

重慶車尾箱集市火爆

擺攤是生意也是社交

年輕人賣貨賣藝術賣體驗 品嘗「二次創業」成功喜悅



地攤經濟
重慶篇

周末下午約4時，一輛輛私家車駛入重慶北濱路，車主們打開後備箱（又稱「車尾箱」），拿出桌椅、商品、掛布和串燈，一番簡單布置後，一個個富有浪漫氣息的攤位就支好了，幾十個攤位連在一起，成為今年異常火爆的「後備箱集市」。隨著夜幕降臨，集市攤位上的點點燈光與對岸恢弘明亮的跨江大橋融為一體，寒冷的濱江長路升起騰騰煙火氣。「後備箱集市」的攤主們多是「90後」和「00後」的年輕人，其中不少人通過擺攤打破生活僵局的同時，也嘗到了「二次創業」的成功。

◆香港文匯報記者 張蕊、孟冰 重慶報道



插畫師小喬正在給客人製作小吃。 孟冰攝

市民非常多。 小熊集市主理人稱，周末或節假日，來集市逛街的 受訪者供圖

年輕女孩小喬的攤位也在其中，她熟練地將醃漬好的排骨放進炸鍋，開啟了當日的攤主生計。

鋪有格紋桌布的小桌，精緻的食物擺盤，頗有設計感的布藝海報，構成了小喬的攤位。她將對美術的理解運用在布置攤位上，形成了一套屬於自己的「市集陳列美學」，「我的主業是一名插畫師，每次出攤我都覺得自己在做藝術行為。」

插畫師炸排骨 日賺500元

對小喬而言，擺攤是一種突破原有閉塞世界的體驗，插畫行業的競爭使她倍感壓力，「插畫師幾乎不社交，一整天呆在家裏，久而久之會感到厭倦和孤獨。我朋友勸我和她一起出來擺攤，處理的都是些簡單的食物，炸排骨、炸薯條，我有廚藝基礎，一會就學會了。」

「擺攤是生意，也是社交，比如隔壁今天沒帶夠包裝袋，我們就將自己多餘的給他用，下次我們有什麼忘記準備了也可以借其他攤主的，大家都是年輕人，氛圍友好；另一方面，擺攤也確實能緩解一些經濟上的壓力。」小喬如今擺攤日營業額穩步在千元（人民幣，下同）左右，除去攤位費、食材等成本開支，每日純盈利大約在500到700元。這給了小喬在收入不穩定插畫師行業繼續下去的經濟安全感。

「擺攤已經成為越來越多年輕人打破生活僵局，緩解生活壓力，尋找理想生活方式的現實選擇。」集市的主理人「小熊」告訴香港文匯報記者，集市創辦於去年7月，一周運營4天，時間從下午7時到次日凌晨2時。他稱，集市的出攤者絕大部分是「90後」和「00後」，大多數是「二次創業者」，在此前因為疫情和變化多端的經濟形勢下，有過失業或收入急劇下滑的經歷。初期集市攤主以兼職為主，現在全職者已愈來愈多。

300元即可當一日攤主

想成為小熊「後備箱集市」的攤主，除須繳納每日100元的攤位費外，還需要準備燈串、傘、便攜桌椅等，自購租賃皆可。記者在出攤價格表上看到，一把落地太陽傘的日租金為20元，燈串的價格為每日60元。粗略估計，假設不購買任何設備，只想體驗一日的擺攤生活，需支付300元左右的出攤費。

「擺攤對於提供就業機會也有很大的幫助，現在提倡發展「夜經濟」，地攤也算是構成「夜經濟」的主力軍。」小喬表示，令自己最開心的是跟一群志同道合的年輕人做着自己喜歡的事情。站在北濱路嘉嘉碼頭看着重慶夜景，面對着超過一百個攤位的「小熊露營集市」和如織的遊人，小喬感覺屬於年輕人的新世界地圖正在眼前緩緩展開。

逛集市似「拆盲盒」 消費者冀添文化味

涼夜、晚風、音樂、珠燈……這樣的集市，令諸多年輕人流連忘返。對熱愛逛集市的朱女士而言，只要不因為疫情原因而無法出門，她每周末都要去集市走走。「市集裏有各種美好而且特別的東西，攤主的作品大多是原創小眾的，這是最吸引我的地方。」她最近在「熊婆婆的花園」集市淘到一個很喜歡的小丑手作，顏色鮮艷、製作精美，攤主還在現場跟她分享了自己的創作想法、有趣的人和故事，讓這件小飾品變得更加特別。「這樣的集市本身，就是一個原汁原味的沉浸式體驗場景。我在裏面逛的時候，感覺是在「拆盲盒」，不知道下一個攤位有什麼好玩的給我。這是線上電商平台所無法給予和替代的。」

記者在集市上看到，周末的集市人來人往，其中販賣小吃的佔大多數，但與傳統的小吃攤位不同，這裏的包裝更精緻，價格也比街邊普通的同款略高一些。譬如一份港式雞蛋仔，在集市的價格為10至12元，而在距離3公里左右的龍塔小學門口，只需7

到10元。這樣的「地攤」，已經與「廉價」的標籤脫鉤，但仍吸引眾多市民買單。

在集市售賣泰式雞爪的攤主蔡先生說，自己開的泰國餐廳就在附近，集市的定價與餐廳定價是一樣的，只是集市專注製作兩三種菜品，食客們如果覺得味道好，就可以去餐廳體驗，這也是他引流的方式。

小吃居多 文化產品嫌不足

隨著「後備箱集市」的火爆，消費者對「後備箱集市」有着更高層次的期待。「我前前後後跑了幾個「後備箱集市」，發現與文化相關的產品寥寥無幾。」一位名為「王拾柒」的小紅書博主認為，「『後備箱集市』本質上是物品交易，現在還沒有文化味兒，內核仍舊蒼白。有的車主僅把車子當成拉貨的工具，到了售賣地點，將攤子支在車子旁邊，賣燒烤、炒飯、泡麵等，我不希望『後備箱集市』變成『後備箱小吃街』。」

台灣攤主：酷似台灣夜市

除了小熊集市，在重慶兩江新區的花市「熊婆婆的花園」，平時工作日賣花，每逢周末便有「後備箱集市」。在眾多攤位中，「台灣牛肉丸」的招牌並不起眼，一張桌子，三口電鍋，一個簡單的白板上寫着牛肉丸價格「18元一份」。攤主黃先生來自台灣，2018年來到重慶後愛上了一名當地女子，自此定居，一直經營餐飲生意。

「我最早在南岸開了一家堂食餐飲店，疫情後客人寥寥，扣除每個月6,000多元的房租，幾乎沒有盈利。2020年我索性關閉了店舖，成為一名攤主。」與高昂的店舖租金相比，做攤主的成本低廉到幾乎可以忽略不計。「成本就是你看到的這些東西，桌子、椅子、鍋、一次性碗筷和每天十塊錢的電費，目前還沒有要求我們交納攤位費。」

黃先生稱，餐飲曾是自己的「兼職」，自己的主業是台灣導遊，但是在環境下旅遊業受到重創，

他只好先用「兼職」賺錢餬口。黃先生有着台灣人身上顯著的和善和安靜，沒有顧客時不會「叫賣」，有顧客時又立刻起身笑意盈盈地招呼客人。

一天營業額可逾千元

「大叔，一份18元，有幾個牛肉丸？」一位學生模樣的顧客走上前問道。「6個哦，很好吃，要不要嚐嚐？」黃先生笑着起身。學生顧客猶豫了片刻，說「6個太多，我吃不下了，我可以付10元買3個嗎？」「可以可以，不用10元，你掃碼9元就可以。」黃先生爽快地回答，又在客人的碗裏多盛了幾塊蘿蔔，「蘿蔔也好吃，你嚐嚐。」

黃先生的攤位從下午出攤，大約晚上9時牛肉丸售罄收攤，一天的營業額多時可達逾千元。「這集市有賣手工藝品的，有賣咖啡的，但是還是賣小吃的最多。雖然規模不大，但是氛圍感已經酷似台灣夜市了。」



▲在兩江新區的一個花市，周末成了後備箱集市。 孟冰攝



▶台灣黃先生在集市販賣「牛肉丸」。 張蕊攝

傳統地攤生意沒落

與集市的火爆形成鮮明對比的是，傳統的地攤生意正在沒落。在龍頭寺火車站附近經營了14年的燒烤攤，記者見到徐姐夫妻倆的時候，他們正在為老主顧打包一份3元的烤豆乾。

「我們這三年不好過，不敢漲價，但是客人越來越少了。」徐姐告訴記者，「這位顧客是我們的老顧客，搬家了還開車來我們這兒買燒烤吃，也證明我們做出來的口味還是不錯的。」不過，不曉得是疫情影響還是客人口味升級，這三年的收入與擺攤前幾年相

比，下滑了超過一半。

問及為何不去年輕人喜歡逛的集市上擺攤？徐姐告訴記者，他們沒有車，也不會裝扮燈串、設計攤位，「年輕人那些東西我們搞不來，我們還是主要做街邊生意，你要不要嚐嚐？」

與徐姐形成鮮明對比的是，在小熊集市做燒烤的攤位卻生意火爆。有位自稱「詩哥」的攤主，他在其攤位上毫不謙虛地寫着「集市銷冠」。「一天營業額至少千元，算下來一個月淨收入能超過1.5萬元，比上班輕鬆多了。」



◆在龍頭寺火車站附近經營了14年的燒烤攤攤主表示，這幾年生意下滑嚴重。 孟冰攝



集市可主題化發展

「『後備箱集市』便利、主要瞄準年輕群體，有時尚追求、能合理利用廣場、街區等閒置用地，活躍「夜經濟」，既能增添休閒空間，又可提升消費活力。」重慶市旅遊經濟發展高級顧問羅茲柏認為，集市想要發展壯大，首先要考慮區位因素，「後備箱集市」的主要受眾群體是年輕人，場地要盡量

選在中心街區等能聚集年輕群體的地方。

他續指，依託年輕人的「後備箱集市」，還需要朝着帶文創性、文藝時尚、潮流方向提升創意與吸引力，還可引導不同區域或不同時間的主題化集市發展。「後備箱集市」歸根究底還是一個大眾化的賣場，是市民的「順便消費」，需要貼近日常生活，成為一個富有生活品味與情趣的「小商品」市場。