

腾笼换鸟已7年 郑州商户今如何

外迁后商户多倍增长,市场规模扩大,但生意有好有坏
郑州百荣世贸商城给出一组数据:50%的商户生意更好,30%和原来持平,20%生意出现滑坡

7年时间,郑州旧貌换新颜,这其中不可不提市场外迁。

靳耀鹏等商户,他们是经营个体,从郑州西站路纺织大世界、连云路百货一条街、火车站商圈、纬三路水产批发市场走出来,进入新的市场,完成“华丽转身”。他们写就了郑州批发零售业近7年来全新的商业故事。

故事里的商户,带着或不舍、或纠结、或迷茫,抑或充满期待的心情,从旧有的或舒适、或煎熬的市场里搬出来,走向一段崭新的商贸旅程。他们是7年市场外迁的直接参与者。

我们将从历史回顾、外迁现状、成绩、问题来梳理7年来郑州市场外迁走过的路。

——河南商报首席记者 王俊伟



在郑州百荣世贸商城里,安放众多商户的外迁故事

河南商报记者 张郁/摄

故事

几年来 外迁成了他们一家的主题

十几年来,靳耀鹏的家在中原区朱屯,紧挨着西站路纺织大世界。

1996年,友爱路上的纺织品商家被要求“退路进店”,2000户商家在腾挪中流失至六七百户,进了西站路纺织大世界。居地利之势的靳耀鹏于第二年进入这个市场,做起纺织和窗帘生意。

回忆这10多年来,靳耀鹏说:“我的半条命都是从那儿挣来的,我的青春就在那里。”

据说,当年在纺织大世界,一年营业额三五千万的大有人在。当时纺织大世界的个体私营经济协会副会长马永全回忆,尤其是头几年,很多商户“赚钱跟拾钱一样”,弄个1.5米宽的小铁皮车摊位零售,一天卖一万多块钱也正常。

所以当后来纺织大世界因都市村庄改造而不得不外迁时,很多人都不舍,当然包括靳耀鹏,“它被扒的时候,我就差哭了。”

但城市扩张、升级的节奏,还是没有留下多少能让他们慢慢留恋的时间。

几年来,不仅靳耀鹏经商地纺织大世界外迁,他的家朱屯拆迁了,他在朱屯的工厂搬迁了,甚至他爱人的老家中牟雁鸣湖也拆迁了……这些变化几乎成了他一家人在这段历史中的主题符号。

改变 外迁后商户多倍增长 市场规模扩大

熟悉靳耀鹏的人说,除了生意,他还有俩爱好:一是哈雷,一是潜水。

这两项运动,都算得上是少数人的运动。据说,哈雷这个品牌宣扬“自由与独立”精神,骑手们要的是那种情怀和生活态度,那种仗剑走天涯的感觉,而潜水运动可以给人以沉静、放松。

也许,哈雷和潜水给了靳耀鹏更多的思考空间——他就是一个爱琢磨事儿的人。

靳耀鹏琢磨,外迁是经济和城市膨胀到一定程度后的必然。他说,未来,一

定还会有外迁,不可能搬迁一次能管整个下半辈子,如果不拆,那就意味着市场萎缩、经济不好,市场没有再次膨胀,所以从这个角度讲,“我期待着下一轮的市场外迁升级。”

“以前郑州人口多少?从200万人到八九百万人,城区面积扩大多少?新住宅增加多少?”回到他的行业,他觉得这对纺织品的需求肯定也是十几倍、几十倍地扩大。

不光需求扩大,商户数量也在迅猛扩张。曾经在纺织大世界的几百商户,后

来大都去了锦荣轻纺城、元通纺织城、锦艺轻纺城等市场。锦荣轻纺城总经理李广提供了一个数字:仅锦荣轻纺城里的窗帘商户,目前已经有七八百户。

当时纺织大世界的窗帘商户是多少呢?纺织大世界搬迁时,靳耀鹏家距离市场近,他参与了搬迁前商户们的一些工作,清晰记得这个数字:169户。

商户规模扩大的背后,也需市场承载能力增强,在上述三家纺织品市场中,有一铺难求的,也有吃不饱、空商铺的。

现状 外迁后的生意 当然也会有好有坏

市场外迁,往往是发展大势下的不得已,或是为了迎合这种大势的主动作为,但不管哪种情况,外迁已然成为一种现实。

只是,这样一种现实,必然意味着利益的重组、渠道的重构——哪怕是部分重构。每一个商户,都想成为“迁迁更健康”的那一个,谁也不愿意被大势碾压。

但任何事情,都无法割裂来看。如果单纯地比较外迁前后的生意,哪个更好,哪个更坏,显然会有失偏颇。

就好比郑州几家新的纺织品市场,

有人生意规模日益扩张,从原本一个小商户到年销售额超过2000万元,也有人曾经风光无限,年销售额千万元、上亿元,如今出现了萎缩,销售额下降不少。

向宾馆酒店供应面料的杨先生就坦言,如今纺织品的销售规模不如当年在纺织大世界的鼎盛时期。但他认为,这其实和外迁没有关系,外迁不是减分项,而是加分项。在他看来,这和各行各业的大环境、大趋势有关系。

他举了个例子。比如他的部分宾馆客户,经济好的时候,床上四件套三四个

月换一次,但现在,快半年还不更新一套,有的甚至能用两年,“为啥,使用频率下降,客人入住率低了。”

在郑州百荣世贸商城,总经理徐国珠则给出了一组整体数据。他认为,商户外迁进入百荣之后,有50%的商户生意做得更好了,30%的生意会和原来持平,还有20%的生意出现了滑坡,“那些真正手里有大客户的商家,比如拥有像河南的四方联采这样的客户,其生意还是很好。但一些本来实力就比较差,也许搬来搬去,就更差了。”

意义 市场外迁腾笼换鸟 助推商都凤凰涅槃

相比外迁商户的个体得失,作为一盘大棋,外迁之于城市、之于产业、之于商户整体利益来说,更值得支持。

郑州市市场研究院院长、市场协会名誉会长薛歧庚认为,市场集聚效应和转型升级效果已经初步呈现,实施中心城区市场外迁对于郑州市城市品位的提升、功能的完善、资源的整合、市场的发展、民生的改善,具有重要意义。

其实,不光是郑州,外迁一些影响老

城区发展提升的功能,也是城市变迁的题中之意。

薛歧庚对比其他城市的市场外迁后,他认为,郑州批发市场外迁的特点就是把市场规划和城市整体规划紧密结合起来,打造约54平方公里的“一区两翼”城市新格局,将外迁的批发市场整合为十大超百亿元的市场集聚区。此外,整体外迁更有利于保护商户资源。

整体看,市场外迁改善了中心城区交通,方便了人民群众生产生活,提升了产业层次,拓展了中心城区发展空间,提升了郑州的城市形象。

可以说,这场腾笼换鸟的市场外迁,助推了商都郑州凤凰涅槃。

否则,如果按照以往低辐射、低规模的方式走下去,无异于温水煮青蛙,市场、商户和物流企业发展的空间将受到限制。