

# 义乌市场与重庆朝天门市场的差异性比较研究<sup>\*</sup>

鲁钊阳

(重庆大学 贸易与行政学院, 重庆 400044)

**摘要:**义乌市场和重庆朝天门市场在市场的建立、管理、商户、商品与交易方式及配套服务方面存在较大的差异,义乌市场比重庆朝天门市场更为成熟,重庆朝天门市场在相关方面需要向其学习。特别是在当前东部产业结构升级转移和青藏铁路顺利竣工通车的形势下,重庆更应该充分发挥自身区位优势,抢抓机遇,发展自己,缩小朝天门市场与义乌市场之间的差距。

**关键词:**义乌市场;重庆朝天门市场;差异性;产业群;区位优势

**关键词:**F713.5

**文献标识码:**A

**文章编号:**1008-6439(2007)05-0081-03

## Comparative research into the difference between Yiwu Market and Chaotianmen Market of Chongqing

LU Zhao - yang

(College of Trade and Public Administration, Chongqing University, Chongqing 400044, China)

**Abstract:** There are many differences between Yiwu Market and Chaotianmen Market of Chongqing, including the foundation, management, customer, goods, the way to trade and the related service. Yiwu Market is more complete than Chaotianmen Market. As a result, Chaotianmen Market needs to learn from Yiwu Market. Especially, Chongqing should take its advantage of the location, grasp the chance to develop itself and narrow the gap between Yiwu Market and Chaotianmen Market in the current situation of the industrial structure upgrade and transfer and the completion of Qinghai-Tibet Railway.

**Keywords:** Yiwu Market; Chaotianmen Market of Chongqing; difference; industrial group; regional advantage

### 一、义乌市场与重庆朝天门市场的基本情况介绍

义乌市场位于浙江省中部县级市义乌,是义乌人在继承和发扬“鸡毛换糖”传统和抢抓现实机遇、在自身自然禀赋不足的基础上发展起来的,是一个庞大市场体的简称,其主要包括六大市场群落,即篁园路市场群落、针织市场群落、宾王路市场群落、国际商贸城(又称福田市场)、环城北路生产资料市场群落、义乌农贸城,<sup>[1]</sup>这是广义角度上的义乌市场。而狭义角度上的义乌市场则是仅指义乌中国小商品城(若无特殊说明,本文所指义乌市场均是指狭义上的义乌市场,即义乌中国小商品城)。自20世纪90年代中期以来,义乌市场的交易额就一直稳居全国同类市场交易额的首位。2002年、2003

年、2004年、2005年、2006年市场交易额以人民币计分别为229.98亿元、248.27亿元、266.87亿元、300.1亿元、315亿元,义乌已经成为名副其实的“华夏第一市”。在市场繁荣的同时,义乌的整个社会经济也得到了快速的发展,2006年义乌市财政总收入达44.88亿元(人民币),人均GDP达到50148元(人民币),按当时汇率折算接近6300美元,社会经济综合发展指数列全国百强县第15位。

而重庆朝天门市场则地处重庆渝中区东南端的长江和嘉陵江交汇处,位于渝中半岛的“金三角”地区,历来是商贾云集之地,是西南地区重要的商品、物资集散地。目前,朝天门市场面积有近40万平方米,拥有26个交易区,118个交易厅,摊位12

\* 收稿日期:2007-06-09

作者简介:鲁钊阳(1980—),男,湖北蕲春人,重庆大学贸易与行政学院,硕士研究生,主要从事政府经济与市场管理研究。

000余个,主要以服装鞋帽类、针织纺织类、小商品类商品为主要交易对象。2002年、2003年、2004年、2005年、2006年市场交易额以人民币计分别为86亿元、92亿元、101.55亿元、111.08亿元、118.5亿元,这个交易额在全国同类市场中排名相当靠前,在西部市场中稳居首位。

## 二、义乌市场与重庆朝天门市场的差异性

义乌市场与重庆朝天门市场作为目前国内(外)两个重量级市场,在各自的辐射半径内具有极大的影响力,在带动各自区域范围经济发展方面各有所长,具有一定的相似性。但是,毕竟一个是已经走出国门、走向世界的“华夏第一市”,一个则是“中国西部第一市”,两者间多方面的差距还是很明显的。

首先,市场的建设主体不同。从市场的建立和管理的角度来看,义乌小商品市场经历了三个不同的阶段。1982年至1984年为自发形成阶段。1984年至1993年为管办合一阶段,政府统一规划、筹资完成了义乌小商品市场的三次易址,七次扩建工程。在建设市场时,按摊位交集资款,政府负责建设;市场建成后,集资者相应地获得摊位的使用权,政府以不计息的方式分期逐年如数向集资者归还贷款。从1993年底开始进入管办分离阶段,即政府只负责管理市场,市场的经营由义乌中国小商品城股份有限公司负责。每一个不同的阶段,市场建设的主体不同。很明显,从义乌小商品市场的三个发展阶段来看,市场的投资建设主要是由政府筹资来完成的,这有效地避免了同类市场的重复建设,有利于政府对市场的规范化管理和市场的滚动发展。而重庆的朝天门市场则不同,1991年重庆市政府正式建立朝天门综合交易市场时,政府实施的是“人不分公私,货不分南北”都可以进入市场的政策。当时,这在政府招商引资的过程中具有一定的优势,如引来了外地特别是“长三角”地区的资金、商品、管理经验及人才;但是,这也带来了市场投资主体的过度多元化,这不利于市场长远的发展。因为没有政府的统一规划,必然带来市场的重复建设和资源的浪费,以致一些市场的摊位出现一定程度的出租不出去的现象。

其次,市场的管理主体不同。1982年至1984年间,义乌市场属于自发形成阶段,不存在真正意义上谁管理市场的问题;1984年至1993年,义乌市场是由政府委托工商管理部门全权管理市场、经营市场的;1993年底开始,义乌市场则是由政府委托新成立的中国小商品城股份有限公司负责管理经营的。由此不难看出,随着时代的发展,义乌市场的管理主体也在发生变化,这对快速发展的市场来

说是很关键的,这为义乌市场在90年代以来的抢占国内市场份额、走向国际市场创造了有利的条件。而朝天门市场在兴建主体分散的前提下,市场的管理相应地也就变成了由市场管委会主导、多方共同参与、彼此相互博弈的一种管理模式。当前,朝天门市场的办场主体有商业储运公司、国有企业、私营企业、开发商、学校、港商等20多家单位,相应管理的主体也就更多。在这种情况下,市场的一些问题也就难以解决,如市场的乱(经营方式多样,热闹而杂乱)、脏(卫生)、险(火险和盗险等)、低(档次低)等问题一直得不到很好的解决;显然,这些问题只有在统一协调的机构下才可以得到解决。同时,受这些问题的影响,朝天门市场的一些潜在功能却没有发挥出来,如市场的旅游功能。而在这一点上,义乌市场做得很好,市场的各种功能都得到了很好的利用。

再次,商户、商品与交易方式不同。从商户结构来看,义乌市场呈现出多元化、多层次的特点,市场主体仍然是个体经营者,但是也有国有大中型企业、外资企业、外国商人等;当前,义乌市场上的外商已有相当的规模。从商品结构来看,目前义乌市场汇聚了28大类共计3万余种小商品,分门别类归口到17个交易区经营。总体上来说,商品的档次以中低档为主;但是近年来,随着农民生活水平的提高,义乌市场上商品的质量、品种状况有了较大的变化,各种名牌产品开始大量进入。同时,在义乌本地产业群的支撑下,市场上本地产品占到了相当的比率。交易方式主要以批发和期货交易为主,也就是说在义乌市场,市场摊位所扮演的角色已经专业化,仅仅是商品交割和展示的场所,商人也基本由行商转变为坐商,特别是近几年来,随着阿里巴巴等一系列网商的进入,义乌市场的电子商务得到了快速的发展,商品交易方式也在发生变化。而在重庆的朝天门市场,市场的辐射半径在1000公里以内,商户主要以西南的为主,尤其是重庆本地(包括郊县)的商户居多。<sup>[2]</sup>商品主要以服装鞋帽类、针织纺织类和小商品类为主,缺乏当地产业群的有力支持,货源也主要以外地的为主。1995年,重庆本地产品占市场所售商品的38%,2002年这一比率则下降为25%左右。此外,朝天门市场的交易方式落后,零售与批发并存,前店后仓的现象多,摊位功能发挥不全。

最后,配套服务存在差异。从物流服务的角度来看,目前,义乌拥有包括义乌国际物流中心和全球20强海运集团中的8家办事机构在内的强大的物流服务网络,义乌当前的物流服务非常便捷。<sup>[3]</sup>而重庆朝天门市场的物流服务则极为糟糕,物流公

司的管理十分混乱,市场上的整个物流公司由三个实力较为均等的部分组成,即正规经营的公司、“三子公司”(打着货运公司的招牌,仅凭一张桌子、一块牌子和一支笔杆子去做生意)和非法经营者,彼此之间为了争夺生意,恶性压价现象常见,伤人卷款事件时有发生,这极大地打击了一些外地客户的积极性。从产权交易市场来看,1994年,义乌市产权交易所正式成立,它是从市场摊位使用权的中介转让启动,逐步发展到产权托管转让、股权交易、摊位转让中介、房地产中介、拍卖等多种形式的产权交易活动,初步形成了产权交易体系。而重庆朝天门市场在产权交易方面则相对落后,市场摊位的买卖等私下交易活动较多,这为市场的稳定繁荣带来了一定的隐患。从市场信息服务来看,义乌中国小商品城成立了信息总公司,举办了《小商品世界报》,这极大地方便了义乌市场与国内外市场的联系。而重庆朝天门市场在这方面则较为落后,信息的传播、流通相对较慢,没有完整的信息交流、沟通机制。

### 三、重庆朝天门市场努力的方向

义乌市场与重庆朝天门市场的差异性是很明显的。义乌市场在相当多的方面都超前于重庆朝天门市场,其先进的办场理念、科学的管理办法、完善的市场服务体系都是重庆朝天门市场应该学习的。具体来说就是:

首先,重庆朝天门市场应该在市场的“建”、“管”方面下工夫,杜绝浪费资源、重复建设的现象,保证市场摊位的出租率。一方面,在市场的兴建方面,针对目前20多家办场主体同时并存、管理难度大的问题,政府应该出台优惠政策,鼓励办场主体之间的优化组合,适当减少办场主体,加强对市场的整体宏观调控力度。另一方面,在市场的管理方面,考虑到当前市场管理主体的多元化,政府可以借鉴义乌市场的管理办法,与时俱进,开拓创新,随着市场的发展,在市场的不同发展阶段,结合实际,采取不同的管理办法。

其次,抢抓机遇,积极构建支撑市场的产业群,并巩固市场在西部的地位,<sup>[4]</sup>同时,利用青藏铁路顺利竣工通车的优势,积极拓展印度和尼泊尔等南亚国家市场。一是重庆地处大西南,远离沿海发达经济区,又与川东、贵北、鄂西等贫困地区相连,区位优势明显。同时,重庆拥有3000多万人口,80%左右为贫困的农业人口,且又作为重要的民工输出地,熟悉一些中低档日用产品生产的工人多,又有朝天门市场的衬托,这完全可以成为招商引资的重要资源。当前,东部沿海地区的产业结构升级和中

低档产业的转移正在进行,重庆更应该充分发挥政府的作用,为东部产业结构升级和相关产业的转移创造接受条件,培育自己的特色产业群。<sup>[5]</sup>因为转移的产业主要是一些技术性较低的劳动密集型产业,需要大量的劳动力和广阔的市场,重庆正好可以满足这些条件。通过接受东部沿海地区的产业群的转移,可以更好地发展经济和解决一些就业问题,也可以加快自身产业链的完善,通过市场与产业的互动来提升市场竞争力。二是当前,青藏铁路已经开通,重庆到西藏极为便利。而当前印度和尼泊尔等一些国家的客户是从义乌等国内市场订货,且货物多为一些日用小商品,再从西藏的樟木口岸运出去的,运输极为不利。因此,重庆政府完全可以通过招商引资的方式吸引印度和尼泊尔的客户直接来重庆订货,积极开拓南亚国际市场。

再次,完善市场的配套服务,为市场的壮大扫除一切障碍,创造有利于市场更好发展的有利条件。一是彻底整合、规范当前的物流市场,打击不合格的物流公司。可以由政府直接出资或者由政府指定口碑好的实力强大的正规物流公司,对整个物流市场进行重组和规范。物流市场的完善服务,可以为客户节约成本,增强客户的安全感,有利于市场竞争力的增强和辐射半径的延伸。二是加强市场的产权交易的建设。规范的产权交易市场是市场健康稳定持续发展的必要条件。只有在规范的产权交易市场,包括摊位在内的各种资源的流通才会正常有序进行。三是注重市场的信息化建设。不仅要及时了解外界市场和相关产业的变动情况,还要让外界了解自己的发展情况。这不仅有利于扩大市场的影响力,提升市场的知名度,还可以为市场的电子商务交易创造条件。

#### 参考文献:

- [1] 石忆邵. 市场发展理论探微——以义乌市场为例[J], 商业经济与管理, 2006(1):3.
- [2] 胡同译, 肖云, 施寿生. 朝天门市场再发展研究调查报告[J], 商业研究, 2003(8):162.
- [3] 刘跃军. 从外部规模经济视角解读义乌模式[J], 商业时代, 2006(8):89-90.
- [4] 丘兆逸. 实施产业转移模式, 实现西部经济腾飞[J], 探索, 2006(1):146-149.
- [5] 钟庭军. 产业集聚、产业链及在西部产业发展中的运用[J]. 重庆工商大学学报(西部论坛), 2005(5).
- [6] 吕文栋, 张辉. 全球价值链下的地方产业集群战略研究[J], 中国软科学, 2005(2):119.

(责任编辑:周祖德)