

数读辛集

年皮革产品实现销售收入

210亿元

2013年,辛集市拥有各类皮革企业1356家,入驻规模企业139家,销售收入过亿元企业20家。皮革产品共实现销售收入210亿元,上缴税金2.9亿元,出口创汇6.9亿美元。

年产销手套

20亿双

2013年,辛集共生产革皮4700万张,皮装750万件,皮具1.78亿件,皮鞋360万双,而最受各地客户、企业青睐的手套共生产销售了20亿双,相当于辛集去年向全国所有人平均每人销售了一双多手套。

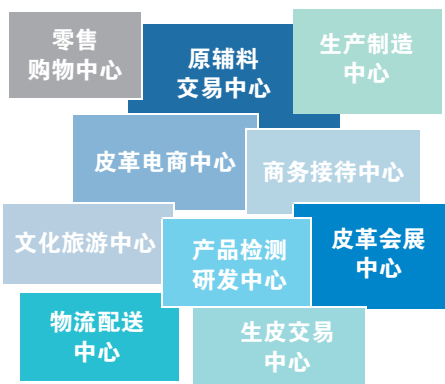
皮革城规划建筑面积

5600亩

占地5600亩的辛集皮革城,总投资168亿元,是辛集皮革产销最集中的区域,也是当地近年来形成的一大新商业区,由十大中心组成,2016年全部建成。

产业速览

新辛集皮革商圈打造10个中心



未来辛集商业的两个“同心圆”



辛集

打响皮革保卫战

“辛集=皮货”的观念,多年来在京津冀居民心中已经根深蒂固。如今,自北京上高速两个多小时后,还未到达辛集境内,高速路两旁就已经密集出现不少带有“皮革”、“皮裘”等关键词的标语,皮革销售已成为辛集商业最核心的组成部分。但不可否认,随着发展,“皮货商业”的竞争对手越来越多,辛集若想继续站稳脚跟,势必不能再苦守传统不变。与旅游文化结合,由加工制造向批货集散地延展,甚至与京津冀三地服装产业借势发展,都是辛集这个古老的以皮货立足的商业重镇在新市场环境下做出的尝试。

皮革产业衍生的商业古镇

辛集在河北省的众多城市中,商业发展历史相对较长,自古以来便靠着繁荣的皮货生意吸引了不少商贾聚集于此。辛集制衣区管委会主任梁建词告诉北京商报记者,辛集地处南北城市交界处,在过去,人们若想把皮料从北方运送到南方,保证其运送过程中不会发臭腐烂,就需要在手工业相对发达的辛集停驻、加工后再送至南方。慢慢地,辛集制皮、加工技术越来越好,产业链越来越完善,逐渐成为中国历史上最大的皮毛集散地。

伴随着皮毛生意的兴旺,辛集的商业氛围也愈发浓厚。在走访辛集老城区商业街时,多位土生土长的辛集人告诉记者,随着辛集皮货生意越做越大,一片规模不小的商业区发展了起来,也就是辛集最初也是最主要的商圈。家里祖辈都生活在辛集的小张告诉记者,老城区商业街对于辛集人来说就是周末购物、休闲的最主要选择。就像北京的西单,这里聚集着辛集最大的超市、商场、影院、文化中心,各种饭

馆商铺密密麻麻地“挤”在道路两旁,基本上所有辛集的居住区开车5分钟、骑车15分钟就能到达该商业区,每到周末商业区的堵车程度不亚于上下班高峰期的北京。

作为皮都,皮货的消费自然也是少不了的,辛集的所有商场几乎都不销售皮货,当时,当地选择在商业区北侧边缘一座建设了22年的、以上厂下铺形式建设的老皮革城专做皮货市场,即老辛集皮革城。小张告诉记者,老皮革城所在地原本在辛集老城区的边界,不曾想,只有较少的停车位和仅能进驻200-300家企业的老皮革城没过多久就不能满足皮货贸易需求了。因此,十年前,辛集市政府决定在当时还是荒地的新皮革城所在地圈出一片区域,打造新的商业中心。随着京津冀一体化脚步的加快,越来越多的北京、天津的消费者来辛集购买皮货,不少辛集人坦言,当初当地决定提前将皮革相关商业整体搬出建立新皮革城的想法还是非常明智的,让他们没有错过京津冀一体化这一巨大商机。

大单订购难掩产业短板

在新规划的皮革城,辛集皮革相关企业有了落脚之地和集聚之处,当地的商业也从单纯围绕本地居民更多地向国内、国外更多消费者、客户、企业开放的状态发展。

数据显示,目前,辛集拥有各类皮革企业1356家,从业人员10万多人;其中有统计的规模企业139家,销售收入过亿元企业20家。辛集市政府相关部门负责人告诉记者,目前,辛集的皮货生产、销售等交易相关环节大部分都是在辛集皮革城内完成,因此,在京津冀一体化提速的带动下,辛集最直接受益的就是新皮革城这个商业区,而皮革城在此过程中受到的最直接利好则是猛增的大量客源和订单。

辛集市统计局透露的数据显示,去年,辛集已经初步感受到了京津冀一体化浪潮前先行的一部分商机,2013年,辛集实现销售收入210亿元,上缴税金2.9亿元,出口创汇6.9亿美元,仅辛集皮革城内供零售和小部分批发的名品购物中心就实现了销售收入46亿元。而皮革城内的制衣区,去年共生产皮革服装650万件,皮具2800万件,实现销售收入88亿元;制革区去年共生产革皮4700万标准张,实现销售收入84亿元。对于辛集皮货的贸易情况,辛集国际皮革城副总经理

田英申用一个鲜活的例子向记者说道:“仅去年,辛集生产销售的手套就达到20亿双,相当于去年全国每个人都在辛集订购了至少一双手套。”他坚信,由于辛集大多数皮革消费都集中在今年底明年初,所以预计明年开春后所统计的今年销售情况将同比出现大幅增长。

然而,看似已经发展的相对成熟的辛集皮革产业,在田英申看来,如果不及时做出调整,将无法令京津冀一体化带来的商机和客源持续青睐辛集。

田英申认为,占辛集皮革商业最主要部分的皮衣和裘皮制品最大的短板就是季节性过强,销售过于集中在每年的9月到次年2月。据统计,辛集皮革城销售额中裘皮保持着六成以上的占比,皮衣也达到了30%,剩下仅有10%是皮具等产品,而且每年9月到次年2月,辛集皮货销售额占比达全年的70%以上,即使是靠其他弱季节性产品甚至是反季促销活动,3-8月销售占比也难达三成。辛集市发改局党组成员乔策也坦言,除秋冬季外,其他季节大多时候,辛集的皮革及相关企业仍必须耗费大量成本在养护闲置的生产环节上。

向商贸板块延伸迫在眉睫

皮革产业链条毫无疑问仍然是未来支撑辛集商业发展的核心。因此,业内专家为辛集提出了丰富产品种类、延伸产业链等弱化季节短板的建议,而辛集也确实这么规划的。

据悉,购物中心将开辟鞋业专区,计划招商200家企业,在明年8月底前形成3万平方米规模,在2016年底前达到5万平方米;其次,利用辛集生产、销售手套量巨大的优势,购物中心率先在手套方面向批发业务发力,计划将手套批发区总面积增加至8000平方米。田英申坦言,手套本来就是辛集皮具中生产规模非常突出的一项,但生产后大量批发业务却被义乌抢走了,辛集只沦为了制造商,希望通过手套批发区的建立帮助手套批发中心回归辛集的同时,也能让皮革城的批发业态整体提升上来。

在采访过程中,不少进驻皮革城的商户都向北京商报

记者坦言,随着浙江海宁等新兴皮革城的加速发展,辛集的产业优势已经不再明显,近几年,辛集的皮货在北京、天津市场的占有率已开始被赶超。“将皮革业的产业链延伸至整个服装产业,从皮都向服装之都的方向调整,是辛集确定的未来重要规划之一。”梁建词表示。

实际上,确定从皮革到全服装产业链的转变方向,辛集已筹谋了很久。乔策告诉北京商报记者,辛集政府在京津冀一体化战略提出后就立即根据辛集的特点初步确定了以服装行业为主的发展方向。9月中下旬,在北京市经信委、辛集市政府的推动下,两地服装产业的战略合作协议落地。“从目前北京的实际情况来看,肯定很难再发展服装制造等产业链的加工环节了,但生产、加工又是服装企业不可或缺的重要环节,那么辛集正好可以马上补位,为北京的企业提供这一帮助。”梁建词说。