

逆境中他们坚守、自信、自强、奋斗

杭海路四季青人坚信：

春天终将会到来



本报记者 胡鹏程
通讯员 陈翔

农历新年将至，经历了“阳康”之后的市民阴霾渐消，杭城的各大市场年味渐浓，有着“中国服装第一街”之称的杭海路四季青各大服装市场也是人头攒动，逐渐热闹起来。

“2022年是两头堵，年初和年末的疫情影响，让生意是真的不好做啊。”常青休闲女装市场商户胡先生对记者感慨道，“还好现在疫情防控政策优化调整了，相信2023年市场的变数和冲击都会少了，年后的春装销售肯定会好起来。”言语中虽有无奈，但透着一股子坚定和自信。

在采访了街道、市场管理者和诸多商户后，记者深深感受到了杭海路四季青人“荆棘载途，始见日出”的执着，走过了三年疫情困境，他们不仅没有“躺平”，反而在逆境中坚守、自强、奋斗，并且坚信春天终将会到来。

荆棘载途

行业遇困，经营一波三折

2022年是疫情冲击之下的第三年，也是实体经济遭受冲击、面临困局的最艰难一年，而服装行业整体受到冲击也是不争的事实。据国家统计局数据显示，2022年1-10月我国限额以上单位服装类商品零售额累计7391.2亿元，同比下降5.5%，降幅比上半年收窄2.5个百分点，比2021年同期下滑24.8个百分点。这是服装行业整体遇困的现状，也是“中国服装第一街”杭海路四季青街区各大市场的真实写照。

2022年3月，杭海路四季青街区首次因疫情出现了一周的停摆期，这是三年疫情以来的最大冲击，旺销中的春装严重受挫。之后虽然市场努力恢复经营，但受原材料价格上涨、物流不畅、消费力下降等因素影响，街区市场各方经营困难重重。

“因为街区的疫情事发突然，2022年的春装这个重头戏刚刚开始就被迫戛然而止。”杭派精品服饰城的商户刘女士说，“当时库存积压非常多，后续的经营周转都因此变得非常艰难。”

三季度，市场环境和人气逐渐恢复，但因持续高温，秋装销售也没能打翻身仗。而到了年末，冬装销售进入热销阶段，受防疫政策优化调整，短短数周街区的新冠感染者从破零到破百到破千不断攀升。当街区热闹的场景不再，市场商户们陆续停业……不安、无助、担忧，充斥着每个人的心头，影响了杭海路四季青人正常前进的脚步，且范围波及全国各地，服装行业上、下游市场均受到了冲击。

纵然杭海路四季青人从不缺乏逆境中向上生长的力量，就像这个集体33年来所经历的那样，但现实的一切都提醒着每一个杭海路四季青人，现在正处在一个艰难的非一般的时刻。“2022年真的很难，经营上是一波三折啊。”常青休闲女装市场一位负责人坦言，厂家、商户以及下游的经销商、专卖店等的信心，受到的影响和冲击颇大，“这是疫情影响下最艰难的一年。”

攻坚克难

众志成城，以实干+创新渡难关

面对困局，杭海路四季青人没有“躺平”，没有自怨自艾，而是以实干+创新，在逆境中坚守、自强、奋斗。

政府、街区纷纷走访市场，深入调研，及时出台纾困政策，组织各方资源、搭建创新平台帮助商户排忧解难。在2022年上半年的“云上四季青”纾困行动中，出台了纾困政策15条，通过减免租金、金融支持、直播带货等方式帮助商户渡难关，在近一个月的时间，就开展直播300余场，帮助困难经营户带货量超56万件，销售额超1.5亿元。

街区和市场管理层也在积极行动，不仅拿出真金白银助力商户脱困和发展，更是在服务、创新等方面全面提升，寻找新商机。他们利用淡季，集中力量解决各个市场内外环境、街容街貌、街区交通、车辆停放、消防安全等一系列问题，佳宝女装、杭派精品、常青休闲女装、中纺中心等多个市场，投入巨资对外立面以及内部格局进行改造，使得杭海路四季青街区各大市场里里外外面貌焕然一新、美丽而时尚，同时，还提振了市场商户们的信心。

面对商户的经营压力，他们积极落实纾困政策，拿出真金白银，为1.6万经营户累计减免租金约4.77亿元。同时，各家市场都成立了专班小组，为商户解读政策、分析市场，组织商户交流、学习、分享并对接全国各地平台，从客观理性出发，针对性解决问题，让商户做到心中有数。“要专注深耕，脚踏实地，不断加强

工作的策划力、推动力和执行力，全面提升服务水平。”采荷街道一位负责人对记者说。

2022年，杭海路四季青街区各服装市场的经营模式也在发生转变：批发兼零售、直营、联营、加盟、铺货、线上线下一体化。正是在这样的大背景下，2022年5月，总投资约2.3亿元由杭州常青股份经济合作社倾力打造的常青数字时尚中心项目破土动工，项目将以时尚消费、消费金融和智能商务为主导产业，重点发展以新消费引领的新经济模式，彰显了常青经合社的信心和魄力。

“环境越是艰难，也越容易让我发现自身以及公司在生产、经营和销售环节上的不足之处，找准公司的安全点在哪里、安全点又有多厚，这些都是顺境中容易被忽视不易被重视的问题，但恰恰又是可以扭转乾坤的。”杭派精品服装市场商户杨程斌坦言道，困境中的自己也从未停止对新的线上销售模式、品牌宣传等新鲜知识的学习，并且结合自身特点，制定出适合自己的“打法”。杨程斌的感受，其实在杭海路四季青街区很有代表性，“不能拿过去的困境去捆绑未来，寻求创新突破是商户们的共识。”

始见日出

备战2023，坚信春天会到来

“虽然经历了三年的困境，但随着疫情防控政策的优化调整，2023年市场肯定会越来越好。”

采访过程中，记者了解到，当前市场普遍预期，到今年3月，全国服装市场的人流有望恢复繁荣，消费需求也有望达到新的高峰。对于2023年的春装销售，杭海路四季青街区的管理层和经营商户们都已经在紧锣密鼓地积极备战中了。

“我们已经准备了快一年，2023年将在‘中国服装第一街’这个金字招牌的基础上，规划打造一个服装时尚产业的新标杆。”采荷街道一位企业招商的负责人告诉记者，他们已经到全国发达地区进行了取经，规划稿都已进行了十余次的修改，2023年将会出台，核心就是要构建一个全新的数字时尚中心，树立品牌、做大做强。采荷街道的这一举措，无疑体现了对未来市场发展的满满信心。

新春佳节将至，而市场备战节后的春装大战，也已经在有条不紊地推进了。“作为一批市场，我们的工作都要提前做的。”意法郭总不紧不慢地说道，“新的一年，目前已经备战了两个重头戏：一是请进来，将投入300多万举办意法春装采批节，为此市场成立了12个专班小组；二是走出去，预计投入三四百万，组织意法商户参加上海服装博览会。”之所以花大力气、投入大资金来做这些，郭总表示他们是做了充分的市场调研和分析的，“从现在市场人流量和下游零售表现看，市场信心已经在逐渐恢复中，我们对未来市场的预期充满了信心。”

意法的一位经营大户罗总对记者说：“从全国层面来看，目前各大市场受疫情影响整体心态还比较谨慎，但这反而是一个机会，如果我们准备充足，也就能更好地抓住市场复苏的这个商机。”

作为中国服装行业人，杭海路四季青人坚定信心、勇毅前行的精神令人感动，他们坚信，春天终将会到来。商户们的自强不息、市场管理层的笃定坚守、政府的政策支持，使得杭海路四季青街区仍是自强自信，未来仍将坚定不移开拓市场、创新发展，为“中国服装第一街”贡献智慧和力量。

“中国服装第一街”称号由中国商业联合会商品交易市场专业委员会授予。