

湘潭布市产业发展调查： 湘潭布市 何日重现昔日荣光

本报记者 吴新春

2022年12月上旬的一天，早上8时许，湘潭市民刘立像往常一样，来到自己位于三桥布市的“柏丝菲丽”布艺公司展示馆。20分钟后，他结束了员工的“早课”，走到一墙之隔的仓储和加工车间环顾一周，然后向当班员工简单交代几句。一天的工作就从这里开始了。

“我算是湘潭目前还在这个市场混的仅有的几个‘老古董’了！”没有客套，没有寒暄，这位40年前就开始在湘潭布艺市场摆摊讨生活的“古董级”人物，很快打开了话匣子。湘潭布市数十年的风云变幻，于他而言，仿佛就在昨天。

回放：地摊窝里开出了“一枝花”

1983年，刚刚17岁的湘潭伢子刘立，花40元钱买了辆板车，就在十四总码头外摆起了地摊，“铁架子一立，油布一扯，架场！”

一开始，他还只是从湘潭纺织印染厂、针织厂、织布厂和湖南丝绸厂进货。不久，进货渠道就转移到广州三元里。“那里有走私布，便宜，质量也不错，”刘立回忆说，“当时进货就坐T47次火车去广州，夕发朝至，住都不要住，就30多个小时来回一趟。”1986年，湘潭人开始流行穿西装，广州针织厂等大型国有企业又成了进货的首选。此时，刘立的“练摊”处早已被政府规范建成桥头布市。至1987年初，桥头布市又被建设北路的湘潭布市取代。

湘潭布市开启了一轮辉煌岁月，在国内渐渐有了些名气，江浙一带的部分纺织企业也主动找上门来提供货源。“抢先”打开了进货渠道的湘潭布市一时风光无限，曾经扩展到面积23000平方米、摊位与铺面加起来有2000多个、年销售过10亿元的专业大市场，甚至赢得了“中南第一布市”“中南布市一枝花”“全国四大布市之一”的美名，业务辐射全省及周边十多个省市。

现在长株潭布市经营一家名为“诚信家纺”店铺的蒋光荣也是上世纪80年代人“市”的老布市人。1990年，他靠着之前给自家叔叔打理布生意挣下的两万元钱在布市开了个小店铺做面料，生意“红红火火”。“那时候客户来拿货都是整包整包地拿，(从外地)发一车布(200多包)来3天时间就可以卖完，”仿佛还沉浸在当年的“幸福”时光里，蒋光荣满脸都写着笑意，“一天下来，10元一张的人民币都要用麻袋装好送到银行去存！”同为“老布市人”的经营户黄志强甚至形容当年湘潭老布市“牛气得比同时期的浙江柯桥布市都只强不弱”，“讲句不谦虚的话，布市最辉煌的时候从湘潭驶往广州和绍兴的火车卧铺都是布老板包了！”

湘潭老布市的魅力还吸引了一批外地的行业精英来此“淘金”。现在50岁出头的温州人赵永健就是一个颇具传奇色彩的人物。1990年，他在杨家湾附近开办了一家服装厂。5年后他又进入老布市，以商人特有的敏锐嗅觉选择做窗帘布料。“那时候生意好得无法想象！”赵永健毫不隐讳地说，他第一年就赚了60多万元。2001年他又以旁人难以企及的胆略在老布市旁边改建了一座营业面积达5000平方米的“红叶窗帘城”，引进江浙、广东及省内各市州的经营者70多家，年营业额做到了1.5亿元左右。要知道，巅峰时期整个老布市的年营业额是15亿元左右。2001年底开始任湘潭布市工商所副所长的左宗桂也证实，布市生意最红火的时候“一铺难求”，湘潭人、省内其他市州人和外省人纷纷参与经营，“连工商管理费也都抢着主动交纳”。

自上世纪80年代中后期至本世纪初的几年，湘潭布市产业发展这“一枝花”持续盛开了近20年，从业者们的“好日子”也过了近20年。

现状：从“黑天鹅”沦为“丑小鸭”

这“一枝花”于2007年突然凋零，老布市人的“好日子”戛然而止。现在三桥布市任党支部书记的卢运芳还清楚地记得建设北路湘潭老布市关闭的时间：2007年2月5日。原因是，存在“重大火灾隐患”，且经过“多次整改”仍未达标。而在此前两年，左宗桂还和赵永健商谈过如何理清产权关系、改造扩大布市面积，再通过招商引资做大做强湘潭布市产业。

布市搬迁的通告早在2006年底就已经发出了，老布市里的许多商家观望的观望，行动的行动。到布市正式关闭的时候，各自的去向都已经明确。据调查，当时商家主要去了4个地方：近400户去了盘龙布市，70来户到了万博港红叶窗帘城，200户左右落脚长株潭大市场，还有约300户在三桥布市安身。此后几年，因为争抢客户等原因，几个市场均元气大伤，卢运芳的话说就是“把每个市场都搞得筋疲力尽”。2011年，万博港红叶窗帘城的商家大部分搬迁至三桥布市，少量搬到金海大市场。2018年，岳塘国际布艺轻纺城开业，吸纳了120多户商家。

最新调查显示，目前我市存在4处布市，分别为盘龙布市、三桥布市、岳塘国际布艺轻纺城和长株潭布市。其中，三桥布市有近400户商家，占地7万余平方米，年交易额约5亿元，经营项目以窗帘和面料为主，约占交易额的80%，另辅以上用品、棉布、服饰辅料和沙发布艺等；岳塘国际布艺轻纺城现有商家约50户，占地4万余平方米，年交易额上亿元，主要经营窗帘布艺、床上用品及面料；长株潭布市有约150户商家，年交易额约7000万元，经营窗帘、面料和床上用品的商家比例大致为5:3:3；盘龙布市有约30户商家，绝大多数商家经营窗帘及配件，经营床上用品的仅剩一家，另有两家经营棉绸。总体来看，比起湘潭布市的鼎盛时期，湘潭现有的布市商户总数减少了近一半，年交易额更是一半都达不到。

令人更为担忧的是，市场的萎缩并没有就此打住。除三桥布市商家数量基本稳定甚至略有增加以外，其它3个布市商家均在明显流失。长株潭布市的商家数量已经下降了四分之一，岳塘国际布艺轻纺城的商家则是锐减了近6成，盘龙布市更是只剩下不足1成的商家。“现在大家的经营状况都不太乐观。”蒋光荣无奈地搓着手说，“成本上升，业务量减少，利润摊得太薄了！”以长株潭布市为例，据他估算，现在能基本保本坚持经营的占了一半以上，能赚点钱的不过两成，“其余的都是亏本！”他说他甚至也有回家享福的打算，只不过“投入大，一下子收不了手”，只能寄希望于“未来形势会好转”。岳塘国际布艺轻纺城的招商负责人也坦承，迫于各种压力，好多商户“来了又走了”，市场人气降至冰点。盘龙布市一位商家更是悲观地认为，形势变了，“好日子”一去不复返了，这个行业的衰落“不可避免”。

也许当初的所有人没有想到，从2007年至今仅仅15年时间，当几乎同时起步的绍兴柯桥、吴江盛泽和广州中大几大布市年交易额纷纷跃上数千亿元的“黄金时代”来临，湘潭布市却像一只失去了方向的“黑天鹅”，在空中划出一道并不漂亮的弧线，跌落到地上沦为了“丑小鸭”。



三桥布市一角。(本报记者 李新辉 摄)

分析：占据“上风口”却走了下坡路

平心而论，从“黑天鹅”沦为“丑小鸭”，湘潭布市产业发展的退步既有外界市场环境变化的原因，也有自身发展定位和决策的原因。

盘龙布市创意布艺的创始人文清华直言，湘潭布市的衰落其实是“必然”。他认为，随着近年来人们消费习惯的“根本性改变”，不论老布市是符合，走下坡路已不可避免，只是“早几年晚几年”而已。

现已成为三桥布市掌舵人的赵永健也承认人们消费习惯的改变给内陆布市带来的影响，不过他并不认同布市产业走下坡路是“历史必然”。在他看来，

当年湘潭布市关闭，商家各走各路，直接拉低了产业集聚度，造成客户大量流失，这才是布市衰落的首要原因。“市场分散后，许多客户尤其是外地客商想要一站式购足已经成了奢求，”赵永健说，在这种情况下，客户没有耐心在同一个城市里相距并不远的几个市场“东奔西跑”去扫货。事实上，目前除三桥布市外，类似原来老布市那种“各类相关产品及配件都很齐全”的便捷已很难在其他几个市场体验到。这不仅导致原有客户大量流失，对新客户的吸引力也大打折扣，上下游产业链的带动更无从谈起。对于这一点，蒋光荣体会尤其深

刻，“老布市关闭的那几年，我听到客户抱怨得最多的就是‘为什么在一个市场进不齐货’。”后来，这样的抱怨声渐渐少了，而那些客户也再难见到了。

湘潭布市衰落的另一个主要原因是与时俱进不够，产业发展转型升级慢。时代在变化，消费习惯在变化，布市管理、经营模式却没有及时跟上。目前在湘潭各大布市的经营者大多是从原来老布市搬迁而来，年龄偏大，观念偏旧，自主创新能力不足，又容易固守旧有经营模式，难以适应顾客(客户)消费习惯的改变和行业科技的创新。商家经营模式的守旧也导致市场转型升

建议：借政策东风展创新之翅，重构产业链

时至今日，在老湘潭人心目中，湘潭布市仍是一个根深蒂固且挥之不去的情结。人们追问：当年的“中南布市一枝花”何时能够归来？

早在2016年，身为政协委员的刘立就凭借其对市场的熟稔和对行业发展趋势的把握提出“重构‘湘潭布市’的市场价值及品牌效应”。在这份专题报告中，他响亮地喊出“将‘湘潭布市’当做一个市场品牌，重振湘潭布市辉煌”的口号。他建议在遵循市场规律的前提下，应将分散的市场逐步整合，形成合力，强化和推广“湘潭布市”的品牌效应。在政府层面，应给予相关政策与法制指导，加快行政审批审核速度，拓宽投融资渠道的许可，加大用工用地支持。甚至，以政府的名义，举办关于湘潭布市发展的商务论坛，为重振湘潭布市提供强大的理论舆论支持。

市商务局也在2019年的一份《湘潭布市发展专题汇报》中提出了类似的观点，希望“再创湘潭布市辉煌”。在对三桥布市当时计划打造红叶窗帘城二期工程——轻纺产品电商孵化基地和轻纺产品展览中心表示支持后，该报告提出建议：政府应制定扶持政策，引导湘潭布市健康发展……优先安排湘潭布市用地计划并享受工业园区用地政策，确保湘潭布市扩大经营场地，完成湘潭布市的全部整合统一。

对于“重现布市辉煌”这一说法，文清华并不赞同。他始终认为，湘潭布市的辉煌已经成为过往，“错过了就不会再来”。他希望社会各界都理性面对现实，找准正确方向发力。赵永健也表示“当年(湘潭老布市关闭前)其实是湘潭布市形成产业链的最好时期，错过了的确很可惜”，不过他相信事在人为，湘潭布市不会一直埋没沉沦。

“现在我每天都在通过各种方式研究这个市场。”赵永健认真地说，“我觉得如果真正解放思想，转变观念，布市产业完全可以有另一种活法！”他拿床上用品举例说，目前湘潭的布市交易量基本是靠窗帘和面料支撑，床上用品所占份额较小，“其实随着人们生活水平的提升，即使保守估算，湘潭市民床上用品的需求量一年也至少是几个亿，零售远超过窗帘。”在他的“升级扩张”计划里，将利用三桥布市周边约10亩空置地作为配套用地，打造面料生产厂接创意技术以及仓储、加工、销售一条龙产业链服务基地。此外，还有一个专业床上用品城的整套思路，“我将首先吸引湘潭乃至长株潭的床上用品实力商家，再通过我的浙商优势撬动沿海优质资源，重构产业链，打出床上用品的湘潭品牌来。”他承认，重构产业链以带动湘潭经济绝非“一日之功”，但仍豪气干云地表示，“给我20年时间，完全可以以湘潭的布市销售额做到100个亿，至于带动的链上产业有多少，你们可以自己去算！”

岳塘国际布艺轻纺城也提出了一个类似的“布艺自救计划”，想要打造产业“一条龙”。不过，他们也承认，实施起来并不容易。市场配套和人气的不足，是制约他们的最大因素，因为“零售上不去”。

综合分析此次走访中所了解的情况，借鉴国内外当前布市产业发展趋势，就湘潭布市产业的后续发展，我们不妨提出些许思考和建议。

首先，尊重市场规律，做好顶层设计，整合大布市优势资源，拉长、做强相关产业链。政府应在做好充分的市场调查基础上科学制定我市布市产业发展规划。特别是面对目前市场资源

严重分散、萎缩的局面，应在全市一盘棋的原则下积极培育壮大龙头企业，集聚并引导产业向上下游自然延伸，逐步拉长、带动并做大做强相关产业链。

其次，政府应加强对布市行业企业的各类生产要素等方面的政策帮扶。如优先安排布市用地计划并享受工业园区用地政策，优先解决公共交通配套等问题，加大纾困增效力度。积极回应并协调解决如红叶窗帘城提出的将原金海水果市场空出闲置地块尽快规划给湘潭布市二期工程建设的请求，确保布市经营场地的扩容。加强政府引导投入力度，积极推荐湘潭布市进入国家、省级现代物流重大项目储备库，争取国家、省里的资金和项目支持。

同时，引导市场加强和完善内部管理，加快市场转型升级。政府及相关行业协会应帮助市场规范和加强内部管理，引导商家更新营销观念，升级经营模式，打造线上+线下的全新销售体

级缓慢，经营效益低下。“比如说，自2016年开始，随着市场的成熟，窗帘行业的‘暴利时代’就终结了，2019年又开始流行成品窗帘。”刘立立刻反问自己，是否想好了对策，做强了自己的品牌。像刘立这样，对市场动向观察入微且反应迅速，还能迎合潮流进行深层次思考以推动企业向更高层次转型升级的经营者，在目前的湘潭布市从业者中并不多见。更多的人，特别是一些上了年纪的人，还是在得过且过地“混”。

此外，现代交通、通讯的迅速发展，“拉平”了地域优势，也导致湘潭的布市要面对来自外地一级市场更多、更直接的竞争冲击。随着高铁、高速公路等交通路网的迅速发展，现代物流的便捷已经极大地降低了以往内地二、三级市场相对沿海地区一级市场的成本优势。尤其，近年来网络电商的兴起，更是基本抹平了沿海发达市场与内地市场的产品差价。岳塘国际布艺轻纺城的招商负责人林柳杰证实，“行业跨区域的打击越来越大，柯桥等一级市场的商家甚至也派人下沉到湘潭的市场来争抢客户。”近两三年来，新冠疫情的持续和反复，也推高了物流成本，减少了交易量。

还有一点不容忽视，即对外宣传不够，导致市场知名度和美誉度不高。市场集聚度不高、市场整体运转不良、商家经济效益不佳影响了市场的对外宣传。反过来，对外宣传不足又降低了市场的知名度和美誉度，影响市场健康发展，形成恶性循环。在调查中，不仅许多年轻的湘潭市民对目前的几个布市情况所知甚少，不少中老年人也仅仅只知道“好像三桥河西有一家”。

或许，正是这种种内忧外困，让本已占据“上风口”之利的湘潭布市走了下坡路，产业日见式微。



湘潭一家布艺店内摆满各色布匹，静待顾客前来挑选。(本报记者 李新辉 摄)