

租金漲競爭大 衝擊600電商

番禺淘寶村變身 服裝王國

網上「淘寶爆款」、「時尚女裝」，竟低調藏身鄉下。大公報記者近日走訪廣州番禺發現，小小的里仁洞村竟有600多個淘寶賣家扎堆，「韓國風」、「歐美範」、「日系小清新」等各領風騷。曾因租金低廉、拿貨便利和快遞集中，這個城中村在5年內躡升為「淘寶村」。然而，目前這個火爆的淘寶基地正遭受租金逐年上漲、經營門檻提升等衝擊，僅去年就有過百賣家離場，「淘寶村」前路渺茫。

圖/文：大公報實習記者 盧靜怡



下午三時，騎着摩托車的快遞員在里仁洞村街上穿梭往來，喊着收件人名字，被喊道名字的淘寶賣家則探出頭來，收發快件，而其他「村民」則正忙着敲打鍵盤，或整理將發貨的「淘寶爆款」。

在「淘寶村」，從名媛風、森女風再到夜店性感裝，多種風格，不同價位，白領和打工仔都能淘得心水貨。村內主攻中端市場的大型品牌店「ZZ&CC」，500元的韓版外套已售出超過3千多件，走低價平民路線的另一個大賣家「拍拍女裝」，以19.5元包郵的韓版T恤瘋賣5千多件。

這個火爆的「淘寶村」，僅有5年歷史。在2009年前，

里仁洞村除了魚塘農田外，最惹眼便是集裝大量小型製衣廠。最早進駐的賣家羅文斌稱：「那時因多次到附近拿貨，發現這裡不僅近貨源，而且租金低，就搬過來了。」而據淘寶賣家彩霞回憶，2010年村內每平方僅6到7元，她租30平方米的房間月租僅200元。

潮州籍租客佔9成

羅文斌笑稱，自己最早就帶了支「親友隊伍」進村。「不少給我打工的，都是潮汕同鄉親戚，他們後來都開店做老闆，發展成我的下線」。如今，村內做淘寶的9成以上是潮汕人，正因為「老鄉幫老鄉」效應。

不過，好景不常，因「淘寶村」進駐的賣家逐年飆升，近兩年租金已較5年前翻倍，讓小賣家生存壓力「百上加斤」。

村內賣韓版女裝小賣家阿洪，租了近200平方米的兩層樓做辦公室和倉庫，近兩年月租由1800元漲到2300元。現偏逢銷售淡季，店裡每天賣不足30件衣服。為削減開支，他已減少拿貨類

率，還叫上侄兒客串淘寶客服，大姐幫忙打雜。

「然而，每周4次開車到廣州沙河拿貨，車費加上租金、水電、人工等，每月需超5000元「頂底」才能維持運營。」阿洪發現身邊不少同行開始「另謀出路」，或搬到批發市場附近，或乾脆轉行。據廣州社科院近期發布《廣州商貿發展報告2014》，僅去年搬離里仁洞村的賣家超百家。

政府加強管理勢在必行

為留住賣家，當地政府有意建利用村子附近的工業廠房建設電商產業園。對此，像羅文斌等大賣家看好產業園能吸引人才進村。但小賣家阿洪擔憂，政府干預建會改變「淘寶村」自發聚集的生態。「一旦規範化，可能很多不完善的小賣家都被迫搬走」。

「大多數賣家缺乏長遠規劃，租金低便來，租金漲便散。」參與廣州社科院關於「淘寶村」調查的專家劉坤分析，所有「淘寶村」發展到一定程度，都會遇到「外逃潮」瓶頸，政府加強管理勢在必行。「政府在建電商產業園同時，宜在租金方面給予優惠。還可探索在固定房租內，商家按比例每年給村民收益，代替房租漲價。」



受淘寶影響，里仁洞村裡仍集聚不少製衣廠

「打工仔」變老闆 神話不再

幾年前，在潮汕的村莊裡，流傳着廣州番禺里仁洞村的「空手套白狼」創業神話。彩霞和老公剛畢業就在親戚介紹下到「淘寶村」創業，僅4年時間，他們已連開三家大型網店，擁有數十名員工，踏入有車有房行列。在老鄉口口相傳之下，他們和「淘寶村」一道成了同村人的「創業夢」代名詞。

「淘寶村」的創業神話，讓混過餐飲、銷售的阿呂嚮往不已。一年前，信奉「打工一世無前途」的他，辭了文職工作，進村成了一名淘寶運營，又稱「電小二」。

阿呂的老闆羅文斌是「淘寶村」最早一批賣家。幾年前，他手下很多員工均自立門戶，更有兩名90後一年賺幾百萬。「那時一張身份證就能開網店，現在門檻提高很多，淘寶促銷活動，對網店產品、服務、物流要求很高。而「七天無理由退貨」也在提高成本。」羅文斌稱。

連被譽為「創業神話」的品牌賣家老闆娘彩霞也感嘆，曾可「以小博大」的淘寶，現在大錢也難賺小錢：「淘寶管理嚴了，以前盜圖、一人開多家網店的辦法全部行不通，導致網站推廣、運營也需要投大筆錢。」

錯過淘寶「閉眼賺錢」的時機，自認刻苦努力的阿呂，工作一年卻仍滯留在店裡打工。他有點氣餒：「淘寶需要資源和人脈積累，除了錢外，我連自己的團隊都沒湊齊。」

在記者訪問的淘寶村近二十個客服，抱「創業夢」的人已不多。「我只是打工，從沒想過創業，先做半年，厭了再換工作。」客服女生小帆的想法，代表不少「電小二」的心聲。

廣東省網商協會秘書長黃子榮認為，對淘寶創業抱有憧憬的年輕人少了，說明大家回歸理性。他指，淘寶開店看似風光，但其中的風險和經營壓力很大：「事實上，在淘寶白手起家成功的概率，僅有十萬分之一。淘寶號稱擁有900萬家店，但實際存活的不足一半。」



第一批進駐淘寶村的賣家之一羅文斌，帶動同鄉潮汕圈子進村創業

特稿

商家「淘寶」忙吊籃收快遞

「收快遞咯！」一快遞小哥扯着嗓子喊道，背後藍色膠框零散地放着快件。幾聲後，四樓的窗戶裡才飄出一個紅色環保袋，被樓上的一條長繩繫着，晃悠悠地落地。快遞小哥把快件裝進袋子，輕輕一拉繩子，仰頭道了聲：「好啦！」

袋子緩緩上升後，一雙纖細的手把環保袋取走，只剩下繩子掛在陽台的防盜網上。這裡每層樓的窗戶，都會有一條繩子垂着，隨風擺盪。

這是廣東僅有的兩個淘寶村之一——番禺里仁洞村的午後一景。

「突突」引擎聲響起，快遞小哥駕着摩托車揚塵而去。國家郵政局數據顯示，受益於網購迅速發展，上半年全國快遞業務量累計完成59億件，同比增長超過5成，已連續兩年保持50%的增速。

隨着「淘寶村」賣家規模壯大，快遞網店生意也蒸蒸日上。里仁洞村內600多戶村淘寶賣家，便是依靠這20多個快遞網點，將各類「淘寶爆款」商品輸送到全國各地。老闆何先生稱，雖處淡季，每天保持有1千個以上業務量。而店內一線快遞員阿

強滿足地表示：「每遇着雙十一的日子，月薪能漲到一萬多元。」

旺季每天省3000

在淘寶村，每走50米，就會看到一個快遞點，停在路邊的快遞摩托車更是隨處可見。同業之間的



「淘寶村」高層賣家，習慣用繩子掛袋子下來收取快件

競爭激烈令村內快遞費用低廉。不少淘寶賣家是衝着快遞便宜進駐淘寶村。

「對我們發貨量大的賣家來說，搬進淘寶村最重要是快遞便宜！方便！」剛整理完倉庫的某知名天貓品牌經理老王氣喘吁吁表示，上月才新搬進「淘寶村」面積達400平方米的倉庫，將用來存放衣服和面向全國物流發貨。

「這裡每件快遞價格僅3、4元，比起廣州市價低一半。」老王樂呵呵地計了筆帳，按旺季每天過千交易量計算，每天能省3000元。

原本依附淘寶而「井噴」式發展起來的快遞業，反而成村裡後發優勢。老王對「淘寶村」前景充滿信心：「淘寶村現在在「洗牌」，有人走就會有人來，現在篩掉一批，又有新的優質用戶補充。」

車衣廠起死回生

里仁洞村周邊被林立的樓盤包圍，而在稍遠一點的村，依然過着種田、養魚的生活。五十多歲的本地村民李叔稱，附近村的親戚有時也會眼紅自己：「5年前，只有附近餐飲業零星的人來租房，現在根本不愁沒人來。」

近5年來，里仁洞村的製衣廠也重整旗鼓。「以前這裡的車衣廠更多。」本地村民黃小姐向記者介紹，上世紀90年代的里仁洞村，分布很多代加工製衣廠。由於租金上漲，早在2000年左右不少製衣廠已搬走，剩下個體經營的小車衣廠。據不完全統計，目前村裡的車衣廠有六七百家。

淘寶村內東、南、西三個區域的農村自建房，多數都被淘寶賣家們租作辦公室和倉庫。服裝廠則更多駐紮在村內較為偏僻的小巷，裡面常傳來機器

運作的轟鳴聲。隨着淘寶賣家不斷進駐，對於製衣需求增加，不少本地村民也重操舊業，有的在自家樓房開起裁衣店，有的還賣起縫紉機。

「說淘寶，我們不懂。製衣嘛，我們老本行，還能參與。」50多歲的本地村民秦阿姨說，閒餘會到兒子的店裡幫忙縫紉。

專門負責給布料壓邊老苗，在五年前才搬進淘寶村。他來自安徽，進村前曾在諸多地區工作過：「這裡很多淘寶賣家，不時拿服裝讓我們修改，所以這裡生意比外面（市區）還好。」「淘寶村」的氛圍也倒逼村內製衣廠轉型電商。來自江西王伯伯，原本是一家製衣廠老闆，在兒媳的勸說下，轉型做淘寶：「這裡家家戶戶做淘寶，我們製衣的，也跟着學習搞自主品牌直接去賣，降低成本。」



賣家的倉庫裡堆滿了「淘寶爆款」



淘寶賣家正清點「淘寶爆款」服裝，準備發貨