在义乌,看见青春的模样

编者按

你问我,青春在义乌是什么样子?

我回答,或许没有统一的答案,但我们总能在这座城市的烟火与浪潮里找到鲜活的注脚——是市场里的创新突破,是基层里的默默坚守,是创业路上的百折不挠,更是义乌青年与城市同频成长的担当。

五四青年节之际,回望百年风云变幻,我们看到青春一脉相承——是炽热,是昂扬,是永不停歇的奔赴与创造。

也许,没有人永远年轻,但可以永远年轻。

在这个属于青春的日子里,我们推出"青春在义乌"五四青年节特别策划,通过这些平凡青年的故事,致敬这座城市里闪闪发光的青春。

团代表余懿:在市场与资本间『作答』青春

下午三点,义乌国际商贸城人流正密,浙江中国小商品城集团股份有限公司证券部业务副经理余懿刚结束一场面对10余家投资机构的线上路演,便快步走向位于国际商贸城一区的"青年之家"。在那里,几位"90后"商户正等着和她聊聊跨境物流的新烦恼。这个1997年出生的姑娘,日复一日地在"资本市场语言"和"市场青年心声"之间切换频道。她说,这两件事的内核是一样的——把散落的力量聚起来,把真实的价值说清楚。

"市场里的青年,不缺闯劲,缺的是'组织'。"这是余懿借调团市委时最深的感触。义乌市场有5.5万名青年,但以前"谁也找不到谁"。

她记得第一次去市场摸底,一个做饰品批发的"90后"老板问她:"团组织能帮我解决物流问题吗?"这句直白的提问,让她意识到,"覆盖"不是建个群,而是解决问题。

那段时间,她几乎"泡"在市场里。一家家摊位走,听青年商户吐槽"跨境物流贵""外语不够用"。她把这些问题记在本子上,回去后推动建立了"需求、资源、项目"三张清单。后来,市场里有了"青年之家",有了语言培训。"现在市场里有什么事,微信塔群一发,响应特别快。"余懿说,看着原本"单打独斗"的青年开始互相介绍客户、共享仓资源,她觉得这才是团组织该有的样子。

从团市委回到商城集团,余懿面对的挑战变了。为了破解商贸企业在资本市场面临的估值偏见问题,她对Chinagoods平台的数据、"义支付"的流水逐一拆解;全球数贸中心的项目现场,她带着分析师一趟趟实地走访。"光说战略太虚,得让他们看到'实'的。"有一次路演,面对投资者对数字化转型的质疑,她没有背财报,而是讲了一个青年商户通过Chinagoods接到国外订单的故事。"我们要讲的不是数字,是数字背后的生意机会。"

作为全国优秀共青团员、团十九大代表,余懿常被问"青春是什么"。"在义乌,青春就是和这座城市一起,永远在'升级'。"望着窗外这片永不休眠的市场,余懿说,这里每天都有新的公司注册,新的商品发往全球,新的青年梦想启航。而她,愿意做那个永远在"连接"的人,让更多青年在市场里找到自己的位置,也让世界看到义乌市场真正的活力。

全媒体记者 李爽爽 文/图

青年教师李子航:以青春为声 传信仰之力

5月1日,在后宅街道李祖村艺创中心大草坪上,一场别开生面的活动——学习推广"义乌发展经验"20年青年理论宣讲暨"我在义乌守甘甜"专场活动举行。义乌工商职业技术学院青年思政教师李子航,用质朴鲜活的语言,将义乌发展故事与青春信仰娓娓道来。从校园课堂到乡间地头,从赛场讲台到开放麦现场,他用五年坚守,走出了一条接地气、有温度、聚人心的青年宣讲之路。

李子航本科读的是通信工程专业,却对思政理论有着浓厚兴趣,"上思政课的时候,我就格外投入。那些理论知识、历史故事,远比书本上的公式更打动我。"凭着这份热爱,他毅然跨专业考研,选择思想政治教育方向。

"思政宣讲不是枯燥的理论说教,也可以有温度、有情怀、有共鸣。"带着这份初心,2021年6月,李子航入职义乌工商职院,正式踏上思政教学与理论宣讲之路。2022年,他首次参加全省高校思政微课大赛,撰写稿件、打磨细节,并在学院资深教师的指导下反复雕琢,最终一路过关斩将,斩获特等奖。

初入基层宣讲,李子航也曾遭遇困境。"第一次去村里宣讲,台下群众只顾着看戏,根本没人听生硬的理论。"这次经历让他明白,基层宣讲绝不能照搬舞台模式,必须走进群众、贴近生活。此后,他深入乡村调研,主动学习方言,摒弃华丽辞藻和舞台套路,摸索出"唠家常式"宣讲法,把理论知识转化为群众听得懂、听得进的家常话。

在义乌的乡村、社区、企业,总能看到李子航宣讲的身影。他立足本土红色资源与发展实践,将陈望道翻译《共产党宣言》的信仰故事、义乌从"马路市场"到"世界超市"的蝶变历程,融入每一场宣讲。作为思政教师和青年团干,他还带领"望道行"社团学生实地走访调研,自编自导《陈望道》舞台剧,用情景演绎让"真理的味道"愈发甘甜。"宣讲不是单向输出,而是和群众共情,用身边事讲好大道理。"李子航说。

作为学校团委委员,李子航协助校团委创新打造学校共青团工作品牌"麦穗计划"。该计划创新思政宣讲形式,牵头打造"信仰'穗穗'说"开放麦品牌,以无讲稿、无剧本、自由登台的形式,引领师生围绕主题畅所欲言。作为思政观察员,他在现场精准点评、提炼内涵,把青春小故事与时代大脉络紧密相连,助力青年学子感悟信仰力量。

五年坚守,初心如磐。李子航已累计开展线上线下各类宣讲150余场,覆盖受众超千万人次,先后荣获浙江省高校思政微课大赛特等奖、浙江省基层理论宣讲先进个人等荣誉,成为金华市"婺江潮声"、学校"望道行"宣讲团核心骨干。

"思政宣讲,就是要把理论讲到群众心里,把信仰种进青年心中。"李子航表示,他将继续扎根义乌这片热土,深耕基层宣讲,用青春声音传递时代强音,以实际行动践行思政教师的使命担当。

全媒体记者 陈张彪 文/图

『创二代』王智超:让传统产业焕发青春活力

"五一"假期,当大多数人享受闲暇时,王智超依然忙碌着。在位于义乌全球数贸中心的"海阳新材料"展厅内,装修声此起彼伏,项目正为月底前投用全力冲刺。为确保这家新公司的核心板块如期亮相,王智超选择亲自驻扎一线,严把每一个细节关。

今年30岁的王智超,是一名"创二代"。学成归国后,他接手的是父母一手创办、在行业内已有深厚积淀的老牌企业——义乌市海阳箱包材料有限公司。

然而,这位年轻的"接班人"并没有选择安逸地"守成"。入职之初,他敏锐地发现,原有的财务系统已经用了十多年,客户资料分散、数据更新滞后等问题已成为制约公司发展的瓶颈。于是,他给公司开展了一次"大换血"。

在他的主导下,公司上线了全新的财务系统,并取得立竿见影的效果。他的果断与远见,让习惯传统经营的父母意识到,这位新生代管理者能为自家几十年的老企业,注入破局的勇气与发展的新活力。

入职以来,王智超从基层做起,奔赴全国各地了解客户需求,不断开拓市场。通过深入调研,他洞察到皮革行业"旺季拿不到货、淡季库存积压"的痛点问题。为此,他创新推出"风险共担、利益共享"合作模式,将供货商从单纯的买卖关系转变为紧密的利益共同体。一项项改革举措,让王智超很快赢得了合作伙伴的信任,也让他对皮革行业有了更深刻的理解。

厚积方能薄发。去年,王智超成立了属于自己的公司——义乌市智启新材料有限公司。当前正在筹备装修的"海阳新材料"展厅,就是他布局的关键一步。

"以往的皮革展厅仅仅停留在陈列展示产品,而我希望把新展厅打造成一个场景化体验空间。"在王智超的规划蓝图里,新展厅被划分为箱包服饰、汽车用品、家居用品等多个区域,每个区域都将皮革材料与成品结合呈现,让消费者直观感受并亲身体验各类皮革产品。他所做的,是推动皮革产业实现从"卖产品"向"卖品牌"转型升级。

王智超身上,既镌刻着老一辈义乌商人敢闯敢拼、勤劳踏实的精神底色,也跃动着新时代青年锐意进取、视野开阔的创新锋芒。作为青年企业家,他是传统皮革产业变革的"破局者";作为义乌市小商品城商会青年分会会长,他化身青年创业者的"引路人",搭建学习、交流与合作的平台,助力更多青年发光发热。

全媒体记者 陈聪 文/图

『创二代』季瑞欣:青春是另辟蹊径

走进义乌全球数贸中心"与季"银饰店铺,造型前卫的饰品在灯光下熠熠生辉。"95后"店主季瑞欣正站在展柜前,向往来客商介绍最新设计的海洋系列饰品。从上海大厂辞职回到义乌,不过短短几年,这位"创二代"已用原创设计和数字技术,走出了一条与父辈截然不同的创业路。

"我不想在同质化竞争中随波逐流,更想做有自己风格、有文化内涵的品牌。"季瑞欣坦言,刚回义乌时,她与母亲在经营理念上时有分歧:母亲凭借多年经验,倾向于批量化、稳扎稳打的路线;而她坚持要做原创品牌。为了证明自己,她主动提出两个品牌分开运营。凭借对年轻消费群体的精准把握,季瑞欣的原创设计很快赢得客户认可,母亲也放下顾虑,全力支持她打造独立品牌。

执掌自己的店铺后,季瑞欣创立了设计师品牌"与季",专注原创、小众、前卫的银饰设计。如今,店铺里陈列着4000多款原创产品,从草图构思到工艺制作,每个环节都严格把控。她也摒弃了传统"等客来"的被动模式,通过买手店合作、线上内容引流等方式,主动开拓市场。"以前,我们都是被动跟着客户需求走。现在,客人会主动来咨询我们,跟着我们的设计选择款式,了解流行方向。"季瑞欣说,她和团队正用原创实力引领客户的审美趋势。

在追求设计创新的同时,季瑞欣注重挖掘本土文化内涵。她将义乌经典拨浪鼓、马年忍冬纹等元素巧妙融入饰品设计,让产品登上总台马年春晚、央视综艺频道《开门大吉》等主流平台,让传统美学在新时代焕发新活力。

作为新一代创业者,季瑞欣还善于运用新技术提升经营效率。"要赶上义乌速度,就需要每天出新款,AI能很好地提升效率。"她介绍,过去从设计图到落地需要一个月,现在借助AI渲染,第二天就能出设计图,七天就能拿到实物,这为品牌创新提供了有力支撑。

如今,季瑞欣与母亲形成了清晰的分工:母亲服务传统批发客户,她专注拓展个性化消费群体。她们既是母女,更是创业战友,资源共享、各自绽放。谈及未来,她有着清晰的十年规划,准备重点拓展海外市场,将品牌推向国际化。

"不走一条铺好的路,要走一条自己的路。"季瑞欣语气坚定。她正用实际行动证明,新时代的"创二代"不仅能传承父辈的奋斗精神,更能以创新思维突破传统,在义乌这片创业沃土上,用青春与实干书写属于自己的创业答卷。

全媒体记者 魏佳佳 文/图

农创客方志向:从城市回田野重新筑梦

后宅街道李祖村的半山腰上,有一片被命名为"雾也农场"的75亩丘陵地,是"90后"退伍军人方志向在家乡锚定的"人生坐标"。值此五四青年节之际,回首青春的抉择,方志向坦言,自己用数载光阴,完成了一场从城市格子间到广阔田野的坚定奔赴。

2010年,高中毕业的方志向参军入伍,两年的军旅生涯磨砺了他的意志。退伍后,他卖过二手车、学过航拍、做过电商。那段日子里,他每天对着电脑,生活被枯燥的表格填满,"我喜欢做生意,更向往户外活动、享受田野。偶然间,我发现家乡的场地和资源很契合自己的创业思路,就决定回家干了。"

2023年,他毅然回到李祖村,创办"雾也农场"。创业初期并非坦途,受限于地理条件,大型机械无法进场,开荒几乎全靠人工作业。方志向带着十几位村民,每天清晨5点便下地,有时要忙到晚上7点,皮肤被晒得黝黑。他将部队里"不怕苦、不怕累"的作风带到了田间地头。面对夏季酷热导致的客流锐减、春季冰雹对作物的摧残,以及身为农业"小白"在寻求技术支持时的茫然无措,他从未退缩。

"遇到困难就解决困难,这是部队教会我的。"一直以来,方志向主动对接街道农办、市农业农村局,一边学习一边实践。他深知,乡村振兴离不开创新。于是,他利用曾经的电商经验,通过短视频和直播推广农场。在2025年的"打铁花"非遗活动中,他借力直播卖票,一举售出2万张门票。

渐渐地,"雾也农场"打出了名气。如今,农场开设了户外婚礼、亲子研学、马术教学等多个板块,还时常联动村内创客共创,客户辐射浦江、东阳等周边地区,农场节假日单日客流已突破1000人次。此外,农场也积极带动周边村民就业,促进村民增收。

2025年,方志向有了新身份——李祖村青年委员,并参与了总台2026年春晚义乌分会场取景地之一李祖村的筹备工作。身份的转变让他深刻体会到农村工作的不易,了解村内发展的痛点,也更坚定了他扎根家乡的决心。他计划今年推出"日咖夜酒"运营模式,引进更多夜间经济新业态,丰富李祖村的夜间文旅供给。

"以前做电商是卖货,现在在乡村是做服务,打造一种生活方式。我想把农场经营得更好,首要就是把当下的每一件事都尽力做到最好。"方志向说。

全媒体记者 陈秋池 文/摄