▶外国客商在义乌国际商贸城选购圣诞饰品。（资料片）

2012 齐鲁晚报年度奉献 前方

策划语

一位地方官员在媒体发表文章，为自己所在城市的中小企业主摇旗呐喊。这座城市就是浙江义乌。

笼罩在欧债危机下的义乌经济，如何在危机中寻找机会？义乌中小企业主遇到了哪些困难？未来，他们又以怎样的态度去掘取财富？解读义乌这座三线城市的样本，我们可以倾听到那些解决了80%以上城镇人口就业的中小企业主的心声。他们，才是中国崛起最夯实的一部分。

中国梦 财富 是梦想的翅膀

个案

中小企业

义乌没有奇迹 爱拼才会赢

文/本报记者　郑雷

“寒冬”时刻要靠义乌精神挺住

2012年12月4日，一位地方官员在《环球时报》发表署名文章——《请多关注小企业主的中国梦》，为自己所在城市的2万多家中小企业、14.8万个体户摇旗呐喊。

这位地方官员是义乌市委书记黄志平。黄志平写道，“义乌没有‘奇迹’，因为那些所谓的‘奇迹’不是从天上掉下来的，也不是突然间冒出来的，而是数十万义乌人和上百万从全国各地来的‘新义乌人’一点一滴干出来的。我们每一个人都在为自己的梦想扎扎实实打拼，实现着自己的‘义乌梦’，最终汇入13亿人的中国梦。”

在这样一个“寒冬”，一位市委书记在《人民日报》旗下重量级媒体，同时也是被海外媒体转载最多的中国媒体上鼓呼，正是向外界传递信心，也是为在这个城市里打拼的中小企业主加油打气。

2012年下半年以来，义乌国际商贸城C区二楼的干建英的饰品店生意冷清了不少。

这家饰品店主营用贝壳、珊瑚做原料加工的小饰品，不到10平方米的店面挂着上千种样式。

除了这家店面，干建英还有两家店面，在义乌拥有一个几十人的小工厂，主要负责饰品包装，而饰品的生产外包给别的工厂去做。别看只是家庭式小买卖，干建英拥有上千万的身家。

至于新闻里最热门的欧债危机，干建英的感觉是，2012年来自己店里采购的欧洲人，更青睐“中低端的商品”，并且采购量下降了20%。一位圣诞用品经销商则抱怨，自己的英国客户订单金额降低了90%。

与干建英店铺相隔不远的名马饰品商行，所出售的小饰品外销和内销的数额基本对等，但老板季爱香说，2012年总销售额减少了百分之三四十，因为“经济不好”。

季爱香选择的办法是降低成本，原来一包首饰卖七八十元，现在只卖二三十元。每隔一个月，她都会增加20%以上的新品种小饰品。

就在季爱香这样的小企业主为了降低成本、设计新产品而焦头烂额的时候，她周围还有一些亲戚朋友，只要坐在家里炒房放高利贷，财产就能翻番。

不过，诱惑之下，很多义乌商人始终把做企业当成主业坚持下来。“如果大家都不劳而获，那社会肯定要有问题。”季爱香说。

季爱香说，义乌商人就是靠踏踏实实打拼，从小慢慢干起来的，她的企业就是从刚开始的二三十个人的工厂，发展到现在一百多个人。

这就像黄志平在文章中写到的，那些没受过高等教育，把义乌打造成全世界著名日用商品集散地的生意人的另一面：“一家人十年前破产，之后兢兢业业东山再起；有位摊主的货被长期赊账，艰难地东拼西凑，最后渡过难关；一个生产商因为设计款式过时，货物滞销，只能赔本贱卖，回笼资金，重新设计新款式，新款式赢得广泛好评并大卖；一个厂家的货物为了薄利多销，每件只赚几厘钱……”

“只要是实实在在做事的人，永远都不会垮。”说这句话的蔡勤亮，是义乌上百家圣诞用品销售厂商中的一员。未来几年，蔡勤亮的努力方向是继续开拓新兴国家。在这个圣诞节，他用充满自信的语气说：“只要西方人过圣诞节，就要来这里采购，我们就有钱赚。”

个体商户等待“政策的春天”

就在义乌商人在寒冬中艰难支撑之时，一个被视为“义乌个体商户的春天”的义乌金改方案正上报待批。

国务院2011年3月批复义乌国际贸易综合改革试点。金融改革草案中，有一半是针对“义乌特色”，也就是围绕国际贸易的发展争取中央的先行先试权，比如在外汇管理、人民币结算等方面；另一半指向金融机构的创新，与温州相仿。

该方案有“鼓励符合条件的个人直接以人民币结算进出口贸易”的取向，这让干建英和季爱香这些中小企业主抱有很大期待。

“允许个人以人民币跨境结算业务？我觉得这简直就是个体户的春天！”义乌一名熟悉外贸市场的工厂老板小江说，他说的个体户包括个体商户和做库存的个体采购者。小江之所以这么说，是因为在义乌，从事采购的机构主要有外贸公司、货代公司、个体收购者三大类，一直以来，个体收购者跨境交易，银行规定每年只有5万美金的汇兑限额。

一旦试点个人人民币跨境结算和个人开立外汇结算账户，汇率波动带来的风险就不存在了，对众多义乌个体户和外商而言，就有了更大的议价空间。

但这个草案的难点就在于，人民币是非自由兑换货币，资本市场也未开放。显然，义乌金改还将伴随人民币国际化的进程而同步推进。

人民币国际化，这是中国正在尝试以金融这样一个“武器”与美国竞争。作为经济竞争的最高表现形式，人民币国际化是中国走向大国崛起过程中的一个梦想，它和季爱香这样的义乌商人的财富梦想紧紧相连。

> 所有义乌人肯定与全国各个地方的生意人一样，都在述说着中国商界最真实、最可信、最坚强的底层故事。每一个企业主人生的成功片段，就是过去30多年里中国大崛起每一个精彩的瞬间。
>
> ——义乌市委书记黄志平

> 只要是实实在在做事的人，永远都不会垮。
>
> ——义乌商人蔡勤亮

不管怎样 一定会坚持下去

如同之前的每一次危机一样，义乌的小企业主总会在各种各样的危机中，拼命找寻自己的出路。

2008年席卷全球的金融海啸，在这些商人看来也是机会。

从2008年到现在，商家明显感觉到，在圣诞节装饰品上，欧洲、美国的采购商需求减少了，反倒是南美洲的一些国家订单数量有了明显增加。“南美很多国家都是发展中国家，经济一天比一天好，所以消费一直在提高。”这是蔡勤亮的分析。他一有空，就钻研巴西、智利等国的风俗人情，甚至包括当地人的颜色喜好。

2010年，棉花、油漆、原油等原材料价格一路上涨，工人的工资比10年前整整提高了两倍。2011年，义乌当地为了完成节能减排任务，每三天停电一次，企业主只能自己燃油发电，用电成本翻了一番。在刚刚结束的2012年，欧债危机愈演愈烈，美国经济持续低迷。

在季爱香的工厂里，如果加班到晚上9点，工资每月3500元以上，不加班也在2900元左右，而2011年工人即使加班工资也只有2500元，2010年只有2200元。

季爱香选择了降低材料成本。她将饰品上面的进口水钻替换为国产货，原来一包首饰卖七八十元，现在二三十元，因为“原来再高档也有人要，现在都喜欢便宜货了。”每隔一个月，季爱香都会增加20%以上的新品种小饰品。

干建英则说，不管怎么样，她一定会坚持下去的。