

# 观点

## 因地制宜学义乌

### ——“义乌发展经验”20年系列评③

中国新闻名专栏  
**之江观察**

■ 本报评论员 遯海涛

从“鸡毛换糖”的贫穷小县到商通全球的“世界超市”，义乌是因地制宜发展县域经济的成功范例。浙江有大大小小90个县(市、区)，各有各的山水，各有各的底子。对各地来说，义乌不是一个只能仰望的模板，而是可学可鉴、可追可赶的榜样。

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。“立足自身资源禀赋”“尊重基层和群众首创精神”“符合各自实际”启示我们，发展不能靠复制粘贴照搬照抄，而要因地制宜学义乌，找到打开各自发展之锁的那把钥匙。

扎根一方水土，走出专属赛道。浙江“七山一水两分田”，每个地方禀

赋都不一样。因此，学习“义乌发展经验”，不是照搬商贸城、复制电商园，而是摸清自己的家底，拿出实打实的解法，蹚出一条路来。

从单纯的现货交易到订单批发，从现金结算到信用交易，从实体店铺到电商直播……义乌市场的每一次重大突破，几乎都首先来自民间自发的探索。再比如近期火遍海内外的“巴掌帽”，“上午刷到、下午量产”，当创造力被激发，奇迹便成为可能。义乌的成功背后，有商户敢闯敢试的韧劲，也离不开政府顺势而为的引导。总结好、运用好“义乌发展经验”，就要多问计于民、问需于市，把群众的真知灼见转化为发展思路，将有效市场和有为政府“两只手”结合得更好。

持续刷新打法，不断迭代升级。孩子个头蹿得快，旧衣裳很快就紧绷局促，不合身便束手束脚，一座城市的

地制宜学习“义乌发展经验”，也要多听听基层和群众的声音。生于斯长于斯，群众永远最熟悉自己生活的这片土地。从货郎担的流动摊贩到坐商经营，

发展亦是同理，也得根据实际“个头”不断换上“大衣服”。义乌不停歇推进改革，就是顺着时代长势不断“换新衣”，在迭代升级中放手脚闯新路。从单纯的商品交易到集展示、物流、金融、数据于一体的第六代市场，义乌没有躺在成绩单上睡大觉，而是根据市场环境变化和自身能力提升进行改革创新。

近日新华社的报道中讲到这样一个细节，“一位共过事的同事回忆，习近平同志当年要求用‘义乌经验’而非‘义乌模式’，因为所谓的‘模式’就固定不变，改革创新是无止境的。”不断用好改革“关键一招”，改革红利才能持续释放。就像浙江盈和国际物流有限公司董事长程程源所说，“我在义乌23年，这里的改革一刻都没有停过。”只有结合本地实际，用改革解答一个个新问题，方能舒展身姿、轻装前行。

每一个县、每一个镇，哪怕基础再薄弱，只要能因地制宜找准赛道、倾听民意、不断创新，都可能成为下一个“点石成金”的传奇。

## 不能让“一颗坏杨梅”，坏了“一整片杨梅林”

■ 本报评论员 王彬

近日，福建省漳州市龙海区发现一些杨梅收购点存在违规浸泡防腐剂、使用疑似“三无”甜味剂行为，引发全国消费者对杨梅安全的担忧。从湖新闻调查来看，浙江不少水果批发市场受到舆情波及，有店铺每天备货4000多箱杨梅，往常上午8点前就能全部售完，而事发后一上午仅卖出1000多箱。部分地区的“药水杨梅”乱象，正在整个杨梅产业酿成一场“信任危机”。

消费者的警惕，绝非小题大做。消费者不是质检员，也没有火眼金睛，当“药水杨梅”连工人自己都不敢吃的画面被曝光，当违法行为竟在监管眼皮底下肆无忌惮，公众对杨梅生出“防范之心”，不过是趋利避害的本能反应。问

题的根源从来不在消费者身上，而在唯利是图的黑心商家，以及失之于宽、失之于粗的监管之手。

与消费者同样无辜而无奈的，还有那些守法经营的杨梅种植户和商家。杨梅是时令水果，上市窗口不过两三个月，本就分秒必争。如今少数人“吃饭砸锅”，却让整个行业陷入“城门失火，殃及池鱼”的困局，这招谁惹谁了？许多本分经营的从业者不得不疲于“自证清白”，比如签署承诺书、出检测报告、接受一轮又一轮巡查等。

然而，信任一旦出现裂痕，光靠自证远远不够。消费者不会因为一张检测报告就彻底安心，市场也不会因为几句“我们没问题”就恢复元气。这恰恰揭示了一个残酷的现实：食品行业存在典型的“木桶效应”，最短的那块板，决定了整个产业的信誉

水位。一两家黑心商户的违法行为，足以让成百上千守法者的努力付诸东流。

正因如此，所有从业者必须清醒地认识到，大家同处一条产业链、共喝一锅汤，任何环节的失守，最终都会反噬自身。一个行业要想活下去、活得好，就必须形成“良币驱逐劣币”的合力，而不是任由劣币把良币逼得无路可走。

与此同时，监管部门必须承担起不可推卸的责任。福建“药水杨梅”事件再次敲响警钟，监管一定要“睁大眼睛”，不能再沦为“猫鼠游戏”里的被动一方，猫不能比老鼠还蠢，更不能装蠢。如果违法者总能轻易避开检查，“三无”甜味剂、违规防腐剂能畅通无阻地流入市场，那就说明监管手段已严重滞后于现实，必须用更严格抽检、

更透明溯源和更有威慑力处罚，让违法者付出不敢再犯的代价。只有快速精准地打击害群之马，将问题杨梅扼杀在摇篮里，才能避免“一竿子打翻一船人”。

重建信任，说难也难，说简单也简单。无非两件事：一是让消费者不再被轻易伤害，二是让守法做生意的人不被辜负。前者需要监管为消费者把好关，后者需要监管为守法者撑腰。食品行业是良心行业，但良心不能只靠自律，更需要标准、规范和强有力的外部监督兜底。好杨梅、好口碑、好市场，是靠严格的监督与良心的守护一点一滴托举起来的。

不能让“一颗坏杨梅”，坏了“一整片杨梅林”。这事关千万果农的生计，一个产业的声誉，更事关千家万户餐桌上的安心。

## 没有自省，审判就没有终结

——东京审判80周年系列谈之二  
李晓明

今年是东京审判80周年。对人类历史而言，这一事件沉重而深刻，需要的不是庆祝，而是反思。因为80年后的今天，从日本政治的现状来看，这场审判显然并未真正完成。

究其原因，除了日本内部的历史认知与政治结构问题，外部因素同样不可忽略。二战结束后，冷战迅速降临。出于地缘政治的现实利益考量，美国为了遏制苏联、控制东亚秩序，迅速调整了对日政策，扶植日本作为西太平洋的战略支点。许多本应被严厉追究的战犯、官僚、财阀和军国主义体系成员，被重新纳入战后国家重建的结构之中。军国主义的旧势力尚未清理，便已然成为日本国家机器的组成部分。

因此，东京审判的历史意义虽重大，但清算范围确实有限。它追究了一批甲级战犯的责任，确认了侵略战争的性质，但一场审判无法彻底拆解日本军国主义赖以生存的社会结构、国家意识形态和政治网络。在法庭之外，大量战时官僚和产业力量在战后继续发挥影响；战争责任被拆解为少数军政头目的个人行为，而日本作为一个国家的责任，乃至军国主义赖以滋生的政治、军事、文化、思想和社会根基，从未得到全面彻底的清理。

正因如此，尽管战后日本宪法确立了和平主义原则，第九条成为约束日本军事扩张的重要制度安排，但和平宪法并未自动带来彻底的反省。相当一部分日本保守政治势力始终没有真正接受“侵略战争责任”这一基本事实，反而试图将二战叙述为“自存自卫战争”“亚洲解放战争”或“被迫卷入的战争”。这种历史修正主义不断通过教科书篡改、政客参拜靖国神社、否认南京大屠杀、淡化慰安妇问题等方式抬头，表明日本军国主义的余孽远未被根除。

所有历史都是当代史，历史问题从来都与当下紧密相连。近年来，美国为维持其在西太平洋的主导地位，不断放宽对日本军事能力的限制，鼓励其承担更多“前沿防御”任务；北约等西方力量亦有意向亚太延伸，与日本相互借重。冷战期间遗留的“纵容”逻辑，如今以新的形式复活，地缘竞争压倒了战后清算的初心，部分外部势力不仅未督促日本彻底反省历史，反而为其扩军修筑提供战略掩护与政治背书。正因为这样的国际大背景，才有了当下我们所看到的一切：日本不断提高防卫预算，推动所谓“反击能力”建设，强化与美国、菲律宾的军事协同，并积极介入台湾、南海、朝鲜半岛等周边议题。

越是这种背景和现实，越要反复强调提醒：日本今天的国家地位，是由第二次世界大战结束、反法西斯联盟取得胜利之后所确定的。日本“再军事化”，本质上就是对战后国际秩序的挑战。

真正的和解，从来不能建立在遗忘之上，更不能建立在受害者沉默、加害者逃避的基础之上。德国之所以能够在战后重新赢得欧洲的信任，关键在于其国家层面对纳粹罪行进行了持续的反省和制度化教育。反观日本，虽然国内不乏有良知的学者、记者、市民团体长期揭露战争罪行、维护历史真相，但其政治主流始终未能形成稳定而坚定的国家反省机制。历史教育的摇摆、右翼言论的抬头、政客对战争罪责的模糊表述，都在不断侵蚀东亚国家之间最基本的信任基础。

一个曾经发动侵略战争、尚未彻底清算军国主义历史的国家，其军事政策的任何变化，必然受到周边国家的高度警惕。日本军国主义给亚洲带来的灾难，远不止于中国记忆。日本的侵略铁蹄也践踏过朝鲜半岛、东南亚、太平洋岛屿以及更广阔的亚洲地区。韩国、朝鲜长期承受殖民统治与民族压迫；菲律宾、马来西亚(马来西亚的前身)、新加坡、印度尼西亚、缅甸等地人民遭受屠杀、掠夺和奴役；太平洋战争中的无数生灵也被日本军事机器拖入深重苦难。

因此，警钟不仅为中国而鸣，为整个亚洲而鸣，为所有曾经遭受日本军国主义侵害的国家和人民而鸣，为维护战后国际秩序和人类基本正义而鸣，同样应对背后正在支持日本“再军事化”的国家和势力而鸣，为日本人民自身而鸣。

(作者系浙大城市学院教授)

# · 资讯 · 寻乡货：创新生态激活茶产业 聚力赋能乡村共富



在数字经济与乡村振兴深度融合的时代浪潮中，浙江小石集团旗下助农品牌“寻乡货”，依托顺联动力十余年沉淀的成熟社交电商体系，打造“合规数字化交易体系+社交电商+标准化数字资产”三位一体创新模式，全面重构农特产品现代化流通生态，助力各地好茶走向全国、走进千家万户，为数字技术赋能现代农业升级、助力乡村产业振兴提供了可落地、可复制的优质实践样本。

■ 金长青 黄珈艺 业规范化、品质化、长效化发展坚实基础。

### 深耕乡土初心 畅通产销桥梁

浙江“十五五”规划纲要提出，“深化‘百链千亿’行动，推进‘土特产富’全链条升级，促进农村一二三产业深度融合”。

产业兴旺是乡村振兴的重要依托，稳步壮大乡土特色产业，能够持续激发乡村发展内生动力，助力群众稳步增收致富。寻乡货作为集团深耕乡村振兴领域的核心助农品牌，始终坚守“寻遍乡土好物，助力农民增收”的初心使命，依托企业完备的电商运营经验、数字化技术实力与全域市场资源，精准对接农特产业发展痛点，有效破解农产品品牌影响力弱、销售渠道有限、产销衔接不畅等困境，助力乡土特产实现市场价值提升。

立足茶产业发展现状与难题，寻乡货精准布局全国特色茶产业赛道，将优质茶叶品类纳入其助农矩阵，补齐流通短板、完善产业链路，搭建产地直达终端的高效流通体系，打破茶叶交易的地域局限与渠道壁垒。

品牌始终以品质为根基、以市场为导向，深度挖掘中国茶叶的生态价值、养生价值与人文底蕴，坚持源头甄选、标准管控、品牌赋能、全域推广，让深藏山野的优质茶叶获得市场认可与消费者青睐，持续将生态资源优势转换为产业发展优势与富民增收优势，树立“正宗乡土、品质过硬、公益助农”的良好品牌形象，为茶产

### 厚植责任底色 共探兴农路径

“活着是为了温暖别人”，是寻乡货始终坚守的企业价值观。在稳步拓展产业版图、夯实核心竞争力的同时，品牌负责人孙文臣始终践行浙商责任担当，将社会责任、助农初心贯穿品牌发展全程，围绕产业提质、农户增收、品质守护三大核心方向持续深耕，全方位助力茶产业转型升级，构建产业增效、企业发展、茶农增收、乡村提质的良性发展格局。

聚焦产业提质，夯实产业发展优势。寻乡货主动联动全国各大茶产区龙头企业与专业种植合作社，覆盖茶叶种植管护、鲜叶采摘、精工加工、成品检测、仓储保管等全产业链环节，建立统一规范的标准化管理管控体系。同时积极助力茶叶区域品牌培育，推动地方特色茶品牌与企业自主品牌协同发展，持续提升国产茶叶的市场知名度与核心竞争力，推动产业发展从规模扩张向品质增效、品牌增值稳步迈进。

聚焦富民增收，稳固利益联结。寻乡货始终把带动茶农增收致富作为核心落脚点，创新构建“数字化体系+茶企+农户”的紧密利益联结机制，保障茶农收益



稳定，让更多产业收益留存产地、惠及茶农。同时，依托成熟的电商运营资源，在各茶区常态化开展直播带货、社群运营、线上营销、短视频推广等技能培训，培育新时代本土新农人，带动乡村灵活就业、自主创业，让茶产业成为乡村稳定增收、长效致富的支柱产业。

聚焦品质守护，筑牢安全防线。寻乡货始终严守食品安全底线，建立茶叶全流程数字化溯源体系，实现茶园管理、生产加工、仓储物流、终端销售全程可查、可溯、可监管。以严苛的准入标准和品控流程层层把关，保障每一款流通市场的茶叶生态健康、品质稳定，以优质口碑护航茶产业绿色合规发展。

### 数字赋能破局 拓宽发展空间

数字技术是农业经济发展的关键要素，也是推进农业现代化的新生态动能。

寻乡货跳出传统线下交易、区域销售的固有模式，依托浙江数字经济先发优势，整合线上渠道、社交流量、数字技术、全域资源，打造数实融合的全新产品发展模式，助力特色茶产业突破发展瓶颈、拓宽市场边界，充分释放产业价值。

搭建数字化流通体系，促进全链条产销循环。寻乡货打造专业化、规范化的茶叶数字化流通平台，整合品质鉴定、智能仓储、合规监管、线上交易等一体化配套服务，营造高效有序的现代化茶叶流通环境。有效破除跨区域流通阻碍，扩大茶叶市场辐射范围，实现各地好茶全域流通，切实提升茶产业整体流通效率，充分激活行业实体经济发展潜力。

激活社交电商势能，拓宽全域营销版图。依托顺联动力长期积累的用户社群与成熟创客分销体系，寻乡货构建直播直销、社群推广、内容种草、全域分销一体化营销矩阵。充分发挥社交电商传

播快、精准度高、运营成本低的优势，精准匹配市场消费需求，持续拓宽茶叶销售渠道，让乡土好茶走进千家万户，以流量带动销量增长，以市场需求推动产业迭代升级。

探索数实融合创新，盘活产业多元价值。寻乡货以数字化技术赋能实体茶产业创新升级，通过规范化数字资产管理模式，有效盘活茶叶库存资产，为全国各类茶企优化资金流转、拓宽经营渠道、夯实发展根基，助力中小茶企稳健成长。持续延伸茶产业价值链条，推动茶叶从单一农副产品，升级为集饮用养生、文化传播、规范流通于一体的多元价值载体，为全国农特产业数字化转型、实体经济高质量发展输出成熟经验与可行模式。

未来，寻乡货将持续助推全国优质乡土好茶走向更广阔的市场，助力浙江高质量发展建设共同富裕示范区，为全国农业现代化、乡村全面振兴贡献力量。图片由浙江寻乡货电子商务有限公司提供



2026 候选光荣浙商、顺联动力总裁、“寻乡货”总裁孙文臣(左二)考察生态有机茶园。