

# 在义乌听到了三句话

之江轩

特朗普关税2.0来袭,被誉为“世界超市”的义乌,再次吸引全球的目光。网上很多人在问:义乌还好吗?号称“蚂蚁雄兵”的义乌商户能否顶得住? 这些天,很多活跃在义乌的创业者通过各种方式向外界传递着他们的信心。在义乌市场熙攘的人群中,笔者也听到诸多类似“该怎样就怎样,义乌人不怕事”的观点。 带着梦想相聚于义乌的人们,在谈起这场与全球化通行的关税闹剧时,多数人保持着镇定。部分外媒对义乌人的这种态度,给出了很吸引眼球的标题:面对关税闹剧,“义乌翻了个白眼”。 在重压之下,义乌站直了。它的底气来自哪里? 迎难而上的秘诀又有哪些? 笔者走访义乌市场,听到的三句话,鞭辟入里地回答了这些问题。

## 一、“我们是跟全世界做生意”

走在义乌国际商贸城里,目之所及皆是不同肤色、不同语言的外商在店铺里挑选商品。当你实地来过就会发现,这里与一些人设想中的景象大相径庭——并未因关税问题就笼罩在一片阴云之下,而是繁忙如常。 不过,若说丝毫没有受到影响,那也不切实际。一些原本已在计划中的订单,眼下正因美国滥施关税而被迫暂停甚至取消。但是,放眼整个义乌市场,经营主体们大多比较淡定。毕竟,历经多年发展变迁,尽管美国仍然是义乌出口的重要目的国之一,但是义乌的对外贸易并不依赖于美国市场。有义乌女老板就说,美国客户年前订的货是打算4月底就要出货的,但现在就是待定,美国要货就给,不要就分给其他客户。 在地方政府引导和企业主动“走出去”的双重驱动下,这些年,义乌早已迈向多元化经营的旷野,把商业触角延伸至东南亚、非洲、南美洲等地区。数据显示,2024年义乌对共建“一带一路”国家合计进出口4133.4亿元,

增长18.2%,占同期义乌进出口总值的61.8%。 而早在今年年初,义乌便几乎把每个月的海外展销会都安排好了。如接下去的5月,将在越南河内参加国际办公用品与文具展览会,6月在迪拜参加婴童展,7月在日本东京参加国际文具展……这便是许多经营户口中的“我们是跟全世界做生意”。 当然,这种主动寻求新市场的行为并不是简单的舍旧谋新,而是从可持续发展与风险防范的角度出发,给自己强韧性、增活力。不少义乌的企业主谈到,通过多元化经营,产品门类得以极大丰富,经营灵活度也显著提升,企业由此具备了更强的应变能力。 事实也证明,正是在多元化经营的战略支撑下,有了“跟全世界做生意”这步先手棋,当面对单一国家关税政策所带来的影响时,就会有抵御风险的缓冲带。 “不要把鸡蛋放在一个篮子里”,这几乎是经济学的基本法则,并不是什么秘诀。如果说义乌在这方面有何闪光之处,那便是更加懂得居安思危,在生意顺利的时候没有就此打住,而是早早主动地去拓展新的市场空间,去挖掘新的发展机遇。

## 二、“我们总是多备一手”

也许很多人以为义乌只有小商品,但义乌的雄心远不止于此。走访中,有义乌干部告诉笔者一句话——“我们总是多备一手”。 这座商贸之都之所以能持续领跑全球市场,靠的不仅是敏锐的商业嗅觉,更是敢于刀刃向内、自我革新的勇气与智慧。 这最直接地体现在商业模式的迭代上。曾经,义乌商人背着样品走南闯北,靠双腿跑订单、凭经验作判断;如今,数据已成为他们新的“商业指南针”。 比如 Chinagoods AI 平台的运用不仅打

破了语言藩篱,还能智能生成营销方案,使产品宣传畅达四海。更令人瞩目的是,就在几天前,义乌与阿里巴巴达成合作,将共同打造小商品垂直领域AI数智贸易大模型,为海量中小微企业开拓国际市场提供智能引擎。 于义乌人而言,停滞不前是最大的风险,不断精进的“硬核内功”是底气的来源。 有体育用品商通过创新技术研发,引入前沿工艺,跻身国际相关标准起草者行列;有雨伞制造商不满足于贴牌代工,而是以自主品牌和图形专利争取竞争优势;还有电子秤企业通过物联网赋能,实现单品利润率提升……在义乌绿色动力小镇,领克900全架整车制造生产线落地于此,自今年2月筹备投产以来,已为义乌一季度工业产值带来10亿元的同比增量。 这场产业能级的跃迁绝非偶然,而是一场“蓄谋已久”的战略突围。这个工业“后进生”,其实早在市场建立之初,就开始了“以贸促工,工贸联动”的发展布局。 从小商品制造的一骑绝尘,到信息光电、新能源汽车及零部件、高端芯片及智能终端、医疗健康四大新兴产业链的崛起,依托区位、物流、资源、营商环境、服务政策等优势,一场静水流深的产业革命在这片商贸沃土上持续涌动。2024年,义乌战略性新兴产业产值达579亿元,占规上工业总产值的42%。 “低端制造”向“现代智造”的转型不仅让传统小商品产业获得新动能,更锻造出“工贸并举、多元发展”的产业韧性。这种始终领先市场半步、总比别人多备一手的自觉,让这座“世界超市”在面对贸易风云变幻时,依然能够稳稳把住航向。

## 三、“不敢出海,就要出局”

“不敢出海,就要出局。”这句话,笔者在走访中听到很多经营户提起。 过去的闭塞环境挡不住义乌人走出去,今天

美国政府的“关税大棒”依旧阻止不了义乌人的步伐。2025年义博会已定档五站海外展,全力以赴放大义乌小商品在海外的竞争力。2023年,义乌启动“义乌中国小商品城”品牌出海计划,今年 Yiwu Selection 品牌集合店已覆盖全球五大洲,入驻品牌企业数量从139家增至191家。 在走访中,不少打拼了几十年的经营户承认,轻品牌重贴牌的思维已跟不上形势,只有继续做强品牌,让品牌成为手中产业链的“王炸”,主动到国际市场里探求出路,义乌才能真正扛住外界不可预知的压力。 对于“关税大棒”,政府该如何出手相助,对基层治理能力是一个新的考验。当前,义乌市政府已举办外经贸高质量发展座谈会,与相关企业面对面,共商解决之道。 挑战不可回避,但不怕事的自信态度叠加行之有效的实干办法,定能让义乌乃至中国化危为机。 长期以来,从鸡毛换糖的地摊交易到国际商贸城的全球买卖,从网购的热潮到跨境电商的崛起……义乌,向来都是一个积极拥抱改革、善于抢占先机 的地方。如今,义乌正在进行新一轮国贸改革——义乌市深化国际贸易综合改革,着力解决出口企业贸易数字化能力不足、物流通道韧性不足成本较高、贸易结算不畅效率不高、新业态新模式发展空间不够等难题,让更多的改革成果转化为企业的发展红利。 潮起潮落,最终能登上高山的人,往往埋头实干、藏器而动。义乌人便是如此。2006年6月8日,习近平同志在义乌调研时就指出,义乌的发展简直是“莫名其妙”的发展、“无中生有”的发展、“点石成金”的发展。这是对义乌发展密码的深刻揭示,持续引领着义乌走向更远、勇攀高峰。 开放的义乌,开放的中国,必将为世界带去更多的确定性。 (转载自“浙江宣传”微信公号)



## 小包裹加速跑

国家邮政局近日公布数据显示,今年一季度,金华(义乌)快递业务量累计超40.3亿件,排名全国第一。其中,义乌超29.4亿件。图为4月21日,中通快递义乌新科网点工作人员在忙着分拣包裹。

本报记者 倪煜强 何贤君 共享联盟·义乌 吴峰宇 摄

### 创业者新传·探索者

舜宇光学科技(集团)有限公司执行董事、行政总裁王文杰：

## 不要用现在的眼光看未来

最近,王文杰飞到香港发布了舜宇光学科技(集团)有限公司2024全年业绩。其中研发开支超过29亿元,较上年增长13.9%,这是他和舜宇继续成为行业领头羊的底气。 王文杰是余姚第二光学仪器厂(舜宇前身)的第一名大学生,36年来,他历任多个管理部门、子公司负责人,去年底升任公司行政总裁。 王文杰的自信,来自他和舜宇一次次地跑在产业发展的前面——世纪之交,集团高层和王文杰都坚信拍照手机是未来的发展方向,力主研发手机摄像头模组,并由王文杰主导推进,随后赶上了智能手机的风口;2010年,他看好3D深度感知传感器,又接轨了人脸支付、机器换人的时代。 凭借一枚枚镜片,如今的舜宇搭建起近400亿元产值的光电王国,实现车载镜头、手机镜头、手机摄像头模组、玻璃镜片4类产品的全球销量第一。2024年,实现营收382.94亿元,尤其显眼的净利润27.77亿元,比上年增长141.4%。

### 踏准时代发展的节拍

王文杰身上有许多开创者的标签,比如把检验科升级为品质管理部,获评企业首个ISO冠标;把企业研究院设立在杭州,现已孵化出两家高新技术企业。 按照“跑在前面”的目标执行下去,做出成果,他很有经验。 现在的舜宇,70%以上的业务来自手机镜头及模组。1999年,舜宇提出从单一的传统光学转向传统光学与现代光电并举的战略。当时,企业主产相机镜头,要不要尝试手机摄像头模组?内部有很多反对意见。 主流声音认为,手机是通讯工具,摄影功能多此一举。也有人认为,光学要往高精尖发展,进入消费电子领域太掉价。还有人担心舜宇在光电方面没有核心技术支撑,做不好。 王文杰有自己的思考,从过往发展经验

来看,相机、电视都在往数码化、数智化方向发展,“终端无法定义”。既然是变革,就不能固守原有的领域,跳一跳够得着就可以做,手机正是集团转型的好路子。 决策定了,理由倒着找。王文杰语气轻松而坚定:“只要是为了公司和集体利益,旗帜鲜明地坚持,少数就会变成多数,先行者要有信心和勇气。” 随着社交平台普及、单镜头变多镜头,手机镜头和摄像头模组产品迎来了10多年的长红。2006年到2015年间,舜宇产值规模从十亿级跃升到百亿级,和传统光学企业拉开距离,实现“升维”。 “我们专注手机,但不是靠一个技术通吃。”王文杰——细数,手机镜头及摄像头模组、车载镜头及摄像头模组、显微镜、XR(扩展现实)眼镜、机器人,“我们寻找一个个和光学结合发展的领域。” 踏准时代发展的节拍,必须嗅觉敏锐。 眼下,公司重点关注人工智能领域。一方面赋能产品,光学提供视觉感知,人工智能提供信息处理和决策,两相结合将造就智能硬件的大发展;另一方面赋能制造,人工智能提升企业研发、制造、检测等全流程的质量与效率,高端制造将是我国立足世界之林的关键。 回过头来,他颇有体悟:“世界是变化的,不要用现在的眼光看未来,要用未来的眼光看现在。”随着多年行业积累,用心感受比理性判断的范围大得多,也更可靠。也正因此,他形成了特有的决策方式,“用脑思考,用心判断,摆脱固有规则和旧知识的束缚。”

### 始终“跑在前面”

近些年,消费电子市场趋于饱和,舜宇的市值回落到最高峰时的一半。不过,王文杰没有焦虑,这样的底气来自面向未来的发布布局,“要保持定力和敏锐”。首先,产业没有落伍,不要慌。其次,如果有问题,一定在内部。”

作为创新源头,成立于2016年的舜宇中央研究院是纵览全局的机动部队。王文杰一直兼任研究院院长,每周日从余姚跑到杭州推进工作,有“星期一院长”的名号。 他坚信,即使是不讲求生产效益的研发部门,也要做“有价值”的创新。关键在于要找到底层的需求点,这就需要培养洞察市场的能力。 “作为产业链上游,尽管一些下游企业客户提出了订单需求,但并不等同于消费者真正的需求,更不能代表未来的市场趋势。不要看友商做什么,我们就做什么。”王文杰反复强调的观点让研究院相关负责人印象深刻。“透过现象看本质”,而不是跟随行业风潮随波逐流——这延续了“跑在前面”的理念。 行业发展已经多次证实了这一点。早年间流行过的不少产品,刚出炉时被业内寄予厚望,却在市场上昙花一现。因此,不必纠结于眼前的起伏,也无需追逐一时的热潮,而要形成自己的判断逻辑,力争布局未来。 10多年来,XR智能眼镜经历了技术迭代和市场演变。2014年初步商业化时一度投资激增,随后几年因产业链成熟度较低,经历了起起落落。不过,舜宇中央研究院一直看好其发展前景,在2017年切入XR智能眼镜赛道,持续投入研发,这些年在软硬件多维度进行了全面布局。 随着技术的逐步成熟,业务合作和订单纷至沓来,超过了研究院承接的能力。2021年,王文杰引入战略合作伙伴,孵化浙江舜为科技有限公司。短短3年,舜为科技已实现上亿元产值,还带动全集团XR眼镜产值占比达到5%。随着市场需求升级,显示效果、交互体验、穿戴舒适度……研究院还在与舜为科技协同修炼内功,等待市场爆点的到来。 面对行业内卷,王文杰有着淡然心态。在他看来,内卷不过是市场竞争,比的是谁能抓住市场变化中的机会,企业要审时度势,始终做有价值的技术突破。

### 找到更多同行者

1989年,王文杰从浙江大学光学仪器专业毕业,踏入余姚第二光学仪器厂。创始人王文鉴告诉他:“大学生在乡镇企业将大有作为!”在良师带路下,他飞速成长。 现在的王文杰也有此体会:“管人理事要精准,总裁最关键的工作就是找到人。”在研究院相关负责人的印象里,总裁的朋友圈很大很广,有不同领域的企业界朋友、各类高校的教授朋友,不管是市场开拓还是技术攻关,他总能找到关键人物。 尤其在科创领域,他要找的人,同样渴求“跑在前列”,或在尖端领域求突破,或在热点中冷静质疑。比如,聘任浙大光电学院教授为舜宇研究院的兼职副院长,把人工智能技术引入制造环节,大大提高了光电制造领域核心工序的良率与效率;挖掘并引进一名海归行业专家,探索行业前沿的液晶光学技术,并尝试在成像领域的应用研究。 有时,一些新技术在业内风声不小,极具开创性和颠覆性,但到底不可行?王文杰会安排研究院与科研机构联合论证。经研究,有些技术应用效果不佳,难以商业化。对热点技术的科学证伪,背后是科研团队的不盲从,但研究院还会以动态的眼光持续关注这些技术的发展。 多年来,舜宇遵循“共同创造”理念,意在“防止家族化”,建立了股权激励等“钱散人聚”的现代企业制度。对外获取智力支持,对内建设人才队伍,王文杰不断丰富着“共同创造”的内涵。 王文杰升任行政总裁前,创始人王文鉴又送给他一句话:“阶段性成功,还要再谱新篇章。” 从近400亿元向千亿元目标进发,舜宇的新传怎么写?王文杰静心思量。 (本报记者 胡静漪 王凯艺 通讯员 郑振国 任骏)

4月17日至20日,来自香港、澳门高校的百余个科技创新项目团队代表来到浙江,参加“创新融合·共筑未来”港澳青年浙江行活动。 他们走进浙江的特色科创企业和平台,实地感受人工智能、生物医药、新能源新材料、高端装备等战略性新兴产业的蓬勃发展;参加项目路演,围绕青年创业者关心的问题展开对话交流等,共同推动浙港澳三地科技创新与产业创新深度融合。 近年来,浙港澳三地青年交流不断,尤其是港澳青年浙江行活动已成为其中一张“金名片”。从最初的体验式交流到近两年的伙伴式交流,这次港澳青年浙江行进入了新阶段,有几大新亮点。 比如,参加人员不同以往。此前的5届活动,来浙的主体是港澳中学生,今年则以港澳高校的青年科创人员为主,涵盖香港大学、香港中文大学、香港科技大学、香港理工大学、香港城市大学和澳门大学、澳门理工大学、澳门科技大学、澳门城市大学等。 活动主题更聚焦,今年的活动以科技创新和产业创新为主题,更关注如何推动科技创新和产业创新深度融合,为三地青年创新创业注入更多新动能。在实地考察环节,港澳青年也按照项目所在领域分为人工智能、生物医药、新能源新材料、高端装备4条特色线路,更有针对性。 组织方式有所不同,此次活动采取启动仪式+项目路演+实地考察+伙伴交友的方式。首次采用的项目路演方式,让港澳高校团队与浙江科创平台、产业平台、投资机构等深入交流。活动还组织浙江的90余名新生代企业家、20多名新的社会阶层人士代表与港澳青年一起参加相关活动,1对1开展伙伴交友、共话合作,结为长期合作伙伴。 青创π对,港澳青年科创项目路演,是这次活动的“重头戏”之一。路演按照人工智能、生物医药、新能源新材料、高端装备等领域划分8个专场,百余个精选科创项目轮番登台亮相,吸引全省11个市的170多个科创平台、产业平台,80多家企业、110多家投资机构的负责人等到场,与港澳青年科创团队现场对接。不少项目可圈可点,收获了投资人伸出的“橄榄枝”。 在青创面对面环节,主办方邀请宇树科技、脑强科技、群核科技、灵伴科技、鲁尔物联、纤纳光电等6家科创企业代表,围绕青年创业者关心的问题进行快问快答,并与港澳青年进行开放式对话,在精彩对话中实现思想的充分碰撞。 推动浙港澳三地科技创新与产业创新深度融合,大有可为。港澳高校相关负责人希望通过此次活动,进一步推动浙港澳三地青年的交流交往,共同书写创新融合新篇章。 澳门大学校长宋永华认为,本次活动突破传统考察模式,以项目形式与内地企业、平台进行交流,有助于推动实质性合作,既服务内地与港澳的经济发展,也将提升港澳青年的社会价值。浙江拥有更大空间、研究平台、创业氛围、成功经验和应用领域市场,相信双方通过碰撞,未来可以有更多科技成果转化为生产力。 香港理工大学协理副校长罗璇表示,期望能借此机会对接浙江市场、内地市场,推动高科技企业发展,“这种交流让浙港澳三地取长补短,港澳青年可以更加了解内地科技创新发展前景,浙江企业也能融入更多国际元素,借助港澳‘拼船出海’。” 活动期间,还举行了杭州未来科技城港澳青年实践基地揭牌仪式。据了解,浙江将与港澳高校探索建立长效合作机制,为港澳青年来浙创业实习和社会实践创造条件,促进人才交流合作。 (本报记者 沈吟 马赛洁)

## 全民阅读大篷车开进丽水山村

本报讯(记者 林婧 通讯员 钟璐佳 朱晓波 梁颖芳)“能在家门口买书太方便了。”“没想到种类这么丰富,价格还特别实惠。”日前,在素有“进士村”美誉的庆元县大济村,一场图书市集吸引村民的目光:“浙版·全民阅读大篷车”带着实用学习教辅、经典文学小说、儿童启蒙绘本等2000余种浙版精品读物来了。 大济村是“浙版·全民阅读大篷车——走进丽水”活动的一站。该活动由浙江出版联合集团主办,浙江省新华书店集团、浙演·钱江浪花艺术团承办,中国农业银行浙江省分行协办。 自4月16日起,该活动先后覆盖丽水市缙云县湖川村、青田县山口村、松阳县北山村、遂昌县含晖村、龙泉市住溪村等村庄,延续“一台文艺演出、一场图书市集、一批图书捐赠、一组主题图片展、一系列理论宣讲和阅读分享”模式,面向基层,服务大众,提升阅读服务,营造阅读氛围,把全民阅读落到实处。 浙江出版联合集团相关负责人介绍,本期“浙版·全民阅读大篷车”创新活动形式,在原有社区广场、文化礼堂、农家书屋等阵地基础上,新增校园场景,青年宣讲员为山乡孩子生动讲述红色故事、科学家精神,激发青少年阅读兴趣和阅读热情。同时,21位宣讲员将在7天中开展40场宣讲活动,内容包含主题理论政策、丽水历史人文、出版主业故事、金融反诈知识等。本期活动还吸引网络文学名家管平潮的热情支持,他表示将发动更多的作家参加到助力乡村阅读的活动中,同时书写乡村、赞美乡村。 本次思政课采取现场宣讲和线上直播相结合的方式,以“传承英雄血脉 奋进强军征程”为主题,分为“追寻、铸魂、传承”三大篇章,来自全省各级烈士纪念馆设施保护单位的8名英烈讲解员和浙江财经大学东方学院马克思主义学院的5名大学生宣讲员依次走上舞台,运用舞台剧、情境朗诵、主题讲述等沉浸式宣讲形式,展现《不倒的红旗》《浙西南刘胡兰——潘香凤》等8个英烈故事。 浙江英烈文化思政课“进军营”巡回宣讲活动是浙江革命烈士纪念馆创设的宣教品牌活动,每年组织宣讲员深入驻军部队开展宣讲10余场,线上线下参与的官兵达2万余人次。浙江革命烈士纪念馆将以此次出省宣讲为契机,进一步挖掘整合长三角(沪苏浙皖)抗战英烈事迹和革命文物故事,通过专家精讲、讲解员宣讲、青少年和老兵宣讲等方式,牵头组织开展“铜墙铁壁”长三角(沪苏浙皖)抗战英烈故事巡回宣讲活动,推动构建长三角全方位育人共同体。

## 浙江英烈文化思政课出省开讲

本报讯(记者 陆斯超 通讯员 万晓青)4月18日,由浙江省退役军人事务厅主办、浙江省革命烈士纪念馆承办的“兵心向党——英烈红色文化之地思政课”首次跨越省界,赴中国人民解放军驻皖某部开展巡回宣讲活动。 本次思政课采取现场宣讲和线上直播相结合的方式,以“传承英雄血脉 奋进强军征程”为主题,分为“追寻、铸魂、传承”三大篇章,来自全省各级烈士纪念馆设施保护单位的8名英烈讲解员和浙江财经大学东方学院马克思主义学院的5名大学生宣讲员依次走上舞台,运用舞台剧、情境朗诵、主题讲述等沉浸式宣讲形式,展现《不倒的红旗》《浙西南刘胡兰——潘香凤》等8个英烈故事。 浙江英烈文化思政课“进军营”巡回宣讲活动是浙江革命烈士纪念馆创设的宣教品牌活动,每年组织宣讲员深入驻军部队开展宣讲10余场,线上线下参与的官兵达2万余人次。浙江革命烈士纪念馆将以此次出省宣讲为契机,进一步挖掘整合长三角(沪苏浙皖)抗战英烈事迹和革命文物故事,通过专家精讲、讲解员宣讲、青少年和老兵宣讲等方式,牵头组织开展“铜墙铁壁”长三角(沪苏浙皖)抗战英烈故事巡回宣讲活动,推动构建长三角全方位育人共同体。

## 港澳青年浙江行活动成功举办 创新融合 共筑未来