

树新形象 创新业绩

浙江领导干部民生观察 系列报道 ⑨

在义乌小商品城和商户谈心,在家庭作坊和农民拉家常  
省外经贸厅厅长总在问  
“有什么需要政府部门服务的”

在义乌国际商贸城,金永辉(右)和外商聊得很开心



■厅长效率

已建议义乌市政府  
帮助来料加工经纪人

“在我们职责内的,我们解决;不在范围内的,我们也带回去。”金永辉说。以如何发挥国际商贸城辐射带动作用为内容的蹲点调研,让他感触很深:“推动农村来料加工业发展,促进农民创业致富,这篇文章,可以做得更深一些、更细一些、更有效一些。”

发展带动家庭来料加工,农村“经纪人”至关重要,但他们经济实力都不强,需要采购大量原材料,还要支付村民加工费。因此,可出台一些政策,帮助他们获得一些小贷周转贷款。

“就这一点,我们已向义乌市政府提出了建议。”金永辉说。

■厅长感悟

家庭来料加工大有可为

烂,烂不过叫花子;苦,苦不过敲糖帮。金永辉说,义乌经济是靠“鸡毛换糖”的拨浪鼓带动起来的,针头线脑、发夹纽扣,在义乌人眼里都藏着商机。

义乌小商品市场,最早也是摆地摊,在马路边搭个棚子就做起了生意。

也正是这种发现商机的眼睛,和手摇拨浪鼓、肩挑货郎担跋山涉水的创业精神,让义乌人在全球打拼出自己的天下。而现在,义乌人已经把生意做到了200多个国家和地区。

作为小商品的海洋,义乌还带动了周边经济的发展。

“我问她累不累,她说‘很充实,可以贴补家用,还能减轻子女负担’。”金永辉说,“让我很感动,在义乌,哪怕是最偏远的乡村,哪怕是80多岁头发花白的老大娘,创业致富的积极性都很高。”

这位穿手链的80多岁大妈满脸自豪的神情,让他难以忘怀。

“以雅治街村为例,全村按来料和加工费粗算,一年也就出口了几十万美元,但解决了村里300多劳动力的就业,稳定了300多个家庭的生活。”金永辉说,发展家庭式的来料加工,是农村创业致富的一片新天地,在很多地方都大有可为。

作为外贸部门,可对那些与当地农民就业密切相关的出口产品,在出口通关、市场开拓、信息服务等方面出台扶持政策,从而更好地发挥出口在促进当地经济发展、转移农村劳动力、促进农村发展中的作用。

当前外贸经济发展的困难,企业的感触更直接。因此,金永辉说,外贸企业要变压力为动力,调整出口产品的结构,比如,衬衫的利润少了,那可以加大生产档次稍高一些的休闲服饰,因为高档产品的附加值高。同时,还可以把眼光放得更宽广一点,开拓国际新兴市场。



金永辉在郭伦香家和村民拉家常

4月18日,天气晴好。义乌市赤岸镇雅治街村,村民郭伦香家。

这是幢外观气派的小洋楼,但院子里没有种花草,而是摆满了大大小小的桌子。围坐在桌边的,全是妇女,从十七八岁的姑娘,到七八十岁的老人。她们头也不抬,在聚精会神地穿珠子,手边一堆堆的,全是刚穿好的半成品手链。一桌子大大小小的塑料碗里,是各式各样的珠子。

“老人家,这么小的孔,你看得见吗?”一个高个子、身穿夹克衫的人,安静地走进大院,在一位戴老花镜的大妈身边停下,随手拉过一个小板凳,坐了下来。

大妈不知道,坐在他身边的,是省外经贸厅厅长金永辉。她一搭没一搭地回答着,手里的活儿,一刻也没停。

为了响应省委“树新形象 创新业绩”实践活动,省外经贸厅厅长金永辉到义乌蹲点调研。

“发展中有什么困难?”“有什么需要我们政府部门提供服务的?”在金永辉和经营户、村民们聊天的时候,这是记者听到最多的几句话。

□时报记者 许梅 文 林晓莹 摄

义乌,被称为“小商品的海洋,购物者的天堂”。而且,小商品城不仅带富义乌市区,还带动了周边乡镇。怎样更大发挥义乌商贸城对周边乡镇、区域的辐射作用?这是金永辉在调研中特别要回答的,他的足迹从城市到乡镇,从企业到家庭式作坊。

他调研的两个乡镇,经过精心选择:大陈镇,有“中国衬衫之乡”美称,有大大小小430多家衬衫加工厂;赤岸镇,在义乌的南部,环境优美,是一个传统农业的发展镇。不过,在人们说成“满大街都是奔驰宝马”、“到处都是老板”的义乌,赤岸镇的经济实力是最弱的。

眼光从城市聚焦到乡镇

赤岸镇雅治街村,村民的收入,主要靠种甘蔗、西瓜,而办厂做老板的只占全村的20%。村里有三层的小洋楼,但红砖平房也不少,有的还是黄土砌的农房。

“夫妻都务农的话,供一个孩子读大学都很难。”雅治街村党支部书记朱智荣说,所以,村里的妇女就穿项链、手链,或粘头花,编中国结贴补家用。穿一个手链,手工费5分钱。怎样发挥义乌国际商贸城对周边乡镇的

辐射作用?省外经贸厅厅长金永辉把蹲点调研的其中一个点,选在了离义乌市最远、经济最不发达的这个小村。

坐在小桌边拉家常

“一天能做多少时间?”坐在小桌子边上,金永辉和郭伦香拉家常。

“我是省里来到你们村蹲点的,你们有什么困难,需要我提供服务的?”

郭伦香说,本来,春夏时节,甘蔗是家家户的主要收入。但去年冬天的大雪,好多人家的甘蔗被冻坏了;埋在土里的种,挖出来全是黑的,损失很大。

家里两个孩子都在读书,郭伦香说压力很大。

“晚上电视都不看了。”郭伦香家专门加工手链,有100多个品种,邻居们都被她动员起来做手链。连郭伦香75岁的婆婆许松华,也天天穿手链挣手工费。

“少的一天挣10多块钱,多的有30多块。”因为天天穿手链,许松华和院子里很多妇女一样,拇指、食指上有厚厚的老茧。

不过,许松华不算年纪最大的,有位84岁的老奶奶一有空也会过来穿手链。

“不累,很充实。”许松华自豪地对金永辉说,靠自己,她一个月至少可以拿到两三百块钱加工费。

“来料加工,很好!”从郭伦香家走出的路上,金永辉深有感触地说,像穿项链、编中国结这样的活儿,大都靠手工。从事这种首饰、工艺品来料加工的,妇女和老人最合适,劳动能力不强,坐家里就能挣钱。

可别小看这几分钱的加工费,雅治街村党支部书记朱智荣说,村里加工费收入一年近200万,占全村收入的1/7。

“刚才坐在你身边聊天的,你知道是谁吗?”记者事后问郭伦香,她摇头说“不知道”,她紧接着说:“很随和。”

一再给出口企业打气

在大陈镇,浙江贝克曼服饰有限公司的规模不算小,他们生产的衬衫出口到50多个国家。

“从前几个月经济形势看,全省外贸形势不乐观。这次调研,主要想听听中小型企业目前发展有没有难题,需要我们提供哪些服务,大家尽管提。”在贝克曼公司的会议室里,一

坐下,金永辉就“直奔主题”。

“真是头痛啊!”贝克曼公司董事长李兴林话匣子一下打开了,“现在,人民币汇率上升了,加上劳动力成本提高,我们压力很大。”

李兴林说,仅劳动力成本一项,集团每年支出增加七八百万元,但销售价却上不去,“钱赚得少了,但也要咬牙做。”

不过,李兴林说,好在集团自己有研发团队,外销产品中的20%~30%都是自主品牌。也正是这一块,利润相对大一些。

“对自有品牌要加大研发,它在市场上有主导权。”金永辉帮着出主意说,“而且,还要善于在全球范围内配置自己的资源,降低成本。”

“你们的企业名称很大气,应该再往外走。国内市场也很广阔,只要把质量和特色再提一个层次,肯定受欢迎。”走访生产车间的时候,金永辉给李兴林“打气”。

满脸诚恳地请商户提要求

调研义乌小商品城对周边乡镇的带动作用,义乌国际商贸城是金永辉调研的第一站。

义乌国际商贸城C区,一家圣诞礼品店,店老板叫李春雨。

人民币升值、成本涨价,这对以外贸出口为主的商户们来说,影响很大。所以,一走进店,金永辉最关心的就是店老板的生意好不好,利润怎样。

“今年到店里来的外商多了还是少了?”

“多了。不过,利润压缩了10%。”李春雨说,尽管成本涨了15%,但成品价格只能涨7%到8%。所以,利润减少了。

“你觉得有什么困难,有什么需要我们提供服务的,你向我提。”面对一脸真诚的金永辉,李春雨有些激动,他挺起胸说:“现在是困难时期,挺过去就好了。只要过了这个阶段,肯定会好转的。”

大家正谈得开心的时候,两个黑皮肤的客商走进来。他们来自南非的马里,是李春雨的老客户。

邂逅南非客商,金永辉很自然地谈起了流利的英语,向外商了解国际市场情况,在义乌采购和生活情况,最后还问他们:“你觉得义乌怎么样?”

“I like Yiwu very much!”他们一直用英语交流,聊得很开心。