

1978 2018
逢时
IT WAS THE BEST OF TIMES

1979年
北行农贸市场

1979年1月10日,沈阳市皇姑区建立了“北行农贸市场”,成为全国第一个由政府批准设立的农贸市场。



儿子,爸的肉摊放心交给你了

郑怀金

北行第一代经营者。1979年1月,北行开始营业时,就在行内摆摊,这一摆就是将近40年。

郑明

1979年出生,北行第二代经营者。接过了父亲郑怀金的事业,是新一代的北行人。

卖鸡肉

陶莹在北行大厅二楼卖鸡肉,当记者说明采访意图时,她爽快地说:“我老公和老公正好符合你的采访要求,你下午来,我们都空。”

正式采访那天,记者得知陶莹和丈夫郑明都是名牌大学毕业生时,不禁有些好奇地问:“你俩从哪儿毕业的?”陶莹说:“我是天津大学的,我老公是青岛大学的。”“985”的高材生来北行卖鸡肉,颇让人惊讶。

陶莹说:“没必要大惊小怪,天津大学咋的?家里正好有这份产业,我俩就接过来了,努力做大做强。”记者说:“天天起大早,多辛苦啊。坐在5A级写字楼里,当个金领多好!”

“跟我公公婆婆那代北行人相比,现在卖货已经不怎么辛苦了。每天中午就下班,特别自由,我们挺满足的。”陶莹说,现在在北行大厅内的业户,基本上全是70后、80后。

记者从北行一楼转到二楼,经营者果然以70后、80后为主,而且像陶莹和郑明这样的大学生不在少数,他们并未觉得在农贸市场卖货有什么不好。

记者想起小时候,有位同学的父亲就是北行的肉贩,其他同学总用异样的眼神看他,他也不愿意提起自己的爸爸。现在回想起来,过去老百姓对个体户还是存在一些偏见的。

如今,新一代北行人已经撑起了北行的新天地。别看北行是个农贸市场,但可有百万富翁,甚至是千万富翁。

新一代北行人在继承老一辈商户吃苦耐劳的优良品质之外,更是多了几分创新精神。他们开动脑筋,在经营模式上不断探索,以适应时代的要求,例如有的商户就充分利用新媒体平台,专门精心设计了诸如小程序下单等便捷的订货模式。

北行农贸市场有关负责人表示,北行现在每年的交易额约60多亿元,销售量15万吨,已成为东北地区最大的鲜活海产品交易市场。

可以预见,即将踏入不惑之年的北行,会有更广阔的发展空间。



即将40岁的北行,依然年轻。



郑怀金(中)是北行的第一代经营者,如今,儿子郑明(右)和他儿媳陶莹接过了他手中的接力棒。

对话时间 2018年11月12日 对话地点 沈阳北行农贸市场

在改革开放春风的影响下,沈阳“北行农贸市场”在1979年1月10日正式对外营业。那时市场的条件非常简陋,商户们都在皇姑区巴山路和金川江街的交会处摆地摊卖蔬菜、肉、蛋和粮食等。

郑明:爸啊,你跟我妈刚到北行经营时,遭不少罪吧?

郑怀金:以前卖货,可不容易了!但想赚钱,就得遭罪啊!现在我看你们天天凌晨两点上行,我也挺心疼的。不过回头一想,你们这代人比起我们还是太幸福了。

郑明:幸福啥啊?天天起大早。我记得你们那时候不都是早上七八点钟才到行里卖货吗?

郑怀金:我们到行里的时间虽说比你们现在要晚,但你得知道,我那时半夜就得骑着三轮车到大东望花那边上货。现在咱家到北行走路不到五分钟,而且厂家直接把货送到楼下,雇几个工人就全搬上来了。我那时候,不管刮多大风,下多大雨,就是“下刀子”,也得去上货!

郑明:爸啊,你风雨无阻上货的事,我有印象。记得我小时候,你总是晚上6点多睡觉,有时我想找你陪我玩,我妈总说:“不能打扰你爸休息。”

郑怀金:其实,爸挺对不住你的,小时候没怎么陪你玩。我一直想找机会带你好好玩一圈,但干咱们这行的,真没时间。这一眨眼,你都奔四十了,别怪爸爸就好。

郑明:我哪能怪你啊!对了,我印象中,三轮车一次装不了多少货,咱家刚到北行时,是不是一天也卖不了多少白条鸡啊?

郑怀金:改革开放初期,老百姓兜里也没几个钱,鸡大腿、鸡翅、鸡架啥的根本卖不出去。你看现在,鸡身上全是宝,没有老百姓不吃的地方。那时候,我们主要以卖鸡皮为主,青椒炒鸡皮可是一道特别受欢迎的菜。如今,只有烤串的时候大伙儿还想着吃鸡皮。所以嘛,当时一天下来,我们家能卖百八十只白条鸡就不错了。

郑明:有意思啊,青椒炒鸡皮还是我小时候家里餐桌上的必备菜呢。那从什么时候开始,鸡大腿、鸡翅好卖了?

郑怀金:应该是1995年以后,鸡大腿、鸡翅、鸡架啥的走货特别快。那时候,北行也不再是露天了,商户都进大厅里了,条件改善不少,买货的人可多了。不仅是皇姑人来北行,铁西的、大东的甚至东陵的都来北行。

上世纪90年代,北行一度成为全国规模最大的农贸市场。此外,北行地区还有家具市场、小食品市场以及百货大楼等多种商业业态,长江街也因此被称为沈阳第三大商业街。现在,农贸市场迁到了皇姑区塔湾街附近,老北行渐渐成为了历史记忆。

郑明:爸,您前两天怎么又去老北行那边溜达了?

郑怀金:想呀!咱家在北行干了30多年,能不想吗?

郑明:你们老人就是爱念旧。

郑怀金:你可不知道,北行当年在全国都赫赫有名。记得1991年左右,我坐火车去南方,跟外地人聊天,几乎没人不知道沈阳有一个叫“北行”的农贸市场。听说我是北行的商户,个个给我竖大拇指。

郑明:是吗?北行市场竟然那么有名?

郑怀金:那时候,咱们商户跟管理部门一起努力,就想把北行搞好。比如说,市场管理所

了几个公平秤,消费者自己到公平秤一称,几乎没有缺少两的。这是为啥?因为咱们卖的不仅是货,也是自己的良心。无论如何不能干缺斤少两的事。

郑明:我妈也总跟我讲,卖货多少不重要,重要的是不能缺斤少两,不能昧良心的钱。

郑怀金:那时候,咱们业户都很自觉,工商部门管理也很严格。所以,北行才能成为全国农贸市场中的排头兵。

郑明:北行的工商部门抓管理抓得特别细?

郑怀金:是呀。我记得市场管理所的那些同志对待工作特别认真,而且特别注重细节。咱家

卖的每只白条鸡,都要在检查合格后把金属项圈套在鸡脖子上。消费者根据商品是否有工商部门的检查价签和相关检验合格标识,判断价格是否合法、质量是否安全。

郑明:咱北行的辉煌历史,凝结着你们老一代经营者和管理者的辛勤汗水啊!

郑怀金:2013年1月老北行农贸市场停业后,不少老业户陆续不干这行了。咱家由你们继承这份事业,爸和妈没别的要求,就讲一句话:“卖货千万不能缺斤少两。”特别是你们现在主要以批发为主,很多客户都是咱家几十年积累下的老关系,缺斤少两一次,人家就跑了。赚得细水长流。

2013年1月,老北行农贸市场正式停业,大多数商户搬迁至塔湾北行农贸市场。在新北行,新一代北行商户逐渐挑起了大梁。他们以全新的经营思维和经营模式,让新北行的发展更上一层楼。据统计,北行现在的年交易额约有60多亿元,年销售量达15万吨。

郑怀金:听说大厅里的档口越来越贵了。

郑明:是啊,位置好一点的档口,租金快二十万了。

郑怀金:租金贵是市场繁荣的象征之一啊。

郑明:您看问题真是一针见血,您咋不说现在这生意也难做啊。

郑怀金:天底下哪有好的生意?做买卖,一要吃苦,二要坚持,没有其他捷径可走。

郑明:这点我知道,你跟我妈当年没少受苦。看你俩的哮喘病,一到换季的时候就严重。

郑怀金:当年条件苦,夏天热,冬天特别冷,尤其是露天卖货,经常被冻伤,这哮喘病就是那时候不注意落下的。不过,你们现在虽然在室内卖货,条件也好一些,但得注意保暖,没事

多喝热水,该吃饭吃饭,别光忙着卖货,总不按时吃饭。

郑明:您说这些我懂。爸,您说咱家不算改革开放的受益者?

郑怀金:当然算了!没有改革开放的好政策,哪来的北行农贸市场?没有北行,咱们还不窝在老家嘛!40年前,你爷带着我和你老叔,一起来沈阳谋生路。这一路虽然走得磕磕绊绊,但总体来说,日子是越过越好。

郑明:我赞成。现在社会上不少年轻人“啃老”,有工作不好好干,没工作也不着急。

郑怀金:“啃老”不对。你和你媳妇这方面挺让我们满意的,两个名牌大学毕业的大学生,心甘愿卖鸡肉,我和你妈还真没想到。从老

北行迁出来的时候,我就想,自己年纪越来越大了,咱家这生意可能做到头了。没想到,你俩比我们经营得还好。

郑明:我觉得做生意得创新,要跟上时代潮流。咱家以前的客户订货都是打电话,现在全变成微信下单,既方便了自已,也避免给客户送错货、下错单。再有,对货品的包装,也得琢磨,怎么能更好地保鲜。还是那句话,咱卖的不仅是鸡肉,更是一种服务。

郑怀金:这就是为什么生意难做,但还是有人能成功,因为会用脑,会用心。你俩好好干,把咱家这生意继续做大,要能传到第三代、第四代就更好了!

郑明:行,爸,我们一定努力!

这一年
ZHEYINIAN

2月8日,辽宁纺织产品全面实行“以销定产”,在全国纺织行业率先由计划经济转向市场经济。

6月10日,为贯彻中共中央国民经济“调整、改革、整顿、提高”的方针,原省计委提出《辽宁省国民经济三年调整设想》。

7月16日,根据国务院《关于扩大国营工业企业经营管理自主权的若干规定》精神,省财经领导小组会议确定,并经国务院批准,省第二建筑工程公司、抚顺市第一建筑工程公司为第一批扩大企业自主权试点单位。9月下旬,经原国家经委、财政部批准,辽宁省107户企业开展扩大企业经营自主权的试点工作。

11月1日,国内第一条自行设计、施工并采用国产设备建设的元(宝山)锦(州)辽(阳)海(城)500千伏超高压送电线路开工。该线路由元锦辽段和锦海辽段两部分组成,总长602公里,为“六五”期间国家大型重点工程。1984年工程全部竣工。

12月25日,大连造船厂自行设计研制的中国第一艘远洋油水干货补给船建成交工,填补了中国海军装备的一项空白。