

本刊主编：易艳刚
值班责编：刘晶瑶、刘婧宇 版式设计：陈琰萍
实习生：韩明哲

微信公众号：xhmdxw 电话：(010) 63076340

第 63 期

20世纪80年代，温州地区农民扎堆北京大红门地区，从事服装加工和销售，逐步形成了“浙江村”。到21世纪初，这里成为长江以北地区最大的服装集散市场。带来繁荣的同时，人员大量聚集也带来了“大城市病”，社会治理一直是“浙江村”等批发市场成为疏解的重点。

京津冀协同发展，疏解北京非首都功能，大红门“浙江村”等批发市场成为疏解的重点。

疏解，并不是单纯地让商户离开北京，重要的是为商户找一个更好的发展承接地。“嫁女儿的心态”，南苑—大红门地区疏整促指挥部办公室副主任杨铁梅一直这么形容。“浙江村”存在了三十多年，不能因为北京的疏整促行动，就让商户们有了被抛弃的感觉。”于是，杨铁梅带着商户跑遍了河北沧州、廊坊永清、天津西青、河北石家庄，还有白沟、燕郊。

就这样，在沧州明珠(国际)商贸城，在廊坊永清“云裳小镇”……由大红门原“浙江村”商户组成的商业区，商户们都迎来了自己的新商机与新生活。在北京，眼见着道路通了、美景多了、生活服务配套增加了；在河北，北京的辐射催生了新的商贸业态。疏解，正在实现多赢。

「浙江村」重生记



▲ 2016年5月25日，工作人员正在向商户进行疏解政策宣传。 受访者供图

和，但好处是地处大城市……就像做分析报告一样，杨铁梅分析了每一个承接地的优缺点，商户们渐渐地找到了方向。

圆梦重生

已有1万余家北京服装批发商户正式落户沧州，还有1万多家商户等待入驻明珠商贸城二期，已签约入驻3200余家服装生产加工企业。

企业规模不断壮大，但北京非首都功能疏解工作也不是空穴来风，凭借着商人的敏锐，王立弓觉得“北京是待不下去了”。一开始，他想到南方老家，但土地、劳动力等成本之高让他退缩，石家庄、天津也不失为一个选择。犹豫之际，2016年春节后，打算“到此一游”的王立弓把车开进了沧州，然而，第二天，他就痛快地刷卡，买了地，决定在这个不毛之地的盐碱滩上彻底安定下来。

他说，“来沧州，是因为一个人，是他的人格魅力打动了我也让我看到了未来的希望。”

王立弓说的人叫于桂亭，是从浴池修脚工一路走来的沧州企业家，他曾将东塑集团从濒临破产倒闭的集体小厂发展成当地的纳税大户。

今年已经70岁，处于退休状态的于桂亭说，京津冀协同发展规划让自己变得兴奋，“我终于有了圆梦的机会。”

于桂亭说的那个梦源于1984年第一次去美国的业务考察。他清楚地记得，当车行两个小时抵达纽约郊外一个大型商业项目时，于桂亭被深深地震撼了，那一刻，他便梦想在家乡沧州打造一个更大更先进的商贸项目。

当听说盘踞北京几十年的服装批发市场及生产加工企业，因行业特点成为疏解项目之一时，于桂亭感叹“天时”降临，并主动出击。2014年8月，明珠(国际)商贸城开始营业，同时生产承接平台——明珠国际服饰产业特色小镇全面启动。

为了表达沧州人的诚意，于桂亭亲自接待每一个商户，把他们请到自己家里喝茶、吃饭，承诺“免两年租金”“开通全国各地免费班车”“为商户提供低成本集团自建住宅一套”“解决落户、子女入学”……给每一位来考察的商户“吃定心丸”。

2017年底，臧雅丹开始四处考察。到了沧州，接待她的是于桂亭，“当时心情就敞亮了，直接就敲定了档口。”她说，“免两年租金，生意根本没有压力呀。档口面积不仅是北京的10倍，生活、用工成本都低。”

不到一年时间，臧雅丹说，“真的赚到钱了。”以前专做女性冬装的她，现在开始扩大经营，店里已经摆上了各类春装、夏装。

如今，已有1万余家北京服装批发商户正式落户沧州，还有1万多家商户等待入驻明珠商贸城二期。明珠国际服饰产业特色小镇项目已被列为“河北省重点项目”，已签约入驻3200余家服装生产加工企业，已有近500家企业在标准厂房和过渡厂房正常生产经营。

丽水商人刘火球不仅在沧东买了6亩地，把工厂搬过来，还从大红门带来五六十个商户，并且成立了“丽水在外创业党支部”，作为支部书记，她说：“自己好了真的好，大家都好才是好。”

已经48岁的刘火球打算算明年儿子一结婚，自己就退休不干了，但看到70岁的于桂亭每天为了商贸城操心忙碌，刘火球说：“自己内心的那团火又被点燃了，我也要像董事长一样干到70岁。”

在于桂亭的眼里，“东盟不做原版承接，而是借承接机会对服装全产业链进行整合、优化和升级。承接北京服装产业疏解不是项目的终点，而是项目的起点。”

于桂亭说：“京津冀协同发展是千年大计，同样也是沧州发展的千年大计。”

不仅是沧州，“浙江村”的商户还来到了河北廊坊永清、天津西青等很多个疏解承接地。

庄碎蕊的店铺，从大红门搬到河北廊坊永清，搬进了“云裳小镇”。这是一个主要由大红门原“浙江村”商户组成的商业区。

云裳小镇总经理赵晓东说，经营空间变大了，加上临近北京大兴国际机场，云裳小镇不仅保留服装纺织业、面辅料业的批发零售业态，还将升级为融服装设计、服装服饰展会等业态为一体的时尚小镇。他们已与北京服装学院等单位合作，在服装版式的原创设计上发力。目前，已经有近百名来自北京的服装设计师入驻云裳小镇。

庄碎蕊的服装店重张开业。她的儿子陆德彬已经大学毕业，从韩国学习服装设计归来。从开店那天就开始网售的陆德彬，每天接到的订单大量来自外省市，甚至新加坡、日本、美国，实体店成了形象展示店。他也会做直播，让自己或者漂亮的女朋友出镜。

每一个商户，都迎来了自己的新生活。王治超的店铺，面积增大了好多倍。以前店里只有两张床，经营的床上用品种类再多，也只能收在柜子里。现在，上下两层的店铺，几十张床能摆出所有的花色。何明芳的店铺，生意越来越好，儿子专门开发了手机软件，只卖自己家的服装。

眼看着搬到沧州的商户越来越多，原来在大红门经营服装的施建福改了主意，开起了酒楼。他说，人多的地方就有意，浙江人多的地方，开一间浙江风味的酒楼肯定火爆。”

如今，杨铁梅还是经常在京津冀三地之间往返奔波，在北京的时间反而不多。偶尔闲下来，走在大红门的街道上，她几乎有些认不出来了。

“以前整天堵车，开车还没有步行快；现在，路全都通了。”现在的北京大红门，比20年前她刚来北京的时候，更加美丽漂亮。

在北京，眼见着道路通了、美景多了，生活服务配套增加了，与奥林匹克森林公园南北相对，南中轴两侧15.6平方公里的南苑森林湿地公园正在建设中。“像一场梦一样……”见证了大红门地区二十多年变迁的南苑乡大红门村村民张建华感慨，“这才是本该有的样子。”

本报记者 骆国骏、方立新、涂铭、强晓玲、孔祥鑫、李嘉瑞

35年前，35岁的河北沧州人于桂亭第一次到美国纽约，在纽约郊外的一个大商场考察时，他萌生了一个梦：有朝一日在自己的家乡打造这样一个商业“巨无霸”。

25年前，18岁的浙江乐清人王立弓在北京寒冷的冬夜，一个人用力蹬着满载货物的三轮车，他暗暗发誓：一定要打拼出自己的家、自己的工厂，让生活不再艰辛。

15年前，12岁的北京丰台少年王佳放学回家路过嘈杂而又脏乱的街口，祖祖辈辈生活在这里的他心里充满了期待。这片他生于斯长于斯的地方，什么时候能静下来、美起来？

……

人人都有梦。当人们逐梦前行，千千万万个体的梦发生交集，如同百川入海，互相激荡，就会造就一个伟大浩瀚的时代。

于桂亭、王立弓、王佳，这三个生于不同年代、长于不同地域的中国人，他们的梦想汇聚在一个叫“浙江村”的地方。

20世纪80年代，浙江村在北京城南一隅应运而生。三十年间，伴随着于桂亭、王立弓、王佳他们的“梦圆之旅”，“浙江村”也经历了涅槃般的重生。

扎根异乡

走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦，这在早期来到北京讨生活的“浙江村”“先驱”身上，体现得淋漓尽致。

那个雪夜，是王立弓内心的一个坎，也是他一直渴望安定的注脚。

今年40出头的王立弓，至今仍记得二十多年前那个格外寒冷的冬夜。那是一辆装满呢料大衣的三轮车，他要赶在凌晨4点送到大红门服装批发市场早市。途经一座立交桥的大坡道，“车实在太沉了，根本蹬不上去”。

人本就瘦小，四处更无帮手。王立弓只好卸下货物分批次往返往上坡道，车子轻了蹬上去，再把货装上。“那个时候只有一个念头，就是在开市前把货送到。”话毕，神采奕奕的王立弓沉默了良久。

从16岁跟叔叔在大红门附近做服装加工，到如今旗下拥有三个服装品牌，资产上亿元，王立弓说起北京创业，除了苦，更多希望自己“不再漂泊”。

王立弓的创业经历，是很多早期在北京“浙江村”打拼的浙江商人的一个缩影。

“浙江村”商户中，很大一部分来自温州，以乐清人居多。温州靠海，田地不多也不肥。如果不冒险出海，在家种田是没有出路的。

改革开放前，一些心思缜密的浙江温州人到外省闯荡。担着扁担，到周边省份做小生意；或是跟着同乡，到远则西北、近则江南的地方学徒做工。

1988年，14岁的浙江乐清姑娘庄碎蕊就不再上学，跟同乡学了裁缝手艺。18岁时，便与大她一岁的同乡小伙子陆朝银来到北京大红门。

每天，庄碎蕊带着弟弟和同乡，在租来的平房里缝衣服。陆朝银蹬着三轮车，到路边摆地摊。每天，庄碎蕊缝出几十件衣服，陆朝银就能卖出几十件衣服。到了晚上，缝纫机收起，台面上睡个人，台面下也能睡个人。

有人用“四千”来形容早期的浙商精神：走遍千山万水，说尽千言万语，想尽千方百计，吃尽千辛万苦，这在早期来到北京讨生活的“浙江村”“先驱”身上，体现得淋漓尽致。

如果说20世纪80年代外出闯荡的浙江温州

商人是生活所迫，那么到了今天，闯荡已经成了浙江人的基因。

90后浙江女孩臧雅丹，从浙江大学毕业后，已经在杭州有了一份稳定的教师工作。但她不愿意过那种一眼看到头的生活，于是来到北京大红门，经营起了服装生意。

浙江金华人苏小亮，曾经在家乡的保险公司工作8年，有房有车，日子安逸，但内心里的那颗闯荡的火种从未熄灭。来大红门时，他已经30岁。

这样的故事，从20世纪80年代，一直持续到了今天。

京城奇村

“浙江村”的出现，在当时商品短缺的年代，不啻一条“鲑鱼”。它冲击着传统国营商场的计划体制，更为普通市民的衣着提供了丰富的选择。

对于“浙江村”形成的历史，官方的说法是：20世纪80年代，温州地区农民进入北京大红门地区从事服装加工和销售，逐步形成了“浙江村”。

“从我记事儿起，不少浙江人就开始在村里活动，有蹬三轮的，有擦皮鞋的，有卖糖葫芦的，也有做服装裁剪生意的。”

北京丰台区南苑乡村民王佳生于1982年。在王佳的记忆里，自己8岁左右的时候，父母把家里200平方米的院子租给了浙江人，“20多个人租住在我们家，开起了服装小作坊加工厂。”

而在温州籍学者项飏的考察中，“浙江村”的形成却更富有传奇色彩。关于谁是大红门“浙江村”最早的“村民”，至少有三种说法。有人说是一位曾在北京读中专的浙江人，有人说是在天桥商场补鞋后来经营布料的一位浙江人，还有人说是一位在包头经营服装的浙江商人，在回老家途中经过北京，意外发现原本的“积压货”非常好卖，于是留了下来。

1992年起，项飏开始了长期的“浙江村”调查。根据他的考证，最迟至1983年，已经有浙江商人开始在北京南城一带经营布料、服装生意。

据最早一批来大红门的浙江人回忆，从王府井的商场里买来衣服拆开当样板，在小作坊里“照葫芦画瓢”生产，再送到西单、王府井、天桥等商圈的商场、服装店通过“代销”“租柜台”的方式销售，或到前门、长椿街等地摆地摊，这些精明的“浙江村”“先驱”们打通了服装生产、销售环节，并借此积累了人生中的“第一桶金”。

20世纪80年代末、90年代初，皮夹克在北京兴起，“浙江村”商户从中嗅到了商机，凭借成本低廉的优势，“浙江村”生产的皮夹克很快占领了北京市场。不管是外地来进货的商贩，还是来此零购的市民，大都奔着皮夹克而来，“浙江村”一时成了“皮夹克村”。

“浙江村”的出现，在当时商品短缺的年代，不啻一条“鲑鱼”。它冲击着传统国营商场的计划体制，更为普通北京市民的衣着提供了丰富的选择。

“以前百姓买衣服都来商场，那时候突然就多了个浙江村，抢走了很多生意。”曾在北京的长安商场、西单商场工作多年的肖扬(化名)回忆，她第一次去大红门的服装早市时，才发现那边的衣服不仅便宜、款式新潮，而且摊主们“都特别会做生意”。

曾在永定门外居住多年的“80后”北京市民刘洋记得，小时候对大红门的印象就是：“那里有好多漂亮的衣服。”“即使是经过一次“倒爷”之手，卖到城里的服装店销售，还是比大商场里的衣服便宜很多。

1994年，北京市丰台区为大红门地区上万服

装加工户提供经销场地的京温大厦正式建成使用。“京”“温”两字分别代表着北京和浙江温州。

在当地很多村民的记忆中，这段时间涌入大红门地区的外来人口呈现爆发式的增长。项飏在他《跨越边界的社区——北京“浙江村”的生活史》一书中写道：到1994年，北京丰台区大红门地区的外来人口已经达到10万人，而本地的北京人只有1.4万人。这些外来人口，多数来自浙江，从事服装生产和销售。

京温大厦投入使用后几年间，北京南中轴路形成了一条2公里长的服装商业街。大红门服装商贸城、北京新世纪服装商贸城、连发轻工市场等20多个大型服装批发交易市场相继建成使用，一座座高楼鳞次栉比，各式各样的服装广告牌林立其间，散发着大都市浓郁的经济氛围。

到90年代末期，低价服装的市场被“浙江村”抢走了不少。“逛商场买衣服，主要就是中老年人了。即使有年轻人，也是来买一些高档名牌服装。”肖扬说，那会儿流行一个词，叫“拿货”。中学生、小青年们结伴去大红门买衣服，只要说是“拿货”的，就能冒充批发商户，以较低的价格买下衣服。

2003年，首届大红门服装商务节开幕，北京丰台区南苑乡政府在此期间宣布，要把大红门地区打造成10平方公里的集服装商贸、加工和配套工程为一体的现代化商业区。

大红门服装市场逐渐摆脱了曾经低质低价的状态，商户开始创造出属于自己的品牌，与此同时，意大利皮尔·卡丹、法国梦特娇等品牌登陆“浙江村”，红豆、恒源祥等国内知名品牌代理商也选择在此落户。

此时，“浙江村”已经不仅仅局限于大红门地区，向北拓展到了东城区永定门外地区，向南延伸到大兴区的西红门、青云店等地。从设计到生产，从批发到零售，一条服装产业链在北京南城蓬勃发展。

到21世纪初，大红门地区已经成为中国长江以北地区最大的服装集散市场。当时平均日吞吐货物量可以达到1600吨，年交易额达300亿元人民币，占据了北京服装业交易额的54.5%。

空前变局

遍布于北京中心城区的大红门、动物园、十里河等区域性批发市场，已经成为“大城市病”集中爆发的区域，与首都的城市定位格格不入。

由于大量的浙江人涌入，“浙江村”的本地村民几乎家家都富了。“瓦片经济”，靠“吃房租”生活就很富足。“2009年，我家盖起了二层小楼，十多间房屋租给了30多个人，每月的房租就有将近1万元。”1991年出生的村民刘文杰说，“有的村民家里有100多间房屋，一个月租金收入有好几万元。”

虽然钱包鼓了，但大量的户口涌入也给当地村民带来了烦恼：拉货的汽车、三轮车横冲直撞，道路拥堵不堪，噪音扰民长期存在，垃圾随处可见，打架斗殴时有发生。

“碰上下雨天，污水到处都是，下脚的地方都没有，哪里有个首都的样子？”王佳说，“上中学那会儿，我就经常想，我们这地方啥时候能整治整治，让老百姓有个好点的生活环境？”

北京市丰台区南苑乡副乡长王健说，“浙江村”历经20多年的发展后，在一定程度上促进了当地的社会经济繁荣，但人员大量聚集也带来了“大城市病”，社会治理一直是大红门地区的难题。