



地摊“长”成商贸城,物流之都名不虚传

如今临沂商城正在走向世界,买全球、卖全球

策划:刘雅菲 吴佳 赵艳
记者:孔雨童
视频/摄影:李欣迪 李家澍
漫画/设计:徐进 许晨

从地摊到批发市场

临沂商城的起步,最初像一棵无声无息长出的树。

上世纪60年代,十几岁的刘同光替做银饰的父亲送货时,见到过临沂最早的集市——当时,沂州路临沂展览馆门前的下坡路,上山货郎常在那里上货,时间久了就自发形成了一个集市。

后来,政府将这个集市挪到了沂河老洋桥东。刘同光再去那里送货时,地摊上已经出现了用铝制作的饰品和一些小五金商品。因为能挣到钱,附近村子的老百姓也抢着来这里摆摊。

1978年,刘同光在广播里第一次听到了“改革开放”这个词,周围的世界开始发生巨变。

彼时,先是当地“逢五逢十”的大集被改成天天开市;1982年,“跑在前头”的当地工商局出资在长途汽车站北盖起玻璃钢大棚,下面铺上水泥作为集市。后来,这处大棚彻底改变了这座城市的命运,临沂人都亲切地叫它“西郊大棚户”。

刘同光在西郊大棚门口占了很小一处位置,用一个纸箱倒扣再盖上盖布,就形成了一个简易的饰品柜台。那会儿市场里开始出现很多南方口音的商贩,也出现了各种新鲜商品,大棚里每天摩肩接踵、人声鼎沸,生意好到商人们都舍不得眨眼。彼时临沂人有句话,大棚底“除了飞机大炮,什么都卖”。

就是这一年,一直跟随舅舅在江西武宁挑货郎担的义乌人陈文彪,也来到了临沂。

陈文彪个子不高,刚到临沂摆摊时怕被本地人抢生意,于是每天把铺在地上的塑料布死死踩住,很多时候甚至不敢打开包裹。但时间久了他发现,这里的人朴实得很,也不排外,市场管理人员甚至会主动帮外地人安排住宿、划定专营区域。

先是卖扣子、搓衣板,后来开始卖简易圆珠笔,这个义乌人的生意出人意料的好。陈文彪常常坐火车来,肩背手拎的四个大包两天就卖光,然后再坐火车回去“捡货”。

当时,临沂已确定要以“以市兴市”。为解决建市场资金、人力不足的问题,政府出台了“谁出资,谁受益”政策,鼓励民间投资建市场。1986年,一个名叫水田的村子,联合工商局建起

一片曾被称为“四塞之固,舟车不通,土货不出,外货不入”的土地,却在几十年的时间里成长为全国规模最大的市场集群和物流之都,叫响“南义乌,北临沂”,并开始买全球、卖全球。

这一切,发生在沂蒙精神的诞生地——临沂。从地摊到世界,临沂走了一条怎样的路?



扫码看视频



临沂商城航拍图。刘鸢龙 摄影

一座专卖纺织品的批发市场,这也是全省第一家专业批发市场。从那天起,“临沂的市场,一天一个样”,农副产品、五金、小百货、木材、家具……各类专业批发市场开始遍地开花。

车轮跑出“物流之都”

进入上世纪90年代,伴随着质量的提升,一部分商品在地摊市场已经不能满足展示和销售需求,部分专业批发市场开始“棚改楼”。1990年,已经转行的刘同光,在临沂新时代商场二楼租了三节柜台,开始卖灯具。

一开始,刘同光像很多人一样从当地灯厂和站前市场调货,后来发现这样“做不起来”,他就去了杭州、温州,还跑去了广州。

“我们那个时候没有吃不了的苦,什么环境都能过得去。”刘同光说。付出就有收获,刘同光的灯具店开业一年销售额就超过了百万。

在刘同光天南地北跑的时候,水田村人化书勇也走出“家门”,搞起了物流。

纺织品批发市场就在化书勇家旁边,让这个农村少年幼时印象最深刻的,是这座市场给村子带来的巨变,“那时候,一个家庭只要在市场上有一个摊位,收入就够全家人生活。”化书勇说。

那时候,开着纺织品批发市场的水田村集体经济已经升级为公司,大量商户的货都来自于浙江柯桥。上世纪90年代初,线路少、商机多,但竞争大,化书勇临危受命,只身前往柯桥。商户们订好货,把货物交给他,化书勇负责将货物

从浙江发往临沂。没有高速路,全程一千一百公里要走两天;也没有电话方便联络,车子走了之后开向哪里完全不知道,往往两天以后接到临沂打来的电话,这个外出闯荡的年轻人才能放心。

后来化书勇才发现,他是临沂第一代外出做配套物流的人。“那时候不叫物流,一开始叫托运部,后来我们嫌不好听,改叫配载公司。”化书勇说。

只身跑物流的青年没有想到,十几年后,中国交通运输协会把“中国物流之都”的称号,给了临沂。

危机激发出新活力

2003年前后,临沂周边开始出现很多功能类似的批发市场,竞争加剧的情况下,因为临沂市场存在基础设施、信息落后等问题,“一路高歌”的临沂商城交易额出现明显萎缩。

彼时,临沂开始用现代物流理念和业态改造传统商贸业:政府扶植物流企业,专门建立物流园,把大批个体配载、运输业户集中起来,形成有形化的货运市场;同时,还搭配电子信息技术,搭建电子商务平台,提高交易、配送管理能力。配合现代物流流域的建设,大部分的市场也开始从市区迁移到临西五路到临西八路之间,逐渐升级成为商业综合体。

风霜难催,百折不挠。到2008年,临沂已建成全国第二、江北第一,万商云集的批发市场群。与此同时,临沂的经济发展,也借助这片市场进入快车道,当时每100个临沂人中就有1人经商,23个人依托市场生活。

时间来到2020年前后,商城人再次面临新的危机——受到电商冲击,部分品类的传统商城开始感受扑面而来的寒意,有的商城数层楼都“人去楼空”。

但危机,也再次激发了临沂商贸发展新的活力。

44岁的贾航洲2018年开始投身做直播电商基地,2021年在临沂成立了“红人里”电商供应链总部基地。数年来,这里已经建成一站式的电商选品基地,美的、格力等20余个一线品牌线上旗舰店在此扎根,152户电商商家,106家供应链企业以及10余家电商服务机构在这里汇聚,日均发单量突破20万单。

在“红人里”,入驻的电商企业中百分之八十是原来传统商城里的线下经销商。“临沂120多家专业批发市场中,孕育了几十年的渠道,和这些经验丰富的采购商,成为电商发展最核心的一份基因。”贾航洲介绍说,像“红人里”这样的电商产业园正在帮助这些传统商城转型。“我们有一个在华丰批发城做线下服装生意的商户,在‘红人里’建起三家商铺,如今通过电商直播,一年收入已经超过原来鼎盛时期的数倍,左邻右舍也都开始通过他走货。”

临沂商城主区域所在的兰山区,也在全力助推电商发展。兰山商城管委会产业发展科副科长朱瑶说,目前当地已经建成了五十多处电商园区和专营区。2024年,兰山区成为北方最大的直播电商聚集地,以直播电商为代表的新商业“引擎”正驱动临沂商贸物流向新而生。

地产品开发成新引擎

“下一步就是走向世界,打通外循环,畅通内循环,建设世界的临沂商城。”兰山商城管委会国际陆港建设服务中心主任董付伟说。

兰田集团也已经从买全国、卖全国,走向买全球、卖全球。已担任兰田集团董事长的化书勇说,2025年,兰田集团与阿联酋山东商会在迪拜共同建起海外仓,包括300平米展厅、1600平米仓库,目标是打造辐射中东和非洲的国际供应链平台。

临沂市政府也开启了“百团千企·商城出海”行动。2024年7月到2025年5月,企业出海达到1166次;2024年7月到2025年4月,175家企业在临沂海关实现出口额62.9亿元,同比增长53%。

在已经来临沂20多年的临沂浙江商会会长黄圣权看来,当下临沂在加快商城国际化的同时,最重要的是推进地产品的开发。“当地政府近年来也是这样做的,要让我们销售出去的产品,更多产自临沂。”

2025年8月,兰田集团的第24家商城——北方国际汽车城开业,开业当天,购车的客户有很多来自中东、俄罗斯等地。那些天,坐在办公室的化书勇经常能听到外面传来新店开业的鞭炮声,而助力临沂地产品开发的药材批发市场已在规划建设之中。

刘同光的天马灯饰,也已经顺利交接给儿子手中。他仍然经常出席照明行业大会,“我们现在已经没人讨论研发了什么新款式的灯了,讨论的都是智能照明和智能家居。”这位七旬“创业者”,依然走在行业前列。

义乌人陈文彪则获评了临沂市劳动模范,这位当年的挑担货郎,在兰田智慧园区买了两千多平方米的展厅,上面展陈下面办公,借助现代物流和技术力量,两个人就能操办所有业务。

临沂商城何以走到今天?兰山商城管委会办公室主任周云鹏说,这离不开政府在许多历史关键时期的大胆决策,正确引导,也和临沂人敢想敢干分不开。“革命战争年代,沂蒙人吃苦耐劳、艰苦奋斗,用小推车推出了胜利,这种精神一直在这片土地上代代传承,在临沂商城的发展中,也体现得非常明显。”

新一代商城人,还将带着这些精神,续写临沂商城走向世界的新篇章。