



锚定现代化 改革再深化

政策助力,让民营企业底气更足

——义乌着力提升民营企业竞争力系列报道之一

全力深化义乌国际贸易综合改革

编者按:

民营经济是高质量发展的重要基础,民营企业是发展新质生产力的关键力量。奋进正当时,民营企业正以创新为引擎,潜心培育新质生产力,面向未来加速奔跑。

今日起,本报推出“义乌着力提升民营企业竞争力”系列报道,从政策助力、科技创新、市场开拓、品牌建设、人才培养等多个角度,诠释义乌民营企业如何用好“时”“势”“机”,主动应对复杂外部形势,积极布局新赛道、新产业,不断提升竞争力,直面困境爱拼能赢的故事,以飨读者。

全媒体记者 谭社潇

市场经营主体总量位居全国县级区域第一、“品字标”数量居全省前列、规上工业研发经费投入占比居全省前列……数据展示成绩、体现活力。数据的背后,是义乌激发民营企业活力的一项项硬核举措。

企业筑梦,政府护航。我市先后印发实施《关于推动制造业高质量发展的若干政策意见》《关于推进科技创新的若干意见》《促进民营经济高质量发展的十条措施》等政策措施,传递政府支持民营经济发展的决心,释放重视民营经济发展的信号,营造良好政策环境,提振市场主体信心。

“直达快享”抢占先机

机械手臂精准翻转、传送履带来回作业、电子屏上实时滚动着生产线的各种数据,为数不多的工人根据电子显示屏的指引,有条不紊地穿梭于注塑机之间进行装箱和打包……5月15日上午,在义乌智慧星玩具有限公司的生产车间里,“人机物联”协同生产的智能化生产场景呈现在记者眼前。

“每个塑料玩具,组件都必须经过投料、取件、计数、包装等几个步骤。过去,每一个步骤都需要人工完成,即使是熟练的工人也难免忙中出错,影响工作效率和成品质量。”该公司负责人曹小明告诉记者,如今,在数字化系统的管控下,每一个流程都得到了优化,企业用工节

省10%、工作效率提升5%以上。

“4月中旬,我们的数字化改造接受了验收。根据市里相关政策,可以得到硬件提升费用20%、软件开发费用50%的补助。”曹小明侃侃而谈,“这离不开市经信局、北苑街道对我们的大力支持。在前期谋划、申报过程中,工作人员不仅上门宣讲政策,还提供一对一的全流程跟踪服务,让我们切实感受到营商环境越来越好。”

“智能化改造、数字化转型”是激发传统企业旺盛生命力的关键密码。为引导更多工业企业“智改数转”,我市出台各类奖励、补助政策,并通过效益导向,不断完善数字化改造评价体系,积极推进企业通过数字化实现降本增效。然而,企业在项目申报过程中,由于对申报流程和所需材料不熟悉,导致优质项目不能及时获得政策支持。针对这一问题,市经信局通过靠前精准谋划、精细主动服务等一系列举措,不仅提升了项目的申报质量,还大大缩短了企业的申报周期,让企业能够更加专注于项目的研发和实施。

看得见的好处让企业更加坚定数字化转型的决心。曹小明说:“虽然新系统刚刚‘满月’,我们已经谋划开发数字车间2.0版本了,逐步提升改造生产流水线,进一步提高生产能力,拓展市场空间。”

“政策找人”精准推送

在廿三里街道,荣利服饰正迎来新的发展机遇。作为一家专注于针织服饰生产的传统企业,荣利服饰不断开发市场、发展客户。随着市场需求的变化,企业计划购入10台新款小圆机,用于轻薄

扎根一地 着眼全国 走向世界

——浙江加快建设高能级开放强省

东南形胜,胜在开放包容的好环境。

地瓜的藤蔓向四面八方延伸,为的是汲取更多的阳光、雨露和养分,但它的块茎始终是在根基部,藤蔓的延伸扩张最终为的是块茎能长得更加粗壮硕大……

习近平同志在浙江工作期间,科学阐释了“地瓜经济”理论,深刻指出“必须跳出浙江发展浙江,在大力引进各种要素的同时打到省外出、国外去,利用外部资源、外部市场实现更大的发展”。

越开放,越发展;越发展,越开放。“地瓜经济”理论揭示出的,正是“扎根一地”与“开放发展”之间的辩证关系。

“依托我国超大规模市场优势,以国内大循环吸引全球资源要素,增强国内国际两个市场两种资源联动效应,提升贸易投资合作质量和水平。”习近平总书记

在党的二十大报告中指出。

一以贯之,与时俱进。

跳出浙江发展浙江,以“地瓜经济”理论为指引的浙江经济在开放中拔地而起、茁壮成长,形成了更具韧性、更富活力、更富竞争力的“地瓜经济”模式。

草木蔓发的时节,记者踏上之江大地,感受“地瓜经济”提能升级的新气象。

(下转第五版)

奋战二季度 拼抢上半场

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 昨日上午,绵绵细雨中,一列满载100个标箱出口家电、五金机械、日用品等货物的“义乌—宁波舟山港—迪拜”铁海快线+中东快航铁联运班列,从铁路义乌西站开出,驶向宁波舟山港。该班列抵港后,运载的集装箱将通过中东快航直达迪拜的杰贝阿里港。此举标志着义乌至迪拜出口货物采用“铁海快线+中东快航”“双快”物流模式首单成功首发。

记者了解到,“铁海快线+中东快航(迪拜)”突破了传统物流企业单一运输服务功能的局限,创新“分段双清+全链条服务”模式,构建“义乌集货+宁波出运+迪拜分拨”的高效物流服务体系,打造出一条“义乌—中东”贸易物流大通道。本次“铁海快线+中东快航(迪拜)”“双快”物流模式,实现了义乌港仓库和深水岸线精准接轨,货物“不换箱”无缝衔接“中东快航”,使货物从义乌集货仓到迪拜分销终端的运输时效由原来的23天缩短至17天,物流成本降低18%,为外贸企业提供了一条更快速、更经济、更稳定的绿色通道。

迪拜被誉为“中东门户”,是义乌制造在中东地区最大的贸易集散地之一。2022年6月30日,位于杰贝阿里自由贸易区内的迪拜义乌中国小商品城开业运营,这是“一带一路”倡议下中阿企业合作的标志性项目,也是义乌融入国内国际双循环新发展格局的重要举措之一。据介绍,迪拜义乌中国小商品城距马克图姆机场及中东地区最大港口之一的杰贝阿里港仅15分钟车程,物流运输、转口便利,项目总投资约10.6亿元,占地面积20万平方米,建筑面积16万平方米,涵盖商品展示及保税仓储功能。“义乌—宁波舟山港—迪拜”铁海快线+中东快航海铁联运班列的开通运行,中东商户与中国供应链的“时空距离”正加速压缩,一幅中阿贸易便利化的新图景徐徐展开。

中国铁路上海局集团有限公司杭州铁路物流中心营销部经理陈松迪表示:“铁海快线+中东快航(迪拜)”物流模式班列的开行,为义乌及周边外贸企业提供了一条更加快捷的国际物流通道。同时,也较好发挥了铁路的运输优势,为外贸企业降本增效提供了全新解决方案。

记者了解到,义乌至迪拜“双快”物流模式上线后,长三角地区就拥有两组“双快”物流模式组合,分别为“合肥—宁波舟山港—德国威廉港”“义乌—宁波舟山港—迪拜杰贝阿里港”。相较于海运、空运等传统运输方式,海铁联运精品快线还兼具运输效率高、成本低等诸多优势。

“为确保此次快线顺利发运,我们指定专人全程负责,准时装车发运。后续我们将依托这条‘双快’通道,为客户提供更优质、便捷、高效的跨境物流服务,让辖区内的出口企业能真正享受‘类沿海’物流便利。”陈松迪说。

我市启动“世界家庭医生生日”宣传活动



全媒体记者 傅柏琳 文/摄

本报讯 5月19日是第15个“世界家庭医生生日”。5月16日下午,2025年我市“世界家庭医生生日”活动暨2026年家庭医生预签约启动仪式在佛堂镇樟亭村举行。活动由市卫健局、佛堂镇联合主办,以“签约有感,健康可及”为主题,旨在深化家庭医生签约服务内涵,推动健康共富新实践。

当天下午,活动现场同步开设健康大讲堂,佛堂镇中心卫生院全科主任陈小雨以《家庭医生:高血压和糖尿病患者的体重管理策略》为题,用方言讲解高血压、糖尿病患者的体重管理方法,为老年人带来通俗易懂的健康知识。

(下转第二版)

金华市抓党建促“强城”“兴村”“融合”推进会在义召开

推动“规划图”加速转化为“实景图”

全媒体记者 林晓燕

本报讯 5月16日,金华市抓党建促“强城”“兴村”“融合”推进会在义乌召开,就以高质量党建引领推动“县城—中心镇—重点村”发展轴建设、乡村片区组团发展、基本公共服务一体化等各项重点任务作了全面部署。市委常委、组织部部长何军杰在会上作交流发言。

会议指出,抓党建促“强城”“兴村”“融合”是破解地区之间、城乡之间发展不平衡问题的现实要求,是打造新时代党建高地市域样板的实践要求。各地要进一步突出大局观念、坚持问题导向、强化党建引领,以组织体系重构、资源要素重组、机制流程重塑推动“规划图”加速转化为“实景图”。

会议强调,要聚焦“强城”健全

组织体系,建立县委统筹推进、部门一体联动、镇村贯通落实的党建联建协调机制,创新打造党建引领共同富裕带;要聚焦“兴村”深化党建联建,纵深推进“感恩奋进作示范”乡村振兴专项行动,完善片区联合党委、综合党委组织架构和运行模式;要聚焦“融合”整合资源要素,深化党群服务中心专业化服务集成供给改革,推动“小巷队伍”、城市合伙人、养老服务“爱心卡”

等扩面提质;要聚焦“落实”践行“六干”作风,拧紧基层党建责任链条,推动各级党组织比学赶超。

会前,与会人员现场考察了后宅街道“大李祖”片区、大陈镇“八都”片区。当前,我市锚定“强城”“兴村”“融合”三大目标,建强片区联合党委,以党建链串联资源链、产业链、人才链,全力助推高质量高水平建设世界小商品之都。

从线下拓荒到线上联结 两代人接力出海

——访浙江美之源化妆品有限公司副总经理黄金宝

品牌出海 义乌故事

全媒体记者 陈秋池

5月13日,记者来到位于佛堂镇工业功能区内的浙江美之源化妆品有限公司(以下简称“美之源”)生产车间,只见数百名工人正忙碌地赶制香水订单,企业日产量高达80万瓶。公司副总经理黄金宝表示,公司现在主推的8个自主品牌深受外国消费者喜爱,产品主要销往东南亚、南美洲、非洲等地区。

1996年,黄金宝的父母在长辈的影响下创立了自己的化妆品公司,主营香水代加工及品牌研发。2008年,国内化妆品市场以广州产品为主,义乌本土品牌难以扩大市场份额。于是,黄金宝的父母决定转型,专注于自主品牌研发,并依托义乌独特的外贸优

势,积极开拓国际市场。

“以前信息传播较慢,尽管产品质量上乘,但‘酒香也怕巷子深’,在国外名不见经传的企业难以快速打开当地销路。”黄金宝回忆起父母艰难的创业岁月。当时,打响品牌知名度的方式除了参加国内外展会,就是直接到国外与当地经销商面对面洽谈,详细介绍产品特色和优势。被拒绝、被冷落是常事。黄金宝印象最深刻的是,父母曾到国外客商楼下等待递交样品,等了一整天,却仍未见到客商本人。但他们并未气馁,坚信品质终会赢得市场。后来,他们用一个星期的时间多次预约,并经常在客商工作室楼下等待,最终打动客商,同意试用产品。经过严格检验,客商对产品赞不绝口,顺利签订了

长期合作协议。

如今,“品牌出海”有了更多渠道。95后的黄金宝正式从父母手中接管企业。2022年,受“口红经济”影响,香水生意蒸蒸日上。自主品牌气味档案、LOVALI作为美之源的“王牌产品”,吸引了众多外国客商。同时,黄金宝积极拥抱数字化营销,通过社交媒体和电商平台加速拓展海外市场。今年3月,黄金宝在TikTok、亚马逊等平台推出两款新研制的自主品牌,目前已进入验收阶段。

黄金宝深知,品牌的长久发展离不开持续创新与品质坚守,尤其要洞察中外文化差异下的市场需求。美之源团队深入研究各国文化偏好,平均每月都要出国参展或走访客户。在海外代理的反馈下,美之源不断优化产品配方,并招引来自东南亚、北美洲的香水设计师加入研发团队。“成百上千的样品,我们要闻上万次,最终按5%的比例优中选优,筛选出可上市产品。自己的鼻子受影响,经常

短期内闻不到任何气味。”黄金宝无奈笑道。与此同时,他十分关注与海外代理的线上沟通,高效率的交谈使得信息流通迅速,黄金宝便及时在反馈中调整市场策略。黄金宝还为客户提供香水定制、库存退货等附加服务,客户黏性显著增强。

美之源自2002年便开始筹备品牌出海,2008年正式起步。到2012年,美之源年销售额破亿元,之后每年稳步增长约30%。如今,外贸占美之源总销售额的90%,辐射近百个国家。两代负责人见证了品牌出海的多样性,从曾经的远渡重洋到如今的鼠标轻点,信息获取和供应链组建变得更加便捷。

近期,黄金宝计划携团队前往非洲国家调研一个月,深入了解当地市场需求,不断拓宽产品品类。同时,搭建线上商城,为客户提供更全面的产品信息,持续拓宽线上渠道,尽早形成品牌矩阵,构建更完整的服务体系,并计划继续拓展东南亚及欧洲市场。

面对竞争激烈的旅游市场 义乌如何持续“长红”？

导读

义乌两展会同期开幕 源头直采 精准对接 全球商机

2版

4版