

兴商建市立潮头

——来自浙江省义乌市的调查

本报记者 李景

习近平总书记近日作出重要指示指出,义乌小商品闯出大市场、做成大产业,形成“义乌发展经验”,这是因地制宜发展县域经济的成功实践。2006年7月15日,时任浙江省委书记的习近平同志在经济日报发表文章,生动概括“义乌发展经验”。20年来,义乌如何运用“义乌发展经验”探索高质量发展之路?从“鸡毛换糖”的贫穷小县到通商全球的“世界超市”,义乌靠的是什么?

2006年7月15日,时任浙江省委书记的习近平同志在经济日报发表《学习推广义乌发展经验 促进浙江经济社会又快又好发展》,生动概括提炼了“坚持兴商建市、促进产业联动、注重城乡统筹、推进和谐发展、丰厚文化底蕴、力求党政有为”的义乌发展经验内涵。20年过去了,经济日报记者再次深入义乌,感受这座“世界超市”在新时代的蝶变与新生。

从最初的“马路市场”跃升为如今的“世界超市”,义乌小商品的“进化史”本身就是一部紧跟全球贸易浪潮、贴合消费需求变迁、承载产业迭代升级的“商贸演变史”。如今,义乌市场经营面积扩至800万平方米,商位超8万个,汇聚商品210万种,服务中小微企业210万家,带动就业约3200万人。作为联合国等相关机构认定的“全球最大的小商品批发市场”,义乌已与233个国家和地区建立经贸往来,“买全球、卖全球,买卖全球”的贸易格局全面成型,真正实现与全球贸易趋势、消费需求同频共振。

从实体兴旺到数贸领航

义乌,是一座“建在市上的城市”。

1982年,义乌尊重群众意愿,冲破思想藩篱与体制障碍,正式开放稠城镇湖清门小百货市场,人称“马路市场”,义乌第一代小商品市场由此诞生。此后,义乌相继开创新办分离、商位流转、划行归市等做法,提出“兴商建县(市)”战略,把市场摆在义乌发展的龙头地位,开启了商贾立市历史进程。手摇拨浪鼓、肩挑“货郎担”,走街串巷、风餐露宿的义乌人,从此有了为梦想奋斗的创业舞台。

40多年来,义乌市场始终与时代同频共振,不断顺应业态演变、采购升级与贸易迭代,从“无中生有”布局新能源产品市场、建设全球数贸中心,到设立迪拜、澳大利亚海外分市场;从线下“面对面”传统议价到线上“屏对屏”智能交易;从传统外贸出口到跨境电商小包直达……这些跨越时空的发展场景层层递进,生动勾勒出“义乌发展经验”在市场一线的鲜活实践。

在义乌国际商贸城四区的围巾专区,时常能见到一位精神矍铄的年逾七旬的老人何海美。时光回溯至1978年,27岁的她正为全家生计愁眉不展,家中用度全靠丈夫微薄的薪水支撑。她哥哥在一次探亲途中带回了当时颇为稀罕的明信片,何海美敏锐地发现商机,提着竹篮装上明信片在电影院门口开启了人生第一笔买卖。短短3天,卖明信片就赚了33元。

攥着这笔“巨款”,何海美决心从商。1982年,她成为义乌第一代市场的第一批商户。在历经了“马路市场—棚架市场—室内市场—商场式市场—数字化市场”的跨越式发展后,何海美也从经销商、代理商变成了制造商、品牌商,从摊主、店主变成了老板、经理、董事长,生意在全国做到了全球,产品品类也逐步拓展到折叠式太阳帽、裙子、袜子和童装。

“义乌历届党委、政府始终坚持兴商建县(市)战略,加上义乌人勤劳、智慧与诚信,造就了如今的繁荣市场。”何海美说,她虽已退出经营—

线,将生意交由儿子接棒,但还会经常到市场转转,最近更是迷上了用AI工具拍短视频,依旧活跃在行业中。

何海美口中的AI工具,如今已深度覆盖新一代小商品市场。走进全球数贸中心,想寻找目标店铺只需扫一扫小商AI导航;依托小商AI,产品研发设计能快速出图,不仅效率提高数倍,成本也仅为原先的十分之一;拍摄短视频则可使用“小商AI视创”,只需输入文字,几分钟就能生成英语、西班牙语等多语种产品视频,大幅提升效率。

除了AI技术对贸易全链条的深度赋能,数字服务平台与智能设备的落地应用,更让跨境贸易的便捷性实现质的提升。在数字贸易服务中心,浙江星宝伞业有限公司总经理张佳媛不仅能在“义支付”数字金融平台实时查看人民币汇率、注册跨境收款账户,还能在智慧元港数字物流平台查询航线运价。走进市场板块的商位,摊主们依托稳定的跨境网络,既能与全球客商实时沟通、洽谈生意,还能随时开启直播,将店内特色商品直观呈现给海外客户,让远在千里之外的采购商仿佛亲临店铺选品。

从产业联动到智造升级

美加墨世界杯开赛在即,义乌小商品再度走俏。从响彻街巷的助威喇叭到精致灵巧的球星积木,关于世界杯的周边小商品,只有客户想不到的创意,没有义乌做不到的产品。

作为全球最大的体育用品产销中心之一,义乌凭借外贸优势,串联起全国体育用品产业带,构建起“全国产、义乌(产)销、供全球”的独特发展格局。眼下,满载世界杯周边产品的集装箱昼夜不停地涌向全球港口。今年一季度,义乌体育用品及设备出口额达28.3亿元,同比增长12%。

近段时间,绍兴市柯桥区荣旌纺织厂日均产能3万件的生产线一直满负荷运转,产自江苏的面料在柯桥完成染色加工后,被制成供应本届世界杯48强队伍的旗帜。“大部分订单来自义乌,累计订单额已超千万元。”企业总经理吴强表示,印染是旗帜生产的关键一环,柯桥印染产能充沛、性价比高,是义乌市场下单的主要原因,“供应链上下游各司其职、各展所长,在深度融合国际贸易中实现互利共赢”。

金华市武义县金力球迷用品有限公司也在赶制世界杯参赛队伍追加的球迷用品订单。公司通过设在义乌国际商贸城的销售窗口,承接了巴西、阿根廷、加拿大等多国的国旗、球迷围巾等大批订单。连日来,企业开足马力生产,商品发往多个参赛国。

义乌市体育用品行业协会相关负责人介绍,受赛程限制,世界杯订单“来得急、去得也快”,义乌能够在短暂时期内推出“爆款”,离不开中国制造的柔性支撑。谈及这点,主营球迷服的义乌商户温从见也颇为认



①

同,“之前没经验,很多世界杯订单来不及生产,但从卡塔尔世界杯起,我就和周边城市的8家加工厂合作,包括柯桥面料企业、宁波服装厂,运输半径都在2小时内,供货能力大幅提升”。

一般而言,世界杯赛程进入半决赛、决赛的球队都会引发短期订单潮,这种“一家商户联系多家工厂”的快速生产能力就是义乌的抢单利器。

在义乌模具城,柔性制造成为1200家经营主体的共同选择——一家企业接单,上下游企业同步响应,通过数字化图纸共享、模块化分工制造,实现“小单快反”与“大单稳供”。今年一季度,义乌模具城市场交易额7.08亿元(含三区新市场),同比增长43.70%;出口额1.1亿元,同比上升1.32%。

“体育赛事的奖牌、奖杯,足球、羽毛球拍、健身器材的模具,各种材料注塑、压铸……小商品需要什么,我们就能造什么。”义乌市模具产业发展有限公司副总经理傅志磊说,目前义乌每年开模产品超3000种,覆盖日常消费、赛事体育大部分品类,为小商品柔性制造提供强有力的供应链支撑。

从以城带乡到共富同行

最近,义乌市后宅街道李祖村的首个国际餐厅——阿杜坦土耳其餐厅开始试营业。餐厅负责人田龙在义乌打拼了9年,做过电商干过餐饮,如今把目光投向乡村。田龙说,这个决定并非一时兴起,靠的是对“大李祖”共富片区发展潜力的判断。

李祖村的发展,是“义乌发展经验”在基层实践的生动样本。曾经,它是环境脏乱差的“水牛角村”,如今已成远近闻名的“国际文化创意村”。2023年9月20日,习近平总书记来到李祖村考察调研,称赞李祖村扎实推进共同富裕,是浙江“千万工程”显著成效的一个缩影。“我们扎实推进共同富裕,年年有

新变化,村民日子更红火了,越来越多人来村里创业发展,带来了生机活力。”李祖村党支部书记方豪龙说,2025年,村集体经营性收入超130万元,接待游客超100万人次,村民人均可支配收入从2003年的不足5000元增长到了6.6万元。

乡村全面振兴,既要产业兴旺,更要治理和谐。在“李祖食光”美食街区,70岁的村民方爱芳正忙着售卖豆腐包。得益于去年底竞拍的店铺,她每月毛利可达2万元,这在以前是想都不敢想的幸福生活。这份敢想的底气,源于后宅街道推行的“两问大家访”机制,针对原有美食街位置偏、店铺小的问题,街道与村两委广泛听取民意,制定了兼顾公平与发展的新方案,大部分优先面向片区村民招商,小部分面向全国招募优质品牌。新街区不仅盘活了闲置资源,还让60多名村民实现了家门口就业,真正让发展红利留在乡村、惠及村民。

“一村富不是富,大家富才是富。”方豪龙说,李祖村联动周边8个村组建“大李祖”共富联盟。李祖村打头阵,稠岩村攻古韵民俗,方塘村深耕红色研学……2024年6月,“大李祖”片区获批国家级“五好两宜”和美乡村试点示范项目,“大李祖”强村公司随即成立,推动19个共富项目打包落地。“我们采用‘五统一’模式,产业统一布局、项目统一运营、产品统一品牌、活动统一组织、收入统一分配。”方豪龙说,强村公司赚了钱,按股分红——公司拿三成、村集体拿三成、村民拿四成。

如今,方豪龙正琢磨把“大李祖”经验往周边乡镇推广。从“一村美”到“一片美”,从“一村富”到“村村富”,李祖村的实践证明,乡村可以成为创新创业的新热土,也能融入国际贸易网络,成为全球供应链中独具特色的重要节点。

截至目前 义乌市场

经营面积 800万平方米

商位 超8万个 商品 210万种

服务中小微企业 210万家

带动就业约 3200万人

20年来,在“义乌发展经验”的引领下,不临海、不沿边、资源禀赋平平的浙江义乌走出了一条因地制宜、改革创新、实干兴邦的县域发展之路。各地学习“义乌发展经验”,关键不是照搬“小商品市场”这一具体形态,而是要把握其精神实质——在“无”中创造“有”,在“小”中成就“大”,让市场的活力与政府的定力同频共振。

义乌地处浙中,既无矿产资源优势,也无传统工业基础,可谓“先天不足”。但资源禀赋不是决定性因素,关键看能不能把群众的创业热情激发出来,把市场活力释放出来。只要找准切入点、搭好平台,“无中生有”的故事可以在任何地方上演。义乌的“小”,是小商品、小商户、小摊位;义乌的“大”,是大市场、大产业、大格局。“小”与“大”的辩证转化,靠的是40余年“兴商建县(市)”战略一以贯之,靠的是一代代入把“小”做到极致、把“细”做到精深。这是义乌这座“莫名其妙”崛起的县级市,仍在书写“点石成金”传奇的原因。

坚持兴商建市,促进产业联动是义乌最硬的底气。如今的第六代市场——全球数贸中心开始数智化运营,汇集210万种商品,销往233个国家和地区。小商品市场虽经六次迭代,但以“小商品”拓展“大市场”的发展路线始终坚定。同时,义乌的产业联动也不是简单的1+1,而是以市场为枢纽,打通生产、流通、消费全链条,让“中国制造”与全球市场深度耦合。

注重城乡统筹、推进和谐发展是义乌最深的根基。20年来,义乌城乡居民收入比持续缩小至1.76。“万企兴万村”行动中,132个“共富工坊”遍布全域,李祖村村民人均可支配收入跃升至6.6万元。义乌还以“片区组团”推动乡村振兴,16个重点村片区组团联动发展,走出了一条“村企共生、城乡共富”的特色路径。

丰厚文化底蕴、力求党政有为是义乌最强的支撑。义乌“义”字当头,从“鸡毛换糖”的拨浪鼓文化,到陈望道品味“真理的甜味”,中华优秀传统文化、革命文化与社会主义先进文化在义乌交相辉映,熔铸了勤俭、勇毅、讲信用、不欺生、不排外、抱团发展的义乌性格。“群众推着政府走,政府领着百姓跑”的治理模式,是“义乌发展经验”中最具制度价值的部分。政府“有为”不等于政府“越位”,政府“无为”也不等于政府“缺位”,各地既要充分放权、放手让市场去试去闯,又要及时补位、为市场搭台铺路,在动态平衡中实现最优解。

义乌的实践表明,各地高质量发展不必贪大求洋,应立足本地实际,把特色产业做精做专,把细分领域做到全国乃至全球领先。“小切口”同样可以撬动“大格局”,“义乌发展经验”所蕴含的发展规律与治理智慧,必将为更多地区的高质量发展照亮前行之路。

(作者系浙江省发展规划研究院发展规划实验室主任)

义乌精神孕育改革先锋

本报记者 李景

上世纪六七十年代,义乌货郎们手摇拨浪鼓、肩挑货担,走南闯北以红糖等廉价物品换取居民家中的鸡毛等废品获取微利。“鸡毛换糖”体现了义乌人敢闯敢试、不怕吃苦、不嫌利薄的坚韧品格,更孕育了“勤耕好学、刚正勇为、诚信包容”的义乌精神,凝练出“莫名其妙、无中生有、点石成金”的发展经验。

“鸡毛换糖”早已成为刻在义乌人骨子里的文化基因。一个个鲜活的事例告诉我们,只要敢闯敢试、敢为人先,再小的商品也能做成大产业,再难的路也能走出新天地。如今,这种精神融入血脉、穿越时空,在新时代焕发新光彩。

义乌精神孕育改革先锋。改革是义乌发展的不二法宝,政府的“有形之手”与市场的“无形之手”始终协同共舞。“力求党政有为”的理念贯

穿始终,既为全球客商搭建起“买卖全球”的开放平台,又以制度创新的沃土培育出枝繁叶茂的民营经济。2024年底开启新一轮国际贸易综合改革以来,义乌推动数十项全国或全省“首单”“首例”“首批”成果落地,把创新“试验田”深耕成“高产田”。

一次试单,让加拿大NuGale(纽格尔)制药公司中国区总经理潘燕霞真切感受到改革的实效。在义乌推出的备案优化服务支持下,公司以高效对接国家市场监督管理总局食品审评中心,精准解决适用范围、使用说明等关键问题,最终一次性通过备案,较传统流程节省至少9个月。

一份资质,令义乌市梵晟物流有限公司负责人方伟东切实体会到改革的便利。在义乌国际贸易综合改革政策的支持下,企业成功获批

TIR国际道路运输资质,实现了本土物流企业TIR资质“零的突破”。企业在开展国际公路运输时,途中货物无需二次中转或重复查验,真正实现“一次查验、一本证件、全程通行”,降低了运输成本和客户资金周转压力。

从“摸着石头过河”到“敢于啃硬骨头”,翻开深化改革成绩单,义乌有力应对外部风险挑战,交出了高分答卷。2025年,义乌市进出口总值达8365亿元,首次突破8000亿元大关,同比增长25.1%。义乌海关关长蒋宇峰表示,围绕义乌国际贸易综合改革,紧跟义乌小商品的变化和发展,义乌海关将持续完善市场采购贸易方式监管,切实降低企业通关物流成本。同时,强化AI智慧赋能,让小商品既通得快更通得好,助力“小商品、大市场,不断地再造新的辉煌”。

图① 1986年9月,义乌城中路小商品市场开业。

图② 俯瞰义乌国际商贸城。

(资料图片)