

忆往昔峥嵘岁月稠! 炒货市场将成回忆



市场大门

□记者 方叶 通讯员 吴晓琳 钟情 邬玲梅
炒货市场,一个提起来就能勾起无数奉化人回忆的名字。在老奉化人的心目中,它不仅是一个购物场所,还是社会主义初级阶段集市贸易的见证者,更是奉化商业发展的代名词。炒货市场的背后,有哪些历史故事?当时它为什么能一枝独秀,成为奉化人心中时尚的购物场所?后来,它又为何逐渐被其他商圈超越,以至于如今面临被征收的局面?

去年12月16日,炒货市场大门贴上了《宁波市奉化区人民政府关于奉化区炒货市场征收项目房屋征收决定的公告》,这意味着炒货市场要拆迁了!以后奉化就没有炒货市场了。

公告一出,就勾起了很多人对炒货市场的回忆:“当时的炒货市场人山人海,根本挤不进去。”“我女儿最喜欢来这里买芭比娃娃和零食了,现在要没地方买了。”“来这里逛一圈,家里的必需品基本可以买齐了。”



去年3月市场售卖婚庆用品摊位场景

探源炒货市场

炒货市场,一个奉化人抹不掉的记忆。小到孩子们爱吃的零食,大到电视机等家用电器,人们都爱在炒货市场买。它曾是奉化商贸集散地,也是奉化城市记忆符号之一。一谈起炒货市场,大家知道它的繁华,但是这背后的历史您知道吗?

上世纪80年代,改革开放的春风吹进了象山港畔的奉化小城,计划经济逐步向市场经济过渡。1983年,那些在老车站、大桥桥头挑着两个箩筐吆喝着嗓门卖炒货的流动摊贩在桥东岸路一带自发形成炒货副食品市场。为顺应市场经济发展趋势,1986年12月,城东建立了炒货批发市场,面积2612平方米,营业用房20间,玻璃钢棚屋950平方米,主营炒货批发、零售,兼营糖果、糕点以及百货杂货批发零售。因原市场棚屋简陋,场地狭小,已不敷日益繁荣交易之需。1989年3月经工商局、大桥镇政府、前方村三方协商,在原市场的北侧联合投资120万元,重新建造,并于当年7月18日正式开业。

炒货市场占地17.5亩,共有98间营业用房,424只市场摊位,9间管理用房。刚开业的炒货市场经营炒货、百杂(包括香烟)、食品、副食品四大类商品共有120多个品种。炒货市场交通便捷,客户遍布宁波、鄞县、镇海、慈溪、余姚、宁海、象山、温岭、新昌、嵊县、舟山等20多个县市,是浙东地区最大的炒货专业市场。

成千上万的客商从全国各地赶来,和奉化人一起栉风沐雨。经过一段时间的建设和发展,炒货市场走进了辉煌时期,一时间引领了奉化商业的发展。各地商販和市民进场交易人数日均2000多人,年成交额达2000多万元,对促进商品经济的发展,丰富城乡人民生活起到了积极的作用。大部分奉化人对炒货市场最深的记忆就在这段时间。

近日,市场里不少经营户跟业主已与炒货市场项目征收指挥部签约,张阿姨便是其中一位业主。50多岁的张阿姨是岳林街道吴墩村人,也是市场5排19号、20号的业主,她从1989年开始做生意,直到2015年才停止营业,将摊位转租给别人。“市场马上就要没了,我过来看看,实在是不舍得。”张阿姨告诉记者,炒货市场的许多商户都是从新桥头摆摊、做小贩而来,后来又迁至柴场头,也就是天鹅商城,而后商城又迁建,最终才有了炒货市场。当时奉化炒货很流行,炒花生、炒瓜子等,因此取名炒货市场。

“那时候的炒货市场在煤球厂的北侧,附近也没有现在的繁华,当时只有烂泥地、水稻田和一条河。当时我是从百货公司进来少许货,背着旅行袋,上街售卖百货、电线,1989年才开始把货让客车带过来,直到1992年才有货车一车一车地送。那时候的工资才36元一个月,我们的月营业额可以做到1000多元,生意也可谓红火。其实大家都体验到了自主购销带来的喜悦。当然,这钱挣得也不容易,除了有灵活的头脑,还得能吃苦。”

据了解,炒货市场发展如此迅猛,主要还是靠灵活多样的经营方式。以廉价吸引

顾客,市场批发的商品,价格低廉,其批发价要比其他市场低;经营方式灵活,商品畅销时,价格就上升,当商品销势不佳时,摊主们就会大幅度降价,甚至不惜亏本销售,另外市场内商品的起批点也很低,有些摊主对老客户还实行赊销,允许在认定的期限内付款;产销挂钩,摊主们大多与工厂建立比较紧密的关系,通过产销直接见面,从而减少流通环节,节约了流通过程;注重服务,不少摊主备有车为客户提供服务,商品出售后,顾客发现有损坏的还允许更换等。

炒货市场的繁华是一个值得铭记的时刻。2000年左右,夹缝中的炒货市场引进五金、建材、电器等产品试图进行转型,市场行情虽时有好转,但最终收效甚微。随着奉化经济的发展,奉化商贸业逐渐崛起,三江、加贝、大润发等大型超市和太平洋、银泰城等综合性商场一个个进驻奉化,出现“处处有商业,随时可消费”的新常态。

炒货市场为何会经营萎缩,有如此大的变化?在区市场发展中心主任暨炒货市场场长陈贺龙看来,小环境离不开大环境,炒货市场的变迁在一定程度上折射了奉化经济的发展变迁。市场内产权结构复杂,产业结构不合理,受到宁波二号桥市场等外地市场的严重冲击,没有自主产品、支柱产业,安全隐患大,设施配套不完善等,都是其经营萎缩的原因。

回忆炒货市场

汽车的喇叭声、电动车的铃铛声、商販的叫卖声此起彼伏……伴着张阿姨的讲述和市场内的嘈杂声,我们仿佛置身于当年炒货市场的盛况中。“当年的炒货市场,比义乌的市场还要好,不愧为浙东最大的炒货市场,奉化人说起它,很自豪的,大家也都爱逛。市民购买生活必需品,20多个县市的客商来拿货,市场门口汽车排队长……热闹着呢!”

据了解,当时的炒货市场经营着以炒货为主体的1000多种商品,市场客流量最高日近一万人次,开业仅一年市场成交额达6000多万元,成为了奉化集贸市场中的第一位纳税大户,也已成为名扬浙东的大市场。

除了张阿姨,天博办公的唐利龙也深有感触。39岁的唐利龙是溪口镇晚香岭村人,可谓是商二代。当年炒货市场开业,他父母听到这一消息后,便把家里所有的积蓄拿来买摊位,经营副食品,8年前退休交给了儿子。唐利龙11岁便在市场内穿梭、生活,17岁开始做生意,如今自己花了4.2万元买了一个摊位,租了5个摊位,经营办公用品。他的成长和炒货市场的发展经历是连在一起的。“那时候的市场怎样,现在就是怎样,棚顶还是这样的棚顶,通道还是这样的通道,基本没啥变化。不过那时候的节假日,市场里真的只能是跟着人流走,如今这种现象虽然少了,但是整体经营状况还是不错的。”

面对盈门的顾客,为了做好生意,经营户嗓子都喊哑了,中午饭也顾不上吃,不少人还是带病营业。唐利龙说,以前他帮着父母做生意,忙的时候,一顿午饭可以吃三四个小时。当时在炒货市场就可以买到久

享盛誉的新桥炒货,曾获“莱比锡”和“萨理玛”国际博览会金奖的黄桃罐头,广州、福建的精美糕点和精制蜜饯,获首届中国食品博览会银奖的“玫瑰香醋”,获铜奖的“溪口千层饼”等名特产品。开业以后,更是声名鹊起,人流如潮、商品似海、客商不断。如果炒货市场拆了,他觉得十分可惜,毕竟20多年来他都在这里生活上班,也与相邻的经营户成了“兄弟姐妹”。现在他正打算另寻地方继续经营办公用品。

采访中,记者了解到,市场内1/3的经营户是外来人员。徐美儿今年60岁,台州市黄岩人,14年前在姐姐的影响下来奉化做生意,并在炒货市场租了一间房做床上用品生意。“奉化经商环境很好,人也很好,对我们这些外来商户很照顾,有好吃的都会拿来给我们吃,有事了喊一声就来帮忙。目前生意还算不错,超市、农村的小店,小贩都会来我这里拿货。现在我儿子已在奉化成家立业,在市场里做五金生意。我们全家都可算新奉化人了。”徐美儿说,市场拆迁,对全家影响还是挺大的,也很不舍,未来还没有进一步的打算。

董亚南是6排1号的经营户,今年50岁,经营一家饮料批发部。18岁开始她就在天鹅商城做生意,见证了炒货市场盛极而衰。“那时候生意好,有时候一天可以卖5吨车两车的货。近10年,饮料销售量,年销售额可达1000多万元。”董亚南说,上世纪90年代初,炒货市场十分兴旺,发展前景很好,之后受市场内假冒商品和其他各地区市场兴起的影响,生意慢慢转淡。到2002年,市场中心接管后,生意又有所回升。

“有了炒货市场,我的生活才越来越好。现在我的儿子也跟我们一起做生意,相当于炒货市场就是我们的‘家’。‘家’没了,大家都很伤心。”董亚南诉苦道,去年11月的订货会,她就已经把今年的货备好,现在2000多平方米的仓库还有一些货品,市场要是拆了,还不知道该如何处理。

上周六的下午,天气寒冷,阴沉的天空不时还下着小雨,但在炒货市场内,记者还是看到有不少市民前来采购。市场门口的公交站台前常常挤满了来往的市民。60多岁的李红娣是炒货市场的常客,她经常坐公交车来这里买东西,“以前置办年货,第一时间想到的就是炒货市场,逛完一圈,东西基本可以买齐了。这里的西相比超市来说,还便宜点。”家住炒货市场附近,领着3岁孩子来买玩具的王先生说:“我们常常来这里买玩具。用我们现在的活来说,哪怕不买东西,只是逛逛也是一种享受。”

征收炒货市场

1月8日下午,炒货市场如同往日一样熙熙攘攘。指挥部动迁三组的组长宋斌穿梭在人流中,为35位摊主挨个送上照片。照片上,是各位摊主守着自己店铺的情景。宋斌说,面临拆迁,摊主们的不舍之情可以理解,所以动迁组一一为他们拍照留念,用照片记录下他们在炒货市场的时光。

人性化,这是炒货市场指挥部的风格标签。为加快拆迁进度,早在签约未开始之前,工作人员就频频入户调查摸底,听取

群众呼声,了解当年情况,在此基础上进行模拟签约,使签约第一日的签约户数井喷,达到116户。由于业主们大多将摊位出租给经营户而分散各地,工作人员采用了“上门签约”方式,足迹踏遍周边省市,服务送到家门口。杭州、温州、上海……各地都有他们的匆匆身影,带来的是签约率的日日攀升。

目前炒货市场共有110间营业用房,430个市场摊位,9间管理用房,市场经营户267户。据悉,从去年12月27日开始,指挥部已开启白天黑夜节假日无休的工作模式,截至今年1月10日,540户已签约489.5户,签约率达90.65%。炒货市场的签约截止期限为1月31日。

记者手记

从传统中突破与创新

上个世纪90年代,奉化开始做别人不敢做的事,建立炒货市场,成为浙东最大的炒货专业市场。许多外地商人来奉化做生意,有些甚至几代从商,他们中大多没受过高等教育,只是吃苦耐劳、赚钱经商。这种繁华在90年代初一度达到了顶峰。各地商販和市民进场交易人数日均2000多人,年成交额达2000多万元,这种竞争力无可比拟。

琳琅满目的商品和商户们灵活的经商思维、吃苦耐劳的精神造就了当时炒货市场的繁华。随着市场环境的变化,又受种种因素影响,炒货市场即将搬迁,但当时的经营理念先进,到今天仍有借鉴意义。这种敢为人先、创新突破的精神更不应该被遗忘。

在生活中,要想获得成功,创新是必不可少。但是,缺少了继承,创新便会成为无源之水,无本之木。这样,便难以成功。只有既懂得发扬自己的特色,勇于创新,又善于继承传统,才会更易成功。

物竞天择,适者生存。一切事物的发展都必须顺应时代,与时俱进,不断创新。当前,是奉化高水平全面建成小康社会的决胜时期,是奠定城区地位的关键阶段,我们既不能因现在的鲜花掌声而妄自尊大,也不能因挑战如荆棘密布而妄自菲薄,必须一个接一个地突破瓶颈以实现“弯道超车”。

一座城市的精彩魅力源于城市品格,具有创新品格的城市,往往流淌着创新的血液,涌动着创新的力量,总能让人心潮澎湃、心向往之。建设现代化健康美丽新城区,催促使奉化人民解放思想,创新发展,突破既有的思维定式,革除顽固的路径依赖,在更开放、更深刻、更灵活的层面上,为转型的顺利推进贯注思维的创新能力和创造活力。

苟日新,日日新,又日新。抓创新就是抓发展,谋创新就是谋未来。目前对奉化而言,融入宁波主城区将是奉化发展史上一个重大的战略转折。融入,必须打破旧模式,创出新思路,要找准定位,根据奉化自身特色和优势,积极谋划所要承载的城市功能,并与都市圈互相对接、良性互动。



董亚南丈夫忙着搬饮料



动迁组人员给唐利龙拍照



去年炒货市场内场景



徐美儿一家



客商进货