

义乌小商品市场走过40年,听4位新闻当事人讲述—— 人生,和世界超市紧紧相拥

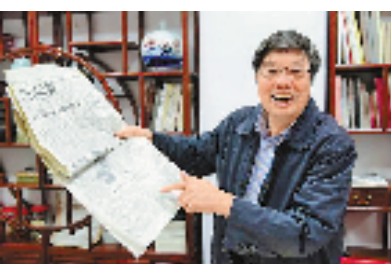
本报记者 肖淙文 杜羽丰 何贤君 叶梦婷

走进义乌国际商贸城,如同闯入一座硕大的迷宫。街灯照亮望不见头的街巷,数不清的店铺分布其间,像块块魔方拼图,推出一个五彩斑斓的世界。从皮筋、钥匙扣到红酒和大力神杯,无论推开哪一扇门,都能看尽一种商品的“前世今生”,再倒上一壶茶,每位店主的生意经都能谈上三天三夜……

40年前,地处浙江中部的义乌在全国率先创办了小商品市场,开启了“兴商建市”的征程。从最初的“鸡毛换糖”,到如今第六代市场呼之欲出,“小商品王国”的兴盛发展,离不开改革开放的春风,离不开领导者的胆识和智慧,也离不开所有“市场人”的奋斗与拼搏。

在义乌市场建设40周年之际,记者从书写市场变迁的经典新闻作品中,寻找到4位不同年代、不同领域的市场见证者,透过他们的故事,解密义乌市场的发展密码。

书写“鸡毛换糖”往事



杨守春翻阅当年的《浙江日报》。
拍友 时补法 摄

“春节前后,大地白雪皑皑。在那很村很树之间,鸡毛换糖的拨浪鼓响得清脆悦耳。这鼓声已经八年不闻,如今听起来格外诱人。”

那场大雪下在43年前。
1979年3月24日,十一届三中全会刚过去3个月。一篇名为《鸡毛换糖的拨浪鼓又响了》的文章,刊登在了当日《浙江日报》第2版。洋洋洒洒两千余字,如平地一声惊雷,勾起了社会各界的争论。

署名,是一个叫杨守春的名字。“一笔账算出来三个利:一利国家,二利集体,三利社员自己。”文中言简意赅的一句话,就像水缸里撒下的明矾,“鸡毛换糖”的是非功过一目了然。

写下这篇文章时,杨守春28岁,刚刚成为义乌县委办公室秘书兼报道组成员不到一年。时隔43年,这篇报道被广泛认为是义乌小商品市场的“第一声呐喊”。正是这一声呐喊,为义乌“敲糖帮”正了名,也为当时已萌发的义乌小商品经济燃起了一把火。

成稿之前,杨守春便心知可能引火烧身,思虑很久,仍决定为众人抱薪。杨守春回忆,党的十一届三中全会后,对“鸡毛换糖”行为的态度虽然有了冰雪消融的迹象,但禁令并未消除。农家孩子出身的杨守春深感农民不易,“要不是因为穷苦,谁会愿意离开家乡走街串巷呢?”

为了写好新闻稿,杨守春蹲点在廿三里,就住在半屋子堆满鸡毛的村民家隔壁旅馆。身背压力,当时的县委书记王明新为他解过围,至1982年,后来的县委书记谢高华也替他正名——“敲糖换鸡毛”不是我们义乌甩不掉的包袱,

而是振兴义乌经济的一大优势。1982年4月,谢高华调任义乌县委书记,作为常陪书记下乡的工作人员,杨守春一同见证了义乌市场的诞生与发展。

1982年8月25日,这是一个义乌人永远会记住的日子,这一天,义乌县稠城镇整顿市场领导小组宣布9月5日正式开放湖清门“稠城镇小百货市场”,专门划出与新马路接近的湖清门一带让做小商品的摊主摆地摊。

改革并非一蹴而就,长久的禁令开了一个口子,阵痛随之而来。民间仍有反对的声音。如同当年那场大雪后,思想的坚冰是一点点融化的,市场的大门打开时亦如是。

1983年,杨守春周末跟着时任县委书记谢高华到佛堂王宅宝山下乡调研,路过一家代销店门口,同行的工商部门负责人看到村里居然有两个代销店,马上把店主叫出去责问。当时行政村超开代销店是违法的,但谢高华立马制止工商部门负责人,说道:“他能生存,说明就有存在的需要,你管他干嘛?”时隔余年,全国就发布了废除执行不合时宜的此类工商法规。

至今,杨守春仍忘不了与谢高华的一段对话。面对外界压力,谢书记曾问他:“小杨,你怕不怕?”犹如当年一腔孤勇以笔为枪,他坦然道:“书记,你不怕,我也不怕。”

1984年,成为义乌县委常委、宣传部部长的杨守春,从义乌“鸡毛换糖”的沧桑浮沉中探寻规律,牵头提炼出了“勤耕、好学、刚正、勇为”的义乌精神。“现在我还想加上‘包容’‘精进’四字。”杨守春说,市场经济没有围墙,义乌的包容使其把生意做到全世界,而从不停歇的探索和跨越,让其40岁仍饱含青春活力。

这份“勇”与“谋”延续到了第六代市场,这座新市场将从展示型贸易向服务型贸易转变,来自全球的采购商可在商城中“一站式”采购、休闲、生活。得知11月25日,国际商贸城五区西侧,全球数贸中心即将破土动工,杨守春如同看到自己一直陪伴成长的孩子跃上了人生新台阶。



1982年前后的杨守春。 受访者供图

杨守春: “为民请命书” 叩响商品经济之门



1979年3月24日《浙江日报》刊登了杨守春写作的《鸡毛换糖的拨浪鼓又响了》。



刚到义乌一年的穆罕奈德。 受访者供图

穆罕奈德: 开出第一家 “老外”餐厅

穆罕奈德 “花”开义乌



2014年6月16日,《浙江日报》刊登《穆罕奈德 “花”开义乌》。

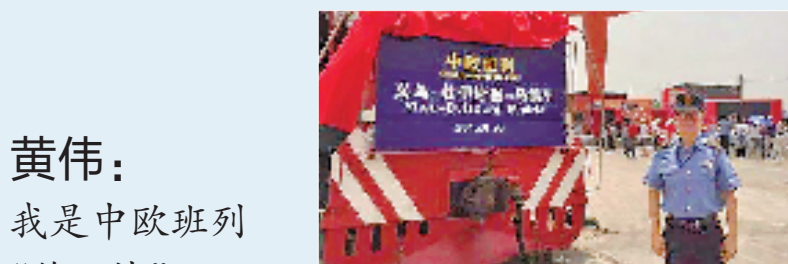


1986年,何海美(左二)洽谈生意。 受访者供图

何海美: 市场就像 我的眼睛



1993年3月25日,《浙江日报》刊登《“小商品王国”的“臣民们”》,讲述了何海美的故事。



2015年,黄伟与“义新欧”中欧班列合影。 受访者供图

黄伟: 我是中欧班列 “第一棒”



2021年11月19日,《浙江日报》刊登《“义新欧”,风从东方来》,其中讲述了黄伟的故事。

这里充满归属感



穆罕奈德(右)在餐厅忙碌。
本报记者 沈立 摄

傍晚5时,义乌市区稠州北路的贝迪餐厅门庭若市,熙攘的人群中,汉语、英语、阿拉伯语此起彼伏,混合着诱人的异域美食香气,让人恍惚不知身处何地。

有人将义乌形容为美食的联合国,这与市场的繁荣密不可分。物美价廉的小商品吸引着大批批外商前来,他们在义乌经商、创业、生活,把这里当成第二故乡,缤纷的美食文化也随之而来。贝迪餐厅创始人,约旦人穆罕奈德·沙拉比便是其中最具有代表性的一位。

“当初选择义乌,是明智的。”飘香的故事,要从20年前的那个深秋讲起。

2002年,24岁的穆罕奈德来到广州,在叔叔的餐厅里做帮工。当年10月,穆罕奈德第一次踏上义乌的土地。“房子不高,道路不宽,汽车也不多,一眼望去全是黄包车。”此时,正好是义乌第四代、第五代市场更迭之时,穆罕奈德调研了篁园、宾王市场和新建成的国际商贸城,当即决定与叔叔合伙,开起了义乌首家外国餐厅——“MAEEDA”,选址就在稠州北路235号。这里与义乌市场仅一街之隔。开业当天,当地外纷纷纷沓来:“终于在义乌吃上家乡菜了。”

彼时中国初入WTO,外商纷纷涌入义乌。作为广州店的分店,“MAEEDA”不仅慰藉了乡愁,还成了贸易的纽带,“很多要来义乌做生意的广州外商,找的第一个人就是我,接

“义新欧”通达世界



黄伟在操作机车。 本报记者 沈立 摄

“铛铛铛……”见到黄伟时,他正弯着手臂弓着腰,拿榔头轻敲车轮。“这是我的‘老伙计’东风7C-5001号型内燃机车。我每月为它清洁保养6次以上,保证它不‘生病’。”

这台内燃机是义乌西站唯一的驻站火车头。各类货物,向东通过“义甬舟”出海,向西通过“义新欧”出境,或通过铁路快速运往全国各地,都要靠它。47岁的黄伟,是中国铁路上海局集团公司杭州机辆段驻义乌西站的调机司机长,2014年首趟“义新欧”中欧班列开行,他有幸成了“第一棒”司机。

他与火车和市场的渊源,要追溯到儿时。1983年,黄伟的父亲在当时的义乌站客运行李房工作,8岁的黄伟第一次跟着父亲上班,心里藏了不少“为什么”。彼时,湖清门小百货市场刚成立一年,看到旅客托运货物,他最大的好奇是,这些物品有没有运到外国的?没想到,孩童时的天马行空,多年后一语成真。

1993年,18岁的黄伟成为一名铁路货车司机。此时的义乌站已承担起货物集散功能:广东的玩具、温州的眼镜等都在这里中转,再和义乌小商品一起运往重庆、乌鲁木齐等国内城市。

“乌鲁木齐?为什么需要这么多百货类商品?”同样抱有疑问的还有另一位年轻人冯旭斌,2010年开始接触国际物流后,他发现大量义乌小商品通过铁路和公路,转运到中亚和俄罗斯,中转站正是乌鲁木齐。

为什么不选择铁路国际联运?当了解到义乌的铁路国际联运还处于空白阶段,敢为人先的冯旭斌决定创新突破——用火车把义乌小商品卖到国外。冥冥之中,两个年轻人的梦想相遇了。

2012年2月28日,筹备两年的义乌市天盟实业投资有限公司获批成立,创始人正是冯旭斌。天盟二字,寄托了他的期望——“出天山,达欧盟”。

送、吃住、市场调研,一条龙服务。”

挣得第一桶金后,2004年穆罕奈德在义乌开起了自己的餐厅——“AOSA”。餐厅的经营状况,如同一张贸易晴雨表:尽管陆续冒出了多家外国餐厅,“AOSA”的日均客流仍不降反增,达到了“MAEEDA”时期的3倍。穆罕奈德将餐厅改名为“花”,并自己设计白色花朵的标志,寓意包容万象的幸福之花、和平之花。

这个时候,穆罕奈德也开始尝试做起外贸生意。第一笔买卖,是为沙特阿拉伯一座城市购置门牌号。通过阿里巴巴平台,他找到武汉一家工厂,从打样品到生产、运输一手操办,顺利拿下了这笔60多万美元的大单子。“产品不好可以换,平台不行可以换,物流不顺也可以换,选择永远比困难多,义乌就是这样神奇的地方。”

摸爬滚打多年,义乌给了他一种底气,在这里没有什么是不可能的。

这朵“花”甚至开了世界论坛上。2014年,在中阿合作论坛第六届部长级会议开幕式上,习近平主席讲述了穆罕奈德在义乌开餐馆的故事,生动阐述了中阿友好关系。

到2018年,“花”餐厅再次升级,面积扩大3倍,达1500平方米,并正式更名为“贝迪”餐厅,日均客流量高达2000人次。而此时的义乌,每年来采购的外商已超过56万人次,穆罕奈德这样常住义乌的外籍人士,也有1.5万人。

包容的环境和良好的公共服务让他对义乌充满了归属感。“除了做买卖,我们还可以像义乌人一样,在这里买车买房、看病、上学。”穆罕奈德说,这么多年他几乎没遇见过烦心事。无论是涉及个人的签证、就业,还是涉及经营的公安、消防,政府都把服务做到了前面。“义乌是我家,我要努力让这里变得更美好。”

此后,筹备“义新欧”成了冯旭斌的心头大事。当时,国内已有从重庆、西安等地发往欧洲的班列。2014年9月26日,习近平主席在会见西班牙首相拉霍伊时曾说,当前,中欧货运班列发展势头良好,“义新欧”铁路计划从浙江义乌出发,抵达终点马德里,中方欢迎西班牙积极参与建设和运营,共同提升两国经贸合作水平。“听到这个消息我兴奋极了,想不到我的事业竟然能与国家大战略联系在一起。”冯旭斌信心更足了,立即确定当年10月28日开行首趟“义乌—马德里”班列。

“途中万一货丢了咋办?”“经过那么多国家,各国海关通关问题如何解决?”一开始,货源组织并不理想。在10月中旬一次货源对接会上,不少企业负责人提出质疑,甚至纷纷离场。冯旭斌追到了电梯口,红着眼眶打包票:“我写担保书,途中运输、通关出问题,我来赔!”他用搏命的信心和诚意,打动了现场的企业家。

2014年11月18日,首趟“义新欧”中欧班列从义乌西站出发。车头驾驶室坐着的正是黄伟,他成了中欧班列的“第一棒”。

黄伟身后的扳车上,载着冯旭斌团队组织的82个标准集装箱。21天后,这些货物将到达西班牙首都马德里。至此,义乌小商品通过铁轨走出了国门,全球最大的小商品市场和欧洲最大的小商品集散地,通过一条铁路,连在了一起。

4个月,一趟“红酒专列”从马德里出发回到义乌,班列还没到站,车上的红酒就被预订一空。此后,回程班列一趟接一趟,义乌国际商贸城五区的进口商品馆里,摆满了乘“义新欧”来到义乌的西班牙红酒、德国奶粉……

8年来,“义新欧”中欧班列已陆续开行西班牙、俄罗斯等18条点对点直达线路,运输货物上万种,辐射50多个国家、160多个城市。截至11月23日,“义新欧”中欧班列义乌平台累计开行班列483列,发运39.7万标箱。

以梦为马,载着市场的列车,将不断开向远方……

初代个体户商海逐浪



何海美仍旧扎根在市场。
本报记者 沈立 摄

1978年夏天,电影《红楼梦》在义乌上映。影厅内座无虚席,散场的人们走出影院,仍意犹未尽。此时,一位骑自行车的少年吸引了人们的注意,他手中拿着的正是印有“宝黛钗”的相片。一张一元,十几张相片很快便被抢购一空。

其实,少年只是掩人耳目的代卖者,真正的货主是27岁的农家妇女何海美。

前一晚,何海美当兵的哥哥回家探亲,带回了这些稀罕宝贝。“谁想去卖卖试试?”无人应答。唯独何海美胆子大,说:“我去!”忆起当年,正是性子里的孤勇,为她日后的商海浮沉埋下了伏笔。

电影《红楼梦》在义乌放了三天,刨去分成,何海美净赚三十三元,抵丈夫一个月的工资,她掘到了人生“第一桶金”。通过卖照片、挂历等小商品,到1980年,何海美已赚了5万元。但即使腰鼓了,她的腰杆却硬不起来。因她做的是“地下生意”,属于标准的“投机倒把”。很多新闻报道过冯爱倩拦住谢高华的故事,为了改变东躲西藏的日子,其实何海美也留下了“农妇拦县委书记”的佳话。

1982年中,何海美售卖的尼龙袜再次被没收,正与同伴商量对策时,她忽见县机关大院附近走来了一位“眼熟”的领导,他正是后来推动义乌市场开放的义乌县委书记谢高华。“我们的货是从上海拿来的,为什么上海城隍庙可以卖,义乌就不能卖?”被拦住的谢高华抬头看向眼前的陌生女子,说道:“我回去过问一下。”他便走进县机关大院。

20多天后,何海美突然收到消息,县政府要在当时南门街的工人影剧院开会。会场人山人海,她只能站在过道听。就在这次会上,谢高华宣布,要引导农民进城经商。当年,何海美就成了第一批拿到营业执照的经营者。比她小几岁的楼香云专卖头花、头纱,年长一些的冯爱倩,经营针线百货。这些与她同时代的“娘子军”们,撑起了日后小商品市场的“半边天”。

凭借灵活的头脑、敏感的商业嗅觉,在市场迭代的洪流中,何海美不断确立新方向。

上世纪80年代末,她做出一种“爆款”打褶围巾,在市场中掀起过潮流。何海美仍像当初走街串巷时一样,愿意向大家分享技术,甚至鼓励店内员工自立门户。彼时,整个商城只有七八家围巾经营者,如今这一数字已扩展至3000余家,其中不少都曾师从何海美,义乌围巾的业务量更是占据了全球的70%。

1992年,何海美办起义乌罕美服饰有限公司,至2000年,罕美的商品已大量销往韩国、意大利等地。从内贸到外贸,开拓新市场时,她始终抱着初行人的真诚和闯劲儿。外国客商来看货,通常带着翻译,但到何海美店里,员工都能用外语沟通,这是她要求的。“沟通谈判的主动权一定要掌握在自己手里。”

顺应时代大潮,近年来,罕美相继登陆各大电商。今年71岁的何海美也从没想过从市场“退休”,她每天雷打不动地去店里转转,还要见缝插针刷上2小时抖音直播。“市场每天都在变化,一天不关注,就被落下了。”眼前的老人穿着色彩明丽的职业套装,头发一丝不苟盘在脑后,脸庞上岁月的痕迹被精致妆容掩盖,谈起市场语气铿锵有力。

“我把市场当作我自己的眼睛一样。”40年,市场精神融入骨血,做生意已成为何海美看世界的方式。有人问她,义乌市场繁荣到什么程度?我说100年里,义乌肯定是第一。”曾经弯着的腰杆早已挺直,充满了自信和底气。

