

人间烟火气考验着一座城市的管理智慧——

后备箱集市的AB面

狭长的道路两侧，各式各样的私家车一字排开，后备箱就是货架、商品展示区，放上咖啡、甜品、玩偶、鲜花，拉起店名横幅，挂上星星灯和装饰画，再摆上几把小桌椅，俨然一个微缩版商店。今年的城市夏夜，后备箱集市相当引人关注。然而，在“贩卖”人间烟火气的同时，这种新鲜的经营业态也考验着一座城市的管理智慧。

A面：“夜经济”的新可能

经营甜品工作室的郭霖是众多摊主中的一员。郭霖说，3月下旬在朋友圈看到后备箱集市的招募信息，几乎毫不犹豫地决定加入，“驾驶汽车载着‘梦想’，卖亲手做的甜品，结识不同的朋友，感受有活力的氛围，赚不赚钱不重要，快乐是第一”。

从4月开始，只要不下雨郭霖几乎天天出摊，跟着车队辗转南京各大商圈。“节假日顾客多，生意好做。”郭霖坦言，自己也没仔细算过这个月来赚了多少钱，但微信里的顾客肉眼可见地增加着，又认识了一群志同道合的“摊摊”伙伴，感觉到前所未有的充实和快乐。

和郭霖不同，拥有自己咖啡品牌“LONGBLACK”的老洪最初加入集市纯粹是想打发时间。3月，他加入五马渡车队，成了南京后备箱集市的首批成员。老洪认为，后备箱集市之所以能够成为“现象级”，一方面是因为出摊形式新颖、门槛不高，卖的食品多

是半成品小吃，加工起来毫不费力；另一方面，他所在的车队目前不收摊位费，出摊的车主每晚只需要交50元的垃圾清理费，基本属于零成本出摊。

“不误正夜”后备箱集市发起人陈瑾表示，后备箱集市的形式灵活、机动性强，能吸引不同区域的车主参与。“后备箱集市拥有着美食、手办、文创等年轻人喜欢的元素，对城市烟火气的回归、消费潜力的释放都有积极影响。”

B面：新现象的监管困境

后备箱集市火爆的同时也引来不少争议。

专业人士指出，后备箱集市存在“多头监管”的难题：对城管部门而言，后备箱集市虽然是占道经营，但这些机动车占道的源头是违停，那么就应由交管部门管；对交管部门而言，后备箱集市“打一枪换一个地方”，且他们现在找的地方不一定就是违停；对市场监管部门而言，他们负责的是场所固定的有门面的食品经营者，目前后备箱集市的本质是流动摊贩，食品安全只能靠摊主自觉。

事实上，食品恰是目前后备箱集市中占比最大的商品，食品安全不容忽视。《南京市食品摊贩备案管理办法》对食品摊贩“不在固定店铺从事食品销售或者现场制售的食品经营者”的经营条件、备案程序等做了详尽的规定。食品摊贩应当在经营场所(经

营工具)显著位置悬挂公示卡、从业人员健康证明。该管理办法是否对后备箱集市同样适用？目前后备箱集市中的食品摊贩并未悬挂公示卡和健康证。

对此，南京五马渡后备箱企业策划管理有限公司负责人相周舟表示，目前她管理的车队中从事食品生产的摊主都有线下门店，有食品经营许可证和从业人员健康证明，没有相关证明的摊主是不能出摊的。此外，她还要求有油烟的车主出摊必须携带防油垫，且在结束时会统一安排大家收拾垃圾、打扫卫生。

但身处另一车队的老洪直言，自己车队中超过一半的车主没有线下门店，卖些小商品倒还好，可食品万一出了问题，不仅仅是消费者面临“投诉无门”的难题，对其他车主的声誉和整个后备箱集市圈子都会带来负面影响。“还是希望有相关部门出台一些规定，让我们照着改进，知道自己是合规的才能放心做。”

从B到A：规范化发展进行时

从4月下旬开始，南京市后备箱集市出摊地点开始有了变化，常常是在商业综合体门前的空地上，出现在路边与街头巷尾的频率越来越低。

“玄武区出台的应对疫情助企纾困稳定经济发展二十项举措中提到，要加强夜间及周末文旅市场联动，鼓励夜购、夜食、夜游等夜间消费，提供

全时段、全流程文旅消费体验。”南京旅游集团国展中心相关负责人介绍，以“白天办展会、夜晚潮消费”为定位，国展中心在克服疫情影响推动展览有序恢复的同时，积极构建“夜经济”消费场景，先后打造了潮Space街区和阿尔法镇·科幻沉浸街区，而后备箱集市的形式与夜间潮消费的概念相符合。

陈瑾表示，目前后备箱集市还和许多商业综合体有合作，如建邺吾悦广场、雨花复地活力广场等，为摊主们提供了更加稳定安全的环境，让他们能够安心出摊，进而将精力更多地放在生产产品上，形成良性循环。

如何进一步规范后备箱集市的发展，帮助他们走得更快更远？

5月7日，南京市商务局邀约多位后备箱车队负责人、商业综合体相关负责人召开了一场座谈会。该局电子商务和信息化处处长徐雪峰认为，后备箱集市是疫情防控常态化下的一个释放，不同于“地摊经济”，后备箱集市的人群年轻化、贩卖的也不再是商品，是感受生活的烟火气，让消费者体验潮玩的热闹。“所以我们从后备箱文化和IP化的角度出发，召开本次座谈会，希望能够帮助车队避免碰到防疫、合规监管的问题。下一步，我们计划打造一个合规的新型后备箱文化主题市集，为后备箱集市提供稳定可持续的场地。”

(新华日报)

市场漫谈

后备箱提拉米苏、后备箱咖啡、后备箱泡面、后备箱饮品……近年来，不少年轻创业者将目光投向汽车后备箱，利用后备箱摆摊的模式越来越火。辽宁省大连市最早的“后备箱经济”可以追溯到20年至30年前，那时候的后备箱里大多装着袜子、拖鞋和舶来品，人们摆摊也大多是为了生计。而现在，后备箱里销售的商品五花八门，有的经营者只是为了表达一种“认真生活”的态度。这个“五一”假期，不少经营者开车上路，“车开到哪里，就把摊摆在哪里”。

街边移动的“深夜食堂”

经营着后备箱现煮韩式泡面的小白，是一位“90后”沈阳姑娘，她毕业于大连工业大学。白天她是一名销售，晚上她开着一辆SUV去摆摊。每晚9时左右营业，次日凌晨两三点结束，天亮接着去上班。小白表示，虽然很辛苦，但日子过得特别充实。

小白的一碗泡面卖18元至24元，“我用的全都是进口泡面，场地所限只能用桶装水，再加上其他配料，成本不低。”小白最初也没想到现煮拉面的生意能这么好，她的摊位上有3个煮面用的卡式炉，最多的时候一天能卖出70碗。她每天通过发布视频的方式通知大家摆摊时间地点，很多粉丝“慕名而来”，短短20多天，小白已经拥有了4000多个粉丝。

一辆从广州“开”到大连的移动茶车

受疫情影响，小潘和小苗夫妻俩今年年初关闭了在广州经营了六七年的饮品店和甜品店。妻子小苗是位生于1992年的大连姑娘，离开大连已经10年了。

“每天下午三四点开始煮柠檬酱料，晚上七点开车出门，每天最多准备60杯柠檬茶的量，卖完就不卖了。”小潘一边做柠檬茶一边说，“我们用的是最好的香水柠檬，一杯柠檬茶定价在13元至18元，定价适中又好喝，所以顾客才越来越多。”通过近一个月在大连的摆摊经历，小潘和小苗很看好大连市场，决定留在大连开店继续经营饮品生意。

美景与咖啡的“不期而遇”

沿着绿山健身小径上山，山顶上，一位小伙子的汽车后备箱里摆着磨豆机、咖啡机，音箱里放着音乐，不少登山的游客路过便买上一杯咖啡。他介绍，自己经营着一家实体咖啡店，平日下午，他都会把制作咖啡的设备装进后备箱，开车来到这里，一直到傍晚。小伙子很“佛系”，并不主动叫卖吸引顾客，咖啡的售价也适中，一杯咖啡售价在20元左右。

而作为大连街头最早出现的“后备箱咖啡”之一，傅先生早在2020年就将一辆Smart轿车改造成“后备箱咖啡车”，在时代广场附近街头销售咖啡。现在，当初的小汽车已经变成了一家实体咖啡店，店名依旧是“后备箱咖啡”。据傅先生介绍，这家店是去年3月左右开始营业的，那辆用来制作咖啡的车依然留着，他会在节假日的时候，开着车去各种地方做活动和展示，“那辆咖啡车希望能够当做一种别样的咖啡文化，传递给更多喜欢咖啡的人。”

(大连日报)

『后备箱经济』：装载梦想与生活

一家店 一场集 一条街

三大场景里的江西假期消费新动能

一家店铺刷成粉红色的火锅店，让20多年的老品牌火爆网络；沉浸式“云赶集”，让年轻人重新爱上青花瓷；一条修旧如旧的老街，唤起人们儿时的回忆……这个“五一”假期，在做好疫情防控的同时，江西一批商贸行业企业转型升级，适应人们消费新需求，推动文旅消费加速复苏回暖。

一家店：老牌火锅店的“粉色”转身

整个店铺被刷成粉红色，永生花铺满一整面墙壁，数十个动漫“手办”陈列在廊道两侧……“五一”假期，位于江西赣州的“季季红”粉色创新餐厅接待顾客1万多人。不少人排队半个多小时，就是为了体验一把“坠入粉色梦境”的感觉。

创办21年、有着255家门店的江西老品牌火锅“季季红”，正努力破解年轻人的消费密码。“季季红”火锅创始人周弘表示，老品牌如何突出重围，吸引消费主力青年人，成为企业转型一大难点。

转机来自一群年轻人。2020年疫情之下，“季季红”启用一批年轻员工对门店进行重新设计与营销，这群以“95后”为主的员工提出将店面粉刷成粉红色、邀请汉服爱好者开展主题秀、在店内组织“剧本杀”等建议，均被采纳。

“面对多元的就餐选择，年轻群体更注重新鲜感与体验感。放手让年轻人设计，有助于让老品牌打破运营的惯性思维，满足消费新需求。”周弘说，假期前三天，“季季红”经营门店总营业额同比增长50%。

“吃的不仅是火锅，更是氛围。”一位年轻消费者这样点评。美团近日发布的数据显示，年轻群体餐饮消费处于增长态势。今年前四个月，“95后”青年到店餐饮订单量及消费金额均增长20%以上，他们普遍重视就餐时的整体消费体验。

餐厅音乐会、美食嘉年华、亲子游套餐……“五一”假期，江西多地通过举办形

式多样的促消费活动，推动餐饮消费加速复苏。据江西省商务厅统计，全省举办餐饮促消费活动近2000场次，发放餐饮消费券超1亿元。

一场集：在夜市沉浸式“云赶集”

“五一”假期，夜色下，景德镇陶溪川文创街区，瓷杯、瓷饰、瓷摆件琳琅满目，上千个手工陶瓷摊位间，人流络绎不绝；儿童集市、吹玻璃、涂鸭等假期趣味活动的举办，吸引了大批游客参与。

自傍晚拉开序幕的陶瓷集市，是景德镇聚焦年轻人消费特点的经营策略之变。“陶溪川商户中，青年人占比约95%。”景德镇陶溪川文创运营有限公司总经理刚好介绍，很多游客来到景德镇，都希望与制瓷者面对面交流。夜间陶瓷集市的开办，不仅迎合了年轻人消费时间集中在晚间的特点，也是青年创客个性表达的平台。

“夜市也是一个互动空间。”27岁的摊主卢藩说，集市19时至20时客流量最大，与白天相比，饭后闲逛的游客更加放松，在这里总能交到志同道合的朋友。

疫情之下，无法到访的外地游客可沉浸式“云赶集”。在这里，有摊主一招招呼顾客，一边变身“主播”就地直播带货；还有主播边走边播，为网友呈现各摊位特色瓷产品，让供需双方实时对接。据统计，“五一”假期，陶溪川直播带货日均销售额2000万元，同比增长超20%。

乐安县夜市美食节，5月1日吸引客流量约3万人次；南城县麻姑山欢乐灯光美食节，假期前两天客流量超6万人次，同比增长近20%……“夜经济”成为激发消费新动能的有力抓手。据不完全统计，这个假期，江西各地举办各类“夜经济”活动超过500场。

一条街：文化赋能提升消费等级

“五一”假期，地处南昌老城区商业核

心圈的万寿宫历史文化街区恢复开放，此处展现清末江西赣派民居风貌的街区，最多时一天吸引了上万名游客到访。

溪霞吹糖人、流湖棕编、幽兰画堂……街区内外，本土非物质文化遗产重新进入人们视野，唤起众人深藏于心的乡愁。古街新风，尽显城市底蕴；但“复活”古街，并不容易。

南昌万寿宫文化街区运营管理有限公司董事长李政说，为避免“拆真古迹，建假古董”，他们采取修旧如旧的方式“微更新”，复原并保留了晚清赣派民居风格的三层五巷共123栋建筑。

保存历史记忆，文化赋能正提升消费能级。据统计，景德镇市九集小镇街区5月1日单日客流量达8000人，餐饮业额同比增长超过30%；抚州市黎川县古城景区假期首日，客流量同比增长35%。

声明

我司在生产、销售智能锁、空气能热水器产品过程中，使用了“清华紫光”标识，在企业名称中使用了“紫光”字号，侵犯了紫光集团有限公司的商标专用权，对其商誉造成了损害，产生了不利影响，为此，特向紫光集团有限公司郑重道歉。即日起，我司将启用新的企业名称和产品信息，其中不再包含“紫光”相同或近似的文字，并保证：1.截至本声明发出前已下架所有侵权产品；2.消除自有网站及对外宣传中涉及到“紫光”侵权的全部内容；3.承诺今后不再对紫光集团有限公司实施任何侵权行为。

杭州紫光节能技术有限公司
2022年4月27日

丰台市场监管局之窗

丰台区市场监管局开展辖区内无证无照整治

为了进一步清理市场经营乱象，规范市场秩序，维护消费者权益，丰台区市场监管局南苑街道市场所打防并举，深入推进无证无照经营治理。一摸排建账，描点落图。按照全市关于无证无照经营工作治理安排，南苑街道市场所配合街道办事处完成辖区内无证无照经营点位摸排建账，5处无证无照经营点位描点落图，建立数字化台账，做到信息互联，实行销账管理；二关注重点，消除隐患。紧盯与群众生活息息相关的重点行业、重点区域，集中力量整治涉及电动车销售、食品安全领域的无证无照经营行为，关停1家无照经营电动自行车店，2家无证经营小食杂店及1家无证经营食堂；三联合执法，铲除根源。各职能部门、街道办事处强化责任落实，着力在环境保护、食品安全等关乎民生计民生的行业领域，持续形成综合治理监管合力。四疏堵结合，提升治理效能。将无证无照经营治理作为常态化工作进行管理，坚持教育疏导与行政处罚并举，通过法律宣传、教育引导、行政约谈等方式，进一步强化对无证无照经营户的行政指导，营造共防共治的社会氛围。(尹更云)

聚焦地方

傣乡“夜经济” 拉动文旅旅游

近年来，云南省西双版纳傣族自治州大力发展夜间经济，激发文化旅游消费潜力。每当夜幕降临，位于西双版纳景洪市告庄西双景的星光夜市便热闹起来，民族文化、傣味美食和特色手工艺品等吸引众多游客。2021年，文化和旅游部公布了第一批国家级夜间文化和旅游消费集聚区名单，告庄西双景入选其中。

(新华社社)



入市商户免交摊位费

河南南阳将设置夜市和“跳蚤市场”

日前，河南省南阳市城市管理委员会办公室发布关于设置夜市和“跳蚤市场”的通知，通过设置夜市和“跳蚤市场”，进一步丰富群众的物质文化生活，拉动内需，激发消费潜力，扩大就业，拓宽群众收入渠道，注入经济增长新活力；解决流动商贩无固定场所经营，有效缓解流动摊贩占道经营带来的卫生、秩序等乱象，打造更加便民、干净、整洁的城市环境。

通知提出，夜市和“跳蚤市场”由属地政府开办，相关职能部门监管，群众、商户自愿参与。各县(市)区要选择适宜场地，至少设置1至2处便民夜市和“跳蚤市场”(可合并或分列设置)，根据场地实际情况，合理规划一定数量的夜市摊位或“跳蚤市场”摊位。入市商户免交摊位费，在指定的范围内守法合规经营。夜市摊位

或“跳蚤市场”摊位设置时间拟定为5月至10月，开闭市时间原则上设定为每天18时至24时，具体时间与各县(市)区人民政府(管委会)自行确定。

通知要求，夜市和“跳蚤市场”选址应尽量避免交通要道和缺乏停车场的地段，适当偏离居民集中居住区，以不影响城市交通和市民夜间休息为宜。夜市和“跳蚤市场”经营范围要符合消费需求，主要以旅游特色商品、工艺品、文化用品、服装小商品为主，条件具备的也可经营小吃、点心、茶食等。鼓励利用符合条件的闲置场地、厂房和广场等举办夜市和“跳蚤市场”。小吃类夜市必须有统一设施。摊柜、遮篷、告示等要整齐统一，由临时市场管理机构统一制作后以成本价出售或租赁给经营户，也可由经营户按临时市场管理机构

统一设计的样式自行制作。同时，市场内外要有明确的隔离标志，严禁随意延伸区域。要做到摊位整齐、通道整洁。小吃类夜市还要具备相应的卫生条件。

通知指出，夜市和“跳蚤市场”必须实行规范化管理。夜市日常管理应制定相应的现场管理制度。举办夜市不得搞违章搭建、毁损绿化、噪声扰民和污染环境。夜市和“跳蚤市场”的商品质量、价格、计量、食品安全、环保、治安、消防等方面必须符合相关标准，市场应当配备专门管理人员，负责进行规范管理。

此外，通知强调，入场商户必须与市场监督管理机构签订疫情防控、安全和卫生等协议，并作出承诺。依据当地疫情防控相关要求，由属地做好入驻商户和顾客疫情防控管理。市场监管部门要配备专职食品安全监督员，加强监督管理，及时抽检夜市食品卫生状况，确保食品安全和卫生达标。(辛文)

贵州绥阳：“划线+限时”管理激活城市“夜经济”

下午六点整，一声哨子声响，流动摊主有条不紊地涌入洋川河畔林荫道上，不一会儿，林荫道上已摆满了各种小吃和娱乐设施，值得注意的是，这些摊位均摆放整齐，中间还留出了一条宽敞的人行大道。

在严格落实常态化疫情防控措施基础上，贵州省遵义市绥阳县城管部门创新管理模式，以“划线经营+限时经营”的方式，为消费者打造多元化的夜间新消费场景，既满足了夜间消费消遣需求，也充分保障了白天休闲娱乐需求。

随着人们文明意识大幅度提升，消费者也更好地遵守管理规则，成为共建有序市场秩序的参与者。

消费者陈晓林认为：“一旦有了秩序，大家都自觉遵守规则，这样产生

意外的风险就会降到最低，自从城管介入我们这些摊位的设施管理后，明显感觉到各方面都比较整洁，比较顺畅。”

据了解，洋川河畔林荫道上现有固定摊位120个，临时摊位10余个，涵盖夜购、夜食、夜读、夜谈、夜娱、夜游等多种业态。摊主自觉遵守管理秩序，市场繁忙热闹而有条不紊，呈现一派欣欣向荣的景象。

“我们都是按时按点进来摆摊，大家都很遵守纪律，摆摊不能超出地面的黄线，做到在规定范围摆摊，自己摊位上的卫生自己处理。我感觉如今绥阳的各方面发展都越来越好了。”夜市摊主李世勇说。

张珍是绥阳城管队伍中的一员，参加城市管理工作12年有余，在洋川

河畔林荫道管理已是第九个年头了。她表示，在这里，夏天的时候，摊主下午六点左右进入市场，而到了冬天，天黑得早，下午五点半就能进入市场，“划线经营+限时经营”的推出，更有利于工作人员与摊主拉近关系，也有利于商户之间团结互助。

“林荫道的摊位被纳入城管管理后，得到了相应的改善。实行限时进场，车辆有序停放，摊位也有序摆设。从去年划了黄线之后，摊主都能做到在线内经营，大家都非常配合。”张珍说。

夜市经济可以丰富城市的内涵和魅力，打造“以城留人”基础条件，让城市的夜晚“亮”起来，人气“聚”起来，商气“火”起来，财气“旺”起来。夜市经济已成为城市经济发展新的增长点，可以为城市居民提供更多的就业岗位，极大地缓解城市的就业压力。同时，管理的持续跟进，也为经济快速稳步增长增添了动力。(绥阳县融媒体中心)

