

<<发现义乌>>

图书基本信息

书名：<<发现义乌>>

13位ISBN编号：9787213034862

10位ISBN编号：7213034863

出版时间：2007-5

出版时间：浙江人民

作者：黄平

页数：216

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<发现义乌>>

内容概要

从小小的拨浪鼓到国际性小商品贸易中心，从小商品交易市场的繁荣到其他产业集群的联动，从商品经济的腾飞到和谐社会的全面建设，迅速崛起、蓬勃兴盛的义乌，为我们创造了和谐发展的义乌模式。

为什么义乌会有如此快速的发展？

是什么使义乌这样一个没有资源和区位优势的地方创造了发展奇迹？

《发现义乌》以报告文学的方式，以流畅的文笔，通过实地采访和搜集第一手资料，追踪和解剖义乌发展奇迹形成的奥秘，还原历史真相，揭示了义乌模式背后的文化基因。

这是第一本全景式深度解读义乌的读本。

<<发现义乌>>

书籍目录

引子 义乌怎么了 / 1 档案一 数字背后的义乌奇迹 / 10 档案二 “草根城市”的竞争筹码 / 13

第一章 无中生有 / 15 第一声啼鸣 / 17 提篮女叫板“县太爷” / 22 出了问题我负责，宁可不要乌纱帽 / 24 先发育 再发展 / 27 第一份肯定义乌的官方“简报” / 33 得市场主体者得天下 / 36

档案一 “敲糖帮”的货郎春秋 / 40 档案二 一条专业街的沉浮 / 42 观点 工商局长的三篇日记 / 44

第二章 点石成金 / 47 悄然改行的“末代货郎” / 50 “把自己延伸出去” / 54 品牌抢占制高点 / 57 “圈”不住的“义乌商圈” / 60 转型者的轨迹：学习着，成长着 / 64 观点一 发展：产业链条的支撑 / 68 观点二 裂变：20多个制造产业因市而生 / 70 观点三 辐射：“义乌商圈”已具雏形 / 73

第三章 善待农民 / 75 新格局的突破口 / 78 为消除城乡差距“倒计时” / 81 钱从哪里来？地问谁去要？ / 83 失地农民的生存空间 / 87 档案 感受义乌新农村 / 92

第四章 同一片蓝天 / 95 谁来消除“定时炸弹”？ / 97 从人大代表到人民陪审员 / 101 一个被忽视的“绿色”细节 / 105

档案一 汪升利和姚明花的使命 / 109 档案二 小康村里的三个幸福指数 / 111 观点 四问义乌和谐发展 / 113

第五章 富裕与平安同行 / 115 新移民城市的亲和力 / 117 提升安全感就是提升生产力 / 120 平安市场的“平安经” / 124 “民间镖局”浮出水面 / 127 档案一 “联合国社区”里的巡逻队 / 131 档案二 “镖局”实战一小时 / 133

第六章 阳光下的交易 / 135 国务院调研组南下义乌 / 137 让预算真正成为“年度立法” / 140 谁借的债都是债 都要政府来兜底 / 142 一场没有“水分”的水权交易 / 145 让公共财政的阳光照耀农村 / 148 档案 浙江财政体制改革悄然试水 / 152

观点一 公共化：公共财政的实质 / 157 观点二 义乌财政改制路径解析 / 159

第七章 寻找最佳结合点 / 163 政治家的冒险 / 165 “计划”的力量 / 168 “多变”的市场 / 173 有形无形之间 / 178

观点一 向义乌学什么？ / 183 观点二 义乌市长的三种“角色” / 185

第八章 商业文化的新闻解读 / 187 敢冒风险：犯颜直谏的“单干理论家” / 191 以小谋大：一双袜子赚5分钱的坚持 / 195 宽容包容：不怕吃亏的义乌老板 / 198

观点一 义乌人的文化品格 / 203 观点二 一幅浅吟低唱的“精神地图” / 205 后记 / 209

<<发现义乌>>

章节摘录

悄然改行的“末代货郎”从“练摊”到创办企业，由商贸而实业，对义乌的“末代货郎”而言，尽管是一个水到渠成的“悄然之变”，但也决非“驾轻就熟”。

结识那些如今应该称得上功成名就的“末代货郎”，你会发现，他们的发迹、发家，几乎与父辈、祖辈如出一辙。

事实上，义乌的生意人基本上都是从“鸡毛换糖”这个小生意开始的，依托小商品市场经商积累原始资本后，最终转向办厂的企业家比比皆是。

这成了义乌民间贸易的“草根基础”。

比如说陶海弟，17岁那年，他就学着父亲的样子，用稚嫩的肩膀挑起50多公斤重的货郎担，摇着拨浪鼓走在江西的乡间小道。

每天鸡鸣而起，日落而息，一天要奔波60多公里。

在陶海弟看来，谋生是人生最好的老师，苦难是生命中最大的财富。

当19岁的他独自一人在异乡手捧只有两块白切肉下菜的年夜饭，寄居在昏黑的小屋，望着飘雪想象未来的时候，坚毅不屈的目光已经隐隐浮现脸上。

楼仲平也是这样。

家里有6个兄弟姐妹，童年留给他最深刻的记忆就是饥饿。

“一切都是被‘肚子’逼出来的”。

谈起往事，楼仲平这样自嘲。

因为家里穷，他读完初二就去江西一带“鸡毛换糖”。

“好在小时候吃过苦，所以做事很踏实。

小商品虽然利薄，但做好了照样可以赚钱。

”楼仲平说。

与陶海弟、楼仲平相比，宗承英的经历显得“略微复杂”。

1970年，他从“鸡毛换糖”开始学做生意，“练摊”一直“练”到了广西。

其间，还偷偷地找到苏南的一些社队企业，找关系批点纽扣之类的日用品来本地的小店卖。

除了“练摊”，他还“偷偷摸摸”地跑过“单帮”：前一天，在生产队里请好假，夜里就出发，走到义乌车站坐晚上的汽车。

到嘉兴是早上，换到苏州的车，中午到苏州，下午到厂里拿货立即返回。

晚上到嘉兴，坐夜车回义乌正好是凌晨，直接下地干活，收工了以后再把回来就藏在家里的货拿到要货的小店里。

“这样辛苦两天的收入，大概就可以相当于在生产队里一两个月的工分值。

”宗承英这样回忆道。

按他的描述，当时的生活虽然艰辛，但有时也不乏“兴奋与刺激”。

对于“末代货郎”的坎坷经历，义乌本地的“理论家”、老资格的退休干部冯志来评价为“义乌小商品市场的根源”。

如果没有这些老百姓被生活逼着走出这条路，义乌接下来的小商品市场“就是开起来了也不会兴旺”。

他们在一条条贸易线路上来回闯荡，摸熟了每条线路的货源、下家，才有了市场的根基。

1984年，义乌小商品市场开放之后，远在广西摆地摊、做生意的宗承英很快“叶落归根”，在小商品市场上拥有了自己的摊位。

从飘摇不定的走街生活到守着摊位“捡银子”，“末代货郎”们感受到了一阵从未有过的轻松。

然而，轻松很快消逝。

“依托于别人的产业之上，总归是靠不住的，今天给你代理了，没准明天你生意不好，他马上可以转给别的经销商。

”摆摊卖了几年别人生产的拉链之后，陶海弟感到“前途渺茫”。

而楼仲平也碰到相似的难题：产品都差不多，你卖什么产品有钱赚，大家都会一哄而上。

<<发现义乌>>

这个时候，义乌的市场开始扩建，逐渐划分出好几个市场，篁园市场也开始上马建设，小商品市场的生意“好得不能再好”。

宗承英兄弟的摊位因为买得早，位置好，生意自然更为火爆。

但是，烦恼也接踵而来：上家的货经常跟不上。

宗承英开始尝到了受制于人的苦头。

从表面上看，他和众多的义乌商人一样，做的是扩大这个小商品市场的经营范围，从经营品种上进一步巩固这个市场的地位。

如果说价格低使义乌的小商品崭露头角的话，品种的逐步齐全则使它的磁吸力进一步扩大。

<<发现义乌>>

编辑推荐

和谐发展的官方样本，义乌经验的深度解读，《发现义乌》是第一本全景式深度解读义乌的报告文学。

以流畅的文笔，通过实地采访和搜集第一手资料，追踪和解剖义乌发展奇迹形成的奥秘，还原历史真相，揭示了义乌模式背后的文化基因。

<<发现义乌>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>