



# 昔日生意火,如今钱难挣;何时抽新枝,转型在当下

## 把脉问诊 纵观关林市场

■ 记者 张人杰

“人生,就像关林市场,到哪里都有出口;生活,就像红旗街,开进去就不能调头;心情,就像皂角树街,照来攘往起伏跌宕……当你跑遍关林市场,你就看透了人生;当你认识关林市场,你就了解了洛阳。”

虽然,这只是网上流传的关于关林市场的一个段子,但是足以看出洛阳人对关林市场的情感。

关林市场这个始于明朝、曾经在20世纪80年代登上过“全国批发市场冠军”宝座的专业批发市场,如今虽已无法与“徒弟”义乌小商品市场分庭抗礼,但它在洛阳仍具有鲜明的代表性,透过它的发展变迁,可以看清洛阳专业市场存在的病症与挑战。



(资料图片)

### 01 历史缘何选择关林

“一个市场的兴旺与发展有时并非人为营造的,而是在历史积淀中一点点形成的。”这是在专业市场中广为流传的一句话。这句话也恰恰说明了关林市场形成的原因。

据关林庙碑记载:“内葬灵首,汉时有庙。”“历晋唐明……数百祀于此。”出于对关公的敬仰,关林庙会因此产生,至明万历年,关林已形成数万人

规模的“关王庙会”,后几经时代变迁,庙会规模越来越大,交易活动逐渐增多,终于,在20世纪80年代形成了关林市场。

浩洋服饰有限公司董事长司马杰作为较早一批进入关林市场做生意的老板,经历过摆地摊,进铁皮房销售,到退路进店等多次变迁。如今,他和其他商户一样,面对着这个从十几岁就打拼的地方,感慨万千。

司马杰说:“全国有许多批发市场,它们或因产业相聚,或因人相聚,关林市场则是因文化产生,从历史中走来的,它之所以被历史选择,不单单是因为人流聚集,还因为洛阳的地理位置以及历史文化,关林市场在改革开放的窗口打开之后,不仅为各行各业提供了诸多商机,也为洛阳百姓提供了就业以及创造财富的机遇。”

### 02 关林昔日的辉煌

如果一个外地人问洛阳人:关林市场怎么去?洛阳人会问你:去关林市场的哪一个市场?因为关林市场太大了。

当你站在龙门大道与开元大道交叉口,你已经进入了关林市场的“区域范围”,它由龙门大道路东的钱江家居城、芳达市场、关林新商贸城、南方服饰城、根深鞋业,与路西的皂角树市场、福拉多酒店用品厨卫市场、建材市场等市场组成,正是这个行业多、品种全、区位优势明显的大市场,

打响了关林市场在国内的名头,“南义乌,北关林”的名号至今依旧被许多人提及。关林市场内的许多人也记得,如今叱咤风云的义乌小商品城也曾“师从”关林市场。

“那时,关林市场耀眼得像一颗明星,平日里人来车往、熙熙攘攘,由于毗邻龙门石窟、关林庙等景区,尤其到了每年牡丹花盛开的时候,关林祭拜大典更是人山人海,操着各地口音的客商纷至沓来,在此相聚会面,进货、发货、洽谈、合作。”在

关林市场销售服装的陈阿姨告诉记者,关林市场是一个时代的产物,更掀起了一波下海经商浪潮,洛阳许多能叫得上名字的企业家、老板都在这里打拼过,这里造就了老板,也成就了自身。

陈阿姨说,关林市场兴旺的时候,在此经商的六七成都是外地人,市场一日能有几十万人次进出,他们都是冲着关林市场的名头来的,自己的小店也曾有过一日往外发货几十万元的好光景,而今,生意越来越不好做了。

### 03 商户生存现状剖析

那么,陈阿姨口中的生意难做,是个性问题还是普遍现象呢?生意难做,难在哪里?生意不好,商户的预期又是怎样的?对此,记者在近一个月的时间里,多次走进关林市场调查了解。

#### ●被蚕食的利润

冬日的上午,凛冽的寒风毫不留情地吹进关林市场,有阳光的地方还能感到些许暖意,没有阳光的地方则冻得人瑟瑟发抖。这场景像极了店铺之间的生意,有客、有订单的店家忙着打货,少人问津的店主抱着暖水宝缩在店里柜台后面,或打盹儿、或玩着手机打发时间。

“十几年前,销量好、租金低、利润高;六七年前,销量高、租金涨、利润持平;近两年,销量降、客流少、房租涨、人工成本涨,就算旺季有不错的销量,利润却一直下降。”从事童鞋销售的小刘告诉记者,批发市场已经没了曾经的价格优势,很多产品都是赔钱卖。

“我当年进入关林市场时,摊位租金一个月几十元,如今市场位置差不多的小店面,一个月的租

金至少要1万多元,加上空调、人工、物流等各项费用,一年保守估计也要投入20多万元。”从事牛仔裤销售的张先生告诉记者,他家的生意2013年开始下滑,2014年、2015年下滑得更严重,虽然2016年在孩子的“辅导”下开始线上销售,降低了销量下滑的速度,但是利润再难恢复。

在记者对关林多个专业市场的走访了解中,仅有22%左右的商户表示自家的生意有利可图,37%的商户表示不赔不赚,而41%的商户在赔钱做生意。

#### ●生意好的,多数已转型

在物资匮乏的年代,批发市场因为商品全、价格低成为许多人消费或进货的重要经济场所。

但是,随着时代的发展,人们消费水平的提高以及信息化程度的提升,消费者告别了“你卖什么我买什么”的被动局面,如今已经转变成为“我要什么你卖什么”的主动场景。正是这一供求关系的转换,让传统专业市场失去了曾经引以为豪的价格优势。

此外,郑州近两年的市场外迁工作以及更为便利的交通、物流环境,吸引了大批原本在关林市场经营的江苏、浙江、福建、四川的客商抛弃洛阳,选择郑州。而商户自身的经营意识也存在安逸求稳的思想,因此,在多重冲击之下,许多商户败下阵来。

“经济社会一直在发展,人们的消费需求带动着市场一直在变化,原本作为集散地的批发市场由于功能单一,生意势必难做。而义乌的发展壮大,能够取得今天的辉煌,源于其背后的产业,或者说生产基地优势。”司马杰说,也正因此,2001年,他开建了自己的服装加工厂,经过多年发展,企业已成为国内知名的服装企业,关林市场的门店则成了形象展示店。

与司马杰一样,关林市场还走出了如“海鑫毛毯”的张彩霞、“月朗商贸”的王海涛等一批企业家,他们之所以能够不畏严寒,靠的就是顺应市场“无形的手”,早早地转型发展。

(下转05版)