



Linyi Commercial Area Latest Planning Map (Red Circle)

5年新增30个专业市场：

临沂商城，西进，西进！

文/片 本报记者 贺可功 孙贵坤

“市场扩大十倍，商机扑面而来”

工业大道与育才路交会处东北侧，这里是临沂商城“西进运动”的起点。2006年，家电、厨具、通讯三处市场整体搬迁至临沂家电厨卫城，成就了市场商户一段段“财富梦”。

10月19日，临沂家电厨卫城商户李广来一大早就来到了市场。“江苏的客户打电话来要订货，我给准备一下。”不多时，接了几个电话，李广来就订出了30多万元的小家电产品。

“这在原来是做梦都想不到的。”回忆起经商经历，李广来觉得，如果市场不搬迁，他的生意可能还是原来那个样子。

李广来说，原来的店铺面积有40平方米，东西便宜，很多时候都是赔钱赚吆喝，一年能挣三四万元。

“那时做梦都想把市场做大，自己做代理商，不用再去跟着别人屁股后面赚钱。”李广来说，由于市场规模太小，很多厂商不愿意给他授

权代理，只能销售一些小型电子产品，这一直困扰着他。

2003年之后，临沂的很多市场开始提升改造，李广来看准了商机，开始试着做小家电生意，慢慢地摸到了门路。

2006年，兰田集团在工业大道与育才路交会处东北侧投资5亿元建设了临沂家电厨卫城，包括李广来在内的老市场商户紧跟着搬了进来。

“提升改造后，市场规模由原来的2万多平方米扩展到近20多万平方米。”李广来说，市场经营面积扩大了近十倍，全国的家电经销商纷至沓来，一夜之间，商机扑面而来。

李广来迅速在家电厨卫城购买了100平方米的店铺，邀请几个知名家电品牌签约，做起了家电代理业务。

“市场建成后，我邀请厂家来参观，他们惊奇地发

现临沂家电厨卫城的规模和档次在周边已经首屈一指。”李广来说，参观之后，厂家马上就和他签订了协议，他也就成了代理商，从厂家进货，自己卖。

2006年之后，临沂批发市场西移步伐加快。临沂汽摩配城、临沂小商品城、临沂灯具城、华强建材家居广场等一批新型市场在家电厨卫城周边拔地而起，形成一个新的市场核心商贸圈，市场集群效应已经形成。

西进带动
地产品加工业

● 相关链接

家电厨卫城、天源国际物流园仅仅是临沂批发市场西迁提升改造的缩影。据临沂商城管委会有关负责人介绍，几年来，临沂商城累计投入资金150亿元，完成旧村改造拆迁200多万平方米，整合搬迁、改造提升市场60余处。

在临沂商城西部，以临沂汽配城、临沂家电厨卫城、临沂小商品城、华强建材物流城为代表的新型市场形成了西部核心商贸区，依托天源、金兰等大型物流园区，市场商品辐射力得到大幅度提升。

商城西进的同时，地产品工业园应运而生。据了解，临沂商城地产品工业园总体规划占地1万亩，共分为五期工程建设。其中，一期工程于去年奠基，项目总投资15亿元，总占地1500亩，规划建筑面积100万平方米，年销售收入达100亿元，被省政府列为2010年重点项目，建成后可落户1000家中小型地产品生产企业。

临沂市批发市场2010—2020年规划中提出，要将临沂批发市场建设成国际性批发市场，从专业性批发市场如木业加工、建筑陶瓷等率先走向国际，借外向型经济迅猛发展的有利时机，依托港口优势，开拓国际市场。

村子临着市场，“家家搞仓储、户户收租金”

紧挨着家电厨卫城，是兰山街道办事处小岭村，市场西移让这个寂寞的小村子一下子热闹起来。2002年，这里大部分还是农田，村民们过着面朝黄土背朝天的生活。

如今，村南是澳龙商贸城，西侧紧靠物流市场，东侧隔着工业大道与临沂家电厨卫城相望。市场西移，

包围了这个村子，也改变了这个村子。

“从2006年，除了下雨，我基本都在工地上。”小岭村村民周振学说，市场西移，让搞建筑的他闲不下来。

周振学告诉记者，村里有3000多口人，周围的市场开始营业后，需要大量的小仓储服务，于是村民开始

将自己的房子改造成小仓库。出现了“家家搞仓储、户户收租金”的景象。

“小仓库建好了，只要在门口写上‘招租’两个字，留下个电话，一两天就能租出去。”周振学说，周围市场的仓储需求很旺盛，村里的小仓库一年租金在8000到1.5万元之间，“没有市场，村民就不会有这笔收入”。

周振学说，现在他们村的人外出打工的很少，因为家门口就是市场，随便干点活就能赚钱。“譬如村里搞仓储，货物运过来，帮着搬一下，一天就能赚个百八十块。”

2004年，小岭村在村南侧建设了鑫岭小区。“当时的房子价格很便宜，八万元就能买一套。”周振学说，

市场迁过来后，房价也跟着涨，现在村民手里的房产增值了三倍。

村民利用沿街的门店，开设商店、宾馆、饭店等，现在，小岭村周围几条街已经不再是农田和荒地，俨然成了繁华的商贸区。和周振学一样曾经为生计奔波的村民，变成了吃喝不愁的市民。

“向西”10公里，货运公司一年省数万元中转费用

10月20日，天源国际物流园内，东渝物流公司货车司机张永海正在吃午饭，旁边停放着下午就要发往重庆的货车。“再装上这些木地板，车就满了，总共40吨。”张永海对公司经理王克东说，下午两点出发，大约6天后到重庆。

王克东是个“老物流”，在搬迁到天源国际物流园前，他是老板、装卸工、业务

员等一肩挑。搬迁后，他才轻松地当起了老板。

王克东告诉记者，4年前的天源货运市场位于蒙山大道涑河桥南侧，对面就是蒙山大道，由于当时市场大部分集中在蒙山大道以西，蒙山大道交通非常拥堵，“大车往市场里面拐，往往车头进去了，车尾进不去，整车就卡在了市场门口”。

王克东说，在搬迁之前，因为客户离物流市场比较远，交通不便，货物只能通过小货车运到物流市场，才能装车。

如今，市场西移，大大方便了交通。“这里距离高速路口仅两公里。便利的交通环境解决了市场不能进大车的弊病，17米长的卡车，可以直接通过单行道进入市场，方便了货物的装

卸。”王克东说。

交通便利了，成本自然就降低了。王克东说，以运送板材为例，原先从华东装饰板材市场运到原来的天源物流市场，10余公里的路程来回一趟需要200块钱左右的运费，货到后还要租用叉车装上卡车，又需要30多元。“这样算下来，装一辆车每天就需要230多元的费用。一年下来，可是

个不小的数目。”王克东说。

市场搬迁后，王克东购买了叉车，板材市场离他公司不到1000米的距离，叉车可以直接去客户那里取货。他说，离市场近了，又是自己装车，一年就省下了数万元的转货装车费用。

现在，王克东的物流公司业务量扩大到原来的2倍，每天都能有3辆车发往重庆或成都。