

# 批发市场：集中外迁 站在变革路口

城市的发展使批发市场走到了变革的十字路口。过去的一年对于批发市场业态来说是忙碌的一年，转型、外迁、调研、撤离、坚守、升级……似乎每个词都能讲述出无数个动人的故事。在京津冀一体化的大背景下，作为北京的低端业态，批发市场如今即将走上非首都核心区功能疏解的道路。

伴随着京津冀协同发展这一国家战略的出台，批发市场外迁与津、冀多地传出“联姻绯闻”。包括廊坊永清、保定白沟、张家口怀来在内的多个地方成为批发市场外迁的承接地。然而，市场、产业的外迁绝非简单的“交易搬家”，而是要重构全新的生态圈。如何将外迁承接地的优势与迁出的批发市场有机结合起来，成为摆在政府、企业以及商户面前最直接的问题。



## 现状篇

### 关键词 1 外迁

京津冀一体化的大背景下，作为北京城区低端产业的代表——批发市场的转移成为大势所趋。在寸土寸金的城区之中，低端批发市场占据了大量优质资源。如今，产业转移成为京津冀一体化下的棋，作为整个一体化的内在推动力，产业转移在整个区域内的有效实现成为整个一体化成败的关键。率先嗅到商机的服装业批发市场已经频现新动作，北京大型服装批发市场的外迁给周边市场带来了千载难逢的商机。

但外迁也面临着现实困难。如何外迁、迁址如何选定、后续工作如何开展都是如今必须要面对的问题。同时，业态转移对于外迁承载区来说也会形成巨大冲击。业内人士分析，批发市场外迁是一个浩大工程，短时间内实现市场简单搬迁容易，但想要做到迁出市场与迁入地真正结合并重构全新的生态圈还是任重而道远。

### 关键词 2 被争夺

从去年12月底“动批”地区业态调整升级调研工作启动开始，以动物园服装批发市场为代表的北京低端业态逐步开始了外迁计划。今年5月16日，北京大红门8家专业批发市场正式签约，落户距离北京48公里的河北省廊坊市永清国际服装城，据了解，这8家市场分别是北京京温服装批发市场、大红门纺织批发市场、永外连发窗帘城、北方世贸轻纺城、世贸国际鞋城、正天兴皮毛市场、世纪丹陛华小商品综合市场、盛购礼品中心，以服装、皮鞋、箱包、纺织、皮毛、窗帘、布料、工艺品市场批发为主，涉及9000余个商户、3.5万余名就业人员。

随后的9月28日，白沟大红门国际服装城开业，首批600家大红门商户正式转战白沟。京津冀一体化战略提出后，批发市场外迁首次在京冀两地漂亮落地。另一重要城市天津也开启了承接北京批发业态转移的工作，来自北京动物园批发市场、大红门批发市场、百荣世贸城以及天津大胡同、永濠兴业等地的几千名批发商户前后三次签约入驻天津卓尔电商城。

事实上，北京批发市场成为各地政府争夺的“香饽饽”。毫无疑问，北京批发市场外迁给予河北等地三四线城市巨大机会，争做外迁承载区、对接北京批发市场成为这些城市政府工作的重要一环。不过，是不是每个地方都适合批发市场这一业态，业态引入之后能否与当地固有生态圈产生化学反应还需等待时间的检验。

### 关键词 3 品牌化建设

批发市场整体“小、散、乱”的局面仍未得到实质改善，缺乏规范化管理且功能单一、交易方式比较落后，大部分仍处于现金、现货、现场交易阶段，运输、库存成本高，交易方式缺乏灵活性和弹性。在当下互联网信息浪潮的推动下，为了应对市场变化，批发市场都在谋求转型。其中，加强品牌建设成为批发市场转型的方向之一。事实上，品牌作为市场的核心资源，已经成为市场商品品质的重要保障。而品牌影响力也已经成为企业核心影响力和外延影响力的综合反映，是影响力在更高层次上的提升和最集中体现。当前，消费者的品牌消费习惯正在形成，实施品牌战略，打造品牌影响力成为影响力营造的关键点。

业内人士分析，未来批发市场将不再单纯是小商贩的集散场所，而是将走上品牌化、规模化竞争的道路。因此，目前批发市场都在逐步推进品牌化建设、向品牌化经营发展。同时，批发市场也已经在通过市场改造、加强市场管理等方式，逐步改进原来摊位小、散、乱的状况。

## 趋势篇

### 关键词 1 升级

近几年来，国内批发市场建设速度稍有放缓，但转型升级和市场布局调整明显加快。以今年的东城区为例，东城区目前启动了区内大小41家市场的升级转型，希望将区内的市场群全部升级转型，打造一个高端商业、品牌、交易中心。

中国北方规模最大、最具影响力的小商品专业商贸基地百荣世贸将改变批发市场定位，打造高端商业中心；红桥市场将一改珍宝市场只卖原材料的低端业态，打造国内首家珠宝设计品牌中心；永外商城也将腾笼换鸟构造北京文化用品现代交易中心。

除了转型高端市场，在经济发达地区，不少工业品和生产资料批发市场仿照大型购物中心的外观形态进行改造，出现了外观商场化的趋势，甚至还将其与商务楼、展示厅、专业店街、商业步行街等融合在一起，成为一种集原料采购、生活购物、休闲游览、餐饮娱乐为一体，类似于MALL的商业集聚。

### 关键词 2 集聚效应

市场集聚，是从古至今的智慧，也是招徕顾客、留住顾客最有效的法宝。未来，将批发市场聚集在一起也将是批发市场发展的趋势。当下，将商品按照业态划分不同种类，相同属性的归置到同一区域经营成为多地市场的普遍做法。

以白沟为例，据了解，白沟现有箱包、五金机电、服装辅料等多个批发市场，伴随着大红门服装批发市场的到来，如果服装批发能与当地原有批发业态有机结合起来，业态聚合的优势便会显现出来。

业内人士也表示，批发市场外迁并将同种业态的商业集中到一个区域，做影响全国的批发市场是白沟发展的未来趋势。一旦做到不仅涵盖多业态专业批发市场，还覆盖上下游全产业链的核心业务，那么白沟的批发业态聚合将使得白沟实力大增。

### 关键词 3 全渠道经营

互联网的快速发展带来了新的商业发展模式，消费者的需求正在从过去看重价格的消费取向转向更加注重质量的消费取向。以消费者为中心、全渠道经营正成为中国零售业转型的主要方向。

不过，对于大多数批发市场的商户来说，自己去经营一个电子商务平台是很难实现的。在这种情况下，市场方面为商户提供一个电子商务平台，在将原有实体市场资源重新整合的同时，不仅为商户开辟了一个新的销售渠道，也让商户能更加快速地响应消费者的要求。

据了解，目前国内针对批发生商贸易的服务平台并不多。事实上，将传统的批发业态、批发渠道升级为实体店、电脑网店、手机网店三店合一的形式，通过“全渠道批发”拓展业务成为当前批发生行业发展的方向。

除了向线上发展以外，批发市场也需不断对实体市场进行改造。市场电子商务平台的建立，进一步将实体市场的客流转移至线上。因此，实体市场将逐渐转型成为以商品展示、顾客体验为主的体验店。

批发市场的未来必定是线上、线下共通的全渠道经营模式。所以，如何利用互联网技术将传统行业升级改造、如何才能将线上线下打通真正实现全渠道经营已经成为摆在批发市场业态面前的重要课题。