



旧货市场曾经在市民生活中扮演了一个重要的物资供应角色。

潍坊旧货市场，对于老潍坊人来说，并不陌生。这个曾经在他们生活中扮演物资供应角色的地方，几乎与每一家都有过关联。12月5日，记者探访位于虞河路与玄武街交叉路口西北方向的旧货市场，货源少、成本高、利润低，如今的问题越发凸显出来。

货源越来越少了，赚的钱也越来越少了

旧货市场如今生意不好做

文/本报记者 刘蒙蒙 片/本报记者 孙国祥

不得不计算的成本

“2002年，月租是80一个月。”高先生卖旧货卖了10年，他看着房租一点一点涨起来。如今的旧货市场从潍州路玄武街路口又搬到虞河路玄武街路口，一年的租费高达2万元。

每年递增的房租是成本支出中的最大头。但这也“只是房租费。”

租户李女士也有一笔账，水电费600元，登报费一个月300到700元(在报纸上登出收货信息，是他们获得货源的主要渠道)，租房子住、吃喝花钱、仓库费、电话费、车费，都是一笔不得不算的支出。“就算卖不出货去，费用也得搭进去100元。”李女士说。除去

各项杂费支出，为了增加货源，还需要将手头的钱不断买进旧货，“到头来只赚个吃喝”。

为了不囤积货物，只要有利润，他们就赶紧把东西卖出去。李女士指着一张七成新的老板沙发椅说：“买的时候花了35,50元卖出去，赚15块钱，但是这么大玩意还得花运费呢。”一家专门卖电视旧货的摊主说，他当天卖出去两台电视机，赚了不到50块。

采访后记

旧货市场何去何从

走在旧货市场中，虽然前来买东西的人很少，但是卖主们还是一副忙碌的样子。经常会有拉着旧货的三轮车进入市场，摊主们忙着整理货物，把东西理顺、洗洗擦擦，让旧货看起来新一点，争取早点卖出去。大家也会趁着空闲在一起聊聊天，毕竟一天甚至两三天卖不出一件东西也是常事，大家必须找点事做。

“卖不出去就堆那，不可能当破烂卖了。”这是他们的一致想法，市场上在做着旧货交易的同时，也会有一些人放弃这个行业，有一些人进来。对采访中的多数人来说，转行是一件很困难的事。他们会很直白地面对自身条件的不足，“干别的不会，回家种地不愿意”；“当初有想法干别的，现在就不用干这个了”。比起改变带来的不确定，他们更倾向于坚守老本行。

紧缩的市场和利润

旧货市场中有一个规律：“卖一百块钱的东西，赚三十块钱。”

“也就是赚个吃喝钱。”这是市场上人说的最多的一句话，大多数人干了10年多的旧货生意，没有听说过谁超低价买了一件旧货又超高价卖出去，没有谁听说过有谁靠卖旧货发大财

发家的事。“这是卖旧货，又不是卖古董”。

虽然旧货市场利润低，但是无论在取得货源还是卖出货物的时候，始终要竞争，他们不得不参照其他竞争对手制定一个有利于自己的价格。为了取得货源，摊主们在买旧货的时候不得不出价高，而在卖货的时候为了卖出去又不

得不卖价低，“利润很少，想想就知道了”。

而旧货的买方是一个购买力度比较单薄的群体，除了少数小饭店、小宾馆、个人装修时购置一些家具，基本上就是农民工。旧货市场甚至根据农民工工作的时间形成了一个淡旺季。“现在工地上快停工了，建筑工地工人一回老家买东西的就少了。”王女士说，等新年过后，各个单位开工，农民工租房时会来旧货市场购置一些生活用品和家具，那时会有一个旺季。

越来越少的货源

卖了10旧货的老卖家谈起这几年的生意，都会有这样的感触：成本提高、赚得少不说，货源也越来越少了。

“三四年前，家家户户的彩电、冰箱、洗衣机更新换代，很多企业转产、破产，积压

了很多物资。”在李先生看来，那几年是旧货市场的黄金时期，城市换下来的东西在农村有广阔的市场。但是近几年来，家庭的更新换代和企业倒闭的数量都在减少，“收不到那么多货了”。

网络交易平台出现对原始旧货交易也是一个冲击，多数企业和个人将旧货信息发布在网络上，买家也会直接在网上联系卖家。“有很多货源我们看不见了”，李先生说。在问道有没有考虑在网上买卖旧货的时候，旧货市场上绝大多数人都摇头说不，而这些人基本上是农村人或年纪比较大的人，网络对于他们来说是一件很陌生的工具。