“敲糖帮”Q版形象。

假如把古今义商拉进同一个微信群——

看他们如何解码“信义文化”

从某种意义上来说,义乌的发展历史就是一部波澜壮阔的义商创业史。

从古至今,不计其数的义乌商人就像灿烂星河中的一个小星团,虽不耀眼,却澎湃着无限的生命力,创造了诸多奇迹,使义乌成为新丝绸之路的起点之一,成就了全球最大的小商品市场。

纵观历史,义乌商人商贸活动的历史传承和脉络完整清晰,在中国商业发展史上留下了闪光的印记。他们践行“以义制利、义利并举”的故事传为美谈,其文化基因和经商准则代代相因。

一个脑洞大开的想法来了:如果把义乌商人古代、近代和现代的部分代表人物拉进同一个微信群,何其壮观!若是给他们一个主题——聊聊做生意的秘诀,解码义乌商业的“信义文化”,定然会擦出别样的火花。

那么,先来感受一下这个超级大群的聊天画面。众人经过一番商量,群名定为:“古今义商一家亲”,并推选范蠡为群主。因他与义乌颇有渊源——随越王勾践蛰伏于义乌勾乘山时,提出发展经济、休养生息之策,最终使越国绝地求生反败为胜,被后人尊称为“商祖”“商圣”。

义商之先义后利

涉及史料:《义乌商帮》(施章岳 朱庆平编著)记载——

穷苦出身的丁光银(1873—1938年),原随父亲撑义乌小八舱乌篷船为生,后靠自身努力,成了“驾长”,撑船生意逐渐有了起色,且创下了良好声誉,即使货主不随货同行,也信得过他。有一次,一严州(现建德)周姓粮商,委托丁光银运输白米200担,事先讲好将白米运到临浦(旧时浙江省最大的米市所在地之一),货主三天内到船上来提货。可想不到的是三天过去了,五天过去了……却始终未见货主踪影,丁光银到处打听也毫无音讯。因船难以卸货,不能接货返航,丁光银一直等了半年多,导致连生活都到了借贷无门之窘境,眼看白米就要霉变,才不得已将米出售。得到售货款后,他给临浦多家米行老板留下地址,如遇到周姓老板让他随时来取款。

“卖米所得大概有大洋六七百元。有了这笔‘横财’,丁光银一边撑船为业,一边做起了火腿生意。五年后,成为苏州、杭州、兰溪火腿业‘三只老虎’之一。后来,他还在杭州收购舒莲记扇庄,在上海购置房产,在兰溪、杭州投资银钱业,生意越做越大。”义乌史志专家傅健老师介绍,丁光银始终没有忘记周姓粮商,特制周姓恩公之神位,置于财神爷赵公明侧,顶礼膜拜。

义商之诚交四海

涉及史料:嘉庆《义乌县志》记载:“乌故多纯悫之士,其笃爱敬、守礼法、重然诺、慎取与,自纳于矩镬之中,尺寸不逾。”

约乾隆年间,义乌有位贩六陈的商人叫叶宜春,有一次运粮食到杭州,结算时米行老板多算给他60多两银子,回家后一数才知道。多出的银子虽不为外人所知,但出于诚信,叶宜春毅然决定派人将银子专程送回杭州。

《泉陂陈氏宗谱》记载——

清末民初,后宅全备村人陈开兰是后世称道的良商义贾,他“兼营商货,至苏杭,必大获利归,操赢如胜券。同业者每不解其故,有问之,曰:‘吾无他长用,吾诚而已,一诚无伪,人皆信之,吾是以得战胜商场也’。”

丁光银卖米。

义商之敢闯敢创

涉及史料:《义乌商帮》(施章岳 朱庆平编著)记载——

义乌人敲糖换鸡毛之生涯,应该是发轫于南宋,活跃于明代中后期,至清乾隆年间盛极一时,从而形成声势浩大的“敲糖帮”,全县约有糖担万副。

义乌兵融入后,敲糖帮群体不断壮大,还有了质的跃升。其组织结构严密,分为“担头”与“坐坊”两个体系,即前为“商”后为“贾”。前者走村串巷,负责从事货担交易;后者负责组织商品和后勤保障,使原本分散的个人行为成了群体经营。

其次,义乌敲糖帮的经营线路较为固定,形成了类似大商业的跨区域经营网络和市场体系,将经营范围扩大到东南各地,原本细碎的货担交易也发展成为颇具规模的小商品物流圈。

这种广阔的市场空间和经营网络,是同期其他地区小商贩经营活动中十分少见的。

据记载,义乌敲糖帮,在施善行义方面也做到了极致。北路“总站”南星桥是义乌城郊西江桥村陈大浒所开设,店名为“陈泰兴”……(坊内)备有空糖担数百副,专供流落在杭州的无业义乌人租用。只要是义乌人,如果生活困难,无以为生,都可以到该糖坊去要求加入敲糖生意的经营活动。糖坊不仅赊租糖担、糖货和垫付食宿之费,而且帮助介绍帮中的“年伯”,随帮伙学习生意之道,在经营回来后,再结算账目。

义商之施善行义

涉及史料:《义乌商帮》(施章岳 朱庆平编著)记载——

清道光年间(1821—1850年),田心王氏开办的“慎可火腿行”,由于经营有方,声名鹊起,除了本地销售,还分别在杭州、温州、严州、苏州等地开设分号。当时,苏南遭水灾,瘟疫四起,江苏巡抚林则徐心急如焚,寝食不安,王恒玺二弟恒魁据《本草纲目拾遗》的方子,剁下火腿行中全部火腿爪,骨研粉,肉熬汤,分送患者服用。此法果然效用不凡,使瘟疫骤减,林则徐深为慎可火腿行义举而感动,遂挥毫题写了“培德堂”匾额。

清道光年间,为救瘟疫患者,王恒魁剁下慎可火腿行内的全部火腿爪。

民国时期,“金永和”是廿三里镇的知名商号,主人金重辉是闻名遐迩的商界巨子,他的企业在当时乃义乌实力最雄厚、规模最宏大。金氏夫妇对乡邻十分慷慨大方。有一年因灾情严重,廿三里不少贫困农民交不起皇粮国税,金重辉慷慨解囊,拿出上千银圆代为补交;当青黄不接时,对贫困户“量给升斗”,主动接济;当全县募集救济农村寡妇生活基金时,他踊跃募捐,且不用真名,用“日新”两字取代。民国36年(1947年),在过完70岁寿辰后,他将4个儿子叫到跟前,把佃户和穷人的欠租、借款凭据及实物抵押的押据,统统烧毁,并声明,从今往后,别人欠金家的租金、借款、赎金一笔勾销。待办完善事,他带了点养老金,与老伴一起到杭州颐养天年,直到善终。

义商之诚实守信

涉及史料:《赤岸孝冯氏宗谱》记载——

(冯)允奇(1600—1680年)……数奇有待,出塞贸迁,波斯珍异,载满归船。也就是说,在明代中叶,冯允奇早已远赴波斯等国做起了海外贸易。

《义乌商帮》(施章岳 朱庆平编著)记载——

2008年2月,一位40多岁的日本商人给义乌国际商贸城经营户张建打来电话,要进一批保暖裤。张建根据对方的要求组货配货,然后尽快给对方寄运过去。忙完之后,她就收到了对方打过来的货款,一看,居然多了3万元人民币。估计是粗心出了错,张建随后就把这3万元汇了回去。不久,日商亲自来到义乌,特意赶到张建的摊位上,给当时才23岁的张建姑娘深深鞠了一躬。

2015年,一波兰客商向“真爱”订购了30个高柜共600万元人民币的毛毯并预付了20%的定金。谁知几个月后国际油价大幅贬值,毛毯原材料市场大幅贬值,毛毯的价格也一贬再贬。面临这样的困境,“真爱”选择站在客商一边,把毛毯的出厂价一降再降。只这一项,“真爱”就赔了近100万元。

2000年,陈萍一手创办的义乌市衬衫厂面临倒闭风险。面对巨大的压力,早已去深圳外贸市场打拼的陈萍没有置之不理,他清退了4个村的投资款和员工集资款500万元,妥善安置了全部员工,主动承担了企业的一切债权债务。待改制完成,企业债务高达7000多万元。他说:“既然企业亏在我手上,就要在我手上再赚回来,我不会一走了之。”他与银行协商,签订了3年还清债务的协议。随后,陈萍赤手空拳来到上海打拼,不但按时还清了7000多万元的债务,还开创出一片新天地。

“义乌土话:‘出六居(入)四’,意思是做生意要多让利给别人一些,先让合作伙伴获利,别人才会更愿意和你做生意,生意才会越做越好。这是因为当‘义’与‘利’发生矛盾时,‘义’先于‘利’,不以功利为急,讲究商业道德,守诚信,不欺诈。”傅健侃侃而谈,义乌人都深深懂得:只有“义”在“利”先,才能“义”“利”兼得;只有“义”“利”平衡,才能“义”“利”共赢,这实际上也是义乌能发展得越来越好、市场长盛不衰的深层原因。

最后,傅健总结道:义乌商业社会中的“义”,本质上是通过伦理自觉,实现多方价值共创。在数字经济与全球化时代,它既是企业抵御“短视陷阱”的文化基因,也是中国商业文明参与全球治理的话语资源。正如彼得·德鲁克所言:“企业只有将社会问题转化为商业机会,才能真正基业长青。”而这一转化过程,正是“义”的现代表达。

总之,何以为“义”?最根本的就是“让利于义”。

“陈泰兴”为流落在杭州的无业义乌人无偿提供帮助。

日本客商为张建的诚信行为致谢。

陈萍自愿独自承担企业全部债务。

本版撰稿:全媒体记者 左翠玉
AI 制 图 :全媒体记者 陈秋池 王怿杰 楼祉妍