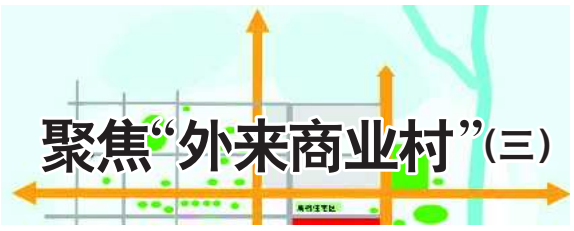

➡永康商人比较集中的临沂五金城一角。
本报记者 罗志强 摄影

八兄弟带起来的“永康村”

1995年，八个来自浙江省永康市的商人“闯临沂”，他们在生意上相互扶持，生活上互相照应。如今，在临沂的永康商人已经达到了2000多人，他们彼此之间都很熟悉，就像临沂大市场里的一个“永康村”。

“永康兄弟”闯临沂

几条沙石路、零零散散的地摊……1995年，八个永康商人刚来临沂时，看到的是这种情景。“当时，在河东有几个摆地摊的，专卖门把手、铁锨、锤子等五金杂货。”永康商人钟晓勇说，刚来临沂也没有信心，当时的想法是，先干几年看看，做不大就走。

虽然心里没底，钟晓勇还是在河东五金城摆起了地摊。那时候货运速度还比较慢，许多产品货源跟不上，经常遇到断货的情况。

“为了保持销售额，我们几个合伙一块进货，关系也很好，互相之间称兄道弟。”永康商人黄永传说，因为销售情况不好，有时候收不回本钱，有人坚持不住了，动员大家离开临沂，最终还是他说服了兄弟们留了下来。

1998年，临沂的五金市场开始起步，河东五金市场也由原来的地摊经营转变为店铺模式，钟晓勇等永康商人搬进了店铺里面经营。

“市场一步一步发展起来了，我们就跟着市场把生意做大了。”永康商人朱健跃说，来临沂的人回老家说起临沂发展的情景后，许多在老家的人看到了商机，也纷纷来临沂。1998年，永康老家又来了30多个人，也在河东五金城经营五金产品。

2003年之后，临沂批发市场迎来了升级改造，市场面貌焕然一新，辐射力进一步增强。眼光独到的永康商人把第一批加工厂搬到了临沂，从此，永康商人走上了产销结合的发展轨道。

2010年6月，永康商人胡强把老家的加工厂和店铺搬到了临沂，他决心在临沂干出一份事业。他说，他的信心来自临沂经商多年的老家人的成熟经验，来自兄弟们抱团发展的理念。

如今，在临沂打拼的永康商人达到300多户，从业人员2000余人。从当初的永康兄弟，已经扩展成为一个“永康村”。“我们是永康商人在临沂的‘开路先锋’。”钟晓勇不无自豪地说，老家来的人越来越多，他们在临沂这个大市场里，组成了一个团结互助的大家庭。

“来临沂经商算是来对了”

“五金之都”、“中国门都”、“中国杯都”……这些都是永康市的头衔，但叫得最响的还是中国“五金之都”。据统计，永康市的五金产品，仅电动工具产量一项就占全国的33%。五金品牌和商标数量在浙江县级城市中排行第一。

就五金产销条件而言，永康已经超越了临沂，但为什么会有越来越多的永康人来到临沂经营呢？

钟晓勇说，刚来临沂时他就发现，临沂五金市场上都是低端产品，而像电动工具这样的技术含量较高的产品在临沂市场上几乎找不到，这让他们看到了商机。

“低端的产品市场，临沂已经很成熟了，而附加值较高的产品却少之又少。”永康商会执行会长童学军说，他们几个商议把永康当地的主要产品拿来临沂销售，这样一来就和临沂本地的商户产生了错位经营。

“这样做效果很好，我们做高端产品，需求量也很大。”钟晓勇说，永康商人带着产品来临沂，永康当地生产的水钻、电动打磨机、抽油泵等高端五金工具产品很快在临沂打开了市场。

临沂的物流业随着批发市场的发展逐渐兴盛，永康商人看到了机会。“我们几个一合计，不如自己开家物流公司。”永康商人叶强说，他们经过商议，开起了临沂到永康的物流专线，从此临沂有了到永康的货运通道。

“这样一来，从老家运货来就方便了。”童学军说，从此之后，五金产品就源源不断地从永康运到临沂，他们在临沂的经销网络再从临沂发货，卖到全国各地。

如今，永康商人经营的五金产品销往内蒙古、山西、河北、安徽及东北三省等地。

“经过二十几年的发展，不仅原来的市场有了更大的发展空间，北方也形成了稳定的客户群。”自称为永康商人“开路先锋”的钟晓勇说，当初来临沂经商算是来对了。

有市场的地方就有老乡

永康商人靠五金产品在临沂站住了脚，如今每年的销售额已达到20多亿元。现在，临沂批发市场的发展规模越来越大，永康商人也不再局限于经营五金行业。

“除了主营五金产品外，在临沂各个批发市场到处都有我们的门店。”永康商会会长翁明海说，像劳保用品、厨具、土杂、电器等行业都有永康人的身影。

“临沂的批发市场有90多个，可以说，有市场的地方就有永康老乡。”翁明海说，从开始的8个人到现在的2000多人闯临沂，永康商人的凝聚力发挥了重要的作用。

童学军说，2010年，他有一批大宗商品急需发货，仓库里却没有产品，客户要取消订单。他找到了钟晓勇，钟晓勇二话不说，把自己的货给了他，让他先发出去。

“都是经营同种产品的商人，这种关系是很难得的。”童学军说，永康商人抱团发展的理念和团结协作的特质由来已久，就是凭借这种经商理念，才在临沂站住脚。

“在老家靠父母，在外乡靠朋友。”永康商人胡强说，他们在生意上互通有无，生活上互相照应。几个永康商人在一起就能搞起几个五金加工厂和数家店铺，靠的就是这种精诚团结的特质。

过年的时候，一些联系比较多的永康人会聚集起来，讲一讲过去一年的得失，说一说新一年的打算，其乐融融的场景让永康人忘记了身处异乡。

“咬煎饼咬得牙疼。”钟晓勇说，刚来临沂时不习惯，吃不惯住不惯，妻子和孩子也都在老家，总感觉少点什么。

如今，钟晓勇把家也搬来了临沂，孩子在临沂上学，他平时除了打理生意外，也常带孩子回老家转转。“现在临沂经商、生活，和在老家没有什么区别了。”钟晓勇说。

本报记者 贺可功

临商道

五金行业需要打响“临沂造”

临沂永康商会执行会长童学军说，虽然在临沂市场上能买到各种各样的五金产品，但大部分都不是“临沂造”，临沂仍然扮演着“买全国、卖全国”的角色。

“临沂的五金加工厂只能生产一些锤子、铁锨、把手这样的低端产品，而在永康像水钻、注油器、电动打磨机这样的技术含量较高的产品已经实现了流水线生产。”童学军说，一个锤子三四块钱一个，而一个普通的电动工具最少也要90多元，这之间的利润差距可想而知。

“有时候生产机器坏了，在临沂没地方维修，只能发回老家修理。”童学军说，这样一来二去就耽误时间，而在永康就可以直接拿到厂子里修。

“在永康老家的工业园，每隔三五十米就有一家五金加工厂。”童学军说，永康的产业链功能让五金行业迅速发展，在永康没有买不到的五金产品，各种附属行业也很发达，临沂正需要这种产业链发展模式。

本报记者 贺可功

非洲神奇蔬菜
挑动男人心弦
万人免费体验活动在我市展开

诗意“女人指”挑动“男人心”

一粒管三天让男人巨变