

编者按

40年前,义乌第一代小商品市场——湖清门小百货市场应运而生。40年间,义乌市场六易其址、十次扩建、五代跃迁,义乌从最初的小县城发展成如今的“世界超市”。围绕“义乌市场40年·我与市场的故事”主题,义乌市融媒体中心新媒体中心和专刊部面向全社会开展内容积极、真善美的稿件征集。通过述说“我与市场的故事”,挖掘义乌市场发展的点滴印记,抒写对义乌市场的深厚情谊,多维度展现义乌市场发展的进程及蕴含的精神。现将本次征稿中优秀作品刊登如下,以飨读者。

创新发展 笃行致远

——记“我和义乌小商品市场”的故事

□ 徐景春

倘若不是亲眼见证,你也许不会相信:义乌小商品市场竟然在人们心目中有如此大的影响力。我是山东济宁人,40年间,由于偶然机缘,两次走进义乌小商品市场,深深感受其与日俱增的魅力和风采。

记得1997年初冬,我刚刚大学毕业,尚无参加工作之前,有一段空闲时光,便跑到浙江义乌找同学玩。毕竟是好同学,亲密无间,性格直爽的张彬指着我那灰不溜秋、不合时宜的衣服说:“徐哥,你也快要媳妇了,不讲究穿衣着装可不成。这里离义乌小商品市场不远,正举办小商品批发促销活动,我陪你走一遭,老弟送你一身好衣服,穿得清清爽爽的,显得潇洒、气派些。”“好老弟,你眼光好,心也细,就由你为我挑买一身衣服。”我说。

张彬带我来到义乌小商品市场,处处

人山人海,南来北往商家云集,让我这个外地人大开眼界。服装批发区域,店铺一家连着一家,挂在衣架的服装绚丽多彩,在风里摆动,像万国国旗一样。这里简直是各种款式衣服的海洋,看得我眼花缭乱。我们走了一个摊位又一个摊位,终于在一家服装品牌店购买了一身银灰色的西装。

我有生以来,还真没有穿过这样舒服和有品位的衣服,身边熟悉我的朋友都说:“果真是‘人在衣裳马在鞍’,徐哥穿了这一身西装,真是一个字‘帅’!”我高高兴兴地回到济宁,家人见我“焕然一新”,很是高兴。后来,我穿着这一身新衣去应聘,一下子就被单位录取了。“这小伙是个利索人,衣着光鲜,人倒也老成持重。”这是那家公司人力资源部主任对我的评价。后来,我又穿着那身西装去相

亲、恋爱,轻松地捕获女友的芳心。

2018年,我再次踏上义乌之行。原来,妻子好朋友杨女士公司辞职后开了服装店,但生意一直很惨淡。正当杨女士心灰意冷之时,妻子无意中聊起我在义乌小商品市场买西装的旧事。于是,一个周日,我和妻子陪杨女士一块来到义乌。

“天南地北的衣服,这里应有尽有,我和不少店主、老板交流,真长见识了!”杨女士兴奋地说。我故地重游,却像来到一个新地方,变化太大了。露天大棚没有了,高楼大厦拔地而起,义乌小商品市场规模宏大,国际、国内品牌荟萃,批发区里华灯璀璨,生意极为火爆。“义乌小商品市场真大啊,我一个人来一定会迷向的,”妻子说,“这次我们要多买些衣服,也让你美上一美!”

更令人欣慰的是,这次采购彻底改变杨女士的命运。自此之后,她经常从义乌小商品市场进货,更喜欢来这里走走逛逛,观察服装市场的行情和动向,生意也越来越做大。

“我是看着义乌小商品市场由小变大、由弱变强、一天天发展起来的。我在这里经营,与小商品市场共进退、同发展,经过这些年的打拼,终于站稳脚跟。”义乌小商品市场一家店主孙女士对我们说。

创新发展,笃行致远。目前,义乌小商品市场依然具有强大的影响力。这个市场永远保持着与时俱进、勇于创新的精神风貌,实现由量变到质变的巨大变化,一个走向全世界、知名的义乌小商品市场品牌树立起来了,为浙江省乃至全国经济社会发展起到重要的引领作用。

义乌市场,四十年 谱写时代的风雅颂

□ 何军雄

(一)

小商品琳琅满目,缔造着义乌市场的辉煌以一阙春辞的力道,为城市发展助力四十年不朽脊梁里,义乌市场风华四溢光辉灿烂,和着历史的脉搏肆意弥漫久远的人文史记,镌刻小商品市场的荣耀在中华的版图上崛起,大写成一部典藏将尘世所有的繁华逐一雕琢、打磨、传递无数盛景,用强大的鼻音呼出,义乌市场四十年赫赫战功,足以将商品乾坤扭转丰硕的成果,连同义乌市场的词牌名弘扬款式各异的小商品,占据中华的一席之地义乌市场的青春魅力,散发出纯真和斑斓

(二)

义乌市场的兴盛,是时代进步的缩影和见证碧波成中华经济浪潮中不可或缺的一部分承载起历史重托,四十年孕育出磅礴的功勋以小商品的无比璀璨,将城市的美誉传递遍布祖国的大江南北,以及海内外核心市场犹如血脉一般,途经商品流通、交易、批发缔造骄人的业绩,彰显义乌市场的博大临摹写意,用素笔轻描淡写出一座商品丰碑伫立于商业顶峰四十年,改写繁华锦绣沿着历史的足迹大踏步奋勇前进、号令群雄

(三)

华章巨著,难以描述义乌市场的浩瀚无边纵观商品行业的繁荣昌盛,四十年不负韶华铿锵有力,步调一致,朝着商品的前沿递进引领时代潮流,用内心的澎湃缔造着光辉从起初单一的经营模式到如今大规模的容积义乌市场的发展史就是祖国日益发达的神经商业巨头,驾驭历史的进程,以商品销售轰动华夏的每一个角落四十年里程碑在中华依次蔓延,成一种商业的典范和坐标

(四)

义乌市场犹如一个红色的斑点,向八方延伸商品的大写意,是四十年顽强的毅力斗志在中华大地上舒展开筋骨,占领主导地位商品市场,就是义乌对外的一张名片和王牌用四十年的沧桑,将时光的隐喻描绘蓝图从小作坊到大染坊,从摆摊设点到规模生产义乌市场的华丽转身,是时代荣耀的产物每一件商品,都汇聚着义乌人的心血和汗水铺满丝绸的道路上,满是义乌市场的激情四十年,成为一个完美的转折和崭新的起点

(五)

义乌市场,带动着中华小商品的苍茫和并进让每一个消费者都倍感温馨,家园情怀在四十年的征途上攀升,款款深情件件真挚流连忘返的足迹,踩过义乌市场的门庭车流穿梭,成一种商业文化底蕴的波澜壮阔以商品的集散地,攀岩成一部大百科全书汇集能量,为义乌市场四十年的荣耀让道在衣食住行中,领悟这人间至美的景致绚丽每一件商品的背后,是义乌市场付出的艰辛

(六)

四十年,义乌市场走出一条可持续发展的路子海纳百川,缔造着中华小商品行业的神话崛起兴盛的瞬间,将美与辽阔依次播撒开来商品的诗海里,堆砌着尘世所有的词藻为义乌市场的荣耀著书立传,弘扬时代风貌和着一缕清风,朝着祖国的方向抒情雅致犹如江南风情一般,将美学的神奇向外布施义乌市场,四十年不懈努力,开拓创新致力于小商品的展示,以内心的浩荡而悠远四十年来,义乌市场为华夏商业助力新功



陈焕 摄

我眼中的义乌市场

□ 王树浩

卡塔尔世界杯足球赛激战正酣,百忙之中,老同学因公务由中东回国,我意外发现,他身穿的休闲运动装上,竟赫然标注“中国·义乌”四个靓丽大字。同学察觉我惊奇,他介绍说:“为解决疫情之下境外商家无法现场采购、线上展示体验感不足等难题,义乌建起一个个微型‘义乌市场’海外仓。所以,即便我在卡塔尔,也能买到这身物美价廉的运动装。”一席话,令我油然想起了义乌市场。

40年前,我还在故乡小学读书,村供销社缺乏各类日用百货,且品种极为单一。冬闲时节,偶尔村里会有操着南方口音走街串巷的货郎过往。上些岁数的货郎手摇拨浪鼓,胸前挎着平面镶嵌玻璃的大木盒,身后背个鼓鼓囊囊的旅行包。正方形盒子内,摆着发卡、打火机、玻璃球、指甲刀等琳琅满目的小商品,同样的商品,每件都要比供销社卖得便宜。于是,每逢村头响起拨浪鼓,便会引发人们争先恐后簇拥

着疯抢。从见多识广的大人嘴里,我初次知道货郎来自遥远的浙江义乌,他们靠自己的脚步丈量祖国大地,走遍城乡各个角落。

时光辗转到30年前,我有幸成为一名省城念书的在校大学生。青春年少,正是萌生爱美的年龄。同学们开始学大人的样子,穿西装、扎领带,出身农家的我还从没穿过皮鞋。就是在这位卡塔尔工作的同学指点下,我们一块去了石家庄南三条集贸市场。在那里,平生头回开了眼界,各式各样商品堆积如山,囊括人们衣食住行全部所需。长街两侧鳞次栉比的店面,可看见“浙江义乌”四个鎏金大字。来自四面八方批发采购的商贩,将店铺里外围个水泄不通。挤进其中一家皮鞋专营店,不用讨价还价,便以远低于零售的价格,仅花50元买了双真皮鞋。皮鞋配白袜,穿在脚上舒适、体面、暖和。后来才知晓,乘着改革开放的东风,义乌小商品市场

已在国内各大中城市完成经营布局,成为零售商采购日用百货的首选之地。

岁月葱茏,大概20年前,我所居住的冀东南小县城,已有不少于十家义乌人开的商铺。精明强干、吃苦耐劳的义乌人远走他乡,在华夏大地处处生根发芽、开花结果。他们以独具眼光捕捉难得商机,弥补北国小城市匮乏的各类短板弱项。小城眼镜店、鞋帽店、竹器店、玩具店、饰品店,凡生意红火的店铺,几乎共同拥有浙江义乌这个文化符号。借助南北经济文化交流互通共融,他们从小商品批零伊始,带来南方先进的商业运营理念。从零售回溯到批发,从批发延伸到建厂投产,涵盖运输、物流、餐饮、住宿多个环节,完整全产业链条,为大家提供数以万计的就业岗位,真正拉动市场经济发展繁荣。

历史巨轮滚滚向前,最近10年间,就在我的居所周边,连续开了三家两元店。店面不是太大,但商品种类齐全。消费者走进任意一家店铺,足不出户,便能

买到各式各样的生活必需品。两元钱在现代人手中不算什么,新奇鲜见、物超所值,谁能不喜欢?这些年,尤其节假日,两元店内川流不息的身形,几乎成为小县城的独具景观。临近春节,锅碗瓢盆、笔墨纸砚、鞋帽腰带、饰品电器等供不应求,常常抢购一空。每个傍晚,停在店前卸货的物流车上,清晰写着浙江义乌。适应市场需求,他们还在乡镇村庄开办简易分店,将各类商品直接送到所需百姓的手上。

40年披荆斩棘,40年正道直行,我眼中的义乌市场,从湖清门小百货市场起步,得益于党和国家以经济建设为中心的好政策,一路走来,脚步铿锵,现已发展成为全球最大的小商品批发市场。作为展示中国经济、中国制造、中国精神的世界小商品之都,繁忙与开放恰是义乌市场的永恒主题。伴随党的二十大胜利闭幕,我们坚信,后疫情时代正在逆势上扬的义乌,必将继续领跑世界小商品批发市场,为经济社会高质量发展贡献义乌力量。

义乌市场,我畅游商海的舞台

□ 王纪强

爷爷、父亲、我们兄弟,我的大儿子,都是把义乌当故乡了。义乌市场是我们四辈子的依托和战场。生意,做得如此红火,得益于义乌市场这个大平台。

我已经五十好几了,与义乌市场相伴相随,竟然40年了。

我是开五金店的,打爷爷辈就经商,财力微薄,走的是小单,跑义乌几成家常便饭。反正义乌有啥,我卖啥,只不过从过去单纯一两种商品到囊括工艺品、饰品、小五金、日用百货、雨具、电子电器、玩具、化妆品、文体、林业、副食品、钟表、线带、棉巾、纺织品、领带、服装等小商品。

那时候,跑义乌很不容易,坐火车直接从淄博去义乌的车很少,我总是提前

准备,从济南坐绿皮火车去义乌,常常黑天白夜的坐车,那个辛苦就别提了。

在义乌市场,要跑店,一溜儿的店,得仔细看,比较商品品种、质量、价格。批发,讲究的是量大小,当时,我跟随父亲逛店,一天走下来,价格单搜集了厚厚一摞,回到小旅馆,顾不上吃顿好饭,爷俩把厂家千挑万选,最终选出几家定夺。

那时候,还不兴配货。自己雇车,成本也是选最低的。当时存在两难的抉择,自己带车去,很不合算,从义乌当地找车,也是成本太大。以后,每逢我进了货,都是与山东、江苏、安徽等地的朋友拼车,合伙带货,这样账就好算了。

以前去义乌进货,都是自己跑,那个

年代没有网络,不像现在一样,网上订单、比价、质量都一目了然。最早临淄的西山村有南方长途货运业务,往往把山东的产品运往南方,回来的时候,空车浪费,就捎带点货物回来。我与他们联系好,有就近路过义乌市场的,电话约好单,这车顺便就给我捎货。

如今就不用这么麻烦了,义乌高速公路四通八达,货车南来北往。网上订货,网上发单,再也不用亲自跑了。只要与义乌市场店家联系好,订好,就万事大吉。

义乌市场进货渠道是透明的,童叟无欺,这比以前自己跑市场要省事不少。义乌市场是全国最大的,如今淄博义乌小商品市场经营多年,小的东西,价格、质量相差不大的,可就地解决。大的单,

质量、售后要求高的,我还是坚持从义乌市场进。

义乌市场是商品的海洋,应有尽有。一区、二区、三区、四区、五区,我是常客,老婆卖服装,我陪她去篁园市场,也如回家一般。

在义乌市场,摸爬滚打多年,也有了不少朋友。每逢去,待几天,除了交流义乌市场的变化,满口就是生意经。

刚开始,义乌话听得云里雾里,谈生意丈二和尚摸不着头脑。久而久之,入乡随俗,义乌话,也能略懂一二。

义乌市场,40年不惑,你正风华正茂,我的心态一如你一样朝气蓬勃。

义乌市场,我人生的舞台,我商海的知己,今生有你,每天都是喜滋滋的。

