



中国塑料城外景。(潘一坚 摄)



塑博会上，参展商（左一）展示用ABS塑料颗粒制作的果盘。(陈结生 摄)

# 到2030年，培育1家千亿级、1家五百亿级、6家百亿级市场，目标『做大做强』

宁波水产品批发市场，天未破晓，海鲜摊的叫卖声已此起彼伏；中国塑料城，连接着全国数十万家上下游塑料企业；宁波保税区进口商品市场，来自全球的红酒在此集散……宁波的专业市场里，藏着城市商贸的烟火气，也撑起实体经济的一片天。

近日，我市召开加快推动专业市场高质量发展工作会议，为宁波专业市场提能升级定下基调、划出重点。

会议明确：到2030年，我市培育1家千亿级、1家五百亿级、6家百亿级市场，巩固提升在全国专业市场细分领域的领先地位，形成结构合理、功能完善、智慧绿色、内畅外联的现代化专业市场体系。

转型的号角已吹响，曾经领跑的宁波专业市场，正在向更高的发展目标全力迈进。

记者 成良田

## A 底气足 宁波专业市场，藏着一批『实力派』

聊起宁波的专业市场，绕不开中国塑料城。

入驻企业3200多家，从业人员超1.2万人，交易品种超2万种，年交易额突破850亿元……这家宁波最大规模的专业市场，起步于20世纪80年代初的余姚塑料原料“一条街”，1994年正式建成，经过30多年的发展，已成为全国规模最大、品种最全、影响最广的塑料原料专业市场。

有意思的是，中国塑料城所在的余姚，不产塑料原料，却把塑料生意做到了全国第一。

而今，它上游连石化巨头，下游接千万厂家，织就了一张“集中采购、分销全国”的流通网。其发布的塑料价格指数，是全国塑料行情的“风向标”。

除了中国塑料城，宁波还有不少专业市场是市民耳熟能详的，且各具特色、各有亮点。

途众二手车交易市场，入驻实体车商约130家，展车超2000辆，像个二手车大超市。去年，这个交易市场卖出4.7万辆车，是宁波二手车行业的“领头羊”。

华生国际家居广场，总占地面积约15.3万平方米，地上建筑面积近27万平方米，汇聚了300多个知名家居品牌，是宁波家居市场的“大块头”。

宁波保税区进口商品市场，是全省首家集聚式跨境自提中心，让市民在“家门口”就能淘到全球好物。

这些“实力派”市场，共同撑起宁波专业市场的扎实家底。

截至2025年底，全市有118家专业市场，数量稳居全省第二，已形成“5家百亿级、31家十亿级、74家亿元级”的完整梯队，年总成交额近3000亿元，全省占比16.5%。

目前，宁波有5家专业市场跻身全国商品市场百强，6家人选全省首批高质量发展试点，上榜数量均居全省前列。

宁波专业市场，如何能领先领跑？

市商务局流通发展处负责人表示，一方面是政策赋能先行，1988年宁波获评全国首批生产资料市场试点城市，率先突破计划经济体制束缚，为商贸市场发展扫清制度障碍；另一方面，宁波民营经济根基深厚，改革开放后本地民营制造业、外贸加工产业蓬勃兴起，带动各类专业市场顺势同步壮大，形成产业与市场互促共进的良好格局。

而今，从塑料、石化产品，到二手车、家居，再到海鲜水产、进口商品，一家家专业市场一头连着千万厂商，一头连着千万消费者，成为宁波经济发展的重要引擎。

## B 谋突破 正视短板，把潜力变成新优势

“起步早、起点高”，这是市市场监管局相关人士对宁波专业市场的评价。

不过，宁波的专业市场虽然底子厚，但是挑战也十分严峻，面临不少发展瓶颈，要想行稳致远，尚有不少短板要补。

最明显的，就是“大而不强”。

目前，宁波还没有千亿级标杆市场，百亿级的也只有5家。省内的义乌小商品城，去年一年实现成交额3223亿元，超过了宁波所有专业市场的总和。位于绍兴的中国轻纺城，去年一年总成交额更是超过4413亿元。这两家专业市场，已成浙江的“双龙头”。

换句话说，在宁波，真正代表行业话语权、引领产业风向的千亿级市场，至今仍是空白。

盈利模式单一，也是不少专业市场的共性问题。

浙江省调研组一份调研报告显示，很多市场仍停留在“收租金、管摊位”的传统模式里，内生动力不足，抗风险能力较弱。

目前，还有一些老旧市场空租率偏高，尤其是个别建材类市场，空租率甚至超过50%，资源利用效率不高。

数字化转型滞后，也让

一些市场显得力不从心，跟不上时代步伐。

面对电商冲击、年轻消费群体流失，有的市场反应迟缓，线上线下融合不深，还是老一套中间商模式，利润被不断挤压。

实际上，抓住了数智化机遇，专业市场的发展就是一片新天地。

中国轻纺城开发了专门用于纺织贸易需求的智能AI——“AI布”，替代原来的职业找布人，让原本以“天”计算的找布过程，缩短到短短几秒。

杭州四季青市场，借势打造“西子魔方”，通过AI互动机器人、AR眼镜、虚拟数字人时装秀、裸眼3D视觉互动等全新科技体验，吸引了大量年轻消费者。

此外，土地、人才等要素保障不足，以及一些历史遗留问题，也制约着专业市场升级发展。

市商务局流通发展处负责人分析：“虽然宁波专业市场起步早、起点高，但是在新形势下，有些专业市场没能做大做强，部分原因与

当前供应链扁平化发展有关，随着电商、物流等快速发展，一些产业可以实现从生产端直接到消费端，省掉中间环节，使得其对专业市场的依赖减少。”

短板所在，也是潜力所在；形势在变，就必须主动求变。宁波不回避问题，而是坚持问题导向，直面短板弱项，主动识变应变。用创新破局，才能不错失转型良机，引导专业市场从同质化、低成本竞争转向品质化、品牌化、绿色化发展。

宁波有产业优势和一批有潜力的市场，只要找对方向、精准发力，完全能跳出老路子，实现脱胎换骨、迭代升级。

比如，承载不少人记忆的横石桥市场，2025年从原址地块整体搬迁至兴宁商贸城后，升级为集布料批发、参茸滋补、茶叶品鉴、线上直播于一体的复合型消费目的地，经营面积近8000平方米，高峰期的单日客流量已超1万人次，25岁至35岁年轻客群占比从搬迁前的5%跃升至20%。



市民在途众二手车交易市场挑选车辆。(陈结生 摄)

## C 再发力 『一场一策』助推转型发展

推动专业市场高质量发展，关键在定位，首要在布局。

今年1月，浙江省已出台《关于加快推动专业市场高质量发展的指导意见》，设立专项资金，整合土地、财政、人才等资源，旨在破解部分市场动能不足、带动作用减弱等问题。

对标省里要求，宁波立足自身优势，开出了自己的“药方”——不搞“一刀切”、不撒“胡椒面”，坚持“一场一策”、梯次发展、错位竞争。

头部市场，要做大做强，打造标杆引领。

5家百亿级龙头市场和首批6家省级试点市场是重点。宁波提出，围绕龙头市场做好规划引领和配套支持，将其空间布局纳入城市国土空间规划和商业网点规划，并完善物流、金融、检测等配套服务，推动它们向更高能级发展。

比如，余姚正全力推进中国塑料城科创中心建设，布局改性塑料产业园，向研

发、高端新材料等环节延伸，目标是2028年冲刺千亿级。

宁波保税区进口商品市场则聚焦产业、消费、数智三大领域，加快筹备二期葡萄酒馆，深化中东欧贸易合作，培育“前店后仓、店仓一体”模式，擦亮特色名片。

潜力市场，实行改造提升，实现精改焕新。

对一批区位优势明显、产业基础较好，但硬件设施、业态模式老化的市场，将尊重历史和现实，实施“微改造、精提升”。

成功案例，已有不少。

比如，2006年成立的途众二手车交易市场，2016年斥资4亿元升级改造，2020年开启数字化转型，2024年又投资2000多万元对内外环境全新升级。

经过数轮改造升级，该市场打造线上线下一体化高效交易平台，破解传统二手车市场交易过程碎片化、效率低下、诚信缺失、盈利模式单一等痛点，成为浙江省

唯一的二手车行业五星级文明规范市场，同时开启了全国连锁发展之路，一年销售额近50亿元。最近，该市场售出的单车最高价超过3000万元。

低效市场，坚决淘汰，做好“腾笼换鸟”。

市商务局有关负责人表示，宁波将按照市场化、法治化原则，引导相关运营主体有序实施搬迁腾退，盘活存量空间。此外，还将通过产商融合、业态创新、数智赋能等举措，全方位激活市场活力。

比如，成立于1995年的第一汽车市场，是我市汽车流通领域的“老字号”。近年来，受展厅陈旧、行业变革等多重因素影响，经营持续下滑。这类市场，将引入新业态，推动传统车辆交易向“展销+体验+文旅”复合功能转型，让“老字号”焕发新活力。

政策护航、要素保障，加上市场自身发力，宁波专业市场的转型之路已经清晰可见，未来可期。

### 灭失声明

宁波京宏供应链管理有限公司快递三轮车车牌：宁波002012、宁波000629、宁波100150、宁波000611、宁波000602、宁波000598、宁波000596、宁波700012、宁波000588、宁波000569、宁波000555、宁波200050、宁波200045、宁波200044、宁波200041、宁波200040、宁波200034、宁波000541、宁波000532、宁波000507、宁波000488、宁波006648、宁波005373、宁波000683、宁波002127、宁波000545、宁波002048、宁波500065、

宁波005135、宁波002018、宁波000565、宁波002047、宁波005113、宁波000504、宁波000684、宁波004972、宁波000393、宁波002053、宁波000523、宁波000554、宁波003044、宁波003046、宁波000556、宁波000623、宁波000527、宁波000475已灭失，现报废注销。后续若存在事故等意外，在法律规定的义务范围内，我司愿意承担相关责任！特此声明！

宁波京宏供应链管理有限公司