



说外迁忐忑难安,话前景猜测万般
多角度考虑全局,少麻烦各方点赞

专业市场 外迁的远虑与近忧

■ 记者 张人杰

洛阳传统的专业市场零散地分布在市区的各个角落,这些曾经影响和改变人们生活的市场,如今,大多相继老去,已跟不上市民的消费习惯和市场的发展需求,甚至影响着城市的形象与品位。

因此,对老旧的专业市场进行外迁的呼声越来越高,从全国看,老旧专业市场的外迁也是大势所趋。在洛阳,自中原菜市场外迁后,洛阳又相继外迁了几处中小规模的专业市场。但是,众所周知,专业市场外迁不但难度大,而且是一项长期的系统工程。那么,从原市场迁出去的商户,如今过得怎样?哪些市场适合外迁?洛阳在开展专业市场外迁工作前后,要做好哪些准备呢?

对此,记者走访了我市多家专业市场及业内人士,让我们一同听听他们怎么说。



(资料图片)

01 利与弊

从针头线脑到服装鞋帽,从五金机电到家居建材,从粮油蔬果到汽车摩托,洛阳在不同时期或自发形成、或人为建设了大大小小众多专业市场。这些专业市场给百姓生活带来便利,给城市发展带来经济助力的同时,也带来了交通拥堵、环境卫生、市容市貌等系列问题。

一边是专业市场的贡献与价值,一边是城市环境、发展空间、产业定位和腾笼换鸟的经济理念,城市管理者在取舍之间做着一一次又一次的抉择。

诚然,做出这一抉择注定是艰难的,但是这一步迟早要迈出,从《洛阳市中心城区商业网点规划2011-2020》到《关于构建现代市场体系的指导意见》,再到《洛阳市“十三五”商贸流通业发展规划》,我们不难看出洛阳疏解和提升专业市场的工作已经被提到日程上。那么,外迁对于城市发展建设而言到底意味着什么呢?外迁对于洛阳而言,究竟是利大于弊还是弊大于利呢?

对此,业内人士表示,市场外迁是大势所趋,因

为外迁首先有利于城市产业及规划的顺利实施;其次,外迁有利于市场所处城区进行产业升级;再次,外迁能够在缓解城区交通压力的同时,还能够带动新区域的经济及就业;最后,外迁有利于市场经营和管理者在经营管理方面的创新。虽然,短期来看,市场外迁会给区域内经济带来一定的影响,也有可能给区域内居民生活带来不便,但是从整体来看,专业市场外迁是利大于弊的。因此,对洛阳而言,应抓紧做好市场外迁的规划及准备工作。

02 新与旧

既然,市场外迁对于城市发展、产业转型升级有着重要的意义,那么,洛阳大大小小百余市场是否都有外迁的必要?

对此,从事商业市场调研工作的蒋涛表示,许多城市在城市化进程中犯的错误就是“摊大饼”,这一错误不仅造成了重复性建设,还造成了资源的浪费。因此,总结外地市场外迁的经验,洛阳并非所有专业市场都适合外迁。洛阳应该迁出的是

那些产品体积较大、占地较多、专业性强的专业市场,例如家居建材、家电、汽车摩托、酒店用品、五金机电等;那些与百姓生活有关联但关联度不高的专业市场可以进行合并、搬迁,如毛线、医药、粮油等;服装小商品市场,及一些单位附加值高、体积小的市场可以原址升级改造。

那么,外迁的市场与旧市场相比,有哪些区别呢?

以洛阳已经实现外迁的中原菜市场、关林粮油市场为例,新市场首先从规模上要明显大于旧市场;其次,业态规划与布局也更为合理;再就是交通看似离开了城区被边缘化了,但是实际会提高销售额,最后,新市场带来的不仅是新的市场环境,更是经营管理的新视野、新思路,能很好地改变传统专业市场商户“小富即安”的保守思想。

03 搬不搬

在市场外迁中,作为市场主体之一的商户是否愿意外迁,其最大的担心是什么,这一问题该如何解决呢?

在洛阳西建材市场从事橱柜、厨卫销售的小李告诉记者,对于商户而言,最关注的问题就是外迁承接地的人气到底怎样?当初,他选择西建材是因为听说同乐寨、符家屯的市场要拆,恰好西建材属于新市场,而且房租便宜,于是便进入了这里经营。但是他进来后发现,这里生意平平,市场因为距离市区较远,客流不多,活计多是靠老客户介绍的。如今,他有点后悔自己当初的选择。小李

说:“在他搬到西建材后,在同乐寨建材市场做生意的朋友至今也没收到关于拆迁的通知,而拆掉的是与该市场一路之隔的不锈钢市场。”

记者在位于洛吉快速路西侧的洛阳宏进农批观察,市场进出的车辆不断,走访中,市场内商户普遍反映经过两三年的坚守,这里的人气越来越旺,一般每天都有六七千辆车进出市场,高峰期能突破8000辆车进出。

从中原菜市场搬到宏进农批的李阿姨说:“起初自己对新市场能不能行,生意会不会好抱着怀疑的态度。但是来了以后,发现生意并没有受多

少影响,而且因为位置毗邻国道,物流配送也比原来在市区方便不少。虽然市场已经涨过两次房租,但是目前房租还可以接受。”

该市场一家粮油批发店的店主告诉记者,一般,新市场发展都需要二到三年的培育期,才能小有名气,客流稳定。这位店主说,未来,关林粮油市场剩余的商户,以及火车站水果市场的商户也会因为市场搬迁,迁至此地,而他目前最大的希望是市场里的蔬菜批发生意能好一点,因为,不论是小型的农贸市场,还是大型的农贸集散地,想有人气,关键就要靠蔬菜批发。

04 研判与实施

在记者走访过程中,可以很明显地感觉到洛阳大大小小专业市场的生意存在冷热不均的现象。对此,蒋涛表示,市场的冷热不均属于正常现象,它与市场所处区域的消费能力、市场本身的辐射能力等都有直接的关系,而这又取决于市场选址、规划设计与建设等。因此,未来,洛阳在进行专业市场外迁时应早做准备。

市经济社会研究中心首席研究员席升阳表示,专业市场外迁不仅关乎洛阳经济建设和城市规划,也关乎相关产业的兴废及人员的就业、市民的生活。因此,需要充分调研、合理规划、高效执行,拿出外迁路线图、时间表,不仅要让待迁市场的相关人员早做准备,也便于决策方多听取来自各利益方及社会各

界的意见,做好规划的完善、外迁过渡期的安置问题。

此外,有业内人士表示,从广州、义乌等专业市场发达城市的外迁及发展经验来看,“专业市场+生产基地”“专业市场+会展”可以较快、较好地帮助市场形成人气,积累客户资源,实现专业市场的转型,以及与会展业的共同发展。