

“甜头”够多了，还是很冷清

泰安农副产品交易中心大而不火

本报记者 李虎 陈新

“开业入场经营满 2 个月的业户免收 1 年房租，自建冷库有 5000 元以上补助……泰山农副产品交易中心 7 月份落户泰安后使出了“杀手锏”，尽管引来一些客户，但市场还是显得比较冷清。专家认为，作为一个物流集散地，其经营的要诀在于“养”，并不是简简单单地给点甜头。



虽然采取一系列措施揽人气,但市场依旧不温不火。 本报记者 李虎 摄

免房租，新市场送“甜头”

21 日，记者来到位于南外环泰山农副产品交易中心。气派的大门与泰安南关蔬菜批发市场隔街相望，但与蔬菜批发市场内人头攒动相比，这里显得冷清了很多，偌大的市场中零零落落散布着一些正在营业的门头。除此之外，大多数房屋紧闭卷帘门，只有上方的一块块广告牌，显示着这些营业房早已名花有主。

经营水产的许先生坐在自家门口，与几位店主聊着家常，显得无所事事。提起店里的生意状况，许先生无奈地笑了笑说：“这个市场

刚刚开业不久，每天凌晨 3 点到早上 7 点多是交易最活跃的时候，你们现在来已经错过点了，但即使是人最多的时候，客流也不是很大，还没有真正火起来，现在只能慢慢靠时间，等着这个市场火起来跟着赚钱。”

“以前拉着货进市场一趟，市场就给 100 元，有一天我拉着货在市场上转了 2 圈就领到了 200 块钱。”泰安粮食市场的马老板告诉记者，在泰安商贸圈里，到这个新市场进货，就能领到补贴的消息早已成为批发商口中津

津乐道的话题。记者在泰山农副产品交易中心提供的一份宣传单页上看到，为了吸引客商，市场开出了优厚的条件：开业入场经营满 2 个月的业户免收 1 年房租；开业后十日内入场经营，连续经营满 2 个月的业户，免收半年房租……

“泰城目前有三家比较大的市场，南关蔬菜批发市场和粮食市场都属于专业性市场，五马市场是以经营鲜活农产品为主的综合性市场，这三家市场原本相距较远，彼此经营的内容又不互相交叉，所以之

前一直很平静，但位于泮河大街中段的泰山农副产品交易中心一落地，便与这三个市场形成竞争，带来很大的影响。”五马市场干货商龚先生说。

如此大幅的优惠，让泰城很多其他市场的商户很动心，但是观望者居多。“那个市场的人也来鼓动过我搬过去，说实话我有点心动了。”泰安粮食市场的马老板说，虽然想去，但他现在还不能去，因为很多朋友和亲戚都在这个市场上卖粮，大户带动小户，如果都走了，这个市场肯定会被别人占去。

守“阵地”，老市场打品牌

在市场招商宣传页上记者看到，泰山农副产品交易中心占地 330 亩，投资 2.5 亿元，主要经营产品包括鲜活水产、海鲜、干鲜等 100 多种物品，是鲁中地区大物流覆盖核心圈的龙头项目之一。

“泰安城区人口就这么多，实际上三家市场就完全可以供应，但现在又有了这么一家与原有的三家经营内容相重合的市场，造成僧多粥少。为了抢生意，大家肯定会相互

激烈竞争。”泰安五马市场的尹先生对记者说，五马市场作为目前泰安最大的市场，当然不会对这些行为坐视不管，他们也采取了一些措施，比如向到五马市场订购商品的客户给予一定的补贴，吸引外地客户到五马商场采购。

“五马市场和泰山农产品交易中心销售的主要都是肉、海鲜、干货等产品，而这些商品最大的客户来自城市居民，五马市场位于市中心，方便客

户购买，节省了时间，这是市场留住人最大的一个法宝。”在五马市场上卖水产的赵先生说，“比如鲜活水产的主要客户是饭店，而饭店都集中于市中心。每天凌晨这些鲜活农产从济南等地方运到泰安后，我们就得赶紧给客户送货，但一般饭店都要求在上午 9 点之前送到，如果我们把店搬到南外环附近的农产品交易中心去，光来回路上的时间就得多支出半小时。”

泰安南关蔬菜批发市场与新开业的泰山农副产品交易中心毗邻，为了吸引顾客，泰安南关市场也采取留住大户，重点发展批发的方法，同时用零售方式抓住小客户。“南关蔬菜市场在全省都有名，有信誉，现在的工作就是主打品牌，用品牌增强市场的号召力。对面的市场一开，对我们肯定会有影响，但他们主要是做零售，我们也做零售，这样他们就没有啥优势了。”蔬菜商林老板告诉记者。

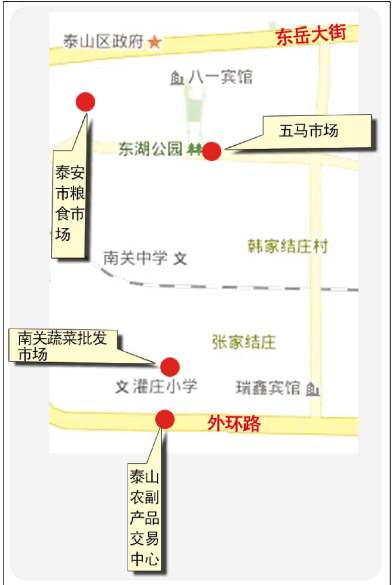
>>专家支招

搞经营要“养”

面对不算兴旺的批发市场，泰安市政府一位工作人员介绍，泰山农副产品交易中心作为一个新建市场，要达到聚集人气、活跃贸易的目的，还得依靠政府的政策支持。

“目前，泰安市正进行放心肉服务体系建设，通过泰山区有关部门推介，已规划把外来肉食检验检疫中心设到泰山农副产品交易中心。检验检疫中心建成后，所有进入泰安的外来肉都必须通过这个中心进行检测才能进入市场，而这部分外来肉数量大约占到市区全部居民肉食消费量的 30% 左右，必将大大提高泰山农副产品交易中心的人流和物流量。”这位工作人员告诉记者。

记者了解得知，在泰山区相关部门的规划思路中，已有逐渐萎缩城区原有市场、发展壮大新兴市场的打算。针对这种情况，山东建筑大学品牌研究中心主任由磊明教授认为，原有的批发市场在市场成熟度、消费者认知度上有优势，但从城市发展趋势看，大型批发市场逐渐搬离城市中心，在市郊发展大型商贸流通市场是大势所趋。泰山农副产品交易中心这种短期促销的方式，虽然能产生一时的宣传效应，但不能长期维持。作为一个物流集散地，其经营的要诀在于“养”。首先，在建筑设计上要符合物流集散的要求，其次，要在市场管理包括工商、税收上下工夫，做好市场服务，注意建设配套设施等。



▲泰安市几大市场分布格局。