



进货出货摆摊,坐等顾客上门光顾,20年前的经营模式一直延续至今。随着中心城区林立的高楼越来越多,各种设施日益齐全、经营面积更宽阔的批发城后来居上,城隍庙市场仍以原汁原味的方式存在,成为中心城区人流货流最为密集的商贸市场。

从被拆迁的消息包围,到附近的国际商贸城经营变局,再到如今高楼夹击下的淡然守望。拆迁还是搬走?城隍庙的商铺经营者该何去何从?

闹市难舍城隍庙

本报记者 王金强

坚守了17年的开拓者

赤膊上阵搬货送货,闲暇时在简易的电扇下坐等顾客,40多岁的陈春海已经在这里坚守了17年,喧闹、嘈杂的人流中,他迎来送走每一位哪怕只需要买根鱼线的顾客。

1997年,浙江海宁人陈春海下海经商。将老家生产出来的小商品倒腾出来卖,让至今家中还种有三亩地的陈春海尝到了甜头。

距德州火车站300米,车程只有两分钟;离德州汽车站只有1公里,车程也不过5分钟。优越便捷的地理位置,让当初经商潮的众多人把生意第一站定格在这里。

从原产地进货,把最新款的小商品批发到德州,在批发集散地并未遍地开花、大众需求仍为消费主力,加上上世纪八九十年代,浙江人当初灵活地把握市场需求,成为这里的第一批掘金者。

在陈春海的记忆里,第一拨到德州城隍庙市场经商的大半是浙江人。再往后,赚到钱的老乡们开始离

开,寻找更大的商机,本地人到市场经商的也开始多了起来。

以陈春海为代表的浙江人是这个市场的开拓者。如今,在德州市城隍庙市场经商的浙江人大约有10%。

2009年,陈春海在德州市青年路一个小区买了一套90平方米的房子,他、妻子和孩子仍坚守在这里。

当初的开拓者变成如今的留守者,除了市场带给他的财富、资源以及稳定的客户群,当然还有他对当前生意前景的判断,以及市场去留问题。

“现在什么生意都不好做,尤其是小生意。”陈春海说,生意最好时是2003年前后,他一天能卖3000—5000元的货,加上批发的增量,还是挺可观的。而现在,他加上批发也就这个数,效益并不乐观。

相比较而言,低廉的房租、稳定的客户源、自发形成的大众消费群,既得利润没有太大起伏的现状,让陈春海不敢轻易挪地方。



城隍庙市场内景象。 本报记者 王小会 摄

留守者的忧患和守望

德州城隍庙拆迁的计划提出了多少年,张吉坤就在这里待了多少年。11年前,张吉坤担任德州市城隍庙市场管理经营中心主任。那时,就有拆除改造城隍庙市场的消息传出。

一墙之隔的围墙内,德州百脑汇资讯广场工地内机器轰鸣,是一派如火如荼的建设场面。与之形成鲜明对比的是,在城隍庙市场的喧闹中,不少固守在此商户,躺在摊位旁的躺椅上打盹。

与动辄上亿元的大型商城相比,张吉坤内心稍显尴尬——一边是老百姓的认可,十多年的经营,这里人流如织,每年营业额超8亿元;一边是硬件设施老化、安全隐患增多、业态陈旧,小投入解决不了问题,大投入又不现实,而传言中的招商拆迁仍未成为现实。

摆摊式经营可以讲价、嘈杂却又无比方便、满足中低端消费者需求的不可替代性,市场说话的例证,让代表德州中心城区商业地标的城隍庙市场依然火爆。从个人情感出发,张吉坤不愿意这座融入德州人几十年记忆的市场被拆除,如果说有实力的投资者能够把这块“财源广进”的好地方继续传承下去,是他最愿意看到的。

跟张吉坤一样,守望在此的商户,不少人在不远的国际商贸城买了商铺,却仍迟迟不撤走这里的摊位。德城区商务局王副局长认为,德州人长时间自发形成的消费习惯,不是一时半会能够转变的,城隍庙市场依旧火爆就是例证。这里已经列入拆迁范围内,但拆迁成本较高,目前还在招商中。

以百脑汇资讯广场为例,当初买地就花了2.9亿元人民币,这样的价格即使在一二线城市也堪称天价,建成后的百脑汇资讯广场将集IT购物、时尚生态、文化旅游、商务住宅等为一体,项目总投资近10亿元,拟建项目占地面积1.9万平方米,总建筑面积约20万平方米。如果城隍庙拆迁,地价肯定不低于百脑汇,而拆迁补偿成本则更高。在城隍庙市场的招商过程中,包括苏宁等数十家商家来考察过,如今仍在洽谈之中。

张吉坤说,目前市场跟商户之间的协议已经改为一年一签,如果短期内不拆迁,他们会通过扶持优质商户淘汰一批小商户的方式,在经营上提档升级。

与安全赛跑的老市场

古色古香的牌坊,高大而宽阔的钢构棚顶,摆摊式的经营模式,昏暗、破旧、拥挤,是这块占地10700平方米市场给人的第一感觉。

简易的摊位和铺子,清一色的货物堆中讨价还价成交,小到一针一线、锅碗瓢盆,在这里都可以找到。

23年的时间,这里的角角落落已经融入了董恩雪的记忆中。1983年,学计划统计毕业的董恩雪进入德州商业局,那时城隍庙市场还未形成。

上世纪八十年代末,德州城

隍庙市场建成,那时候,隶属于商业局。1993年开始,城隍庙市场开始转企,而他们也成为了市场管理层。

10700多平方米的市场内,如果包括城隍庙西北角那一带,商家超过了700户,属于董恩雪他们管理的有570来户。市场拥有固定房间铺面310个,大棚内柜台摊位1500个。商品涵盖电器电子、照明灯具、文体用品、针织鞋帽、洗涤化妆、箱包皮件、钟表眼镜、工艺礼品、儿童玩具、小百货等十余大类,辐射周边十几个县市。

刚开始管理市场时,脏乱差的环境,屡禁不绝的吸烟者,三分之二的出租率等问题成为他们最头疼的事情。市场刚兴起时,董恩雪忙于打理环境卫生,引导商户按市场制度有序经营。

如今,随着商户和消费者素质逐渐提高,卫生状况得到了大大改善。但是,随着市场硬件越来越老化,对火灾的隐患排查,成为每天“必修课”。每天仍需要对市场里的商户和顾客进行禁烟宣传——商户吸烟逮着就罚,顾客吸烟就得一遍遍劝阻。

市场管理经营中心共有54名

员工,20多名员工要每天加班坚守在安全岗位上,重点在于防火。他们耗费在安全管理上的人力占到了中心人员的四成以上。在城隍庙市场23年的经营过程中,只有外围商铺出现过火灾,中心区域的商铺防火安全相对稳定。

即便如此,7月4日上午,这里仍成为德州消防支队重点检查的对象——每天超过5000人、节假日超过1万人的客流量,货物扎堆、硬件老化、易燃点多、消防通道狭窄等隐患,让市场里的每一个人都不敢忽视安全问题。

离开者续写新财富

三个月前,一直在城隍庙市场附近租店铺的小齐搬出这里,选择了更远的东北城作为经商点。

起初,他一直围绕着城隍庙做生意,直到去年还在离城隍庙不远处租了一间商铺投资。

在他看来,城隍庙市场,步行街加上银座三八路店、观湖城商场,围绕城隍庙市场形成了颇具规模的商业群。贯通解放中大道、

东方红路加之靠近火车站和汽车站等人流集散地,整个商圈的区位优势十分明显。

最终,他还是选择了面积更大、更宽敞的东北城。“城隍庙那一带是好,但是太拥挤房租也贵。”小齐说,因手中握有不少优质客户源,小齐决定到一个环境更好,发展空间更大的地方去养市场。

跟小齐一样,大学毕业开始创业的马昕飞选择了更远的德百

物流批发城,面对人流物流密集的城隍庙市场,这位不到30岁的小伙子,自然把创业成本放在首选要考虑的问题。

商场式的宽阔购物空间、琳琅满目摆放整齐的居家商品、错落有致的摆放以及面积足够大的仓库,再加批发城1000多辆物流车辆,让初出茅庐的马昕飞有了一试的冲动底气。

经过三四年的坚持跑市场,马昕飞在德州市各县市区建立了

批发零售渠道,同时借助批发城远赴义乌进货选商品的机会,他成功地拿到了四五个居家类商品在德州的总代理,每年纯利润保守估计超过了20万元。

一提起城隍庙,谁都羡慕它无可替代的位置和蜂拥而至的客流,但新的财富故事也不断在别处上演。不少商户也选择在离这里只有二三百米远的国际商贸城购买了商铺,而更多的人选择观望等待。