

# 中山市专业市场发展“十四五”规划

## (2021-2025 年)

# 目 录

中山市专业市场发展“十四五”规划（2021-2025 年） .....	1
前 言 .....	1
一 发展基础与环境 .....	2
（一）发展基础 .....	2
（二）发展环境 .....	4
二 总体要求 .....	6
（一）指导思想 .....	6
（二）基本原则 .....	6
（三）发展目标 .....	7
三 构建“2+4+X”市场体系 .....	10
（一）做大做强两个支柱市场 .....	10
（二）创新发展四个特色市场 .....	12
（三）培育发展 X 新兴市场 .....	13
四 塑造“双区驱动、多点协同”的空间格局 .....	17
（一）打造两个核心集聚区 .....	18
（二）建设五个特色成长区 .....	20
（三）多点协同，梯级发展 .....	22
五 重点工程 .....	24
（一）集聚发展工程 .....	24
（二）市场培育工程 .....	24
（三）产业融合工程 .....	26

(四) 数字赋能工程 .....	27
(五) 物流改善工程 .....	28
六 保障措施 .....	30
(一) 加强组织领导 .....	30
(二) 加强规划管理 .....	30
(三) 加大政策扶持 .....	30
(四) 强化智力支撑 .....	31

## 前言

专业市场是以现货批发为主，集中交易某一类商品或具有较强相关性商品的商业场所。随着时代进步与经济的发展，专业市场已由单纯的交易集市，向商品展览、信息集散、产业集聚等多元功能平台方向发展，在配置市场资源、节约交易费用、促进产业集聚方面发挥了积极作用，是中小市场主体发展的重要平台、商品高效物流的重要通道。数字经济的深入发展催生了电子商务、新零售、线上会展等新业态，为商业环境带来巨大变化，推动了专业市场转型升级与创新发

展。

为指导“十四五”时期中山市专业市场发展，根据党的十九届五中全会精神和《中山市国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，参考《关于新时代服务业高质量发展的指导意见》、《广东省数字经济发展规划（2018-2025 年）》等文件精神，编制本规划，主要阐明未来五年中山市专业市场发展的指导思想、发展目标、重点任务，是指导中山市专业市场发展的行动纲领。

“十四五”时期是我国由全面建成小康社会向基本实现社会主义现代化迈进的关键时期，是“两个一百年”奋斗目标的历史交汇期，也是全面开启社会主义现代化强国建设新征程的重要机遇期。本规划根据党的十九届五中全会精神和《中山市国民经济和社会发展的第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》编制，主要指明未来五年中山专业市场发展的指导思想、发展目标、重点任务，是打造粤港澳大湾区专业市场特色高地的行动纲领。

## **一 发展基础与环境**

### **（一）发展基础**

“十三五”时期，我市面对错综复杂的国际国内环境坚持创新、协调、绿色、开放、共享发展理念，以供给侧结构性改革为指导，以创新驱动发展为抓手，加快转型升级，经济发展质量持续提高，经济结构进一步优化，专业市场规模稳步增长，经济贡献持续上升，为“十四五”时期的发展打下了坚实基础。

**经济地位不断提升。**随着商贸物流业规模的扩大，发展速度不断加快以及现代物流业的迅猛发展，作为大宗商品的集散地和购销的重要渠道，以及联结生产企业和销售企业、消费者的专业市场，在国民经济和社会发展中的地位愈显重

要。中山市得益于改革开放先行优势、经济快速发展的优势，灯饰、五金、服装、游戏游艺、红木、花木以及综合工业品等一批专业市场迅速发展，形成了种类较为齐全的专业市场体系，成为中山市商贸物流业日益重要的生力军，并且不少大型专业市场已辐射到国内外广大地区。专业市场具有较强的产业关联效应和集散辐射功能，对中山市商贸物流和经济发展作出了很大的贡献。然而，随着经济业态发展，特别是受电子商务影响，中山市专业市场发展面临前所未有的冲击和挑战。

**市场规模持续扩大。**中山市专业市场交易规模不断扩大，对商务物流贡献作用显著。2018年末，中山市有批发业企业法人单位9048个，实现营业收入1112.56亿元，资产总计594.11亿元。2019年末，中山市批发业企业法人单位从业人员5.23万人，占批发零售业从业人员的42.31%。中山市批发业企业法人单位2018年末负债合计487.35亿元，资产负债比为82.03%，高于佛山市、东莞市、珠海市和惠州市，反映批发业企业法人单位存在一定信贷风险。

**集聚效应不断加强。**中山市已形成以服装服饰、灯具灯饰等为主体的专业市场集群，产业生态逐步建设，产业集聚程度提升，吸引了大量的海内外客商。2019年两个大型灯饰专业市场总摊位数1873个，营业面积51495平方米，全年实现成交

额 49.6 亿元；最大的农产品批发综合市场有 573 个摊位，年末出租摊位数达 526 个，营业面积 11495 平方米，全年实现成交额超 100 亿元；最大服装专业市场摊位数 1300 个，年末出租摊位数 1066 个，营业面积 40000 平方米，全年实现成交额 16 亿元。

## **（二）发展环境**

当今世界处于百年未有之大变局。世界经济重心调整、世界政治格局变化加快，科技与产业发展日新月异，中山市专业市场发展面临不确定的内外环境，机遇与挑战并存。

**技术环境、政策环境、区域环境及城市环境为专业市场发展提供重大机遇。**新一代信息技术的创新发展与扩散应用，加速了以数字化、网络化、智能化为特征的数字经济发展，不断催生新业态、新模式、新趋势，为我市专业市场转型升级注入新动力。我国正加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，为我市商品物流提供了政策支撑。随着粤港澳大湾区规划纲要的进一步深化落实，以及我省“一核一带一区”、都市圈发展格局加速形成，中山市深度融合区域发展体系，有利于资源对接、优势互补，拓展专业市场发展空间。同时中山面临“双区驱动”的重大机遇，深中通道的建成通车将使中山成为珠江口东西两岸融合互动发展的枢纽，极大改善全市商品贸易与物流的环境，这将有力助推我市专业市场发

展。

**国际国内环境为我市专业市场发展带来挑战。**一是新冠肺炎疫情影响下国际环境日趋复杂，经济全球化遭遇逆流，这将抑制国际国内的消费需求，并增加物流的压力。二是粤港澳大湾区城市间错位发展与协同发展的生态系统尚未形成，产业同质化竞争比较激烈，我市专业市场面临着周边城市的激烈竞争。三是我市专业市场的影响力有待提升，其建设与管理水平有待提高，资源要素分散化，镇街发展协同性差，这对提升专业市场发展量级能级提出了更高要求。



## 二 总体要求

### （一）指导思想

坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大和十九届二中、三中全会以及中央经济工作会议精神，以习近平总书记对广东重要讲话和重要指示批示精神为统揽，按照市委市政府工作部署，坚持先行先试的气魄，坚持创新发展理念，坚持推动高质量发展，坚持以供给侧结构性改革为主线，积极整合市场资源、提升服务功能、加强产业对接，培育发展专业批发市场，提升市场供应链服务和平台化发展能力，以物流创新促进消费升级，带动全产业链升级和效率提升，实现布局优化、资源集聚和创新发展，加快区域市场一体化建设，推动经济高质量发展，为奋力打造“湾区枢纽、精品中山”和建设更具实力、更富活力、更有魅力的国际化现代化创新型城市提供支持。

### （二）基本原则

#### 1. 创新引领、转型发展

以创新为导向，把创新发展理念贯穿专业市场发展全过程和各领域，推进政策创新、产业创新、服务创新、产品创新和管理创新，增强创新活力。适应专业市场数字化、网络化、智能化发展需要，做好专业市场与电子商务、智能物流、数字展

贸业的衔接和融合，加快专业市场数字化转型进程，构建创新发展新格局。

## **2. 优化环境、集聚发展**

加强全市内外优势资源的整合利用，完善专业市场基础设施、改善配套，强化物流、人才、资金、技术、服务等专业市场支撑体系建设，加大政策支持力度，创造优良营商环境。引导专业市场相关业态集聚发展，完善专业市场产业生态链，优化专业市场发展布局，增大专业市场发展动能。

## **3. 开放合作、协同发展**

坚定不移扩大开放，全面深化合作，以粤港澳大湾区建设为抓手，抓住“双区驱动”机遇，加强与深莞经济圈、广佛都市圈对接，深化产业链分工合作，加强对外交流合作，形成物流便捷、标准互认、产能互补、市场共享的高水平专业市场发展局面。推动全市专业市场经营主体之间优势互补、有机协同、抱团发展，提升专业市场竞争力。

### **（三）发展目标**

综合考虑未来五年发展趋势和条件，我市“十四五”时期专业市场发展努力实现以下目标。

**市场规模继续增大。**保持专业市场年增速不落后同期 GDP 增速，专业市场对商品物流、消费拉动、经济增长、税收及就

业的贡献不断提升。到 2025 年，专业市场营收达到 1700 亿元左右，年均增长约 7%。

**市场结构明显提升。**通过转型升级、转营发展、拆除关闭、搬迁疏散、规范整治等方式调整市场结构，优化市场布局，提升市场国际化、展贸化形象；通过硬件设施改造，借助新兴技术力量提高管理理念与方法，推动专业市场软硬件整体改造提升；加快专业批发市场搭建电子商务平台，发展新型批发贸易方式；专业批发市场从传统交易向研发、设计、展会、出口等产业链高端环节延伸；专业批发市场商户从个体经营向公司化发展，提高专业化和组织化水平；加大专业批发市场领域的知识产权保护力度，培育一批知名的市场和商品品牌。到 2025 年，基本建成布局合理、特色鲜明、集聚发展的现代专业市场体系。将灯饰专业市场、服装专业市场打造成为现代商贸业的新引擎，建成面向全国的功能齐全、辐射能力强、年成交额超过 100 亿元的专业市场集聚区；培育 4 个年成交额超过 10 亿元的专业市场，10 个年成交额超过 1 亿元的专业市场。

**现代化水平显著提高。**推动数字信息技术在专业市场和经营商户中的应用，以现代信息技术应用和互联网融合为抓手，以功能升级、产业协作、设计融合、电商应用、渠道拓展等为重点方向，推动资源对接，探索专业市场数字化转型的新发展、新趋势，以促进市场与平台的互动合作，带动及优化专业市场

的发展。进一步整合商流、物流、金融、商业信息、品牌推广和技术研发等多种服务功能，集群供应-生产-分销各环节关联企业集聚，与产业充分结合，形成完整的产业生态体系，更好地引领关联产业转型升级。

### 三 构建“2+4+X”市场体系

#### （一）做大做强两个支柱市场

依托中山市灯饰、服装优势产业，在已有专业市场的基础上，构建生态体系，推动产业聚集，提升市场层级，建设全国知名、行销海外的具有重要影响的专业市场。到 2025 年末，灯饰专业市场与服装专业市场双双突破 100 亿元交易额，分别解决约 2 万人的就业。

**合理规划，加快产业集聚。**以现有专业市场为基础，科学规划，优化布局，促进产业聚集区域内的市场整合，扩大市场规模，细化市场分工，加快产业集聚。布局上应充分考虑产业、人流、交通、物流仓储等因素，整合成为大型的专业商品批发市场，发展“城区展示交易+远郊仓储物流”的模式，促进市场合理布局、功能优化，提高土地资源利用效率，降低物流仓储成本。让商品交易的场所与仓储物流的场所分离，改变专业市场现金、现货、现场的交易现状，提高商务效率，减少拥堵和安全隐患。支持商品市场推动具有示范效应的电商功能区、展贸平台、创意中心和品牌专区建设，汇聚高端品牌和设计师资源，统一市场价值远景，改善营销形象，更好地发挥实体市场的渠道、展会和品牌等优势。

**优化结构，完善配套建设。**推进市场内“智慧物流+智能中转仓”模式建设，实行人车分流，减少场内交通隐患，提升商

品物流效率。搭建网上公共服务平台，提供专业化技术服务，推广互联网平台应用，促进线上线下融合互动，提升商品市场价值。搭建电子商务平台，组织开展培训，提供咨询服务，支持转型升级，推动市场由内销为主加快向内外贸融合一体化发展。

**提升品位，拓宽产业功能。**借助互联网、大数据、现代物流等，建立从生产到物流再到消费的完整现代产业链条，发展平台经济。倡导品牌营销，鼓励品牌自创，增强市场品牌孵化功能。建立完善市场内的诚信体系，加强知识产权保护，推进品质市场建设。搭建时尚创意平台，支持培育创意设计型企业，引领产业升级并创造消费。发展会展经济，提高商品市场展会知名度和影响力。提升商品市场管理水平，促进经营主体法人化，推动建立现代企业制度。提升质量标准、信用评价、指数发布、货物融资、广告咨询、旅游休闲等增值服务水平，进一步增强专业市场核心竞争力。

**提高仓储配送物流水平。**鼓励为商品市场提供服务的物流企业开展甩挂运输和多式联运，提升物流组织效率，鼓励商品市场依托区位和资源优势，建设商贸物流中心、仓储基地和配送中心，引进、培育一批服务优质、运作高效的配套物流企业。

**加大金融支持。**加大对民营、小微商户信贷支持力度，完善担保、质押、保险和征信等服务，更好地为商品市场平台化

发展提供金融支持。鼓励结算规模大、频次高的商品市场，通过兼并重组等方式获得第三方支付牌照，提升市场支付结算现代化水平。

## **（二）创新发展四个特色市场**

依托中山市制造产业的产品优势与供应链优势，提升改造具有一定发展基础的地方特色专业市场，创新发展木材家具专业市场、五金机电专业市场、游戏游艺专业市场、花木专业市场四个特色专业市场，促进产品物流，加快形成以内循环为主体的双循环发展格局。

### **1. 木材家具专业市场**

以大涌镇红木家具市场、东升门业市场、松豪木材市场为基础，整合木材家具市场资源，统一规划，统筹部署，改善基础设施建设，完善配套，加强物流与供应链建设，提高信息化水平，推动线上线下融合，探索新业态新模式，打造立足本地、服务湾区的木材家具交易集散中心。到 2025 年，年交易规模超过 10 亿元，就业人数 2000 人以上。

### **2. 五金机电专业市场**

以美居中心建材家具广场、石岐区的富逸装饰广场、小榄镇的中山五金机电商贸为基础，推进资源整合与产品优化，培育集商贸、仓储、办公于一体的五金机电专业市场。通过改善

基础建设、完善配套、加强物流与供应链建设，提高信息化水平，推动线上线下融合，探索新业态与新模式，打造立足本地、服务湾区的五金机电现代商贸业。到 2025 年，年交易规模超过 10 亿元，就业人数 2000 人以上。

### **3. 游戏游艺专业市场**

依托中山市在游戏游艺产业的优势，以港口镇龙城游戏游艺交易中心为基础，打造该产业生态积聚与融合发展态势，形成集交易、展贸、电子商务、综合配套与服务、信息交流与服、金融服务以及物流供应链于一体的大规模游戏游艺专业市场，使之成为大湾区最有影响的专业市场。到 2025 年，年交易规模超过 10 亿元，就业人数 2000 人以上。

### **4. 花木专业市场**

整合横栏镇三沙大道，小榄镇（原东升镇）裕民大道、葵兴大道、同乐大街已有的花木交易市场，做强擦亮“花木交易博览会”品牌，通过顶层设计、统筹规划、优化布局、合理引导、规模发展，培育花木专业市场，使之成为广大乃至华南地区知名的花木专业市场。到 2025 年，年交易规模超过 100 亿元，就业人数 2 万人以上。

## **（三）培育发展 X 新兴市场**

根据城市演化与人们生活需求，培育发展具有潜力的新兴



市场，例如智能家电专业市场、红木专业市场、水产专业市场、古玩专业市场、农副产品专业市场等，并根据中山市经济社会发展需要适当调整。

### **1. 顺应时代需求，智慧化发展。**

充分利用信息技术，实现场地、场所、场景“三场”物理空间与数字空间虚实融合，构建产业链服务平台，打造数字化、网络化、智慧化专业市场，带动人力资源生产要素质量的提升。

加强信息化基础设施建设，促进智能化设备设施、智能监测等信息技术的应用，完善市场数据采集和监测体系，深化信息资源共享利用，融入电子商务、三维商城、智能商业软件等新的元素，推进网络化数字贸易的普及。

围绕生产方、产品营销和客户进行精细化管理，在产业链上下游构建信息化系统，及时、精准地捕捉消费需求，打通设计研发、原材料采购、商品生产、销售、物流等环节，形成产业大数据中心，促进产业结构由生产导向向消费导向转变，最终实现为专业市场内企业提供全产业链服务。

### **2. 探索运营模式，专业化发展。**

在先进技术不断创新应用以及新常态经济发展背景下，探索专业市场运营模式的变化规律与趋势，从团队建设、制度制定、组织架构设计、市场运营效益等多方面，提升专业市场管

理的专业化水平，提供专业化的商品交易场所。深挖专业市场经营主体、消费者的需求，以需求为导向，探索设计服务、品牌服务、金融服务、培训服务、物流服务以及生活配套服务等内容与方式，提高专业市场的专业化服务能力。打通专业市场上下游产业链，整合专业市场的各方资源，优化专业市场发展的良好生态体系，构建商品展示、品牌宣传、新闻发布、交易磋商、文化交流等集文化-商贸-旅游各项功能于一体的综合体，推动单一商品物流渠道向多业态融合的产业综合服务平台转型，提升专业市场。

### **3. 创新市场价值，品牌化发展。**

打破传统专业市场的固有思维，拓展专业的功能与服务，转变专业的商业逻辑，创新市场价值，推动新兴市场品牌化发展。突出专业的价值设计，提炼其社会经济价值，注重整体形象的宣传推广，快速建立专业的品牌形象。鼓励各环节创新，并加强知识产权保护，支持通过知识产权保护企业经营创新与产品创新，避免同质化发展。转变品牌发展的思维局限，推动品牌由单纯传播作用发展成为价值标志、形象宣传、营销推广、客户识别等各环节，最终建立区域品牌、市场品牌、产品品牌和城市品牌等品牌发展体系，把专业的各类品牌与专业市场发展战略整合，实现以提升品牌价值为目

的全方位管理，最大化发挥品牌效应。提高批发市场中经营商品的品质，在批发市场中逐步杜绝假冒伪劣商品，树立批发市场新形象，更加重视规划设计和品牌推广。改变千店一面、毫无特色的传统形象，不断加强品牌化、连锁化、规范化管理的专业市场之竞争力和影响力。

## 四 塑造“双区驱动、多点协同”的空间格局

统筹中山市经济地理空间、区域专业市场发展成熟状态和民生需求、综合交通与城市集疏运条件、专业市场与物流园区和各工业园区产业协同发展等因素，整合集聚、错位发展，总体布局“两区五特多支点”，重点打造两个龙头专业市场集聚区、五个特色鲜明的区域大型专业市场，以及具有发展潜力的新兴市场支点，形成“双区驱动、多点协同”的空间格局。

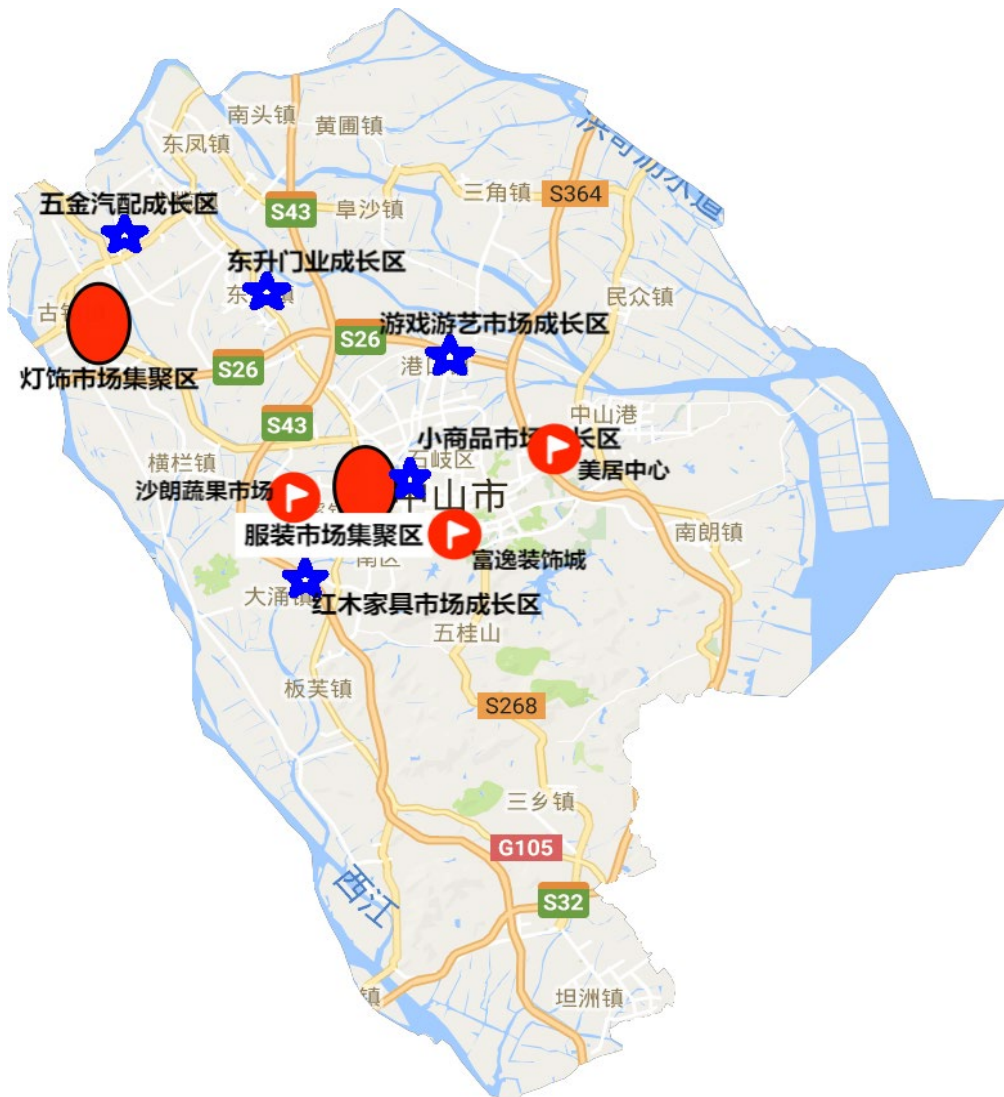


图 1 中山市专业市场空间示意图

## （一）打造两个核心集聚区

### 1. 灯饰专业市场集聚区

依托古镇、横栏及周边灯饰产业集聚优势，以古镇利和灯博中心、星光联盟、华艺广场作为核心，整合周边容载空间，推进环境改造、完善配套设施与生态体系、引导市场积聚，实现由单体市场向市场集群的转变，形成较为完善的市场体系，建成以灯饰及其关联产品等为主的专业市场群，打造全国知名、行销海外的专业市场集聚区。

探索集群式注册市场发展模式，充分运用古镇利和灯博中心国家级市场采购贸易方式试点政策，发挥好这种为专业市场“多品种、多批次、小批量”外贸特点量身定做的贸易方式。发展高端品牌路线，积极引入国际知名灯饰制造品牌，培育高端制造及服务品牌，开拓欧美市场，以龙头企业带动相关设计、培训、检测、品牌订制进来，发展个性化灯饰产业，以此细分灯饰成品、半成品、配件市场，打造不同的专业市场载体。

连接下游消费端需求，发挥专业市场强大的供应链优势，大力培育时尚创意、个性设计、创新孵化等新产业。开展专业市场转型升级共创空间试点，推动市场构建一站式产业服务平台，提升产业服务和全渠道能力，促进市场实现从传统单一的“商品交易场所”向现代综合型的“产业服务供应方”转变，实现

年营业规模超过 100 亿元的业态多元、辐射能力强、管理规范、竞争有序的专业市场集聚区，使之成为国内灯饰专业市场龙头、国际具有影响力的灯饰出口商。

## 2. 服装服饰专业市场集聚区

以富华立交桥为圆心，整合周边云汉商贸服装批发市场、富元国际服装城、水牛城、龙瑞服装批发市场、西郊小商品市场、服装尾货批发市场等市场主体。未来市场整合升级建议由西区联合沙溪镇牵头，依托沙溪、板芙镇等地的服装产业，引入先进经营机制与理念，优化设计，改善配套，扩大规模，推动城市更新发展，引导加入更多服装展示、设计、快速打版平台等元素，延伸服装产业链，聚合上下游产业形成以布匹、牛仔、休闲服装等服饰及相关产品等为主服饰专业市场集聚区。

专业市场集群汇集上游中小微生产企业和下游代理商、经销商，搭建中小微企业众创基地，创新柔性供应链体系；搭建成长型品牌孵化平台，促进本地自主品牌壮大。引入新技术，发展新业态，推动线上线下融合发展，推动专业市场与新零售、直播业态深度融合与规范发展，实现向“平台展贸化、品质国际化、推广网络化、产业服务深度化”模式转变，将传统专业市场打造成为集新零售、艺术体验、摄影基地、服装批发于一体的大型 KOL 服装专业市场，成为新兴消费群体探店、视频创作、

个性 IP 的社交展示新平台。“十四五”期间，服装市场发展成为年营业规模超过 100 亿元的辐射能力强的国内领先的纺织服装专业商品集散基地。

## **（二）建设五个特色成长区**

### **1. 港口镇游戏游艺产业区**

以广东游戏游艺文化产业城作为核心载体，整合周边包括旧改、公园等空间载体，创新市场与商业融合建设模式，发展具有产品体验、产业孵化、主题旅游、游乐休闲及电影拍摄等功能新型专业市场。以 300 多家游戏游艺企业为基础，夯实“中国游戏游艺产业基地”，结合专业市场集约化、专业化、品牌化和国际化等共性特点，打造中山市游戏游艺行业专业市场。发挥广东游戏游艺文化产业城六大服务平台的作用，加快推动中山市游戏游艺行业上下游企业集约化发展，助推游戏游艺文化小镇建设进程，按照“龙头企业—产业链—产业集群—产业基地”的产业发展思路，实现对产业资源、闲置场地和闲置设施等的综合利用，引导有潜力优势的企业做大做强，助推企业发展成为全国龙头企业，提前占领市场高端，为打造特色专业市场。

### **2. 五金汽配专业市场**

整合西区和小榄镇的五金汽配交易市场形成五金、汽配

及金属专业市场。按环保标准高规格规划市场内新车销售、二手车交易、汽车零配件、汽车服务、二手拆解等细分专业市场。引入大型汽车销售企业，打造汽车商业综合体，发展集聚新能源研发、名车展销、维修保养、汽车主题酒店、金融保险等多个业态，建立以汽车展销及服务的多元化专业市场，同时打造连接珠江口东西岸的汽车零配件交易中心。

### **3. 东升门业专业市场**

以高沙社区为核心，以城市更新为契机推动东升门业市场升级改造，扩大市场规模，提供贸易商铺、独栋商办、写字楼、酒店、公寓、仓储物流、电子商务等多种功能业态，满足配套门业的上下游企业需求。通过用地结构调整、路网系统优化和公共服务、基础设施的完善配套，将东升木门市场建设成交通便捷、设施完善、环境优美的现代商业综合功能区，建成改善市场风貌、重塑商业辉煌的木门产业基地与交易中心。

### **4. 红木家具专业市场**

依托中山市大涌镇 1000 多家红木家具生产和销售企业的产业优势，坚持以文化为核心，突出企业品牌价值，大力弘扬工匠精神，创新引领，技术赋能，优化环境，打造粤港澳大湾区最具影响力的红木家具交易高质量商贸平台。以国家 AAAA 级旅游景区——中国（大涌）红木文化博览城为载体，联动传



统文化工艺馆、红木特色小镇发展史馆，推动红木产业文化、商贸与旅游业融合发展。政府主导，集聚千家红木名企共同参与，搭建红木宣传展示、商务洽谈、商品交易、金融服务以及专业服务于一体的规模大、档次高、品类全的商贸综合体。积极推动新一代信息技术及互联网应用与红木交易市场结合，探索红木家具交易的新业态、新模式、新趋势，促进中国红木文化交流和红木产业高质量发展。

## **5. 生活小商品专业市场**

以方便群众满足日常生活需要为导向，依托金叶批发市场、西郊小商品市场等主体为广大群众高效便捷地提供日常生活小商品、蔬菜水果等商品。

### **(三) 多点协同，梯级发展**

鼓励根据当地产业基础优势，结合广大群众日益丰富的生活需求，不断发现新的市场机会与商业模式，培育专业市场。新兴专业市场与已有专业市场形成有机协同、梯级发展的新态势，增加市场活力。

随着现代技术与社会经济的发展，智能化、信息化水平显著提高，智能产品如智能家电、智能穿戴、智能生活类产品日益成为人们生活的必备品。中山市借助大湾区区位优势，培育智能生活类专业市场。

同时，中山市在水产专业市场、古玩专业市场、农副产品专业市场等方面具有一点基础。鼓励遵循市场发展规律以及专业市场发展的新需求，给予政策激励与资源支持，助力发展。

## 五 重点工程

### （一）集聚发展工程

**出台政策指引。**出台专业市场集聚发展政策指引。科学规划、统一部署、新增专业市场用地严格控制在“两区五特多支点”，严格新批额外专业市场用地。引导市场资源根据业态特性和服务功能分别在“两区五特多支点”实现集聚集群集约发展。

**促进转型升级。**对规模较大、运行较规范的专业市场，鼓励转型升级。对于有规划依据且具有一定规模的老旧专业市场，或不适应中心组团发展的，可以保留原址土地等相关权益，促进合规性转型发展。引导商业街和商业繁华地段有规划依据的传统中小型专业市场、零售型市场转型升级为现代购物中心、社区商业中心和购物商场。

**引导产业集聚。**专业市场向“两区五特多支点”集聚发展。对“不符合安全规范，严重影响城市交通，干扰市区居民生活”的专业市场，建议关停、整改或者迁移。对于分散在主干道、社区周边的有合法租赁手续且不影响交通和居民社会秩序的小型市场，进行撤并、关闭和引导其向合适区域集聚发展。

### （二）市场培育工程

**扶持专业市场。**摸清底数，建立重点专业市场、商贸企业名录制度，建立包联机制。重点培育一批规模较大、成长性好、辐射带动性和核心竞争力强的专业市场，围绕中山市主导产业

构建供应链，打造制造、营销、物流等供应链产业集群新业态。重点扶持三类专业市场项目：符合相关规划的年交易规模超过 20 亿元的专业市场项目；年发货超过 20 万票或者交易规模超过 1000 万元的电子商务项目；具有先进性的制造产业的专业市场项目。

**引进龙头企业。**完善亲商安商惠商服务体系。优化招商项目服务机制，完善招商机制，协调招商引资工作。强化项目跟进服务，建立全市招商项目数据库，对全市在谈项目、重点推介项目、重点招商载体等，纳入数据库动态管理。

**创新招商引资方式，加大产业链招商力度，开展与第三方联合招商。**重点引进行业龙头企业和专业市场运营管理企业，整体运营专业市场，重组本地企业，构建跨区域商品物流网络体系。引进再生资源、木材、灯具、服饰、五金机电等领域龙头企业，建设和运营专业市场，补齐中山市“缺龙头引领”的短板。

**培育产业集群。**推行“市场带动产业，物流支持市场”的融合创新发展模式，实施专业市场+物流+电子商务百亿产业集聚区培育计划。以灯饰专业市场集聚区、服饰专业市场集聚区为主体，融合国际内陆港物流集聚区、公路港物流集聚区，培育百亿产业集群。以五金机电、红木及木材、游戏游艺、东升门业及小商品等中山市优势工业产品以及融合其他产业，构建

完善的供应链，培育特色产业集群。以农副产品交易市场等为供应链核心主体，对接 1000 个以上农产品生产基地、聚合 1000 个以上农产品经销大户，构建农产品冷链供应链集群，培育农产品+冷链物流+电子商务产业集群。

### **（三）产业融合工程**

**建设融合创新平台。**引导专业市场与物流企业、物流园区、大型企业互联互通，共同构建供应链，共建共享信息平台，面向商贸物流全链条各环节开展定制化服务。加快专业市场与物流企业、物流园区共建共享一批现代仓储设施，促进专业市场与物流园区、货运站场融合对接。开展“互联网+专业市场+综合服务”转型试点。鼓励专业市场建立垂直电商平台，推动全国性线上服务平台与专业市场对接合作，打造仓储、物流、营销一体化新型专业市场产业集群。

**推进创新升级发展。**推动专业市场向总部型、电商化现代市场转型发展。鼓励专业市场引进电子商务、现代物流、数字会展等新业态，建立专业市场公共服务平台，促进市场转型。对市场成熟度较高、供应链整合能力较强的市场，引导其向集商品展示交易、品牌聚集、品牌交流推广等功能于一体的品牌孵化中心转型，打造品牌商品、品牌商家以及区域总经销商、区域总代理商集聚区。

**产业链融合创新。**引导专业市场运营模式创新。推进专业

市场与文化旅游、文体运动等产业融合，创新“商贸交易、旅游购物、电子商务、生产加工、仓储物流”五位一体的专业市场运营模式，培育“中山游”体育、旅游、购物、休闲、娱乐目的地。推广“前店后厂、以工促贸、工贸联动”模式，构建全产业链商贸集群。

**推动专业市场会、展、销融合发展。**以建设区域性会、展目的地城市为目标，推动会展业创新发展，推进会展业与关联产业融合发展。加快培育本土会展龙头企业和服务企业，打造一批与中山市经济发展相结合的专业品牌展会。结合城市重大活动和传统的消费旺季，培育具有影响力的消费节庆品牌或专题性博览会等大型活动，吸引人流，推广品牌，创造消费。

#### **（四）数字赋能工程**

依靠市场机制和现代科技创新推动专业市场数字化转型发展，向专业化和价值链高端延伸，推动生活性服务业向高品质和多样化升级。数字经济与商贸服务的深度融合，利用数字技术进行全方位、多角度、全链条的改造过程，实现专业市场的数字化、网络化、智能化发展，不断发挥数字技术对业态的放大、叠加、倍增作用，进而促进批发市场提质增效、健康发展。

积极发展数字化模式业态，促进数字技术与市场深度融合，赋能传统产业转型升级，全面推动行业新旧动能转换。推动全

市专业市场跨界融合，挖掘出一批通过大数据分析、智慧物流、移动支付、云工作服务平台、共创空间、价格指数、柔性供应链、直播中心等服务于专业市场的数字化转型典型模式。

通过平台提供的电子交易系统，为“场内交易”双方提供供求对接、合同订立、履约监管、资金结算、供应链融资、仓储物流、质量检测和纠纷处理等服务。

随着云计算、大数据等新一代信息技术的出现，“互联网+专业市场”模式将充分拓展传统市场边界，增强知识和技术虚拟空间溢出效应，实现实体交易与虚拟交易融合，赋能传统市场转型升级。

## **（五）物流改善工程**

不断完善物流城乡网络布局，提高商品流通效率。改善专业市场仓储物流规划与建设，实现专业市场人车分流，减少安全隐患，提高专业市场的整体形象。加快信息化硬件和软件基础设施建设，提高现代物流信息化水平、供应链现代化水平、内外贸一体化程度。提高物流发展数字化、智能化水平，实时监控商品流通全过程，提高物流效率和安全性。优化物流路径规划，打通物流体系堵点，发挥物流体系的战略性作用，促进国内循环和国际循环更加顺畅。

**提升物流领域信息化水平。**充分利用互联网，大数据、云计算等新一代信息技术，创新物流模式，提升物流领域现代化

水平。加快制定物流信息技术的规范和标准，推动建设物流信息资源共享平台，提升物流领域信息传递和处理效率。抓住“互联网+”战略契机，大力支持“互联网+物流”，促进物流企业向信息化转型。

**发展现代供应链畅通供需循环。**鼓励生产企业加大研发投入，提高研发、设计水平，避免同质化竞争，实现从产业链低端向高端跨越。充分挖掘消费者需求，采用定制化生产方式，满足消费者个性化产品需求。支持供应链结构升级与创新，构建从研发设计、生产制造到售后服务的全链条乃至全球供应链体系。

**构建现代物流服务体系。**从产业链与供应链融合层面调整物流网络与服务组织方式，形成全新物流空间布局与服务循环。着力为物流企业减负，通过土地、投融资、税收等扶持政策降低物流企业成本。完善电商快递物流基础设施，推进电商物流节点与铁路、公路、水运网络的融合发展。加强冷链物流体系建设，不断完善农村物流网络布局，强化工业品进农村、农村物资下行配送和农副产品上行销售的物流服务能力，推动行政村实现各类物资“最初一公里”和“最后一公里”有序集散和高效配送。



## **六 保障措施**

### **（一）加强组织领导**

将专业市场聚集发展工作纳入中山市管理领导小组职责范围，建立联席会议制度。明确部门工作职责，细化工作任务，实行项目清单管理，实施时间表、路线图和责任人管理，推动各项工作落实。建立督办考核机制与激励机制，对照项目路线图定期实行跟踪督办，将落实情况纳入年度目标进行考核。

### **（二）加强规划管理**

强化规划的权威性、延续性和严肃性，严格审批新增专业市场，未经规划的专业。新建的专业市场须在专业市场布局规划范围之内，优先审批落户国际内陆港专业市场集聚区的项目。对于不符合规划的专业市场项目，行政审批部门不予立项，规划部门不予规划选址，国土部门不予用地计划，环评部门不予环评。

### **（三）加大政策扶持**

落实现有各项鼓励扶持政策。出台鼓励专业市场集聚发展政策，引导专业市场集聚发展。完善金融扶持政策，引导金融机构加大对入驻的商贸企业的支持力度，鼓励创新创业引导基金、产业投资基金和股权投资基金等各类基金投资符合规划的现代商贸项目建设，参与重点商贸企业重组、并购等。完善用地扶持政策，将专业市场纳入城市规划和土地利用规划统筹规

划和建设。完善价费政策扶持，对规划建设的专业市场收费项目一律按下限标准收费，严格执行鼓励服务业用水、用电、用气等优惠政策。

#### **（四）强化智力支撑**

建立招才引智机制。依托“服务业领军人才”“产业高端人才引领”“人才回归”“招硕引博”等工程，大力引进高端专业人才。加强企业人才队伍建设，充分运用国家培训补助资金，加强与中山学院等院校合作，建立人才培养基地，针对企业所需专业技术人才开展定向培训培养工作。充分发挥行业协会作用，支持协会代表行业利益、反映企业诉求、提供中介服务、规范企业行为。

# 中山市东升门业市场调研报告

# 目 录

一、 专业市场基本情况	3
(一) 发展历程	3
(二) 经营特点	4
(三) 市场优势	5
二、 本市场面临的问题分析	6
(一) 经济结构转型，木门需求增长放缓	6
(二) 电子商务崛起，线下商品交易分流	6
(三) 规划管理滞后，“场”“城”矛盾突出	7
(四) 市场同质竞争，市场功能集聚不够	7
(五) 统筹发展滞后，管理体制有待完善	7
(六) 商户流失严重，专业市场发展受挫	8
(七) 土地资源紧缺，不利于市场转型升级	8
三、 发展思路	8
(一) 扩大规模，丰富功能	9
(二) 功能优化，提升品质	9
(三) 交通优化，提高便利	9
(四) 统筹规划，保障土地	10
(五) 体制创新，管理高效	10
四、 改善措施	10
(一) 市场硬件设施改造	10
(二) 商场空间结构更新	11
(三) 建立现代化仓储体系	11
(四) 整合经营者，优化经营主体	12
(五) 建设追溯系统，提高物流质量	12
(六) 发挥聚集优势，打造设计师众创空间	12
(七) 创新客户体验，实现线上线下融合	13

2020 年我国木门需求总量为 12783 万樘，其中实木门需求为 1627.3 万樘，实木复合门需求量为 6236.8 万樘，模压门需求为 3014.2 万樘，钢木门需求为 995.8 万樘，市场规模达到 1467 亿元。中山市东升门业市场依托本土 100 多家木门制造企业的优势，年销 20 万樘木门，成为珠三角具有影响力的木门专业市场。但近几年，商家流失比较严重，特别是疫情对市场交易影响巨大，本报告根据实际调研情况，结合产业发展趋势，分析了问题，提出了建设性建议。

## **一、专业市场基本情况**

中山市东升门业专业市场位于中山市小榄镇（东升片）丽城路侧，占地面积 8.903 万平方米，建筑面积 4.045 万平方米，其中商用房 4.045 万平方米，总投资 4200 万元。该市场建有商用房共有 17 幢，入住商户 42 家，主要面向建筑开发商、家庭用户经营商品中高端木制门批零业务，最近五年的年均销售额为 11 亿元。

### **（一）发展历程**

**起步阶段：**2008 年，一家木门制造企业落户东升，并建设销售展厅从事木门销售业务，开启了东升门业市场发展的第一步。2012 年：门业市场正是开业，拉开了专业市场规范化管理、正规化运营的序幕，10 家木门展贸商家入住市场成为首批商家，到 2014 年时已经发展到 35 家木门展贸商家入驻经营，其中本地生产企业 10 家，外地生产企业 25 家。

**整合发展：**2015-2016 年，木门生产企业发展到九十多家，专业市

场进一步整合行业资源,推行产、销分离,入驻展厅和上下游配套商 100 多家,木门销量占全省 60-70%市场份额,辐射周边广西、湖南、江西 等省。2016 年 3 月东升镇被中国木材与木制品流通协会授予“中国门 业重镇”的称号。4 月 30 日中山市政府批复同意东升门业市场成为“中 山美居东升门业基地”,助力中山市成为全国重要的门业主动产区和销 售中心。2017-2019 年,市场持续改进和优化东升门业发展模式,生产 制造企业进一步集聚发展,达到 150 多家,综合展厅突破 800 多家,商 贸人员将近 6000 人,年销售额突破 10 亿。

**转型探索:** 2020 年由于受到新型冠状病毒疫情的影响,专业市场 客流量减少,销售业绩受到较大冲击,商户流失严重,2021 年 8 月商 铺入住率降至 50%以下。门业市场正积极探索,寻求转型发展。

## **(二) 经营特点**

东升门业已经成为珠三角集产、供、销于一体的全国重要产业基地。 东升门业市场是木门产业的集中销售主体和集散中心,发展了产品展 示、批发零售、数字贸易、仓储物流等业务丰富的专业市场。

**自发形成、专业发展。**产销一体的木门制造企业先后落户本地,各 企业的展销中心达到一定规模,形成了一定的集中采购能力,初具专业 市场基础。在此基础上,相关企业顺势而为,推行产销分离,加强规范 管理,整合资源建设以实木门、免漆复合门交易为主的专业市场,走上 专业化发展之路。东升门业市场的专业化发展改善了营商环境、提升了 专业服务,有效吸引了商家进驻,扩大了交易规模,迅速成为珠三角地 区重要的木门交易平台与集散中心。专业市场的发展同时进一步促进

了木门制造企业落户以及上下游关联产业的集聚，形成良好的产业发展态势。

**主体承包、独立经营。**商业主体承包专业市场物业，根据自身商业要求装修，独立自主经营。该模式提供了较为自由灵活的经营空间，方便经营主体根据自身需要选择业务模式。专业市场提供基础服务、仓储物流配套服务等专业服务。经营主体从事本地制造木门或代理其他产地的木门销售业务。商业模式比较传统。

**产业聚集、整合发展。**东升木门市场依托本地的制造产业优势，实现产销分离，生产制造企业布局周边，展销集中在专业市场，现已经发展了 1000 多家贸易商从事木门相关业务，客户以广东省各城市、县城、乡镇为主，逐步辐射到长江以南的各省市场。东升门业市场以努力实现“有人居住的地方就有东升木门”为发展目标。

### **（三）市场优势**

**客户资源有积累。**经过多年的发展，该市场已经成为广东省知名的木门专业市场，其产品占广东省的比率超过 60%，在广东省各市具有广泛的认可。近几年辐射到长江以南各省市，华南地区的一、二、三线城市的建材家居市场门店客户稳步增长。本专业市场的客户积累多年，并且具有一定的信任度和忠诚度。

**地理位置有优势。**木门市场所在地小榄镇（东升片）作为珠三角地区的木门产业基地，地处中山市西北部，毗邻中山市城区，中江高速、深中通道以及广珠轻轨纵贯全镇，地理位置优越，交通便利。

**政策制度有扶持。**中山市重视专业市场的发展，对东升木门市场给

予厚爱和关注，制定了相关的扶持政策与支持方案，鼓励市场发展。目前东升门业区域内聚集了 100 多家专业的木门生产厂家和一个全面的木门材料批发市场，整合上下游配套企业的资源，成为立足于中山、连接周边城市、辐射珠三角的门业交易中心，已形成月产能数百万套木门、具有专业分工、产业链完整的集群。

**经营模式有特色。**经过十余年的探索实践，东升门业积极克服用地、环保等要素制约，初步形成制造产业链，不断创新制造工艺，打造了独具特色的——“东升模式”。东升门业改变传统加工厂杂货店的生产模式，利用制造技术专业化和订单处理系统高效率、产业集群化等优势，以门业市场为平台面向全国接单，通过贸易商分拆不同材料、工艺到各个专业化的工厂生产，再通过物流集中发货，有效促进了产业链上下游企业的专业化分工，实现协作共赢，创造了“营销平台化、生产专业化”的“东升模式”。

## **二、本市场面临的问题分析**

### **（一）经济结构转型，木门需求增长放缓**

经济发展进入新常态，我国的木门批发市场在我国贸易额中有所增长，但增速放缓趋势明显。特别是受房地产政策影响，新房入市放缓，将不利于木门需求增长。同时，木门受到铝合金门等产品的竞争，市场需求不确定性较大。

### **（二）电子商务崛起，线下商品交易分流**

随着电子商务的崛起，极大冲击了传统批发市场，使其原有的地位



和节约交易成本的功能逐渐弱化。受电子商务等新兴业态的冲击，以网络零售业为主的电子商务对从事批发、零售兼营商品交易的线下市场造成客源分流压力。虽然东升门业市场尝试拓展电子商务经营活动，但电子商务对传统专业市场的双向影响是显而易见的。

### **（三）规划管理滞后，“场”“城”矛盾突出**

由于早期缺乏统一规划和管理标准，东升门业市场内没有休闲、餐饮、游憩等功能，无法提供午休、午餐及健身娱乐等生活服务，无法吸引优秀商业人才。区域内公共停车设施不足，路边停车侵占道路空间和公共空间现象较为严重。市场内人流、物流、车流没有分离，经常引发交通拥堵且存在安全隐患，消防隐患等环境杂乱问题得不到根本解决。

### **（四）市场同质竞争，市场功能集聚不够**

东升门业市场存在同质竞争的风险，没有围绕整合现有市场资源，增强市场服务功能，实现品牌化、个性化、差异化发展。市场的核心价值是出租物业，缺乏顺应商业模式发展所需的优质服务。专业市场应该积极根据商户需求，提供金融服务、设计服务、信息服务、商务服务、休闲生活服务、展会服务、行业研究、品牌服务等全方位高质量服务，集聚商户力量共同擦亮“中国门业重镇”、“中山美居东升门业基地”名片。

### **（五）统筹发展滞后，管理体制有待完善**

东升门业市场在规划建设、业态引导、管理经营等方面缺少统筹，在落实商品专业市场改造提升方案的“整合资源、调整布局、创新管理、

提升品位”方针上缺少管理抓手，在统筹解决“钱从哪里来、地从哪里来，人往哪里去，手续怎么办”四大难题上面临严峻挑战，对专业市场的未来发展诸多制约。

#### **（六）商户流失严重，专业市场发展受挫**

2015-2016年期间，专业市场商家入住率达到85%，2021年7月仅为45%，大量商家退出专业市场，搬入周边民房经营。对商家而言降低了成本、提高了便利性，但是导致经营管理困难、增加了市场安全隐患和消防风险，不利于门业市场规范运作、品牌建设。

#### **（七）土地资源紧缺，不利于市场转型升级**

东升门业生产规模仍在增长，上下游管理产业不断集聚，但受土地限制，东升门业升级发展空间不足。当前的仓库满足不了需求，物流车辆拥堵不堪。东升门业市场周边的主要交通路网（如国道、城轨站、车站等公共主要交通区域）缺少规范、效力性高的指示牌标识，影响周边交通环境。

### **三、发展思路**

以城市更新为契机推动东升门业市场计划升级改造，扩大市场规模，提供贸易商铺、独栋商办、写字楼、酒店、公寓、仓储物流、电子商务等多种功能业态，满足配套门业的上下游企业需求。通过用地结构调整、路网系统优化和公共服务、基础设施的完善配套，将东升木门市场建设成交通便捷、设施完善、环境优美的现代商业综合功能区，达到“改善市场风貌，重塑商业辉煌，木门产业基地”的目的。

### **（一）扩大规模，丰富功能**

根据主管部门及专业市场的规划，拟建 50 万平方米专业市场物业。通过改造升级，丰富五大功能区域，分别是：(1)品牌总部：门类、锁具、五金、家具、配件辅料企业（展厅、商贸、办公、形象展厅、运营中心）13 万 m<sup>2</sup>。(2)智能家居博览中心：（个企展示、行业会展）8 万 m<sup>2</sup>。(3)创新联盟：（设计、电商、金融、企业孵化、商务平台）5.5 万 m<sup>2</sup>。(4)商务酒店：（商务接待）4.5 万 m<sup>2</sup>。(5)生活居住配套：（人才安置、从业人员住宿）19 万 m<sup>2</sup>。在配套完善的情况下，形成人才聚集，未来在此区域从业的各类人才约 4 万人，附属人口基数 6 万人，合约 10 万人口。

### **（二）功能优化，提升品质**

通过步行道路建设、功能梳理整治、立面提升改造、停车场地建设、景观环境优化等提升东升木门市场的整体休闲氛围。空间串联，改善空间体系，人车分流，增加整体空间连贯性，提升旅游、购物、参观的品质体验感。完善配套，增设作为休闲消费、娱乐打卡的服务配套。通过要素集聚的公共服务设施、市政基础设施及休闲旅游配套设施，融入艺术、创意元素，为当地居民、商家、游客、客户提供多方面一体化的服务保障。

### **（三）交通优化，提高便利**

改善区域交通环境，加强道路系统建设，建立布局合理、快速畅通的道路系统框架，优化道路等级，完善道路等级结构。处理好与周边道路的衔接，保证过境交通安全便捷。专业市场合理规划，建设大型停车场，解决停车难问题，做到人车分流，避免交通拥堵及安全隐患。综合

考虑用地调整、交通完善、街区步行化、业态引导、立面整治、艺术美化、创意展示等综合因素，同时结合中山城市形象与商业功能的要求。

#### **（四）统筹规划，保障土地**

全市统筹，做好顶层设计，合法合规保障土地需求。重点要通过市场有机更新，落实大疏大密的规划手法，对市场用地进行调整，通过拆建、复建、扩建等方式提高部分区块的容积率，同时需要挖掘地下空间资源，用于满足停车场地、配套服务设施，剩余部分也可用补充休闲娱乐及商业空间。

#### **（五）体制创新，管理高效**

统筹管委会及市场管理机构的权限与职责，明确监督管理部门及其关系，在规划建设、业态引导、管理经营等方面以便在落实商品专业市场改造提升方案的“整合资源、调整布局、创新管理、提升品位”方针上落实有效的管理抓手，做到规范管理、高效服务。

### **四、改善措施**

借助“互联网+”和“工业4.0”的东风，开展全产业链新模式、新理念的研究，探索以木门行业智慧产业为基础的第五代市场。同时，商业空间需进行业态引导，走休闲体验、文化体验的路子，以延续东升木门的品牌和历史。

#### **（一）市场硬件设施改造**

为改善整个市场的形象并提升卖场的品质，对卖场的硬件设施进行全面改造升级。对市场整个外立面重新设计装修，并对市场出入口重

新设计施工，使出入口标识更加清楚，具有辨识度。此外附属场地全部重新统一设计装修，使其更符合现代审美，同时也在感官上使市场更为整洁，消除消防隐患。更好地满足休闲餐厅、健身房、休息空间等休闲娱乐区方便就餐、茶歇、交流、休息与娱乐交流的需要，更加符合现代购物场所的要求。

## **（二）商场空间结构更新**

本专业市场为开放式的传统专业市场构造，部分经营者将铺面分割成面积较小的商铺，有些作为仓库存放货物，不仅给人局促拥挤的感觉，给消费者较为低端的印象，还会降低市场整洁度，甚至带来消防隐患，不符合现代中高端专业市场的要求。首先要打通小商铺，恢复成面积较大的商铺，让商铺宽敞通透，方便商家展示货物，要同时更加开放明亮的格局的商铺给人一种更加上高档的视觉感受。不仅能够吸引更多的零售消费者，更是能提升整个市场的档次。

## **（三）建立现代化仓储体系**

针对目前仓库已经不能满足需要的现实，增加仓库，不仅有利于市场方统一管理，还能降低因另寻仓库造成多次搬运的安全隐患与成本，同时有助于优化仓储物流体系，构建产销一体化的智慧市场。目前，无论是本市场管理方还是场内的经营者的精力都是放在前端的商品销售上，对仓储管理并不重视。当前人工操作方式，不仅效率低下，并且错误率高，不利于管理。统一改造仓库，建立现代化仓储体系，开发现代化的出入库系统，打通销售前端和后端的壁垒，帮助经营者提升工作效率，减少人力资源成本。

#### **（四）整合经营者，优化经营主体**

产品同质化严重，以价格战为主要竞争方式的商业模式不适应当前的商业逻辑。市场竞争逐步转向质量型、差异化为主的竞争。因此，要加强经营者招商与管理。一方面大力吸引具有良好品牌和市场竞争力的经营者进驻本市场，发挥头雁引领、龙头示范作用，提升专业市场的行业影响力。扶持有潜力的经营者，通过政策扶持、费用减免以及专业服务，帮助成长。同时加强对经营者的管理，对经营者分级管理，因商施策。定期访谈，加强沟通，听取经营者合理建议并完善，提升经营者的粘性和忠诚度。强化对经营者的培训以提升其经营理念，同时借助行业协会资源，定期开展业内交流、举办相关商业管理培训、组织经营者考察学习交流，提高经营者的经营能力。

#### **（五）建设追溯系统，提高物流质量**

建立结构合理、反应快速、功能齐全的仓储管理系统。目前，物联网技术发展迅速，特别是RFID技术的普及，能够帮助本专业市场规范市场以及提高经营者管理效率降低人力成本。利用RFID技术改变专业市场经营者的仓储管理系统，有效地提升经营者对市场快速反应地能力。RFID技术作为一种数据采集的无线射频技术，可以同时动态的识别多个高速运动的物体上的电子标签，唯一、准确地定义标识货物，在业务流程上迅速地捕获数据信息并安全准确地传递数据信息，实时地跟踪把握仓储的最新状态。借助RFID技术，跟踪及追溯商品存储与物流状态，提高仓储物流质量。

#### **（六）发挥聚集优势，打造设计师众创空间**

加快推进实体经济与互联网+的融合，构建由先进制造业、现代服务业、融合产业和都市生活为基础的现代化经济体系。专业市场可以联合成立设计师部，为有能力且愿意转型升级的经营者提供设计服务，为转型升级提供保障。通过市场需求与设计赋能推动生产制造升级，充分发挥聚集效应的优势，降低企业成本，不仅可以促成市场内的品牌升级，也为专业市场寻求新的利润增长点。此外，产业聚集效应还能在品牌宣传推广方面起到一定积极作用。首先，以整体名义对外发布宣传广告，可提高知名度，吸引更多的消费者。其次，协调政府策划举办大型的促销展会活动，能够集各家所长提升市场的知名度，吸引客流。

### **（七）创新客户体验，实现线上线下融合**

随着电子商务的发展，特别是以淘宝、京东、拼多多为首的电商平台蓬勃发展，数字商贸深入发展，专业市场应该发挥自身优势同时结合行业潮流趋势进行转型升级。结合现代化仓储管理以及追溯体系，不仅能够帮助本专业市场逐渐摆脱“三现”交易的现状，逐步规范整个市场，最终实现利用互联网+专业市场建成集品牌宣传、产品展示、购物、设计展示、仓储管理为一体多元化市场。结合当下网红经济、社交电商、直播电商的热点，打造独具特色的体验场景、拍摄区、直播空间，发展新业态，增加市场网络曝光度，提升对外宣传效果，更有助于提高整个市场的档次。

# 中山市水牛城专业市场调研报告



# 目 录

一、水牛城专业市场概况.....	3
(一) 水牛城专业市场介绍.....	3
(二) 市场的发展历程.....	4
(三) 本市场的优势.....	5
1. 地理优势 .....	5
2. 品牌优势 .....	5
3. 管理优势 .....	6
二、市场面临的挑战 .....	6
(一) 线下实体商业主体流失严重.....	6
(二) 空间发展受限.....	7
(三) 电商人才流失严重.....	8
三、行业分析 .....	8
(一) 中山服装产业链研究.....	8
1. 服装业是中山市的传统优势产业.....	8
2. 中山服装产业转型升级面临 4 大主要制约因素.....	9
(二) 周边环境分析.....	10
(三) 交通路网配套.....	12
四、升级改造思路 .....	13
(一) 产业规划定位.....	13
(二) 产业发展策略.....	14
(三) 产业体系设计.....	15
五、升级改造后的空间规划.....	16
(一) 空间规划理论支持.....	16
(二) 空间规划及用途.....	16
六、专业市场政策建议.....	18
(一) 关于税务方面的建议.....	18
(二) 关于商业发展方面的建议.....	18

水牛城牛仔服装专业市场是中山市起步较早、发展较好的牛仔服装专业市场。经过近二十年的发展，该市场成为华南地区乃至全国知名的牛仔服装专业市场。但是随着商业业态的发展，特别是电子商务的蓬勃发展以及广大人民生活需求的变化，该市场的经营面临诸多挑战。通过对该市场进行调查，本报告详细分析了商业环境以及经营挑战，结合商业发展趋势为本市场的转型发展提供了参考意见。

## 一、水牛城专业市场概况

### （一）水牛城专业市场介绍

中山市水牛城商业广场和中南服饰广场专业市场位于中山市西区富华道 23 号，共占地 6 万平方米，建筑面积约 8 万平方米，其中商用房 7 万平方米，库房 6000 平方米，总投资约 10 亿元。商用房共有 830 套，目前入住商户 1500 家。该专业市场主要经营服装，特别是牛仔服装及小商品的批发与零售。主要客户是线下实体店、天猫、淘宝、京东、拼多多等网店，最近五年的年销售额为平均为 25 亿元。目前，场内商业部分租金为 30-35 元/米<sup>2</sup>。

经过多年的发展，目前水牛城分为中南服饰广场和水牛城，市场 1 楼主要集聚了以服饰、小商品批发零售为主，共有 1500 个商家（牛仔批发企业占 8 成多）；2 楼-3 楼集聚以电商经营主体为主，囊括网红直播、运营、视觉设计、仓储物流、培训孵化、金融帮扶等共有 253 家电商企业，市场

年销售额约 18 亿元。市场与全国多个院校合作共建孵化器，正培育 2000 多个创业就业主体。与 ebay、Amazon、阿里巴巴速卖通、天猫国际等多个电商平台建立战略合作伙伴关系，初步建成跨境电商平台。并与淘宝、抖音、火山、西瓜等直播平台合作，建设网红直播机构，完成网红街建设。

## **（二）市场的发展历程**

2003 年，水牛城牛仔服装市场依托沙溪服装制造优势正式开始运营，很快成为独立发展的具有影响的牛仔服装专业市场、全国重要的服装集散地，最高单日客流 3 万余人。

自 2007 年，市场开始进行电商升级，于 2013 年完成中山牛仔服饰电商产业基地建设。2015 年荣获中山市人民政府西区办事处授予“中山市西区创业园”，并在 2016 年挂牌成立国家级“中联创中南服饰产业园”，并被中山市西区评定为“西区电子商务产业园区”。水牛城市场成为阿里巴巴、京东、拼多多、唯品会等电商平台的重要战略合作伙伴。据不完全统计天猫淘宝 28%、拼多多平台 31%的市场份额由本市场贡献。

# 电商能促进地方消费、拉动地方财政收入

虽然电商企业在国家政策的扶持下，并不直接缴纳大额税收，但是，电商的利润留存直接在中山消费，并拉动工业税收、服务业税收，对地方财政税收稳定有重要贡献



图 1 电商对地方消费和地方财政的重要贡献

目前，水牛城市场是华南最大牛仔服装专业批发市场，国内外著名的女装牛仔服饰批发零售集散地。

## (三) 本市场的优势

### 1. 地理优势

本市场位于中山服装生产基地，多条重要干线道路交汇于此，交通条件优越，区位优势明显。本市场与中山汽车总站一路之隔，中山地铁1号线、南外环延伸线等交通要道陆续建成将进一步改善交通条件。本市场能够快速抵达粤港澳大湾区腹地，进一步拉动本地区与其他9+2城市的商贸流通。

### 2. 品牌优势

该市场发展较早，是牛仔服装全国知名的专业市场。经过近二十年的发展，在行业领域积累了丰富的客户资源，并建立了良好的品牌优势。目前接近20%的牛仔服装市场份额由该市场贡献，是全国四大牛仔服装批发基地之一。广大客

户的忠诚度和信任度是本市场的一大优势。

### 3. 管理优势

本市场面对时代变革，坚持不懈地优化市场经营的生产要素和生产关系。从“包租公”角色向重要合作伙伴关系转变，把管理方打造成“互联网一站式解决方案服务商”。

“人随货走”是互联网时代新零售的重要特点。本市场位于全国女装牛仔裤的最前沿，无论款式、现货、尾货等在价格和品质上都极具性价比优势。管理方路线坚定，几十年如一日地扶持女装牛仔产业，受到业界口碑一致好评，是创业者的理想发展平台。有了这些发展的基石，阿里巴巴、拼多多、京东、跨境贸易、大型网供等平台纷纷设点布局，形成良好的生态和要素闭环。

## 电商为各行业创造出巨大的就业机会

市场是由人、商品、流通系统组成，资源的集中化更容易拉动商流、信息流、资金流的快速流通。



图2 电商创造就业机会

## 二、市场面临的挑战

### (一) 线下实体商业主体流失严重

新冠疫情后，商贸流通形式的革新和消费者购买习惯的

变化，传统批发市场纷纷向电子商务转型，与此同时，其他省市对互联网新零售的扶持力度加大，这对中山本地的专业批发市场构成了严重的威胁，水牛城也不例外。许多由水牛城培育起来的优质市场主体发展壮大后，随即搬迁到广州、东莞、郑州、浙江、山东等地。

据市场管理方和流失主体的访谈：他们都表示依然想留在水牛城，舍不得离开曾经奋斗过的故土中山。但是，考虑到现实问题，赚到钱后希望生活品质能够更上一层楼，家庭生活和子女教育变成人生选择的重要因素；另外，在企业招聘过程中，应聘者都表示生活配套、社交娱乐、子女教育等问题是都是最现实考虑因素。

近年来国内外贸易经济形势的严峻，加上没有坚定的、强有力的政策支持下，外来务工人员流失非常严重，中小型企业经营困难，甚至有很多关门歇业。小型企业是大中型企业的基石，而流动人口是市场的基石。在失去小、灵、快的经济体支撑下，商品成本居高不下从而导致严重缺货，失去传统竞争优势，使得大量小型主体纷纷外迁，最终中大型企业也被迫外迁。

## **（二）空间发展受限**

项目属于商业性质，而容积率低，老旧的建筑设计已经无法满足市场及城市发展需要。市场空间已经饱和，发展所需的仓储、物流、孵化、办公功能区域无法优化配置，亦无

法满足新客户需求。调查表明，由于电子商务的发展，本市场有大量经营者需要更大面积、更丰富功能、更适应现代电商运营环境的商业物业，但是本市场的建筑结构与功能设计已经跟不上经营者的需求，好几家大型的电商运营公司不得不搬迁至外地。

### **（三）电商人才流失严重**

一方面，大量专业电商人才跟随优质市场主体搬离中山；另一方面，中山缺乏为电子商务人才提供的居住、子女教育等优质配套服务，电商人才引不进来。电子商务人才留不下来、培养不起来的问题非常突出，给本地电子商务发展造成了严重的阻碍。

## **三、行业分析**

### **（一）中山服装产业链研究**

#### **1. 服装业是中山市的传统优势产业**

目前，中山有3大服装专业镇：沙溪休闲服装专业镇、大涌牛仔专业镇和小榄内衣专业镇。服装产业形成了针织、印染、服装服饰等较为完备的产业链，同时与纺织服装业相关的科技服务业、会展业、辅料业、物流业得到快速发展。近两年，产业链进一步向研发设计、物流配送、电子商务等方向延伸。

# 电商是产业供应链运转的最强动力

电商产业园就像我们生活中的菜市场，所有的生产成果都在这里与消费者进行最终的价值交换。



图3 电商驱动产业链

## 2. 中山服装产业转型升级面临4大主要制约因素

### ● 人才缺失

服装设计人才、电子商务销售人才、营销策划人才等引不进来、留不下来、培育不起来。人才缺失限制了现代商业模式的发展，竞争力不强，要么被迫离开本地。

### ● 信息滞后

服装生产和销售需要大数据支撑，目前缺乏提供专业信息采集与服务的公共平台。在互联网时代，没有数据，就相当于盲人摸象，无法把握市场的真实情况，难以制定适销对路的商业计划，比如导致经营困难。

### ● 空间不足

传统服装批发市场功能单一，可利用空间严重不足，服装O2O模式所需的仓储、办公等配套服务缺乏。本市场空间严重不足，满足不了商户的要求。一方面是本市场已经满租，无法向更多商户提供物业；另一方面是既有的物业形态与功



能设计不能满足电子商务、直播电商等新型商业形态的要求。

- 缺乏“头雁”

在服装品牌、先进制造、电商销售等方面都缺少行业的“领头雁”，资源聚集效率低。因专业市场的物业设计与商业逻辑是基于店铺批发的，因此难以有商业创新和规模放大的能力。实际上，与电商结合的 O2O 模式，可以整合设计、生产以及销售各环节，具备有做大规模、上市发展的可能，然而，目前专业市场的物业与服务都存在较大差距。

## **（二）周边环境分析**

水牛城专业市场周边主要有中山龙瑞国际服装城、富元国际服装城、云汉国际轻纺城等三大专业市场，以及天悦城商城和星宝购物广场等两大商圈，人流、物流和信息流都非常集中。

三大专业市场在主营业务、电子商务发展水平等方面各有异同。

（1）龙瑞国际服装城：主营休闲服饰及牛仔服装的线下批发零售，电子商务转型始于 2014 年，电子商务以个体商户为主。



图 4 龙瑞国际服装城

(2) 富元国际服装城：原富元四季青服装城，2014 年落户中山，主营服装贸易和 O2O 电子商务，该项目于 2017 年转型。



图 5 富元国际服装城

(3) 云汉国际轻纺城：前身为云汉商贸服装批发市场，于 2019 年 12 月开业，主营布匹辅料、男女服装等，兼有设计、办公、电商、网红直播等。目前，涉足电商的商户有 100 多户，其中尝试做直播的有三成。



图 6 云汉国际轻纺城

本市场位于三大专业市场的几何中心，与他们相互呼应、集聚发展。

### **(三) 交通路网配套**

本市场所处的位置交通条件优越，区位优势明显，紧邻中山汽车总站，多条重要干线道路交汇在此。未来，随着中山地铁 1 号线、南外环延伸线等交通要道陆续建成，从项目出发能够快速抵达粤港澳大湾区腹地，进一步拉动本地区与其他 9+2 城市的商贸流通。



图 7 项目周边交通要道

#### 四、升级改造思路

综合分析产业环境、产业趋势以及本市场面临的挑战与问题，本市场将推动线上线下融合，加快专业市场与电子商务、直播电商、网红经济等新型商业模式融合创新，优化物业功能、丰富商业业态、提升专业服务、升级专业市场，使之成为牛仔服装相关的全国有影响力的专业市场，打造现代化专业市场的示范，辐射带动周边专业市场升级发展，特别是在电子商务人才培育、仓储物流、跨境电商等方面，形成比较优势，促进中山本地批发零售业与电子商务深度融合。

##### （一）产业规划定位

###### （1）构建高水平服装产业科技创新载体和平台

引入重大科技基础设施、交叉研究平台和前沿学科建设。建设培育一批产业技术创新平台、制造业创新中心和企

业技术中心。

## （2）构建现代化的综合物流体系

建设高效率货运、仓储、物流体系，实现人货分流，无缝衔接目标。利用物联网、云计算、大数据等手段优化周边交通网路，提升城市交通效率。

## （3）构建辐射带动粤港澳大湾区发展的贸易综合体

发挥产业集群的辐射引领作用，统筹服饰产业生产力布局，带动周边地区加快发展。以水牛城商贸圈为龙头，以沙溪、大涌服饰制造业为腹地，辐射中山至大湾区的经济支撑带。

## （4）构建开放型区域协同创新共同体

构建极点带动、轴带支撑、辐射周边的共同体，合理分工、功能互补，提升区域发展协调性。促进城乡融合发展，产城一体化的转型升级。

## （二）产业发展策略

### ● 思路一：以人为本

习近平：“综合国力竞争说到底人才竞争。人才资源作为经济社会发展第一资源的特征和作用更加明显，人才竞争已经成为综合国力竞争的核心。谁能培养和吸引更多优秀人才，谁就能在竞争中占据优势。”

### ● 思路二：产业数字化

从产业数字化而言，运用大数据、云计算、人工智能等新



一代数字技术为实体经济、传统产业赋能，可以提高生产效率，是实现服装产业升级、发展方式转变的新路径。在生产车间，工业互联网使得生产线变得更“聪明”、更高效；在研究机构，数字孪生技术可以在虚拟空间完成仿真实验；在更多的应用场景，从商务洽谈移植线上，到直播带货促进消费，再到智能物流实现提质增效，数字技术协助各行各业改造业务流程、提升工作效率。可以说，数字化将成为传统产业转型升级的“催化剂”，把产业优势延伸到数字时代。

- 思路三：数字产业化

从数字产业化而言，就要抓住新一轮科技革命的机遇，用好数据这个新的生产要素，推动数字经济、数字产业不断发展壮大。现在，中国网民规模已超过9亿人，互联网普及率达64.5%，这为数字经济发展奠定了超大规模的市场基础。将进一步推动数字经济驶入“快车道”，将技术优势、规模优势转化为经济优势。

### **（三）产业体系设计**

本市场升级改造成粤港澳大湾区贸易综合体，高端商贸领域人才与信息流通基地。建成中山服装产业对外窗口，以及用于中山和大湾区的优质企业进行转移和对接的孵化共创空间。场内将容纳5大产业集群：

- 创新设计产业集群
- 敏捷制造产业集群



(1) 通过升级改造，计划商业部分增容至 90000 m<sup>2</sup>。

(具体面积大小及空间布局，待政府及相关部门的控规指标出台后才能再作具体设计。

(2) 改造后拟引进广东省广物控股集团有限公司，计划利用 3-5 万平方米场地，携手共建大型的一手和二手汽车城。广物集团是广东唯一具备二手汽车出口资质的公司，其业务可以与中山市汽车产业形成互补和联动发展，并能快速提升经济效益和税收。

(3) 改造后拟规划 3-5 万平方米（利用地下负一层，不计容积率），与普洛斯中国控股有限公司合力打造智能仓储物流和互联网供应链金融。洛斯是全球领先的专注于供应链、大数据及新能源领域新型基础设施的产业服务与投资管理公司，业务遍及巴西、中国、欧洲、印度、日本、美国及越南，资产管理规模超过 1000 亿美元。此合作不仅可以实现仓办分离来提升场地效率，还可以通过整合物流资源、并购大型销售企业、控股源头生产加工企业，打造出产供销一体化的产业供应链。最终可培育出更多优质商业主体，打造出更多的规上限上企业，提升产业经济效益和政府财政税收。

(4) 改造后拟使用 30000 m<sup>2</sup> 打造时尚街区。将 1 楼打造成时尚网红街区活化老品牌；2-3 楼规划出文体娱乐；楼顶效仿新加坡模式，打造出天空农场。市场地面将设置 8-10



个车道专用入口，进出单向管控；智能调配车位，预计容纳5000辆车。有效解决周边停车困难，出行困难的问题，极大缓解周边公共资源紧缺情况。105国道的更新建设，配合市场环形网路的设计，交通网路可实现无缝对接。商场多个地下通道贯通，可实现人流快速疏散。由于人流来往频繁，对大型交通设施的依赖将会加大，市场对面的汽车总站可从中得到经济拉动。

(5) 利用 30000 m<sup>2</sup>的商业面积，容纳时尚产业的品牌展示、国内电商办公、跨境电商办公、培训学校等。

## **六、专业市场政策建议**

### **(一) 关于税务方面的建议**

电子商务产业具有销售产出高、从业人口多、消费拉动高、规模小税收低的特性。

为了促使本地财政税收的提升，可参考跨境电子商务的政策，针对某些中大型电商企业实施定额缴税。100 万美元以下营业额的企业，只征收 3%-5%的增值税和企业所得税。

此举可以让企业申报财务报表更加容易，避免了很多流通环节无法开发票的困扰。有效扶持更多的中小企业发展成大型企业，也可以为国家税收带来可观的贡献。

### **(二) 关于商业发展方面的建议**

这几年中山市的各种产业园迅猛发展。由于工业厂房建设和维护成本低，可以以 15 元/m<sup>2</sup>的低价出租。相对于专业

市场的商铺租金，非常便宜。工业厂房进入商业市场，丰富了商业物业的供应，但是其低价策略影响了商业空间的价格平衡，导致很多更新项目无法通过经济评测，无法推进。

希望政府全面考虑商业物业的供求关系与经济规律的客观规律，制定出台相关政策，设置分类条件和提升门槛，让商业流通的发展环境得到改善，让商业地产的开发进入良性发展。

本市场将以粤港澳大湾区建设为契机，推行城市更新，以二十年专业市场管理的经验积累，打造粤港澳大湾区电商贸易综合体，重塑特色产业形象，重振中山虎威！