

总数7年增加9倍 以回购保温杯锅具为主 180家库存产品经销商活跃我市

近日,城西新区的企业主黄先生把5000只保温杯打包处理给上门收购的库存产品经销商,经仔细核算,收回了近半成本。对不少暂有资金压力的企业来说,去库存无疑成了缓解难题、腾出生产空间的有效方式之一,同时,这些库存也经由此渠道重返终端市场,实现共赢。

记者 吕高攀



布局 互联网+流通 线上线下有机融合 活血化瘀 做强流通业

记者 李凌灏

企业去库存缓解资金压力 收购货物销往国外市场

以前曾处理过一次,为了缓解存储压力,可以说是贱卖,不过,这次卸掉的包袱值钱多了。黄先生说,5000只保温杯是按经销商的要求定制的,结果对方最终却违约没有来取货,放在仓库里已近一年,销售部也努力了几次,但均无效。

最近仓库租约到期了,这批货成

了累赘,黄先生唯有将此处处理:库存经销商有专门的渠道和时间去做这块市场,对企业来说,积压产品占压资金,造成生产经营困难,原有的库存未处理完,新增的又进仓,这种恶性循环严重影响到企业经济效益的提高。

在黄先生看来,库存市场收益不错。近两三年,每隔几个月,就会有人

来电或上门询问是否有库存要处理。

销售时,一般看货定价,利润控制在10%-100%。当然,还要看商品合不合采购方的胃口。向黄先生收购库存的经销商金良说,库存不一定销在国内,很多流向了国外市场。他的采购方大多数来自于东南亚和中东,库存商品并非质量差,只是款式较老。

行业七八年前起步 经销商利润可观但需独具眼光

做了十来年库存商品收购生意的李玉丹是该行业里的资深行家,她的印象里,库存行业真正起步是七八年前。前几年,库存收购行业就是一座高含金量的矿山,种类多,资源丰富,生意很好做。李玉丹说,她的收购网络铺在我市,但货物的出口则设在义乌,很多买家会到店来看样品、去仓库验货,看好了就直接付款拉货。

库存经销商一般有两种运作方

式,一是提前将库存拉到自己仓库,把样品上架到店里,待客户选中,按期打包交货;另一种是库存还在工厂,我们手里只有样品、货物的照片等,待客户看上样品后,双方直接签订合同、协定交货期。我们再去工厂拉货,然后交予客户。李玉丹说。

凭经验而论,她认为第二种运作方式相对来说风险较大,不够稳定。因为这样的运作需要库存商和厂家有

一定的关系,确保大货和样品在各方面都保持一致,不然出现问题,生意就做不成了。

李玉丹坦言,库存商品销售利润相对较可观,如果品质优、商家信用好,保持30%的利润是没有问题的,当然前提是要有眼光。有一次,我花了16万元从上海采购了一批库存商品,好端端的产品却卖不动,最后亏了10多万元。李玉丹当是花钱买了教训。

主销市场转向内贸 行业扩容竞争日趋激烈

李玉丹表示,库存市场现在还处于高速发展时期,但相较而言,已没以前好做,主要是现在同行多了,工厂也会见风使舵,抬高价格挑人卖。原来没人专门处理库存,工厂的库存没渠道销,现在很多人抢库存去销,库存被大大稀释,分摊在各个同行手里。

一般的商品买卖,买家找到合适的上游供货商,就可以保持长期合作。但库存交易截然相反,厂家不会接库存订单,并定期交货给经销商,从一个厂家流出的库存可以说是有了上顿没下顿。李玉丹说,现在很多库

存经销商,特别是一些来自外地的,他们会定期巡访各个工业功能分区的企业。一些采购商有时甚至会跳过库存经销商,直接与企业联系。

从2008年开始,库存品行业开始爆发式增长,每年库存经销商都保持50%左右的增长,现在义乌库存品市场中从事库存商品经销的企业超过1800家,而当时仅有200来家。7年前,活跃在永康的企业没几家,如今约有180家,主要收购保温杯、锅具、电子秤、汽摩配成品和半成品为主。义乌库存品行业协会荣誉会长李恩光说。

李恩光表示,此前,大多数库存品经销商都与外贸搭边,70%以上的库存都是销往国外,经过几年发展之后,国内市场开始发力,现在80%左右的库存品都是消化在国内,而且整个市场还处在不断扩容中,市场逐渐分化,质量高低、款式好坏界线越来越明显。库存积压商品与旧货的根本区别在于库存积压商品未进入生活消费领域。传统意义上将库存积压商品等同于旧货的观念应当被打破。混淆两者的概念,在一定程度上降低了库存积压商品的价值。

库存品逐鹿线上市场 借助B2C平台迎来黄金时代

对于市场容量巨大的库存积压商品来说,利用现代网络技术,线上与线下相结合,进行库存商品的调剂,既符合时下消费者的购买习惯,也是盘活库存商品的有益选择。李恩光分析指出,在互联网+时代,库存商品流

通行业重新焕发了生机,传统积压的库存商品将迎来黄金时代。

据李恩光掌握的数据显示,此前市场里实现线上销售的库存品经销商数量超过200家,而且整个数据还在快速增加,国内市场的快速扩容也在

刺激经销商们改变营销模式。

金良一年前也在网上开设了小金产品的零售店,线上销售的数据已经快赶上线下零售批发的销量了。国外市场主要是阿里巴巴,国内市场是天猫,效果很不错。金良表示。

现代流通业是现代市场经济的脉络,一头连接生产,一头连接消费,在促进经济发展中作用重大。

10日,浙江工商大学教授李怀政在第二届永康现代服务业发展研讨会上一针见血地指出:长期以来,永康流通业与全国大部分地区一样,流通速度慢、成本高、渠道不畅、模式陈旧、管理监督缺失等问题普遍存在,不仅让企业不堪重负,整个社会包括每个消费者也都跟着埋单。时下,抓住互联网+时代机遇,为现代流通业活血化瘀已是迫在眉睫。

李怀政指出,要实现用更加顺畅的流通大动脉带旺消费、支撑发展,首先要推动流通行业营商环境法治化建设。现代流通业发展方式的转变已对政府传统管理体制提出了挑战,必须用法治理念建立起新的治理模式及管理制度,禁止滥用行政权力限制或排除公平竞争,坚决清除妨碍建设统一大市场的各种路障。

其次,须加强流通领域监管创新,改变当前政出多门的尴尬局面,利用现代信息技术提升监管执法效能,建立监管互认、执法互助、信息共享的综合监管与联合执法机制,倒逼现代流通业提升服务质量与全球化水平。

此外,李怀政还强调,流通业要冠以现代的概念,就不能脱离电子商务与互联网+拥抱。

当前,通过结合互联网+降低流通成本的案例已是不胜枚举。很多B2C网站通过先进的物流配送系统,完成工厂到消费者之间的全链条流通,其体验感十足,大大刺痛传统流通业的同时,也为现代流通业所乐见。而互联网+的革命性特征和平台性思维,可以让现代物流业实现蛙跳效应。用先知先觉的眼光来看,现代流通业的未来,一定会建立在互联网+的基础之上。

作为制造业相对发达的我市,现代流通业潜在发展机会较多,也具备了一定的发展基础,各流通企业须认清形势,抓紧布局互联网+流通,做好线上线下的有机融合,方可在当下多种业态共存互补的大流通态势下分一杯羹。