

告别“收租依赖”，专业市场如何新生？

——宁波6家省级试点专业市场转型观察



在途众二手车交易市场，市民正在选车。(受访者供图)

专业市场的运营，正在分出两条截然不同的路。

第一条，守铺位。全省上规模的专业市场有786家，其中，超81%的运营方收入主要靠铺位租金和管理费。这本账簿正在变得越来越薄——商户退租、空铺增加、欠租增多，运营方的算盘越打越吃力。

第二条，做服务。前三季度，50家省级试点市场成交额1.09万亿元。这批省级试点市场，只占全省市场数量的6.3%，却贡献了73.3%的成交额，增速高出平均值8个百分点。它们靠的不只是租金——金融、检测、物流、数据、展销、认证一项项加上去，收入结构日趋多元，租金占比越来越小。

此消彼长，转型已是必答题。

宁波在这条路上走得比较靠前。6家专业市场跻身省级试点，数量居全省前列——塑料城的原料、途众的二手车、路林的水产、嵩江的茶叶、保税区的进口商品、华生的家居用品。把这6家市场摊开，就是一张完整的专业市场图谱。

它们要解答的，是同一道难题：当“收租”这条老路越走越窄，专业市场还能靠什么？

记者
单玉紫枫 金鹭
通讯员
周宣羽



路林市场里“藏”着宁波海洋渔文化展示馆。(受访者供图)



嵩江茶叶市场举办各类活动。(受访者供图)



宁波保税区进口商品市场自提中心。(孙佳骏 摄)



华生国际家居广场12周年庆典现场。(资料图)

关于敦促当事人处理车辆的公告

截至2026年10月20日，宁波市公安局交通管理支队海曙大队依法扣留超过30日尚未接受处理的机动车7辆，非机动车9辆；江北大队依法扣留超过30日尚未接受处理的机动车36辆，非机动车14辆；请当事人自本公告发布之日起3个月内，持本人有效身份证明、被扣留车辆的合法证明、应当补办的相关手续到《公安交通管理行政强制措施凭证》上规定的地点接受处理或认领，支队将根据《中华人民共和国道路交通安全法》第一百一十二条、《中华人民共和国道

路交通安全法实施条例》第一百零七条、《公安机关办理行政案件程序规定》第一百七十一条等相关规定依法予以处理。

扣留机动车的车辆类型、车身颜色、车辆号牌、扣留单位及扣留时间、地点，请登录宁波交警微信公众号查询。

特此公告

宁波市公安局交通管理支队

2026年10月23日

大宗批发市场，走近终端消费者

这几天，一则咖啡盲盒设计有奖征集令，在社交平台上吸引了不少绘画和建模爱好者。

发起者不是文创公司，是宁波保税区进口商品市场。

看到活动消息，家住海曙的插画爱好者徐明明马上着手构思方案：“我打算结合各个咖啡产区的风土特点，设计不同性格的玩偶形象，把环球寻味的感觉做出来。”

走进市场内的咖啡文化体验馆，埃塞俄比亚、巴西、印尼等全球多地精品生咖啡豆整齐陈列。咖啡师现场萃取，到访游客既能品尝一杯定制咖啡，也能直接采购同款生豆和挂耳。

“很多年轻人喜欢咖啡，也热爱盲盒、潮玩。把两者结合，让消费者从旁观者变成共创者。”市场相关负责人周一波说，咖啡背后承载的产地风情与贸易故事，正是专业市场可以挖掘的流量密码。

老牌专业市场，拓宽路子接着干

近日，“双11”预热专场在宁波水产品批发市场（路林市场）直播基地开播。

“黄泥螺脆嫩，海蜇爽口，现在在满减福利，拍下冷链直发。”

镜头前，“80后”主播“阿大”熟练展示货品、讲解规格，订单信息不断弹出。一场直播下来就接到1500单，他已是宁波水产赛道的头部主播。

“阿大”本名张金伟。父亲在海上跑了半辈子船，他在直播间里卖货，把东海的鲜味送上苏浙沪的餐桌。如今他手下有9名主播，主打产品是黄泥螺、海蜇、酱青蟹。自今年东海开渔以来，全渠道电商销售额突破300万元。

路林市场有5000平方米直播电商基地，配了共享直播间、打包分拣区，商户入驻率60%。相关负责人说，市场把货源对接、冷链保障、运营培训、打包售后全部兜住，让商户专心直播带货。顺丰、京东冷链已进场，码头到餐桌的链路打通了。

比直播间更出人意料的是，市场里那座展示馆。

从咸干区、海蜇泥螺区穿过去，楼里藏着约1000平方米的宁波海洋渔文化展示馆，2023年4月开馆，免费对外开放。

梭子蟹怎么繁殖，紫菜如何长成，老宁波怎样“征服”海洋——六大板块从东钱湖渔业讲到冰厂、渔业公所，从木质渔船讲到钢制渔船。401种海洋生物标本按鱼、贝、甲壳、藻类分列，每种标本的图片上贴着二维码，扫一扫能看到学名、俗名、形态特征、生活习性、区域分布等信息。

筹备这个展示馆，路林市场花了三年。2020年起，筹备组跑遍全国的海岛和渔村，实地拍摄、面对面访谈，请来20余位资深渔文化专家和教授口述历史，攒下1000余张照片、10多个珍贵视频。

把市场的价值，从铺位不断延伸

宁波6家试点，路子不同，却在做同一件事：把市场的价值，从铺位不断延伸。

路林延伸到直播和渔文化，嵩江延伸到夜经济，途众延伸到数据和信用，塑料城延伸到价格指数。延伸线越长，铺位租金占的比重就越小。

宁波市甬城民营经济研究院院长朱友君认为，专业市场在衔接生产企业、经销商和消费用户上，具备不可或缺的空间功能，但线上交易的冲击是实实在在的。“品牌商还愿不愿入驻、市场怎么创新服务体

系、地方怎么用专业市场引导产业集聚，都是新要求，也是不小的挑战。”

他的破局思路，可以浓缩成九个字：做场景、生订单、清货盘。盘活闲置空间，把“工厂店”“概念店”“会客厅”“直播厅”结合起来，让企业轻装入场；有条件的市场可以打破传统铺位设置，让企业自己成为市场的策源地。

宁波国研新经济研究院创始院长、智能经济首席专家朱克力持类似观点：“突围不在于把铺位装修得更漂亮，而在于把‘卖

代”，可文创的热度是脉冲式的，话题一冷，人也就散了。市场要做的，是把这些变成忠实的顾客：用体验打开入口，用复购完成沉淀，流量才能真正变成生意。

同样做“留量”，华生国际家居市场换了一种打法：把展会变成常设店。

此前，宁波市外贸优品展销中心已开进华生国际家居广场。新秀丽、盛威、海伦钢琴、德业、广博、博菱等数十个品牌入驻，大多为宁波本地外贸优品。

展会通常只开几天，展毕人散。这一次，展销中心留了下来。

底气来自今年9月的宁波家博会暨华生国际12周年庆——200余家商户联动，销售额超3000万元。市场方随即决定：给外贸优品一个固定的展示销售渠道。

一家靠文创把人引来，一家把临时展会变为常设店。路子不同，指向一致：大宗批发市场谋求新生，先要学会与普通消费者对话。

展示馆不收门票，却让市场多了一条聚人的渠道。研学团来了，外卖骑手也组团来过。人流进来后，顺手就把黄泥螺、海蜇、梭子蟹带走了。市场还专门辟出一条研学动线：从小广场下车，经过检测中心、大世界及咸干区、淡水鱼区、海蜇泥螺区，最后进入渔文化展示馆。

在鄞州，嵩江茶叶市场选择了另一条路：把夜晚点亮。

白天卖茶。入夜后，烧烤、茶饮、餐饮一体化市集聚起人气，滋补品区也开出来了。在品茗的过程中，商户和茶客的联系逐渐紧密，最后处成了朋友。

茶叶市场负责人沈浩飞告诉记者，他们还打造了宁波名茶鄞州馆，推进10家重点商户建立茶叶溯源系统，源头可查、去向可追。200万元转型升级资金已列入计划，目标是到2030年总交易额较2025年翻番。

八仙过海，各显神通。他们要回答的是同一个问题：老牌专业市场，如何拓宽路子接着干？

证、数据等多元服务获得收益，其中金融类收益已超过租金。它不再是“二房东”，而是“服务运营商”。

同样是“把看不见的东西做成资产”，中国塑料城走的是另一条路——价格指数。

这里的人驻企业超3200家，发布的塑料价格指数是全国行情的风向标。2025年交易额850.59亿元、交易量780.4万吨；2026年上半年交易额509.48亿元、交易量405.52万吨，首次半年度“双破”500亿元和400万吨。

中国塑料城所在的余姚，不产原料却能做成全国第一，靠的不是资源禀赋，而是流通节点的地位。当前，余姚正推进塑料城科创中心建设，布局新材料产业园，把经营品类从普通原料移向改性塑料、特种工程塑料。

车况、信用、价格指数……都是看不见的东西。把它们变成可定价、可变现的资产，正是这些试点市场最值得琢磨的一课。

空间’的逻辑换成‘卖生态’。”

两位专家表达的是同一个观点：市场的价值，不在收租，在连接。

连接做得越实，市场就越难被替代。

专业市场真正值钱的，是布在产业里的那张网——谁进什么货、什么价位好卖、哪个环节卡住了，它比谁都清楚。这张网织得越密，租金就越不重要。

回到开头那两本账。账本之间，就是转型的空间。

市场还是那个市场，改变的是发展之道。

华东物资城浙甬建材广场价格行情

物资名称	型号(cm)	产地	价格	联系电话
莫干山生态板	244×122	杭州	面议	13056721879
莫干山欧松板	244×122	杭州	面议	13056721879
莫干山木工板	244×122	杭州	面议	13056721879
木档	2.2×4×3.6	杭州	面议	13056721879
龙牌石膏板	244×122	杭州	面议	13056721879

实木地板	厂方直销	湖州	面议	13056721879
千年舟E0生态板	244×122	杭州	面议	15958273727
千年舟E0欧松板	244×122	杭州	面议	15958273727
千年舟E0木工板	244×122	杭州	面议	15958273727
千年舟多层生态板	244×122	杭州	面议	15958273727
千年舟实木地板	厂方直销	湖州	面议	15958273727

地址：宁波江北区东昌路888号

电话：87612692 87666188

2026年10月22日