义乌传奇

——义乌小商品市场改革发展纪事

一名前来采购的外商在义乌国际商贸城世界超市里比出“赞”的手势。　刘士斌摄

（上接第十三版）

小县城，大集群——

贸易生态圈成长记

义乌市陆港事务与口岸管理局国际陆港发展研究中心主任王建明今年55岁，是义乌小商品市场发展变化的见证者。他清晰地记得，上世纪80年代，义乌城区面积只有3平方公里，基本上是“一条马路七盏灯，一个喇叭响全城”。“小时候，城区人口少，住在大院里的人都很熟悉。在街上看到一辆自行车，都能说出是谁家的。”

随着义乌小商品市场越来越大，集聚效应越来越强，“买全国，卖全国”的格局逐渐形成。上世纪90年代初，义乌市委、市政府敏锐地发现了这一变化，便因势利导号召广大经营户“引商转工”，实施“以商促工，工贸联动”策略，依托市场发展小商品加工业。“贸工联动，前店后厂”让义乌的小商品市场有了更雄厚的根基。

“那是义乌发展最大的转折点。此前，大家就是做做小生意，没有产业支撑。在此之后，几乎每家的摊位后面都有工厂，小点的有几台机器，大点的有十几台机器，那是义乌最红火的时期之一。”王建明认为，现在义乌依托的支柱产业，比如饰品、内衣、袜子、吸管等，都可以在那个时候找到雏形，如果没有那时的产业一跃，现在的义乌就会失去发展后劲。到2006年，义乌已拥有工业企业1万多家，走上了“小商品、大产业；小企业、大集群”的工业化发展之路。

义乌与外贸的缘分，开启于1994年前后。当时，不少义乌商人开始从内销转向外贸，一些企业进行设备改造，产品质量显著提升。此后，外商开始进入义乌，从“蚂蚁搬家式”的外贸起步，到上世纪90年代末，义乌开始有集装箱出口。2001年，中国加入世贸组织，义乌又迎来新机遇。入世第二年，外贸出口便占到了义乌小商品市场营业额的40%，也正是那一年，义乌开设了国际物流中心。而国际物流中心的负责人正是王建明。

随着物流通道、平台、口岸等建设的推进，义乌商品“走出去”有了更便捷条件。围绕建设国际陆港城市目标，义乌先后建成了义乌港、铁路口岸、航空口岸、国际邮件互换局、义乌保税物流中心（B型），成为国内唯一一个具备5大口岸平台功能的县级市。

“一站式供应链服务”是义乌的一大优势。来义乌采购的外商基本以综合采购商为主，当别处只提供一种或者某几种商品和服务时，义乌却能提供一站式供应链服务。同时，以市场为中心，各种资源要素向这里集聚，义乌成长起一批物流企业和贸易服务企业，形成了一个生机勃勃的“贸易生态圈”。

物流是小商品市场的“主动脉”。在义乌，各快递公司纷纷布点，大型货车川流不息。在位于云驿小镇的义乌市申通快递有限公司，记者看到，一辆辆像平板车一样的微型机器沿着二维码路径快速行进，将装载的包裹投入不同的分拣口，动作整齐划一，蔚为壮观。“这是分拣机器人，可以沿着二维码路径，准确地分拣包裹，而且彼此之间不会撞车。”义乌市申通快递有限公司办公室主任陈振龙说。

义乌申通成立于1997年，见证了义乌物流业的变迁。陈振龙说，2018年上半年，义乌申通预估票件量为8000万件左右，比去年同期增长30%左右，而义乌快递业上半年票件量同比增长高达50.6%。

由小商品市场衍生出来的物流产业，如今成为义乌的一张新名片。陈振龙认为，首先，这里货源充分。依托小商品城海量商品，取货便捷。其次，集货成本低。与一线城市相比，义乌城市面积小，成本要低得多。第三，省去转运环节。由义乌发往全国各地的货物相对均衡，可以直接从义乌发车。“如果以单位面积物流量来计算，义乌在全国应该是排前列的。”陈振龙说。

温州商人沈东青在义乌经营汽车配件生意，他17岁就离家闯荡，最后选择落脚义乌。对义乌物流成本的优势，沈东青深有体会。“我从广州发货到义乌，公路运输一立方米成本需要70元，而从广州发到温州，大概是120元。”

如果说，以义乌申通为代表的快递公司让内销配送变得快捷，那么在义乌数量众多的国际货运代理公司，则为商品走出国门提供了便利。义乌市国际货代仓储协会秘书长、扬翔国际货运代理有限公司负责人金丽仙干事风风火火，她19岁就摆摊做玩具生意，其父亲也曾是“鸡毛换糖”的货郎担。

结婚生子后，金丽仙成了全职太太，一过就是10年。虽然生活无忧，但她从未放弃做生意的梦想。2001年，义乌的外贸蓬勃兴盛起来，闻到商机的金丽仙“重出江湖”，开办了外贸加货运为主要业务的中海咨询有限公司。最初公司做的主要是海运，2002年开始开拓空运业务。“我们义乌有3个特产，红糖、小商品市场和义乌老板娘。”金丽仙爽朗地笑着说，“义乌老板娘”吃苦耐劳，亲力亲为，采购、装货、送货、设计啥都能干。如今管理着几家公司的金丽仙，仍然保持着创业的激情，每天早出晚归，业务也延伸至整个物流供应链。

目前在义乌市国际货代仓储协会注册的会员单位有150家左右，而为外贸提供服务的公司则有1万多家，这些服务企业，成为义乌商品走向全球的有力推手。

记者旁白：市场带动工业，工业支撑市场，市场与产业联动发展，是义乌发展的奥秘之一。在以外向型出口为主的义乌小商品城，市场的背后需要物流、结算、报关等后端服务的支撑，形成完整的产业链条，让义乌贸易生态圈始终生机勃勃。义乌的独特优势就在于这里拥有强大的“一站式供应链服务”和“贸易生态圈”，这也是义乌市场的核心竞争力之一。

敢创新，善创新——

发展节奏永不停歇

在义乌身上，承载着多方期待：全国首个县级市国家级国际贸易综合改革试点、全国18个改革开放典型地区之一、现代物流创新发展试点、金融专项改革试点、电子商务大数据应用统计试点、国家社会信用体系创建示范城市等15项“国字头”改革试点。今年7月，义乌又成功获批跨境电商综合试验区。今年9月，义乌小商品跨境出口新增空运直飞模式。

创新，创新，创新，是义乌永不停歇的节奏。

相信大家对于“拼”并不陌生，但你听说过“拼箱（集装箱）”吗？这是义乌众多创新中的一个小案例。中国加入世贸组织后，义乌外贸出口迅速发展起来。由于小商品出口数量少、品种多、更新快，往往“一个集装箱就是一个小超市”，拼装商品达上百种，一一报检，容易出现“出关阻塞”。

在实践中，义乌海关关员发现，小商品具有的“出口货物市场直采”“不涉及出口退税”等特点，与当时“边境游”中的旅游购物贸易方式非常相似，更符合当地实际。于是，义乌市政府便积极向海关总署申请采用旅游购物贸易方式并于2004年获批。实践证明，旅游购物贸易方式对义乌小商品出口的促进作用是巨大的。2002年，义乌小商品的出口数量不足1万标箱。至2009年，这一数量猛增至50多万标箱。

在探索建立市场采购贸易方式的过程中，义乌作为我国首个由国务院批准的县级市综合改革试点，也是一马当先，一系列利于操作、便利贸易的措施出台：市场采购贸易方式免征增值税，不征不退；报关限额由每批5万美元提升至15万美元；出口货物可以按大类申报和认定查验，不用再详细写上小类；在结汇方式上，允许外贸主体个人收结汇……相关改革极大提升了商品出口的通关效率。今年上半年，义乌市以市场采购贸易方式出口额突破千亿元大关，达到1015.4亿元，增长1.4%，占义乌市外贸的81.9%。目前，市场采购贸易方式已经复制推广到全国7个专业市场。

商机稍纵即逝，唯有快速反应才能赢得先机。如何提高行政审批和服务效率，创造优质的营商环境？义乌相关管理部门一直在探索。走进义乌市行政服务中心大厅，记者看到“只进一扇门，只对一个窗，最多跑一次”的字样非常醒目。大厅内，各办事窗口井然有序，高效运作，这正是义乌“最多跑一次”政务服务改革的成果。

义乌市行政服务中心副主任吴建华告诉记者，今年4月26日，他们还设立了“‘跑一次没办成’投诉与代办窗口”，当群众“跑一次没办成”时，可以到该窗口咨询、投诉，义乌市各部门的负责人轮流在这里值班解决问题。

2014年11月18日，中欧班列（义乌—马德里）首发。　王建明摄

8月19日，浙江省政府新闻办公室发布消息，26条改革典型经验将在浙江全省推广。其中，义乌“涉企证照工商通办”改革作为聚焦营造最优营商环境，深化企业投资项目“最多跑一次”改革的经验名列其中。

义乌市市场监督管理局小商品城分局工作人员何冠群介绍，今年5月2日，义乌在浙江省首推外贸企业“涉企证照由工商部门通办”模式，实现外贸企业办理执照和备案“跑一次”。7月，义乌全面启动“涉企证照工商通办”，包含大学生创业企业认定备案等28个备案备查类事项的“多证合一”，以及烟草局、商务局等11个部门的32个高频行政审批类事项与营业执照的“证照联办”，只需到通办窗口跑一次就可办妥。从时间上来看，涉企证照的办理时间已压缩到4个工作日。

诚如一位长期研究义乌的专家所言，义乌的发展就是不断“倒逼改革”，在这个过程中，义乌市委、市政府尊重群众的首创精神，让监管体制不断适应新形势，不断向新兴业态趋近。

记者旁白：市场领先源自思想领先。40年前，义乌敢为人先，开启了波澜壮阔的“兴商建市”历史征程。40年后，义乌进入建设“世界小商品之都”的新时期，面临着新的挑战与机遇。如何再创辉煌？义乌多次举行解放思想大讨论，继续深化改革，用“啃硬骨头”的精神，以改革破解难题，以改革营造环境，给城市注入新的活力。

大胸怀，大格局——

“新义乌人”融入与“义新欧”出发

小城义乌，没有北上广高楼林立的气派，也没有苏锡杭风景的曼妙，却吸引了全球目光。数据显示，义乌的本地人口只有80万左右，而外来人口则达到143.7万人。其中，有1.3万多名外商常驻于此。

深夜，在异国风情街，来自非洲的客商品尝着地道的阿拉伯美食，谈天说地。在远离故乡万里之外的东方小城，他们找到了自己的生活，参与到城市管理和服务中去，成为“新义乌人”。步履匆匆的客商、各种创新创业的会议，有人说，这里的空气里都漂浮着商机。

作为一个县级市，义乌的开放包容度让人印象深刻。这里有各类涉外机构6800多家，其中外商投资合伙企业2500多家，约占全国的75%。

在义乌市国际贸易服务中心办事大厅，多个涉外部门联合办公。2012年1月6日，义乌市国际贸易服务中心成立，为外商提供“一站式”政务、商务、生活咨询和服务。中心成立至今，已办理各类审批和服务事项130余万件，日均接待外商和其他办事群众2000余人。

许多在义乌经商的外国客商都有一张小小的“外籍商友卡”，签证延期换发、网上住宿申报等信息都会实时更新。这张卡让外商在医疗、交通、子女教育等社会保障方面，享受与义乌市民同等待遇，目前办理数超过1.2万张次，基本覆盖常驻外商人群。

这些外商被称为“新义乌人”，他们来自不同的国家，有着不同的肤色，但相同的是，义乌是他们实现梦想的地方。在感叹中国大地发生巨变的同时，他们更庆幸自己搭上了中国发展的快车。

46岁的郭集福是马来西亚人，他在义乌经营珠宝玉石生意，讲一口流利的普通话。自2004年在义乌租下第一个店面开始，他已在义乌扎根10多年，每年回马来西亚时间不到15天。

郭集福与义乌结缘实属偶然。一次，他听人说中国有个地方叫义乌，什么商品都有。但具体一问，对方却支支吾吾。他偷偷打探对方的行程，买了同一航班机票，假作偶遇，跟随对方来到义乌。“那是1999年，一到义乌市场我大吃一惊，街上熙熙攘攘，马路上到处都是手拉三轮车，上面堆满整整两层楼高的货，好像在耍杂技。”那时在马来西亚，这些小商品非常紧缺。郭集福花了3万马币（相当于6万多人民币），买了茶叶、文体用品等一批货，没想到运回马来西亚之后，很快销售一空。他像是发现了“宝藏”，开始频繁到义乌进货，后来索性在这里开店。

之所以选择义乌，郭集福有非常细致的考虑。“首先，我在许多国家都做过生意，但似乎有一条‘五年盛五年衰’的定律。无论你的生意多好，一般5年到7年就会遇到问题，但在义乌，生意一直都很平稳。第二，我在义乌经商从未遇到过赊账，这里的客商非常诚信。第三，我在其他国家做生意，要聘请销售员推销，而义乌客流源源不断。另外，义乌的包容性也让我非常感动，这里绝不会有排外现象。”

义乌市科瑞丝通贸易有限公司总经理苏拉来自塞内加尔。他最初干服装批发，后来转入小五金市场。2003年，他听朋友说义乌的货很多，便决定来看看。第一次到义乌，苏拉只采购了一个货柜的商品，心里还很忐忑。没想到这批货很快就被一抢而光，而且利润很高。从此，苏拉频繁往来于中塞两国。由于熟悉义乌市场，不少朋友经常请苏拉陪同采购，他渐渐萌生成立公司的想法。2007年，苏拉租下办公室，开始在义乌常驻。没想到，这一驻就是10年。2012年，苏拉成立了自己的公司，公司办公地点从最初的一间小办公室，发展到现在的三层楼。

说起义乌的营商环境，苏拉拿起了自己的手机，“义乌市领导为外商建了微信群，市委书记、市长、副市长等领导都在群里，我们可以随时反映问题。人大代表也经常来征求我们的建议。在这里，我们得到了充分尊重”。

在“一带一路”建设中，义乌再次展示其开拓精神和实力。

2014年11月18日，首趟“义新欧”中欧班列（义乌—马德里）成功发出。这辆装载着82个标箱的班列，从义乌出发，成为“丝绸之路经济带”上的“钢铁驼队”。截至今年7月底，中欧班列（义乌）共往返460列，成千上万种“中国制造”通过“义新欧”一路西行。

一家民营企业运营国际物流线路，难吗？

很难。回忆其间甘苦，“义新欧”的运营方——天盟实业投资有限公司董事长冯旭斌感慨万千，“我从2010年筹备成立中欧班列运营公司，2012年公司正式获批，由于线路长，开展业务难度非常大，其间有无数的努力和艰辛”。为了这趟班列的开通，冯旭斌跑了很多部门，去过不少国家，变成了“空中飞人”。

有几个时间点让冯旭斌刻骨铭心。

2013年9月8日，习近平主席在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学发表演讲时首次提出共同建设“丝绸之路经济带”。“这让我特别激动，思考了半个多月，决定全力参与。”冯旭斌说。

2014年9月26日，习近平主席在会见西班牙首相拉霍伊时指出，“当前，中欧货运班列发展势头良好，‘义新欧’铁路计划从浙江义乌出发，抵达终点马德里，中方欢迎西方积极参与建设和运营，共同提升两国经贸合作水平”。冯旭斌说：“那是个不眠之夜，我的人生轨迹从那时开始改变。”

从此，再多的困难都难不倒这个敢想敢干的义乌人。他的目标是建设哑铃形的贸易通道，使进出口货物达到均衡，“经营好‘义新欧’班列，我义无反顾，责无旁贷”。

如今，“义新欧”班列已实现每周双向对开的常态化运行，开通了至中亚、西班牙、伊朗、阿富汗、俄罗斯、拉脱维亚、白俄罗斯、英国、捷克9个方向的国际货运班列，义乌已成为长三角及周边地区商品出口汇聚地，出口额稳步增长。

记者旁白：善谋者行远，实干者乃成。义乌缺乏自然资源，地理优势并不突出。而人永远是生产要素中最活跃的因素，通过扩大开放，为外商提供优质的服务和良好的营商环境，可以塑造一个城市的软实力和新优势，从而不断吸引客商投资创业。这种软实力来自开放的思维，来自包容的视野，更来自强大的执行力。

群众首创，党政有为——

义乌奔向新梦想

“在我看来，‘义乌经验’有两个关键点：群众首创和党政有为。”义乌市商务局党委委员、副局长马洪天说。马洪天是清华大学选调生，两年前他选择到义乌工作。在他看来，义乌的发展经历了几个阶段。第一阶段，改革开放之初，义乌人敢为人先，无中生有办市场；第二阶段，上世纪80年代至本世纪初，义乌市场“买全国，卖全国”；第三阶段，中国“入世”后，升级为“买全球，卖全球”。

著名经济学家厉以宁在义乌调研后认为：“义乌政府是有为政府。党委总揽全局、把握发展方向，政府调控有度、搞好公共服务，这是义乌全面建设小康社会、走科学发展之路的根本保证。”进入新时代，义乌瞄准“建设世界小商品之都”的目标，“两只手”协同发力，共促转型。

在义乌商贸服务业集聚区管委会工作的范黎黎告诉记者，如今，义乌产业集聚发展迎来新机遇，义乌提出电商换市、融合发展，同时，引入新产业，形成多轮驱动良好发展态势。

从线下商铺向线上线下融合发展转型。网购潮起时，不少义乌商户还习惯于坐等客户上门。浙江中国小商品城集团股份有限公司积极推动线上线下融合，提供各种平台培训商户，将7.5万商户全部搬上义乌小商品官网“义乌购”，在线商品300万种，日均独立用户访问达15万人次。统计显示，我国境内零售网商70%商品和批发网商80%商品均来自义乌。

楼仲平认为，2010年之前，支撑义乌市场的3大要素按重要程度排序是“客流、物流、信息流”，而如今却已转变为“信息流、物流、客流”。未来义乌一定要靠信息产业带动小商品市场，形成一张涵盖产业链的网，以先进工业、金融、国际贸易等为支撑，让义乌成为信息交会之地，做到强者恒强。

从一枝独秀向多轮驱动转型。40年来，义乌依托“以商促工”“工贸联动”发展战略，走出了一条块状经济特色明显的工业化之路，形成了一批特色优势产业。义乌市经济和信息化委员会党委委员韩红英介绍，“十三五”以来，义乌市紧扣时尚、装备、信息、健康4大主导产业，以“增量选优、存量提质”作为工业稳增长的总方针，坚定不移招大引强，加快培育发展先进制造业和改造提升传统制造业，形成了推动工业经济高质量发展的“义乌经验”。

先看规划引领。2014年，义乌市提前启动“十三五”产业规划发展研究，明确“十三五”产业发展“2+2”定位，即打造2个千亿级产业：日用时尚消费品产业、信息网络经济产业；培育2个百亿级产业：先进装备制造业、食品医药健康新兴产业。

再看改造提升。2017年8月，义乌市入围浙江省21个传统制造业改造提升分行业省级试点名单，试点产业为服装制造业。结合本地实际，义乌将饰品、服装、袜业、纺织等10大行业作为传统制造业改造提升的主攻方向。

从被动适应市场转向创新引领市场。华鸿控股集团是一家以生产销售油画、镜框、相框为主的民营企业，是浙江省文化厅、外贸厅认定的浙江省重点文化出口企业。华鸿创始人之一、副总裁王爱香15岁便进入市场，1993年，她与丈夫开始做装饰画生意。随着国人生活水平的提高，他们的生意越来越好，1998年建厂后，企业规模不断扩大。1999年广交会，是华鸿从内销转向外贸的重要节点。“那是我第一次参加广交会，我租了半个摊位，还找了个会讲外语的经理，想去试试。没想到，我们在现场接到不少订单，足足发了10个集装箱的货。”王爱香说。

如何赢得更多国外消费者？针对每个国家、每个客户，华鸿提供个性化精准服务，为每个客户量身定制。“比如宜家采购我们的装饰画，我们的产品就要符合宜家的家居风格和特点。我们的设计师要‘利他’，不以自己的喜好来设计产品，而是以客户的需求为导向。”

从销售廉价商品向打造品牌转型。在义乌国际贸易服务中心4层，一家家有设计感的店铺非常抢眼。仔细观察后就会发现，这些店铺没有一家产品是重复的。这与义乌市场“划行归市”的规则完全不同。这里，就是义乌国际品牌联盟。

“提起义乌商品，有些人可能联想到的是‘地摊货’‘廉价低质’，我们希望通过努力，打造义乌产品的品牌，引导企业向中高端方向发展。”义乌国际品牌联盟秘书长朱秀秀告诉记者，为了提升产品质量、打造优质品牌，2016年，义乌8家企业抱团发展，创立了这个联盟。

这是个异业联盟，目前拥有58家会员，来自58个行业。从客户资源共享到提升品牌、加强管理、品牌维权等，联盟企业携手前行。朱秀秀告诉记者，义乌国际品牌联盟成立了商学院，每月举办两期培训沙龙，以及读书分享会和“拍砖会”，让会员分享企业管理、品牌建设等方面的经验，并为运营中的难点和“痛点”支招。

“我们的品牌以外销为主，在国外很有名，在未来5年希望把它们打造成世界一流品牌。”朱秀秀的期待让我们看到了年轻一代义乌商人的雄心壮志。

记者旁白：1978年，义乌国内生产总值12809万元；2017年，义乌实现地区生产总值1158亿元，全年实现网络零售额1277.1亿元。深刻巨变，源自何处？正是因为群众首创精神与党政有为的执政理念有机结合，市场的活力与政府的引导才能相得益彰，让义乌始终充满活力。市场之手与政府之手协同发力，无疑是义乌的最大优势之一。

结　语

开办市场，先行一步；出口贸易，风生水起；贸易生态，欣欣向荣……改革开放40多年来，义乌总是能站立在时代潮头。义乌为什么能？在实地调研后，我们找到了部分答案。首先要归功于义乌人的勤劳、坚毅、诚信，其次要归功于当地党员干部的担当、无私、有为。但还有很重要的一点，是义乌广大干部群众一心一意谋发展的视野、眼界和胸怀，让他们总能与时代进步的节拍保持一致。

义乌的实践证明，小商品也能成就大市场，小县城也能实现大梦想，小地方也在影响大世界。而在“以小见大”“以小博大”的背后，折射出的是中国特色社会主义市场经济的磅礴伟力。义乌经验也告诉我们，无论外部环境如何变幻，只要我们坚持改革开放，坚持发挥好有形之手和无形之手的作用，一心一意做好自己的事，在下一个40年，在中国广袤的土地上，还会发生更多精彩的故事，创造更多新的传奇。