

年正青春

1982-2022



灯火通明、人头攒动的义乌市福田街道江北下朱 吕斌 摄

## 人潮涌动

人是地球上的精灵,任何事的核心都是人。有大量人口涌入的城市,是年轻、有活力、有激情且敢于创新的。一个约200万人口的县级市,一个“淘金者”喜爱的城市,40年来,不断突破贸易的方式和方向,不断拓展贸易的渠道和对象,书写着一个又一个传奇。

谁可以代表青春的义乌?

是拥抱变化,不断革新的义乌人;是敢打敢拼,络绎不绝的全国“淘金者”;是不远万里,漂洋过海的海外客商……他们有一个共同的名字:义乌人。

据第七次全国人口普查数据,2020年义乌常住人口达185.94万,10年激增62.5万。如果加上流动人口,这个目前浙江人口最多、增长最“猛”的县级市,人口约200万!

40年来,市场带动着城市飞速发展,吸引着四面八方的人汇聚于此,并反哺市场,逐渐形成了26个大类、210万种商品的优势产业集群,也有从100多个国家和地区进口的9万种“洋货”,在“无中生有”中形成了全国货、全球货在义乌买卖、流通的格局。

义乌在“点石成金”中成为服务国内大循环的市场标杆、连接国外大循环的开放枢纽和连通国内国际双循环的商贸节点。

新老义乌人们,兼收并蓄,敢想敢干,对贸易的方式、对象、领域、地域,以及贸易流通的渠道、交易平台等都做了创新。

### 义乌人风生水起

市场里每一个人的青春都是一段创业史。出生在义乌贫苦家庭的楼仲平,就是这段历史的见证者。

为了生计,1979年,14岁的楼仲平初中毕业,辍学跟随父亲和哥哥一起,挑着百余斤的货到江西弋阳“鸡毛换糖”。随着义乌市场的成立并不断发展,1990年年底,在长春黑水路做生意的楼仲平,狠心把摊位卖掉回到了义乌。

同一时期,很多像楼仲平这样的义乌商人,逐渐结束在外奔波,回到家乡投入到义乌市场的发展中。

从租摊位卖服装到拥有属于自己的日用百货摊位,楼仲平只用了两年时间。1992年底,楼仲平的百货代销售做得越来越好,逐渐成为市场里吸管销量最大的摊位。很快,他又花5万元买下了一套旧机器,租了两间村里的民房。1994年,楼仲平的吸管厂开业了。

艰苦奋斗8年后,2002年,义乌国际商贸城一区市场正式投入使用。楼仲平在市场中租下一间门店,售卖自己生产的吸管产品,成了义乌“贸工联动”的第一批企业。

义乌市场建设的40年里,市场贸易方式不断更迭,政府贸易服务不断升级。从一般贸易到市场采购、从铁海联运到义新欧、从下线交易到云端销售,市场持续保持着它的青春。

楼仲平的生意亦如是。他不再囿于吸管产业,而是以创新产业园的方式开启企业“第二春”。截至今年10月,楼仲平的公司营业额近4亿元,同比增长32.56%。

今天,71岁的何海美仍像当初走街串巷时一样,愿意跟大家分享技术,甚至鼓励店里的员工出去自立门户。“商品城不是我一个人的,做生意有钱大家赚。”80年代末,何海美初涉围巾行业时,整个商场只有七八家围巾经营户,如今已扩展至3000余家,其中不少都曾师从何海美。义乌出产的围巾已占到了全球的70%。

从内贸到外贸,何海美的生意越做越大。1992年,她在北苑工业区征用了10亩土地,办起了义乌罕美服饰有限公司,有100多名职工。2000年时,罕美的商品已大量销往韩国、意大利等国家。为了拓展新市场,何海美始终抱着初入行时的真诚和闯劲。外国客商到商品城看货时,通常带着翻译,但到何海美店里,员工都能用外语熟练沟通。“沟通谈判的主动权一定要掌握在自己手里。”

顺着时代大潮,罕美相继登陆各大电商,生意做得风生水起。“市场每天都在变化,你不身在其中,就会落后了。”何海美说。



商户在直播卖货 吴峰宇 摄



义乌包机接海外客商走进市场 义乌商城集团供图



义乌—菲律宾马尼拉国际货运航线正式开通运行 龚献明 摄



国际商贸城商户与外商洽谈 吴峰宇 摄



中欧班列(义乌—马德里)开行7周年 王建国 摄

### 新义乌人接踵而至

有朋自远方来,不亦乐乎?“欢迎光临!您喝点什么?”走进义乌国际商贸城四区浙江暮色日用品有限公司的店铺,不管你来自哪里,下不下订单,老板娘余思霖都会递上一杯热茶或咖啡。60平方米的店铺内,1000多款产品被井然有序地摆在了展架上,有浮雕猫咪陶瓷杯、羞羞鸭不锈钢保温杯、大容量运动水杯等产品,看着都赏心悦目,想一一买下。

余思霖是“新义乌人”,10年前跟随家人来到义乌,随后在国际商贸城租下摊位开始了“前店后厂”的摆摊生活。

义乌市场发展40年,义乌来自自贸区、综保区、跨境电商综试区、进口贸易促进创新示范区,义乌的国际市场影响力和竞争力得以“裂变式”提升。

余思霖的“朋友圈”也越来越大。如今,与她合作的客商遍布全球数十个国家和地区。她的微信好友里,光外商就有300多人。

2020年10月,义乌市场崭新的官方平台Chinagoods正式上线运行。上线两年来,该平台入驻超6万家实体商铺,整合了上下游200万家中小微企业,商品种类500多万种。

### 外商纷至沓来

随着中国加入世界贸易组织,义乌市场外向度越来越高。

如今,义乌与全球233个国家和地区有贸易往来,现有各类外资主体8000多家,其中外商投资合伙企业近2000家,约占全国的70%;每年到义乌采购的境外客商超过56万人次,有100多个国家和地区的1.5万多名境外客商常驻义乌。

义乌福田街道CBD金融商务区1号楼,浙江帆帆贸易有限公司的老板是约旦籍商人穆德。2002年,他以优异的成绩从约旦大学工商管理专业毕业,随后带着打工积攒的3万元人民币,只身来到义乌创业。

“创业初期,小商品贸易多品种、多批次、小批量,每次都要整柜采购同一种商品,很多小客户只能推掉。”穆德回忆道,随着小商品出口成倍增长,这一“堵点”引起了政府的关注。

随后,义乌独有的“市场采购”贸易方式从出口“一件事”办理的1.0版本升级到“监管链—贸易链—价值链”全方位提升的2.0版本。这成了义乌市场这张“金名片”不断散发魅力的关键所在。

一组数据跃然纸上:义乌以市场采购贸易方式出口的货值从2013年的133.5亿美元,跃升至2021年的2901.6亿元。凭借逐渐增多的商品资源,义乌积极建

设义甬舟开放大通道、开通“义新欧”中欧班列等开放功能平台。日渐四通八达的物流体系,让义乌逐渐确立了在物流、电商等贸易领域的地位。同时伴随而来的,是市场采购+美森快船、欧洲卡航、“中欧+海铁+海运”多式联运、空空转关等新模式、新业态的不断涌现。

为了吸引越来越多的外国人来义乌创业就业,义乌还积极探索具有当地特色的外国人工作许可制度,率先在全省实施小微商贸企业外国人来华工作许可试点,进一步创新外国人才服务管理举措,营造一流的国际营商环境,为义乌经济社会发展提供国际人才支撑。

“从初期的一人亲力亲为,到现在拥有1700名员工;从销售2000款产品,到现在的5000款产品;从出口到中东地区,到生意网络遍布全球70多个国家;从出口6个集装箱,到年出口集装箱1500个;从2002年的150万元出口额,到2020年的9亿元出口额……这是在义乌才会发生的奇迹。”穆德脱口而出。

不单单是在义乌的外国人,如今,义乌还在全球布局海外仓166个,运营总面积近120万平方米,覆盖52个国家103座城市,其中6个获评浙江省级公共海外仓。在德国、卢旺达、捷克等国家,义乌还布局了15个“带你到中国”贸易服务中心。