

城市味道

玉润和田

乔文汇

君子如玉，玉树临风、冰清玉洁、亭亭玉立……提到玉，人们总会联想到美好的人或事物。提到玉，人们也总会想到新疆和田。“自古美玉出和田”，和田玉以其美、润、灵等特性声名远播，不仅具备经济价值，更蕴藏着深厚、独特的文化底蕴。

和田出玉，玉润和田。表面上看，在这座北枕大漠、南依昆仑的“玉石之都”，人们寻玉、采玉、赏玉，让这里不缺人气；人们爱玉、尊玉、藏玉，让这里不缺名气。除此之外，经过数千年历史积淀，玉还给和田带来了什么？

引流的载体

和田，这个地名自带几分宁静与雅致，引人联想。这里古称“于阗”，意为“产玉石的地方”；和田所依偎的昆仑山，古称“昆冈”，因而有“玉出昆冈”之说。

今年1月，“玉出昆冈——清代宫廷和田玉文化特展”在故宫博物院开幕，258件具有代表性的清代宫廷和田玉精品，展现了源远流长、深沉厚重的和田玉文化，为观众带来一场玉文化盛宴，吸引人们将目光投向新疆和田。

昆仑巍峨，大漠孤烟，谁人不识玉和田？西汉时期，来自和田地区的玉料开始输入中原；到了宋代，和田玉逐渐成为玉器制作的重要原料，与之相关的贸易开始欣欣向荣，来自和田的璞玉经过中原巧匠的雕琢，变身为一件件精品美玉。

承载“玉出昆冈”之盛名，和田玉自然成为当地引流的绝佳载体。在和田，人们把玩玉器时的兴奋眼神，细心欣赏玉器的侧面剪影，品味“卖玉者说”的专注表情，勾勒出“玉石之都”寻常的一幕幕。

走进和田玉都城原石交易市场，从散落玉盘的10元小件，到标价千万元的籽料原石，各类玉石原石令人目不暇接，它们形态各异，静静地等待被发现、被挖掘、被雕琢。来自五湖四海的人们，因玉奔赴和田。常年在和田玉都城摆摊卖玉的阿布都卡德尔·麦麦提说，在这里能听到全国各地的口音，还经常能听到外语。

在人流涌动的和田玉都城，许多人甚至耗上一天的时光，沉浸在“玉海”中，中午就啃几口馕、喝一碗茶。“这么多玉，根本看不过来，而且每次来看到的和感受到的都不一样，次次都有惊喜，来了还想来。”来自河南洛阳的玉石爱好者白云生说。

和田让人“玉”罢不能的背后，不仅是玉石资源，更有和田坚持弘扬和传承的玉文化。和田人以玉为媒，通过举办玉石文化旅游节，展现和田的美丽和热情，让和田更具魅力和吸引力。

如今，游客可以到当地打造的新疆和田玉交易中心、和田玉都城、玉石小镇等，淘一块心仪的美玉，过足玉瘾。四川眉山的杜双英已3次驾车到和田赏玉、选玉。“因为玉认识了和田，了解到和田不止有玉，还有昆仑大漠、佛教遗址等自然人文景观，这里的艾德莱斯绸、地毯和桑皮纸等特色产品也非常吸引人。”杜双英说。

和田玉之坚韧，更体现在开采难度上。可以说，每一块玉石都是经过千辛万苦才得以面世。玉石矿区往往路途遥远、地势险峻、气候条件恶劣，采玉人需要付出巨大努力才能有所收获。

和田玉的坚韧，更体现在开采难度上。可以说，每一块玉石都是经过千辛万苦才得以面世。玉石矿区往往路途遥远、地势险峻、气候条件恶劣，采玉人需要付出巨大努力才能有所收获。

和田玉之坚韧，更体现在开采难度上。可以说，每一块玉石都是经过千辛万苦才得以面世。玉石矿区往往路途遥远、地势险峻、气候条件恶劣，采玉人需要付出巨大努力才能有所收获。

费欺诈等违法违规行为执法力度，让产业之路越走越稳；同时，推广划区经营、分柜销售、明码标价、注明产地，让游客能买到心仪的、价格合理的玉石，让产业之路越走越宽。

坚韧的力量

玉石的形成过程独特而复杂。藏于深山、深埋地下的和田玉原石，历经地壳运动的挤压、摩擦，经岁月打磨，每一块都绽放着属于自己的光华。从原石到成品，每一个环节都离不开坚韧的力量。

和田玉之坚韧，更体现在开采难度上。可以说，每一块玉石都是经过千辛万苦才得以面世。玉石矿区往往路途遥远、地势险峻、气候条件恶劣，采玉人需要付出巨大努力才能有所收获。

生活中的经济学

小玩偶生意

社交平台上，一只只萌萌的玩偶，正掀起一股经济浪潮。粉丝们纷纷表示，它能给人带来一种独特的治愈力量。当一只玩偶承载了情感寄托，为其“穿衣打扮”便如装扮家人朋友和自己的爱宠似的，粉丝的热情点燃了玩偶服饰市场。

义乌档口商家精准捕捉到这股热潮，响应速度令人惊叹。据反馈，玩偶服饰日均订单量迅速突破万件，一些濒临停产的睡衣工厂因此被盘活；更有头脑敏锐的“00后”创业者，依托家庭服装厂的供应链根基，创立高端工作室，轻松实现客单价超百元……一只小玩偶，悄然“穿”出一个潜力巨大的新市场。

这生动演绎了“需求创造供给”的市场法则。从经济学视角看，这一现象凸显了产业链的弹性和高效响应能力对把握市场机遇的决定性作用——谁能快速洞察需求变化、灵活调整生产，谁就能在瞬息万变的市场中抢占先机。

义乌商家展现出的快速转身、灵活应变的轻盈姿态，底层支撑是一个现代高效的产业链体系。打造这种模式，离不开以下几方面的深度耕耘：

敏锐的需求洞察与预判。他们不仅能精准捕捉到“打扮心爱玩偶”这一广泛情感需求背后所蕴含的巨大市场潜力，而且能迅速转化为明确的市场信号和行动指令。

柔性供应链与敏捷响应机制。这体现为避免过度依赖单一供应商或区域，给玩偶服饰预留兼容空间的模块化设计来支撑生产线的快速切换，以及数字化动态产能管理确保及时匹配需求波动。

锚定并深耕核心竞争力。他们没有盲目追逐或绑定单一IP角色，而是聚焦于产品品质与通用性设计这一核心。其玩偶服饰产品适配市面上所有10厘米至17厘米的主流毛绒玩偶，为持续发展奠定了基础。

构建开放协同的产业生态。义乌商家群体的快速反应，很大程度上得益于区域内开放合作的产业生态，包括主动与上下游伙伴乃至潜在竞争者共享信息、资源与技术等。生态协同能将个体弹性扩展为整个产业链网络的集体韧性，放大应对变化的能力。

广阔的市场前景印证了这一模式的潜力。广东省玩具协会数据显示，2024年全球毛绒玩具市场规模已突破百亿美元，年增速高达15%，为玩偶服饰等其他各类衍生品提供了肥沃的土壤。

因此，当一只玩偶“穿”出大生意时，我们看到的不仅是潮玩经济的活力迸发，更是中国制造业在产业链层面持续自我进化的缩影：从20世纪80年代“前店后厂”的作坊经济，到本世纪初“世界工厂”的规模神话，再到如今“柔性智造”的生态革命……当产业链具备了“感知需求—快速响应—精准决策—高效执行”的闭环能力时，热潮才可能被把握住，并最终转化为撬动市场价值的支点。

李苑

本版编辑 李静美 编 王子莹 来稿邮箱 fukan@jirbs.cn

图① 新疆和田玉市场的和田玉原料。
图② 经过自2016年至今的改造，新疆和田“鸽子巷”化身“国城”，以新疆少数民族传统民居“阿以旺”式建筑风格迅速走红，成为国家AAAA级旅游景区。
图③ 新疆和田玉雕琢的手镯工艺品。
(以上照片均来自视觉中国)

82年不变的饺子誓言

王金虎

6月16日晚，山东临沭县红色朱村旅游区，文昌阁前舞台灯光璀璨。风雪漫卷的布景中，“老村长”颤抖着双手端起一碗饺子，声音哽咽道：“咱朱村人要永远记住，没有共产党，就没有咱朱村；没有八路军，就没有俺朱村人！”鼓声雷动，台上演员跪地齐呼：“每年的第一碗饺子，祭英烈、奠忠魂！”

这感人至深的一幕，出自朱村村民自编自演的情景剧《第一碗饺子》。舞台上的那碗饺子，仿佛穿越时光的桥梁，将现场观众带回那个战火纷飞的除夕夜——

1944年1月24日，正值农历除夕，500余名日伪军突袭朱村，意图实施报复性“扫荡”。突如其来的枪声惊醒了朱村村民，更

惊动了驻扎在沭河东岸的八路军滨海军区四团八连。

没有丝毫犹豫，连长廖思甲一边安排战士掩护村民撤离，一边率领战士们向敌人扑去。经过6个多小时的浴血奋战，敌人被击退，朱村得救了，而八连的24名战士也献出了年轻的生命。农历正月初一清晨，悲痛的朱村百姓齐聚在刚结束战斗的朱村林地，自发捧出家中第一碗饺子，祭奠牺牲的战士们。自此，“第一碗饺子敬先烈”成为朱村雷打不动的年俗，82年来从未间断。

“吃水不忘挖井人，朱村人不能忘了八路军。”剧中“老村长”的扮演者村民王峰，儿时便常听奶奶这样念叨。为了守护这段红

色记忆，朱村人将历史搬上舞台，《第一碗饺子》至今已演出300余场。

如今的朱村，昔日的闭塞已被打破，新建的朱村大桥、沭河东岸滨河大道、朱村沿河路，织就四通八达的路网，将村庄与外界紧密相连。红色旅游在这里如火如荼：朱村抗日战斗纪念馆、沂蒙支前馆、导泳整沂馆等“五馆四区三基地”错落分布，游客们不仅能沉浸式体验“情景党课”，还能亲手推起支前独轮车、磨起豆腐，感受军民鱼水情。景区里的商铺、民宿、演出岗位，也越来越多的村民吃上了“文旅饭”。“自运营以来，景区提供了150多个就业岗位，村民人均增收3500元。”朱村党支部书记王

济钦说，如今朱村景区每年接待游客达80万人次。

民生福祉的提升，是振兴路上最温暖的注脚。95岁的支前模范王克昌是这一切的见证者。前年，他也搬进了村里新建的楼房。“这几年，村里真是大变样！路宽了，景美了，吃穿住样样好。你看，我这把年纪也住上楼房了，这才是真正的好日子！”老人言语间满是幸福。

夜色渐深，文昌阁前的演出仍在继续。舞台上，那碗象征永恒感恩的饺子热气腾腾。舞台下，朱村人红火的好日子蒸蒸日上。82年的滚烫誓言，正续写着朱村乡村全面振兴更加动人的篇章。

