

从“包租公”到“合伙人”

——朝天门服装批发市场的转型实验

重报深一度

●逻辑很简单：商户能赚到钱，商场才能活下去。商场不是“包租公”，而是商户的“合伙人”

●大融汇的探索，为传统批发市场转型提供了有益样本：重新定义市场角色，从单纯物业提供者转向生态赋能者；重新定义批发商角色，从“搬运工”转向具备选品、供应链整合和品牌运营能力的“品牌主理人”；线上线下深度融合，利用互补优势降低风险、提高效率

●传统批发市场的转型没有标准答案，但朝天门的这场实验至少证明，当“包租公”模式失效，深度运营是一条可行之路

■新重庆-重庆日报记者 吴刚

初冬暖阳，洒满大融汇商场顶楼。这里，俨然一条精致步行街。衣着时尚的年轻人三三两两，或手捧咖啡闲谈，或在别致招牌与雕塑前驻足留影。若非鳞次栉比的服装店铺，若非不远处来福士广场的摩天高楼，很难想象，这里曾是熙熙攘攘的朝天门服装批发市场一角。

“防时集”店铺内，店主老池正在研磨咖啡豆。吧台两侧，最新款秋冬时装错落陈列，透着精致。这份悠闲背后，是他在这栋楼里6个忙碌的品牌店——批发近10个自主品牌服装，年营收已逾千万元。

而5年前，老池还是朝天门老商场里的一名普通租户。租个档口，从广东拿货，等着区县客户上门提货，年营收仅几十万元。

“那时候就是个搬运工，别人生产什么我卖什么，只赚点微薄差价。”老池笑着回忆。

老池的蜕变，并非孤例。在曾经的西南服装批发“心脏”朝天门，当传统市场普遍遭遇商户流失、交易额下滑时，一场转型实验悄然启幕。

转型样本 一个“搬运工”的品牌逆袭

2019年3月，老池做了一个让同行不解的决定：离开经营多年的老商场，转战刚开业的大融汇。

吸引他的，是大融汇承诺的“不一样的玩法”。

两个月后，一则培训通知如期而至。商场要组织服装陈列与色彩搭配讲座，讲师是来自上海的专业人士。这让老池感到好奇，以前从没人教我怎么陈列。”老池说。

从灯光到色彩，从动线到视觉焦点，讲师足足讲了一天。“那一刻才明白，卖衣服不是简单把货堆在那里就行。”

此后几年，品牌定位、供应链管理、线上运营、财务管理……老池接连参加了几十场商场组织的培训，眼界越来越宽。



大融汇商场线下举办服装展示活动。

（受访者供图）

最大的改变，发生在供应链端。以前，他每月飞广州、杭州“扫货”，全凭感觉拿货。款式好卖就多拿，结果经常是一堆滞销货积压。

如今，他提前半年规划下一季产品。依托商场后台销售数据，分析客户喜好，带着设计找代工厂定制。

“商场帮我对接了广东、福建的工厂。他们原本只接大单，因为是商场推荐，愿意接我这种小批量定制。”老池说，现在6个店铺70%的货品，都是自主组织生产。

客户渠道，也从“守株待兔”变成“主动出击”。老池办公桌后的墙上，一张地图密密麻麻标注着客户分布，“这些都是市场渠道团队帮我开发的。”

大融汇商场组建专职团队，常年在外跑市场，一个县一个县“扫街”，开发下游终端门店。

如今，老池合作的下游门店达200余家，遍布以重庆为圆心的3小时车程圈。每年春秋两季，商场举办线上线下融合采购节，为老池带来源源不断的新客户。一场线上活动，就能接到50多个新单。

“商场负责人常说，别只盯着门口那三尺，要多看未来5年的路。”老池的思维彻底变了。

从前，他觉得自己就是“倒货的”，能维持生计就好。现在，他定下明确目标：三年内把“防时集”打造成区域知名品牌，五年内在西南开100家加盟店。

为此，他注册了商标，搭建了线上商城，还聘请了多名设计师。

破局之道 从“收租”到“赋能”的模式革新

从1个档口到6个品牌店，从几十万元年营收到千万元级，从“搬运工”到品牌主理人，老池的故事，正是朝天门服装批发市场转型的生动注脚，也折射出大融汇“合伙人”模式的初步成效。

朝天门市场，曾是西南服装批发的“金字招牌”。鼎盛时期，这里有20多个专业市场、1.3万商户、超10万从业人员。然而近10年，线上冲击、区域竞争

加剧、商业模式老化，让这座“批发重镇”遭遇前所未有的挑战。

数据显示，2020年中国批发市场成交额同比下降4.9%，传统批发市场呈现“两头活跃，中间萎缩”的格局。

而且朝天门大多数商场沿袭传统“收租模式”，对商户的生死存亡鲜有关注。最终，商户数量锐减近40%，空置率居高不下。

在这样的背景下，大融汇走出了一条转型之路。

“逻辑很简单：商户能赚到钱，我们才能活下去。”大融汇负责人直言，“我们不是‘包租公’，而是商户的‘合伙人’。”

这种“合伙人”逻辑，体现在三个方面：一是拓宽渠道，做增量。开通160多条物流专线，覆盖重庆及周边省份；专职渠道团队常年“扫街”，精准画像2.6万采购商，为商户主动找客户，用数据指导货品结构调整。

二是赋能商户，强能力。商场每年投入超百万元，组织几十场培训，涵盖陈列、品牌运营、供应链管理等等；提供深度调研诊断，免费提供管理咨询，帮商户解决选品、定价、服务等难题。

三是线上线下融合，提效率。打造多个直播场景，鼓励商户做线上业务；与抖音等平台合作，通过集采流量降低获客成本。线上线下互补，有效分散了纯线上商户退货率高、库存压力大的风险。一套“组合拳”下来，转型实验效果初现。

大融汇日均客流量稳定在7万人次，童装、女装、男装、箱包等主营品类的市场占比，已超过整个朝天门商圈的50%。“周边有的市场客流只有我们的十分之一，不少商户主动往大融汇搬。”大融汇负责人透露。

模式深思 批发业态的价值与未来挑战

大融汇的转型模式，也引发了业内思考。

高投入、长期主义，是显而易见的挑战。每年百万级的培训费用、专业的渠道团队、线上平台合作与营销推广，都需

要持续的资金投入；培养一个商户成长为品牌主理人，更是需要3到5年甚至更长周期。

这，与传统“收租躺赚”模式形成鲜明对比。同时，这种成功高度依赖运营团队的专业能力和长期坚持。

有知情人士指出，大融汇核心团队在广州白马做了15年，还在多个城市有成功运营经验，有深厚的行业积累和因地制宜的能力。换个团队，未必能成功。更深层的问题是：在产销扁平化的趋势下，批发这个中间环节，还有存在的价值吗？

大融汇负责人并不认同“批发过时论”。

他以加油站为例解释：“你不生产汽油，但需要用汽油，去加油站加油是零售；加油站到炼油厂进货，就是批发。简单说，只要购买目的是用于销售而非自用，就是批发。”

在他看来，中间商是专业人做专业事，是社会分工细化的必然结果。批发环节不会消失，但批发商角色必须升级——从简单的“搬运工”，转变为供需两端的链接者、匹配者和赋能者。

这一观点，得到不少业界人士认同。渝中区商务委负责人表示，在服装、日用品等非标准化产品领域，批发商的价值在于整合供应、精准匹配、快速响应。关键是要从传统“赚差价”模式，转向“赚服务费”模式。

该负责人认为，大融汇的探索，为传统批发市场转型提供了有益样本：重新定义市场角色，从单纯物业提供者转向生态赋能者；重新定义批发商角色，从“搬运工”转向具备选品、供应链整合和品牌运营能力的“品牌主理人”；线上线下深度融合，利用互补优势降低风险、提高效率。

这并非一条坦途，需要长期投入、专业团队和足够耐心。

对于习惯了“收租躺赚”的开发商而言，这是一场巨大的挑战。

一位行业观察者表示，传统批发市场的转型没有标准答案，但朝天门的这场实验至少证明，当“包租公”模式失效，深度运营是一条可行之路。

龙兴片区规上工业产值突破1000亿元

本报讯（新重庆-重庆日报记者 唐琴）记者近日从两江新区龙盛新城获悉，今年1至10月，龙盛新城龙兴片区规上工业产值首次突破1000亿元大关，达1025亿元，这标志着该片区跻身重庆产业发展“第一方阵”。

有关数据显示，今年1至10月，龙兴片区规上工业产值同比增长42%，固定资产投资达195亿元，为经济持续增长奠定基础。产业发展呈现“量质齐升”态势，规上汽车产业产值941亿元，同比增长47%，占总产值的92%；集群效应显著，高端装备和新材料等产业稳步壮大，产值达84亿元、同比增长5%，成为区域经济稳增长的重要支撑。

从2023年249亿元、2024年900亿元，到2025年前10月1025亿元，龙兴片区规上工业产值实现“三年三连跳”，得益于产业集群的深耕培育。目前，片区累计签约招商引资项目超160个，协议总投资约2400亿元，构建起坚实的项目支撑。汽车、装备制造、电子信息、航空航天等领域集聚赛力斯、三一重工、瑞声科技、零壹空间等重点企业，西北工业大学重庆科创中心等高端研发机构同步落地，筑牢了产业发展根基。

龙兴公司相关负责人表示，预计今年片区规上工业产值将突破1200亿元，未来5年力争实现产值规模再翻一番。

（上接1版）

加快实施“人工智能+制造”行动，打造“产业大脑+未来工厂”数字经济新模式，赋能制造业高质量发展。截至目前，重庆累计推动实施6900余个智能化改造项目，建成211个先进级智能工厂，规上工业企业关键工序数控化率达63.9%。

打通壁垒、横向联通， 助力超大城市高品质服务

“二宝出生，手续比以前快多了。”重庆两江新区居民刘欢欢说。前不久，产科护士帮助刘欢欢在手机上办理“新生儿出生一件事”。通过重庆市政务服务应用“渝快办”，一次操作就能申办出生证明、户口等事项，刘欢欢第二天就拿到了孩子的出生证明。

群众少跑腿，数字多跑路。重庆统一建设一体化智能化公共数据平台，整合市级部门、企事业单位、区县（开发区）等自建的数据平台，形成数据资源“大超市”，各单位可按需调用。

“聚焦群众急难愁盼，推动从‘最多跑一次’到‘一次都不用跑’。”重庆市政府副秘书长、市大数据应用发展管理局局长代小红介绍。目前，重庆已建成“高效办成一件事”专区，集成“一件事”85个，深化打造场景应用300余个。

既满足群众需求，又服务经营主体。

在重庆大渡口区八桥镇，过去，监管企业“平均用力、普遍检查”，费时费力，偶尔还有遗漏。如今，镇里在社会通用信用评级体系基础上，以红黄绿三个等级区分，对绿色主体无事不扰，聚焦监管黄色、红色主体。“诚信企业可以更加专心做生意，我们的负担也减轻了。”执法人员李先锋说。

重庆打造涉企服务一站式平台，实现企业需求与服务供给的智能匹配和精准推送，累计办理企业诉求超万件，还可将惠企政策主动“送上门”。

三级联动、纵向贯通， 促进超大城市高效能治理 步入重庆市数字化城市运行和

治理中心，屏幕上，各类数据实时闪动，运行情况一目了然。

指挥大厅屏幕闪动红色“提示”，信息来自永川区茶山竹海林场的森林防火感知设备。永川区数字化城市运行和治理中心自动同步将火情信息推送至网格员。确认为火苗后，系统迅速调度专业应急队伍奔赴现场，将火情扑灭在初始阶段。

“一般情况下，由区级中心调度指挥。如果火情较为严重，市级治理中心立即介入，相关部门结合智能预案，协调更多人员参与救火，实现三级高效联动，显著提高治理效率。”重庆市数字化城市运行和治理中心副主任王骏杰说。

以往，应对森林火灾等应急事件，需要联动市、区、林区等多个层级和单位，沟通成本高、效率不高。对此，重庆横向打造“一个平台”，纵向构建三级数字化城市运行和治理中心。其中，市治理中心定位“城市大脑”，主要解决跨区县治理难题；区县治理中心聚焦“实战枢纽”，主要解决跨镇街治理难题；镇街治理中心作为“执行末端”，主要解决跨村社治理难题，已覆盖1031个镇村。

在渝中区洪崖洞，设备一旦感知游客量超过阈值，相关单位将实时收到信息，及时应对景区人流过载；忠县石宝镇老林水库上空，多种传感器实时监测水位、渗压、降雨量等指标，记录水情变化……重庆已建立感知预警、决策处置、监督评价、复盘改进闭环工作机制，打造“韧性安全城市治理一张图”，纳入防汛救灾、燃气管网等领域风险点59万个，接入政府、社会、企业的感知设备2200万个，及时提示风险隐患270类，推动全市应急响应速度提升3倍。

“超大城市是一个开放的复杂系统，重庆坚持以系统论来推动数字重庆建设，降低了决策对个人经验的依赖程度，形成了‘可复制又带不走的能力’。”代小红表示。下一步，重庆将持续推进市域数字化转型，开发更多实用、好用的应用，奋力探索超大城市现代化治理新路子。（原载于《人民日报》2025年11月20日1版）

石柱县中医院 守正创新铸医魂 砥砺奋进惠民生



在渝东南的龙河之畔，石柱土家族自治县中医院（以下简称石柱县中医院）扎根于此四十余载，薪火相传。在“十四五”期间，医院完成了从“国家二甲”到“国家三级”的跨越，在党建引领下，通过设施升级、人才集聚、技术创新，书写了一幅中医药事业高质量发展的时代画卷，让群众就医获得感、体验感持续提升。

设施焕新 筑牢健康保障硬支撑

走进石柱县中医院，整洁的院区、智能化的设施让人眼前一亮。走廊宽敞明亮，病房里温馨的布置、智能呼叫系统让患者倍感安心。“十四五”期间，石柱县中医院以“美丽医院”建设为抓手，让院区环境与医疗设施实现“蝶变”。总规划用地65亩的院区里，一期35亩与二期30亩建筑群错落有致，650张开放床位分布于标准化病房，为患者打造了舒适安心的诊疗空间。

从病区“6S”管理到全院“12S”管理的精进迭代，不仅让院区环境整治规范，也让院区内人员秩序井然，最终摘

得2024年重庆市五星级“美丽医院”殊荣。

先进的医疗装备是精准诊疗的有力支撑。医院投入资金引进1.5T超导核磁共振、64排CT、DSA、电子结肠镜、呼吸内镜系统、3D高清腹腔镜系统等高端设备，实现中医“望闻问切”与现代影像诊断的精准结合，为疾病早发现、早诊断、早治疗提供坚实保障。神经外科、脊柱关节、普外泌尿等专科微创技术持续突破，脊柱关节科借助内镜即可完成复杂操作，让患者在更小创伤、更短疗程中恢复健康，结合传统中医调理，医疗服务舒适度与有效性显著提升。

如今的石柱县中医院，已从硬件设施到服务环境完成全面升级，成为渝东南区域医疗领域的亮眼名片。

人才强基 激活传承创新内生动力

医脉悠长，传承为魂。“十四五”期间，医院始终把人才队伍建设作为核心工程，构建起“引育并举、梯次发展”的人才培养体系。500余名医护人员中，20名研究生引领技术前沿，52名高级职称专家坐镇临床中坚，形成了老中青结合、结构合理的人才梯队。全国基层名老中医药专家张光复传承工作室，构建起



石柱县中医院

坚实的“传帮带”体系，让中医药精髓代代相传。

在人才的推动下，医院学科建设成果丰硕。“以前找名中医要去重庆主城，现在‘家门口’就能看病。”带孩子来做诊疗的李女士感慨道。医院不仅培育了1名市级中医、1名市级基层中医、10名县中医，还打造了针灸、康复、肛肠等特色专科，多个学科成为区域诊疗特色品牌。“醒脑开窍”针法融合现代康复、中医特色疗法结合现代微创

等创新模式成效显著，近40项中医特色疗法如小儿推拿、近视调理等惠及群众，让群众在“家门口”享受优质便捷的中医药服务，还吸引了不少渝东南及周边区域患者慕名而来。

质效跃升 书写民生福祉新答卷

“十四五”期间，医院以创新驱动发展，医疗质量与服务效能实现双跨越。

构建“1+11+N”院科两级医疗质量管理体系，推行MDT多学科诊疗模式，建立“年—季—月—周”常态化质控闭环，让质量安全之基坚如磐石。医院以国家区域医疗中心专科联盟为纽带，深化与位于慕江的江苏省人民医院重庆医院为桥梁的“慕石卫生协作”，医疗技术快速迭代升级，耳鼻咽喉科开展鼻内镜下泪囊鼻腔吻合术、眼部整形、玻璃腔注射等3项新技术，心脏介入、神经外科（脑动脉瘤夹闭术、内镜下脑血肿

引流术）、骨科（单侧双通道脊柱内镜手术、关节镜下肩袖撕裂修补术）等高难度手术相继成功开展，年手术量近7000台次，其中三四级手术占比近60%，彰显了过硬的临床诊疗实力。

以“胸痛中心、卒中中心、创伤中心”三大中心建设为引擎，医院积极融入区域医疗协同网络，成为国家基层房颤中心、重庆市二级医院卒中中心等多个国家级、市县级联盟单位，并依托国家区域医疗中心江苏省人民医院重庆医院心血管专科联盟平台，持续提升疑难重症救治能力，“大病不出县”的民生愿景正逐步化为现实。

“十四五”期间，医院发展成绩斐然，先后荣获全国卫生系统先进单位、重庆市先进基层党组织等多项国家级、市级荣誉；2022年入选艾彼中国医院竞争力500强榜单，2022、2023连续两年在全国公立中医医院绩效考核中获“A”档，位列全国前20%；2023年在成渝地区双城经济圈首届中医药传统体育运动会上，斩获“八段锦、太极拳”等三个一等奖。

展望“十五五”，石柱县中医院将继续秉持中医药传承创新发展理念，以更精湛技术、更优质服务、更优美环境，为健康石柱建设注入动力，续写守护群众生命健康的新辉煌。

叶慧 图片由石柱县中医院提供