

提起珠江路,南京人就会想到“雄狮”和“百脑汇”,就会想起在某一个店铺,讨价还价,选购自己第一台电脑的情景。

在南京,几乎没有人不知道珠江路。在国内,这条路也是名声显赫。“北有中关村,南有珠江路”,这是一个阶段国内电子科技行业界的共识。珠江路的电脑价格,可以影响甚至左右整个华东地区的电脑市场。

每到双休日,珠江路总是人头攒动。年轻人、中年人和他们身边的孩子、男人和女人,在互联网时代,一个互联网产品的聚集地,总是充满了熙熙攘攘的“时代气息”。

但是不可预知的是,“马云”来了,电商来了,珠江路原有的价格优势很快被蚕食殆尽,于是,不可避免的萧条来了。

怎么办?转型。

现代快报记者 陶魏斌 王玲玲 毕良宇



在电话号码还是7位数时,珠江路在一定程度上就已经能和中关村平起平坐了 CFP供图

从大卖场转型创业街;从电脑风暴到头脑风暴

# 珠江路裂变

## 起步

### 一家公司带动一个产业入驻

2000年夏天的一个晚上,35路公交车踩着点儿抵达了终点站——集庆门。

“哗啦”,车门打开的一瞬间,浙江人朱利华在夜色中下了车——只身一人,兜里揣着几百元钱。这是二十出头的他第一次来南京。此时已经是夜里10点多钟,街上只剩下昏黄的路灯和偶尔穿梭而过的车辆。

就在朱利华思忖着那一晚上去哪儿落脚的时候,街对面一家主营打印机、复印机安装、维修的培训机构明晃晃的招牌吸引了他的目光。

几天后,在简单学习了如何安装、维修办公电脑设备后的朱利华,马上奔向了珠江路,成为珠江路上近万名电子卖场从业人员中的一员。

此时的珠江路,早已今非昔比——全南京80%的电脑店都聚集在这条全长不足4公里的马路上,每天的营业额超过5000万元。

2000年前后珠江路的辉煌是当年万亚平们想不到的。

万亚平被称为当年珠江路上第一个“吃螃蟹”的人。1990年,他带着江记电脑公司落户珠江路。这是当年南京商业圈子里的一个重要事件。江记电脑公司是当时南京最早也是最大的电脑公司之一,它的选址落户,具有某种风向标的意义。

作为公司的总经理,万亚平当时有好几个选址方案,彼时南京市政府考虑要把洪武路发展成为电子一条街,玄武区政府在珠江路上几次碰壁后,又新提出了规划,要把珠江路建成电子科技街,而那时候的湖南路已经初步形成了商业街的规模。

看上去珠江路并没有什么优势,当时珠江路的东头是成片的军队大院,两侧又没有通向闹市区的道路,再加上历来不是商业街,人们习惯购物的地点也不在这里,要想在短时间里聚集起像太平南路、湖南路那样的人气并不容易。

不过最终,这位科研人员出身的老总选择了珠江路。

这是一个冒险的选择,也是命运给珠江路的一个机会——当年,在江记电

脑的带动下,20多家电子电脑企业陆续进驻珠江路。到1991年,珠江路上的电子电脑企业达到了44家。又过了一年,珠江路上成立了珠江路电子行业协会,企业总数达到98家,年销售总额达到3亿元。这个数字几乎与北京中关村的电脑企业不相上下。

当时《中国电子报》的一个记者不相信,只身一人跑到珠江路,当他一走进电脑城里,就被眼前一个个忙碌的场景迷住了,回去之后兴奋地写了一篇“北有中关村,南有珠江路”的报道。

这篇报道的影响,除了给南京人带来自豪感之外,还吸引了全国电脑商的眼球,据说当时就有90多家电脑企业看了这篇报道后跑到珠江路,也想在这个地方给自己占一个位置。

曾经几度迷茫的珠江路一下子找到了自己的方向,珠江路成为南京城里最热闹、也最时髦的地方。

## 发展

### “南京人买电脑到珠江路”

在上世纪90年代我国迎来了家庭电脑时代——大家都以拥有一台电脑为荣。国家的一个统计数据称,在1994年,普通中国人在这一年把210万台电脑从电脑城搬到了自己的家里,这个数字比此前10多年加起来的还要多。

北京中关村南边一块巨型广告牌上写着“中国人离信息高速公路还有多远——向北1500米”,这是中国第一个互联网接入服务商“瀛海威时空”网络的广告,此时正是1995年。

留美归国的张朝阳在《连线》杂志专栏作家尼葛洛庞帝、风险投资家的支持下,中国首家以风险投资资金建立的互联网公司——爱特信公司成立。其网站分类搜索“爱特信指南针”,结合中国传统文化中的“之乎者也”改名“搜乎”,后再改为“搜狐”。不久,尼葛洛庞帝的《数字化生存》在中国出版。

即使到了现在,很多南京人回忆起珠江路时,第一句话都会说,我的第一台电脑就是从珠江路买的。

除了社会环境的变化,珠江路当年的发展也有其独特的自身优势,珠江路当时周围科研院所集中,西接南京大学,

北有东南大学、南京林业大学、南京科技中心、中科院南京分院、江苏省计算机技术研究所等,南靠熊猫集团,东连南京军区总医院(全国医疗电子技术中心)、海军指挥学院等院所,高中级人才集中,实力雄厚,科研成果丰硕。

为了解决珠江路建设初期全街开发较慢、网点容量太少的问题,玄武区在《南京日报》的头版头条刊登消息,称将减少珠江路企业区占股份,强烈地表达了加速发展珠江路的决心。

这篇报道一石激起千层浪,让那些对珠江路发展还有一些疑虑的投资者和企业老板放了心,结果是他们都大笔掏出真金白银在珠江路上盖楼建厦。电子商城一家接着一家开门迎客。大名鼎鼎的雄狮电子商城、玄武科贸世界、珠江电脑中心,包括太平洋电子商城就是在这个时候成立的。

1996年前后,根据政府的规划,原来在珠江路上的工业企业全部搬出珠江路,珠江路上经营电子电脑的公司达到了90%以上。

正是借着“天时地利人和”,冷清了百年的珠江路一飞冲天。

## 爆发

### 左右华东电脑市场

每天早上8点半,高俊准时来到他位于珠江路355号的通济耗材店,开始一天的工作。在这家40多平方米小店的最里面,是高俊的办公室,他在这里一坐就是16年。从开店第一天起,这张办公桌就已经在这里了,如今边角的油漆早已剥落,露出了里面的木质。小店的两侧,摆满了硒鼓、墨盒、碳粉、打印机、复印机、打印纸等产品,此外别无其他。

高俊是在1999年来到珠江路的,专做电脑耗材。5年后,他的生意达到了最高峰,“一个月的营业额可以达到几百万元”。经常早上还没开门,门口已经等起了排队的人,而他自己整天就忙着骑着自行车去送货。

朱利华则是在2002年向朋友借了5万块钱,在珠江路上的金光阳电子商城一楼租了个20平米左右的包间,经营打印机、复印机等办公设备。

那时候,珠江路做这一行的人还不

多,朱利华和另外四家店基本控制了整个珠江路的打印机市场。

2003年,有了一定的客户基础之后,朱利华拿下了珠江路脑海电子商城一楼最大的店面。“当时租金大概十四五万的样子,太大了没人敢拿,我就拿了”。

这一年,朱利华的女朋友彭虹娟也从浙江来到了南京。

“每天早晨7点多钟,我就骑着自行车,从我们租住的水西门那边载着她一起到店上来上班。”这成了两个人爱情故事中最浪漫的记忆。“那时候路边的风景很美,路上也没什么车,早晨的空气也特别好……真的很浪漫”。

回忆的美好,是因为很快这位年轻的小老板即将迎来自己生意的黄金时期。2003年时朱利华的打印机虽然好卖,但是每一台赚的钱并不多。真正开始赚钱是2004年的时候。当时,一名爱好摄影的老客户有打印彩色照片的特殊需求,让朱利华洞察到了激光彩色打印机的市场。

“从广东那边以五六千一台的价格拿过来,转手就能赚个2000多元”。激光彩色打印机让朱利华攒了人生的第一桶金。

随后顺风顺水的五年时间里,朱利华轻轻松松赚到了两套房子。也就在这期间的2008年7月24日,CNNIC发布报告显示,中国网民数量到当年6月底为止,达2.53亿人,首次超过美国排在世界第一位。此外,中国CN域名注册量也以1218.8万个超过德国“.de”域名,成为全球第一大国家顶级域名。

珠江路火热的生意同样也让张巧红尝到了甜头。

时间倒回到十年前,那会儿的张巧红还是公司里的一名驾驶员。她在雄狮电子城上班的丈夫发现很多人在珠江路上做电子产品都赚了不少钱,两人一合计,就都下了海。2005年,他们在淮海3C广场的二楼租了个包间,做起了硬盘、电脑装配的生意。刚进入淮海3C的时候,店面位置还要靠后一点,不过那儿即从位置不好,一个月的净收入过万也是很容易的事。

无论从哪个角度看,从2000年到2010年的这十年,是活跃在珠江路上的人最美好的记忆,人们每天都兴奋地谈论着当天的销售业绩,而他们的一举一动,也都影响着整个华东电脑市场的价格走向。



电商给了珠江路沉重一击,转型已经变得刻不容缓 现代快报记者 顾炜摄

## 萧条

### “马云”来了,产品卖不动了

不过也是在这个十年里,杭州一个叫马云的小子男人推出个人电子商务网站“淘宝网”,时间是在2003年,当年的下半年,阿里巴巴推出支付宝。

谁都没想到的是,这家当时并不知名的公司会成为全球最大的C2C电商平台,被认为是杀死诸如珠江路传统电脑卖场的主要“杀手”。

在百脑汇旁边开便利店的邓师傅最早嗅到了危险的信号。他那间不足20平米的小店营业额已经从每天几千元跌到几百元,而租金却从2002年的每平方米4000多元一年变成了现在的10000多。邓老今年52岁了,除了便利店老板的身份外,他还是百脑汇电脑商城的一名维修师傅,这个工作他干了15年了。

10年前他嫌百脑汇里人挤人,“电梯上满满的都是人,我扛着梯子维修根本找不到路走”。然而,10年后的今天,他开始担心自己还能不能在这儿安然地退休。“在早些年,要想在百脑汇拿店面,没有关系想都不要想”。而现在,奶茶店、快餐店在百脑汇越来越“喧宾夺主”了。更让邓师傅觉得不对劲的是,从今年开始,珠江路两边的餐饮店变得越来越多,很多餐饮店没开几个月就又换了新的招牌。

朱利华也已经明显感受到了黄金时代的一去不复返。因为业务量缩减,他的员工数从最多时的几十人变成现在的一个人,店铺面积也从一百多平缩减成了现在的十多平。从去年6月13日,朱利华的店开始实行每周日休息一天的制度。这在以前是完全没法想象的。

以前忙到坐下来的机会都没有的朱利华最近在琢磨两件事情:一是现在到底做什么赚钱;二是要写本自传,从1987年上小学四年级的时候开始写起,把自己的故事都写下来。

对比现在的收入,张巧红也称“只能和上班差不多”。即使这个水平,也算得上是这一行比较好的了。因为从2013年开始,曾经一铺难求的卖场里面,就陆续有位置空了出来。两三家一起“併包间”的情况也变得多了起来。

咄咄逼人的电商压缩了商家的利润空间,上涨的房租增加了经营成本

## 转型 变电子大卖场为创业一条街

对于高俊们的难题,年轻人看上去似乎胸有成竹。从大二时在珠江路赛格数码广场做兼职卖电脑到在这个广场的一楼拥有一个20平米左右的无人机演示体验区域,这是90后的黄建伟没有想到的。

得益于赛格数码广场的创客中心项目,他再也不用像2013年刚刚创业那会儿靠着自己的两条腿跑遍南京城大大小小的影视公司、广告公司推销自己的无人机了。

“玄武区这两年一直在考虑珠江路的重新定位,最终确定升级为创业一条街”。“珠江路科技街管委会办公室常务副主任陈若谷说,珠江路正在面临最严峻的一次挑战。”

事实上,除了我们见到的和电子产品相关的卖场之外,还有一个“看不见的珠江路”——珠江路还有三个科技园区,不过遗憾的是,珠江路的科技园区远远没有中关村的实力,后者几乎孵化出了八成以上的顶级互联网企业,而如果作为商贸流程市场,珠江路也逐渐被深圳的华强北盖过了风头。

据悉,玄武区政府把珠江路创业大街的建设分为三个阶段。

在今年,珠江路要打造众创空间的组织下在南艺的操场上进行了一次户外演示活动,让很多人有了近距离、直观地体验无人机的机会。

赛格数码广场总经理曹晓东称,早在2012年,他们就关注智能家居、智能穿戴、无人机应用等领域,并尝试把深圳赛格创客产品展示中心的模式引入南京。目前,他们正在通过打造创客中心,以俱乐部的形式将各个圈子的产业集聚到一起,通过不同圈子的跨界碰撞产生好的创意并最终借助企业所拥有的产业链后端资源优势,帮助创客将这些创意变为现实。

20多年珠江路的沉浮发展,回答了一个问题:抓住了市场的活力,就能获胜。10多年前卖IT电脑产品是如此,现在培养创业创客也是一样。