,由此导致产品没有竞争力,面对经济大环境,消费群体的变化显得后劲不足,而白沟当时的问题就是如此。因此梁先生的遭遇是意料中的事。

与此同时,浙江、广东等省传来消息,由于当地及时进行结构调整和产业升级,箱包业格局有了质的改变。真皮加工,产品档次、政府扶持等方面逐渐与白沟拉开距离。

“出走北京奔南去。”崔女士告诉记者,依托上海,浙江是最好的选择。

返京投资

“这里和白沟的经商模式完全不同,更多的是浙商之间的合作创新。”梁先生告诉记者,浙江企业从过去单一的模仿转变至拥有自主知识产权的产品,而其中很多个例就是企业之间合作的结果。

崔女士在很长一段时间都是在满足中度过。但山东朋友王励(化名)的到来,让梁先生显得有些方寸万重。

王励带来的商机让梁先生再也难以安于现状。山东地处胶州半岛,有着与日、韩临近的地理优势,众多外向型箱包企业几乎垄断了东亚地区的外贸出口。

经过外贸生意的磨砺,2013 年,梁先生夫妇将箱包出口到中东、南美和日韩,年销售额突破 1000 万元,大赚 300 多万元。

但北京对崔女士来说还是难以割舍。这不仅仅是对父母和孩子的歉疚,还有这里带给她的痛。

2012 年我国旅行用品及箱包进口上海居首位,占旅行用品及箱包进口总额的 79.9%,广东占 10.4%,而北京占 4.2%,同比增长了 31.8%。换句话说北京中高档箱包需求量较高。

“当时做白沟箱包考虑的是北京的低端市场。”崔女士说,她依靠低价优势短时间内保住了销售额,但这种相互挤压利润空间的竞争,导致行业间只在低质量、低水平之间徘徊。

“创建自己的品牌一直是我们的梦想。”崔女士说,现在的形势很好,一方面国家鼓励企业调整产品结构,加大自主品牌出口比重,另一方面全国各大商场经营的国内一线品牌的利润能达到 15%,而北京的利润会更高。

目前,崔女士设计的女包正在申请真皮标志认证,她想加入皮革行业优秀自主品牌的群体。

“创建自己的品牌,北京再不是梦。”梁先生说,2014 年就是想回北京投资,他看了几个商场的专柜,虽然准入门槛很高,但高价拿下对将来推广自主品牌很有益处。

延伸



京津冀协同发展带来企业新机遇

■ 本报记者 郝帅

除了批发市场,北京一些其他行业今后也可能会以各种方式向河北“移动”。

“医院和学校也有‘聚多人’的特点。”北京市常务副市长李士祥之前在接受媒体采访时说,北京的医疗资源疏解,与河北研究后初步确定,北京与燕郊建立合作机制。在这个过程中要听取医院院长、学校校长的意见。

全国人大代表、河北省委书记周本顺说:“京津冀实施协同发展战略,北京吸纳周边资源导致两地发展不平衡的虹吸现象将变为外溢辐射。我们可以自豪地说,过去是大树底下不长草,现在是大树底下好乘凉。”

京津冀合作联动框架下,一些企业已经有所动作。

李士祥表示,北京和天津、河北分别签订了战略框架合作协议。北京与河北建立了大气治理协同联防机

制。京津冀建立了城市区域规划协同机制。北京与天津、河北建立了产业协同发展机制,比如中关村和天津建立了中关村合作产业园,北京的北汽新工厂选址初步确定在河北沧州。

全国人大代表、天津市市长黄兴国说,在推进三地联动发展中,天津将推进基础设施相连相通,产业发展互补互促,资源要素对接对流,生态环境联防联控。

全国人大代表、河北省工业和信息化厅厅长王昌说,首都北京拥有河北看重的人才、金融、教育、科技等资源优势,而河北丰富的土地和人力资源是北京疏散人口和产业转移必不可少的。优势互补势必将促进彼此经济转型升级,改善民生和环境。

记者日前在动物园服装批发市场“传说”中的搬迁地永清采访时,相关工作人向记者介绍,动物园服装批发市场搬迁后可能在永清台湾工业园区“落地”。记者在当地看到,该工业园一眼望不到边,部分地区已经

开工建设。

另一家还在讨论是否会搬迁的大红门批发市场的方向似乎也已清晰。

北京市丰台区相关负责人之前在接受媒体采访时表示,大红门批发市场今年将开始就地升级改造,北京仅保留其配送服务功能,而占地面积较大的仓储功能将外迁至河北。

河北永清县委宣传部副部长张玉宇也透露,目前大红门市场的 600 家商户已经决定落户永清县的“台湾工业新城”。而对于还未最终确定在哪里落户的动物园批发市场,张玉宇之前在接受媒体采访时表示,“我们得到的消息也是肯定往外迁,但是具体最后是不是和我们签,那我们肯定是希望跟我们签约了。‘动批’如果搬入,将会出现集群效应。”

张玉宇说,过来以后肯定是一个沉寂期,但是这样就会把周边生产要素向永清聚集,这样会带来大量的