

双城联动 互惠共赢

义乌中国小商品城布局合肥

2010年12月25日，由本报联合合肥工艺品城共同举办的“义乌投资之旅”踏上征程。并于12月26日共同见证了“‘义乌中国小商品城——合肥工艺品城’双城联动、互惠共赢——全国招商义乌站”的签约仪式。在义乌小商品城，参与此行的投资者不仅被义乌小商品所震撼，更被义乌经营户投资合肥工艺品城的眼光所叹服。

义乌，因小商品城闻名天下；义乌中国小商品城，因小商品走向世界。“义乌模式”已经成为全国各地市场争相模仿的对象。但是在各地市场纷纷以“义乌”冠名的同时，却没有一家市场真正出自义乌中国小商品市场。12月26日，合肥工艺品城全国招商义乌站——签约仪式正式举行，合肥也由此成为义乌布局国内的第一站，同时也成为除义乌本土外，第一家真正意义上的义乌小商品城。



火爆人气凸显合肥投资价值

“不好意思，礼品我们稍后补上。”浙江中翔集团的工作人员向最后的几位出席签约仪式的嘉宾表达了歉意，这也成为了签约仪式的一个小插曲。

主办方表示，原本通知的共有300多人，按照正常的估算，一般会有三分之一的不会参加会议，在准备礼品的时候已经准备了差不多400份，原本以为绰绰有余，没想到最后光经营户就来了400多人，确实大大超过了预期，义乌的商户们对合肥工艺品城的兴趣超过想象。

在现场记者发现，能容纳400多人的会场全部坐满，甚至有数十位与会人士一直站在后排和两侧听完两个多小时的会议。而在这些与会的义乌商户中，大多都没有到过合肥，即使是签约的五位代表，也大半未曾到过合肥，但是他们始终带着信任，信任义乌市场的模式、信任义乌的管理团队，也更加信任合肥的投资价值。



双城联动 合肥成义乌小商品第一试点

签约仪式上，浙江中翔集团董事长狄秀斌介绍安徽合肥的经济发展优势、合肥工艺品城的优势；义乌中国小商品城物流配送公司驻合肥代表，合肥义乌小商品城管理有限公司副总经理王钦向现场嘉宾及客户介绍项目概况。随后，来自义乌中国小商品城的五位经营户代表正式签约入驻合肥工艺品城。



合肥市瑶海区副区长李安红、浙江中国小商品城集团股份有限公司董事长金方平先生、浙江中翔集团董事长狄秀斌先生、合肥市瑶海区招商局局长尚昌奇、浙江中国小商品城集团股份有限公司总经理助理胡衍虎先生、浙江中翔集团副总经理、合肥义乌小商品城管理有限公司总经理吴应福见证了签约全过程。

现场的嘉宾们纷纷表示看好义乌中国小商品城——合肥工艺品城，它将带动合肥就业及相关产业长足发展，提升经济繁荣，带来不可估量的财富。

入驻合肥 打开小商品财富之门

签约代表邢旭华女士在接受采访时说，尽管自己没有到过合肥，但得知义乌中国小商品市场进驻合肥后，自己没有犹豫，立即签约，不仅是想打开另一扇“财富之门”，更是对义乌中国小商品城的信任。

而随本报出行的金先生则感叹，此次准备投资工艺品城，并用作出租。此次义乌投资之行，让自己大开眼界。现在已经改变主意，准备购买一间商铺自己经营。金先生说，在别人购买小商品的同时，自己则在寻找合作的商家。目前已经有三家有意向让金先生做代理，金先生也在进一步考察之中。谈及自己的选择，金先生说，主要是受到义乌经营户感染，在和他们的交谈中，不仅看好合肥工艺品城的前景，更看好义乌模式的直接输入。

据介绍，义乌中国小商品城——合肥工艺品城将享受义乌中国小商品城集团品牌管理、专线物流配送、与厂家无缝对接，广大经营者足不出户就能采购到与义乌市场同源、同价的小商品，确保了义乌中国小商品城合肥市场的有效经营和繁荣。



双城记——共赢义乌

合肥工艺品城大型系列报道

(一)

从路边摊走向世界性市场

这是一座资源贫乏的内陆城市，却左右着国际小商品的价格。由国家商务部主持编制的“义乌·中国小商品指数”定期向全球发布，成为全球小商品生产贸易价格变动的“风向标”和“晴雨表”。

在联合国与世界银行联合发布的一份专题报告中，对义乌曾有这样一段描述：“义乌距上海300公里，是全球最大的小商品批发市场。”在这份报告中，义乌是中国唯一被录入的县域经济体。

有人计算过，即便在义乌小商品城内的每个商铺只逛上一分钟，也需要4个月的时间才能将所有商铺逛上一遍。

小商品海洋 购物者天堂

“鸡毛换糖”的过去

目前，义乌中国小商品城现有面积400余万平方米、商铺6.2万个、从业人员21余万，日客流量20多万人次。来自世界各地的10万余家生产企业，包括6000余个知名品牌在这里常年展示16个大类、4202个种类、33217个细类、170万个单品。饰品、玩具、工艺品、日用五金、袜子、拉链等优势商品在中国市场占有率有30%以上的份额。

然而，这样令人炫目的数字背后，并没有“钱塘自古繁华”的传统，而是义乌“鸡毛换糖”的过去。

这样一个具有特殊地位的小商品集散地，曾经也仅仅是一个小城镇，义乌原来很穷，人多地少、资源贫乏，农业自然条件不好，很多农民只好外出经商，摇拨浪鼓卖糖，这样的传统世代绵延不断，渐渐地，“鸡毛”和“糖”演变为各种小商品。

1981年，中央1号文件允许农民搞多种经营，此后义乌稠城、廿三等镇的农民开始自发在镇的街路上摆起地摊来，出现了第一批由“鸡毛换糖”货郎担转变而来的小商品摊位，买卖日益兴旺，逐步形成了交易地址和时间相对固定的交易市场。

然而，当时的全国各地，大多都在驱逐“马路市场”。



一名农妇引领的时代潮流

谈起义乌小商品市场的变迁，一名农妇的名字总被无数次提起。

1982年初春的一天，义乌稠城镇一名无业妇女把一个小货篮偷偷地摆到街上。尽管她“打一枪换一个地方”，但还是被管理人员抓住了。一怒之下，这名妇女冲进了当时义乌县委书记谢国华的办公室，要求归还她的货篮。这名妇女叫冯爱情，今年已60有余的她，目前是义乌市政协委员，现在除了打理自己的产业以外，还参与管理义乌中国小商品城。

改革开放初期，“马路市场”受到有关部门的打击，但依然顽强地坚持着。而冯爱情就在这样的两个“马路市场”来回奔波。冯爱情在县委书记的办公室，新来的义乌县委书记谢国华对“不速之客”冯爱情说：“你们在县衙门口吵什么？”

“我没工作，但要吃饭，不摆摊我吃什么？”

一个县委书记与一个普通农妇的这场争论，持续了整整一个下午。

历史记载了1982年8月25日，义乌县委稠城镇市场整顿领导小组下发了“一号通告”：从9月5日开始，正式开放县城小商品市场。提出“四个允许”：允许农民经商、允许从事长途贩运、允许开放城乡市场、允许多渠道竞争。并出资在县城稠城镇朱店街两侧搭起了上可遮雨、下可摆摊的简陋市场设施，人称“草帽市场”，当初的摊位只有700多个。

这就成为了义乌中国小商品市场的第一代雏形。这期间，部分经营户通过经商初步完成了资本的原始积累，买进机器办起加工厂，形成了“前店后厂”工商一体的家庭经营模式。

此后，义乌小商品城经过了八次搬迁十一次扩建，这时候，中国小商品城已经不能满足于国内“小打小闹”。它把触角逐步扩展到东南亚、中东、东欧、东亚等地区和国家，受到周边国家的关注和重视，来义乌的外籍采购商日渐增多。

这时候，义乌小商品市场的管理者又面临新的思索，那就是如何再来一个跨越？



后危机时代现代化产业集群涌现

当义乌小商品市场发展到一定程度时，它的短板也逐渐显现：过多的传统型贸易方式阻碍了义乌市场向更高层次迈进，与国内商人的要求相比，义乌的硬件、软件设施一度都相对滞后。精明的义乌人自然认识到了这一点，他们大力建设的物流系统、会展经济恰逢其时地站了出来，为义乌的继续辉煌提供了强有力的帮助。

由于义乌的商品内容、商品种类异常丰富，其型号、质量的多样化已到了令人眼花缭乱的程度，再加上国内外客商消费形态的多样性，都要求义乌必须改变贸易形式，并规划建设集物流、物流、资讯流和资金流为一体，完善齐全的现代化物流园区。而事实也印证了这样的分析，义乌国际物流园区开业当日，就有APL、马士基、东方海外、中海、中外运等国内外知名物流企业争相入驻，场地供不应求。

而义乌的展会经济也在近年来开展得有声有色，在义乌，每年要举办各类展会32个，其中，著名的“义博会”已成为全国第三大经贸性展会。

2010年，“义博会”实现了新的突破：展览规模、交易额、外向度、活动数量等各方面都创下新高，实现成交额127.67亿元，同比增长10.6%，共吸引了来自209个国家和地区的13万多名境内外采购商参会，其中境外客商为17000多人，义博会期间的外贸成交额为11.6亿美元，占总成交额的60.9%，同比增长14.1%。

物流园区和会展经济的发展、完善，帮助义乌彻底摆脱了“草根经济”的历史形象，取而代之的，是一个更为立体的现代化产业集群地正出现在人们眼前。

从“鸡毛换糖”、“马路市场”起步，发展成为国际性的小商品市场和日用工业品市场，这条独特的以商贸业为主导的区域经济发展之路，见证了“义乌模式”的成功转身。

对于义乌小商品城及合肥工艺品城更多详细报道请关注本报系列报道。



本报记者 王玮伟 谈正民 陈亚林/文

【签约义乌】

【解读义乌】