

跨省到滁州赶大集，赶的是什么



周边农户带来自家蔬菜在滁州狗市售卖。



摊主提前一晚为出摊做准备，两个摊主在包馄饨、饺子。



多种小吃在滁州狗市售卖。 均 巩持平 摄

本报记者 巩持平 见习记者 吴恺伦

2月1日，又一个周日。安徽省滁州市的花鸟鱼虫市场如约开市。这个市场在人们口中更常被称作滁州狗市。

甘蔗榨汁留下的残渣铺了一地，波罗蜜剥下的外壳堆成小山，各个摊主的吆喝声从喇叭中冒出来，“不甜不要钱”“买贵的包退”“又大又好吃”等宣传口号响亮、好懂，循环播放，相互较劲，起码在音量上谁也不肯输给谁。

市场门前的紫薇中路上，同样十分热闹。有卖水果蔬菜的、捏馄饨饺子的、烤羊肉串的、包饭团的、煎煎包的……各式各样的小摊绵延近3公里，“跨”过好几个红绿灯路口。这部分摊贩都是拉着车来的，生意体量有大小，因此三轮车、小轿车、厢式货车等都有。

小孩骑在爸爸肩头，年轻女孩把刚买到的网红“1米长”大肉串高高举过头顶，天上时不时飞起来一个没被抓紧的氢气球。3000多个摊位中间，人们摩肩接踵，因为队伍太过拥挤，只能被夹在人流中缓缓向前挪动。

据统计，1月25日，滁州狗市单日客流量突破15万人次。而在摊主们的感受中，2月1日当天，“比前几周的游客多得多”。

最近几年，滁州狗市的类似戏码在全国各地上演。与滁州同属安徽的广德，刚因为“广德三件套”火爆出圈而经历一波流量大考。在物质条件极为富足的当下，网购消费十分便捷，人们为何还要等到每周日专门赶大集？记者到集市的人流中一探究竟。

跨省赶集

在滁州狗市环顾一周，金陵泡泡馄饨、南京板鸭、六合活珠子等，都是南京特产，不少摊主从南京临时过来

到滁州摆摊。而游客中间，来自南京的也有许多。

以滁州狗市为原点，方圆2公里内，滁州市政道路两侧车子停满了。记者粗略估算了下，70%的车辆挂了“苏A”牌照，也就是南京的车。停在路边的大巴车一辆接一辆，很多也是“苏A”牌照。滁州当地曾进行过统计，从南京来的大巴车有100多辆。

南京人为什么要舍近求远，跨省到滁州狗市赶集？

年轻人阿源和小鱼从南京建邺区过来，从南京南站到滁州站，高铁只需要22分钟，“网上刷到滁州狗市，这么大的集市很少见，所以想来体验一下”。

“很多老式的东西现在很少见了，甚至我从来没见过。”阿源说，老式的蛋糕点心、老式的套圈玩具，都很有童年的回忆，“那种很长的、脆脆的、空心的点心，我只在小时候吃过。”他叫不出名字的点心其实是米花糖。

吴女士拉了一辆露营车，因为路面不平，走得磕磕绊绊。露营车里堆满她在滁州狗市采购的物资，有现杀活鱼、酱油和醋、各种小零食，“这边农副产品丰富得不得了，蔬菜特别新鲜，买的炒米糖、花生糖、小米酥都是小时候的味道。”

其实，这一车的东西在南京很容易买到，吴女士和朋友一起，开车1个多小时赶到滁州，“逛一逛挺好玩的，主要还是买个开心”。

黄叔叔和王阿姨手上拎了几个红色塑料袋，都是刚在集市上采购的，有把把柑、砂糖橘、生姜等，他们跟着保险公司组织的旅游大巴车过来，车上坐得满满当当，都是年纪相仿的南京老人。早上从南京出发，中午逛好后便回去了，单程只需1小时，全部免费。

“这些东西在南京也买得到。”王阿姨有些不好意思地解释，“过来主要体验氛围和感觉，南京规模这么大

的集市比较少。”

他们年轻时，过年总要赶集采购，这些年采买都在网上，虽然方便，却少了些感觉，黄叔叔感慨：“一年忙到头，过年时候赶集买点东西慰劳自己和家人，以往这是我们最大的向往。”

而南京的摊贩到滁州狗市摆摊，则是因为流量和背后的生计。

一位摊主胳膊一挥说：“我们这一排全都是南京过来的。”她拿出手机，给记者看几年前的视频，她以前在南京鬼市卖牛排，视频中，夏日的凌晨2时30分，牛排在铁板上被煎得滋滋冒油，逛集市的人很多，十分热闹。不过后来，因为管理上的一些问题，鬼市渐渐消失了，现在，她在滁州卖泡泡馄饨和红烧牛肉面，才半天时间，馄饨卖出200多份。

隔壁，一位卖菜莽的摊主戴了一只手套，旁边放了一个炭火盆，坐在自家摊位后面串羊肉串，不然手冻僵了，不好操作。“这里从头到尾都是人挤人，而且要挤好几个小时。”他本来在南京大学城里卖点心，听说滁州狗市流量大，从南京到滁州摆摊，2月1日是他第三次出摊，为了好卖，品类也换成了羊肉串。

摊主们都认为，越临近春节，滁州狗市的热闹氛围便会越红火。大家渴望年味，渴望人与人之间更真实的联结，赶集这种复古潮流由此兴起，而摊主们也迎来了期盼已久的市场风口。

摊位之争

随着滁州狗市出名，集市范围也越来越大。管理问题随之产生。

一开始，摊贩们的摆摊范围仅限于花鸟鱼虫市场内。市场内的摊位相对固

定，市场管理方会收取摊位费，百货区、服装区、食品区等价格各不相同——有的摊主按年缴费，每年1000多元；有的摊主按天付款，每天几十元。

渐渐地，集市范围很难满足摊主们的摆摊热情。2025年初，滁州狗市开放在路边摆摊，市场门口的紫薇中路每周日部分路段封闭，作为摊贩们的摆摊销售场所。

也许因为市场外的地盘属于市政道路，市场管理方没法管起来，谁在哪里摆摊只能依循最原始的规矩：先到先得。

现在，即便滁州狗市每周只有周日一天开门，但对于很多摊主来说，在紫薇中路抢摊位无异于“上战场”，看不见的硝烟早已弥漫开。

1月31日晚上10时许，滁州狗市开市前一晚，我们提前到了紫薇中路，摊主们的地盘都已经划得差不多了。一个摊主气冲冲地找到路边停着的警车，找到随时待命的民警投诉：一个五六十岁的阿姨提前用空桶占好位置后回家休息了，一个30多岁的小伙子把空桶拎到一旁，把自己用来摆摊的车子开进来。这个摊主一定要让民警评理：这个位置到底归谁？

紫薇中路上的摊位之争大抵如此。

一对青年夫妻从江苏泰州过来，摆摊卖打糕。他们不能总在滁州待着，上一周的集市收摊后，他们便聘请当地人帮忙占位，就地进行标记，还要留心看着，每周的“看位费”大约为100元。

从滁州定远县来的大叔，卖核桃、桂圆、大枣等干果，周五一早便来占位置，连续几天都睡在车里。在县里，他也在集市上卖干果，但集市上基本看不到50岁以下的人，没生意。在滁州狗市，情况大不一样，大叔一天最多卖过3000元。

也有一些人不做生意，提前来占位置，在空的摊位上支起顶棚、放上桌椅等，等待机会再转手卖给别人。一个摊位的价格随着市场浮动，采访那天记者听说，最高已经卖到600元。

途经紫薇中路的车辆最为遭殃。因为摆摊占位，道路变窄了，车辆只能小心翼翼地按位中间慢慢驶过。

路边悬挂着横幅，宣传语写着“紫薇路禁止提前抢占摊位”。据卖干果的大叔说，城管也会来管理，但大家都会临时“撤离”，等风头过去，再赶紧回来，他们也很无奈，“不这样抢不到啊”。

摊位之争只是滁州狗市管理混乱的一个方面。在采访中，不少游客跟记者吐槽了各类管理问题。

摊位上没电，摊主为了给食物加热，有人带煤气罐，有人带发电机，有人用炭，都是明火；滁州狗市开市时，紫薇中路部分路段封闭，机动车无法通行，非机动车却依旧可以在人流中穿梭；各类经营业态没有严格分区，消费者找东西费劲，卫生条件也没有保障，售卖生禽活鱼的旁边就是小吃摊……

许多人图一时新鲜奔赴滁州狗市，下次他们还来吗？答案存疑。

接好流量

说起滁州狗市的历史，几乎滁州的每位出租车司机都能说上一两句。

滁州人赶大集的历史，最早能追溯到清末民初时期。那时候每逢农历三、六、九，滁城及周边的百姓就会从四面八方汇聚到当时的猪市巷，买卖牲畜、家禽和生产生活物资。后来，说书的、唱戏的、耍猴的、做小吃的民间艺人陆续加入，规模越来越大。

随着城市发展，滁州狗市也经历几次搬迁。从东关外五孔桥东，到南湖环湖路旁，再到铜矿大转盘以及清流路与创业路交叉口。

2018年，滁州全面启动全国文明城市创建工作，为规范管理，将狗市迁至当时略显僻静的紫薇中路，还为其挂上了“滁州花鸟鱼虫市场”的招牌。

在当地人的感受中，滁州城区范围越来越大，滁州狗市也越搬越偏。这从一个侧面说明，如此大型集市对于城市

管理而言也许本就是老大难问题。

2025年下半年，在各类社交平台上，记录滁州狗市烟火气的短视频走红，视频点赞量过万，评论区满是“想去打卡”的留言，这样的集市又唤醒了大家对烟火气的渴望和回忆。

自媒体的热度也让旅行社看到了商机，不少周边省市旅行社设计到滁州的旅游线路，滁州狗市门口也挂出“滁州打卡三件套”的巨幅宣传海报，逛狗市、观天鹅、游醉翁亭的特色旅游线路应运而生。

根据当地公布的数据，自2025年12月以来，每周日滁州狗市的客流量峰值突破10万人次，最高达15万人次。

但显然，这样的泼天流量，光靠一个滁州狗市很难接住。

细细分析，滁州狗市的这波流量对滁州城市发展的直接带动作用有限。周边市游客往往早上出发，逛完狗市后下午便返程，很难产生餐饮、住宿等衍生消费，滁州其他景区也很难承接更多溢出效应。

反之，短时间内涌来的巨大客流给滁州狗市的市管管理和滁州市的城市治理带来挑战，若无法有效应对，反倒有损城市形象。

滁州为迎接各方来客已经展现出十足诚意。滁州开放狗市周边道路供游客免费停车，经营场地也在拓展，4座停车场正在改造建设中，届时将新增车位3000余个。每个周日，交警、特警、市场、市容、街道等部门都会集结近300人，组成专项管理专班驻守市集，从交通疏导到秩序维护，全方位保障游玩体验。

滁州狗市当然要被留下，还要越管越“活”。为更多摊贩留下养家糊口的平台，也为城市居民留下烟火气的来处和乡愁的归处。

但老市场的管理不能用老办法，传统消费方式重新焕发生机需要全新思路。接好滁州狗市的流量，滁州下一步如何出招？不妨多些宽容，留足期待。

一个战略，四个省市，十座万亿城

长三角一体化绘就发展新图景

数说长三角

本报记者 崔艺林

2025年，沪苏浙皖三省一市GDP初步合计达34.66万亿元，占全国比重升至24.7%，四地增速全部高于全国平均水平，区域内“万亿城市”扩容至10座。长三角正以一体化之笔，绘就高质量发展的时代画卷。

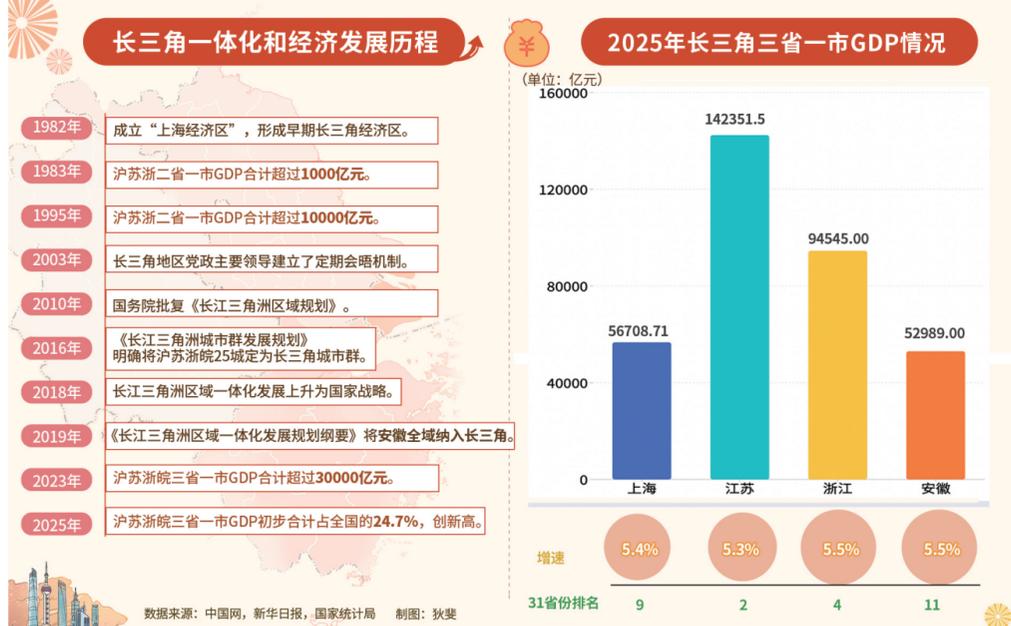
经济数据背后，是雄厚的产业基础。长三角地区拥有我国乃至全世界最齐全的工业体系，集聚了全部41个工业大类，形成了“传统优势+新兴战略+未来前沿”的三层产业体系，是全国产业体系最完整的区域之一。

长三角还是中国科技创新的策源地，26个国家先进制造业集群，长三角占全国的近1/3；全国589家科创板上市公司中，有282家来自长三角。大飞机、新能源汽车、船舶海工……这些“硬核”产业在长三角协同并进。

可以说，长三角的发展，已成为观察中国高质量发展的重要窗口。

在长三角，光大飞机这个产业集群，就汇聚了千家产业链相关企业，工业产值突破千亿元，全国超过1/3的大飞机机体配套供应商都集中于此。

冲积而成的长三角因地理相近、人文相亲，早就蕴含了协同发展的基因。2018年，首届中国国际进口博览会开幕式上，习近平总书记宣布支持长江三角洲区域一体化发展并上升



为国家战略，这不仅是政策升级，更是对这片土地数十年不懈探索的最高肯定。2019年，《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》印发，安徽全域正式纳入长三角。

从长三角一体化发展高层论坛，到“一带一路”高质量发展促进会，再

到各类产业联盟和合作协议，这些年来，沪苏浙皖不断完善一体化发展的体制机制。顶层设计，不仅为产业协同提供了坚实的制度保障，也确保了政策的协同、区域分工的落地和创新资源的顺畅流动。

省际“断头路”清零，200多项政务

服务跨省通办……长三角一体化，早已不是停留在文件上的宏大叙事。它正在通过一个个具体的产业案例和政策措施，变成实实在在老百姓看得见、感受得到的变化，更将长三角锻造成一个更具韧性、更富效率、更强竞争力的“共同体”，奔赴下一场全球竞争。

名校博士和职高学生都应该有美好的未来

随便说说

本报记者 朱凌君

曾被称为“求学逆袭王”的周信静有新消息。他作为股东之一的人工智能科技公司近日成立，这位从职高走出的麻省理工博士，如今入局人工智能创业赛道。

与此同时，“周信静效应”持续发酵。周信静的母校温州市龙湾区职业技术学校介绍，前来咨询招生的电话络绎不绝，不少家长在咨询时都会主动提到他的故事。他的表弟去年也报考了龙湾职高，目前是该校25级工业机器人专业班的学生。

他们，都有美好的未来。

回顾周信静的求学经历，颇为励志。2009年，中考失利的他进入龙湾职高计算机专业学习，此后进入浙江经贸职业技术学院学习。毕业后，周信静通过专升本考试进入杭州电子科技大学学习，之后又考入浙江大学读研。研究生期间，他曾以第一作者身份在数据库顶级会议发表成果。2020年，他成功被麻省理工学院计算机专业录取为博士研究生，师从数据库领域图灵奖获得者迈克尔·斯通布雷克。

但在很长一段时间里，职高、中专通常被视为一种无奈选择，被贴上与名校无缘的标签。误解背后，反映出长期以来社会对于以职高为代表的职业教育认可度有限。周信静身上“麻省理工博士”和“职高毕业生”这组反差极大的关键词，正好打破了这组刻板印象。

不过，正如龙湾职高在发文中提

到，职高从来不是人生的“黑历史”，也可以是成就梦想的“成长起点”。

记者采访过“00后”刮腻子世界冠军马宏达，他曾在世界技能大赛上为中国队在该项目实现了金牌“零”的突破。还有“焊工儿子”丁澄洋，他的父亲丁卫松是浙江省首位获得正高级职称的技术工人，丁澄洋16岁破格成为浙江省最年轻的焊工技师，父子二人同获“全国技术能手”。马宏达和丁澄洋都经历过中考失利的迷茫，但在找到方向后逐渐崭露头角，一步步走到行业顶尖。从某种意义上说，他们也都是各自领域内的“周信静”。

近年来，职业教育正在成为很多人的“主动选择”。在长三角多个城市，职业学校招生持续火热，其中不乏高分考生报考。以杭州为例，“中职与本科一体化人才培养”项目热度逐年攀升。

这些变化背后，是职业教育体系的持续升级。职业学校以就业为导向，不少学校紧贴数字经济、智能制造、人工智能等产业方向，优化专业设置，提升办学质量；另一方面，学历提升通道持续拓宽。去年7月，南京工业职业技术学院被列为硕士学位立项建设单位之一，有望成为全国首所拥有硕士点的职业本科院校。

换句话说，未来的“周信静”们，或许不必“换赛道”，在职业教育体系内，也能一路走到硕士、博士阶段。在此之前，不妨多一点关心，少一点误解。无论是麻省理工博士，还是职高毕业生，差别只是路径不同，而非价值高低。一个更健康的教育体系，本就应该允许许多条道路并行，而不是把少数成功者包装成例外。

未来，当“周信静”们的“逆袭”不再成为新闻，那才意味着，我们终于放下学历偏见，真正“脱下孔乙己的长衫”。