



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“西郊大棚底”。

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“四塞之崮，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？



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。没有高速公路，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。配合现代物流城的建设，大部分的市场也开始从市区迁移至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。数年下来，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。兰山商管委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。”兰山商管委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中。

刘同光的天马灯饰，也已经顺利交接到儿子手中。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？兰山商管委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。