

1103

温州文史资料

第十一卷

温州市政协文史资料委员会编

温州文史资料

第 十二 辑

温州市政协文史资料委员会编

一九九八年三月

温州文史资料

第十二辑

温州市政协文史资料委员会编

开本 850×1168 1/32 印张 字数 160 千字 印数 3000

1998 年 3 月第 1 版

1998 年 3 月第 1 次印刷

承印单位:瑞安市印刷总厂

浙内图准字(98)第 061 号

前 言

党的十一届三中全会，给中国大地带来了勃勃生机和活力。聪明勤劳又敢为人先的温州人民，抓住机遇，闯荡天下，走出了一条独具特色的发展经济的新路子，形成了小商品大市场的经济格局。这条被理论界誉为“温州模式”的路子，一时为世人所瞩目，既有赞叹，也曾有非议。1992年邓小平同志南巡讲话发表后，“温州模式”才得到社会各方面的充分肯定。

追根溯源，“温州模式”的开拓者们，原来都是一些普普通通的平民百姓。温州城乡长期以来手工业就比较发达，在重商传统熏陶下的温州人，素以能工善贾著称。党的十一届三中全会后，温州人靠党的路线方针政策，率先摆脱了旧体制的束缚，一批又一批腿沾泥巴的老百姓，从闭塞的山旮旯里，从人均只有4分的黑土地里走了出来，投身于商品经济的汪洋大海，自找门路、自筹资金、自主经营、自负盈亏，办起了家庭工业，几经沉浮，历尽艰辛，终于走上了致富之路。他们先富带后富，带动千家万户，创办了一村一品、一乡一品的各类专业市场，搞活了流通领域；他们推动家庭工业向股份合作经济发展，股份合作经济又进一步向现代化企业制度过渡。就是这些普通平凡的拓荒者，为温州社会发展史谱写了闪光的篇章。也许，当他们为生存和致富而拼搏的时候，不曾意识或很少考虑这条路子是什么“主义”，正是这种拼搏，我们不难从中发现推进历史变革和发展的原动力。今天，我们不能不钦佩他们的创新精神、竞争意识和闯荡天下的本领，不能不反映他们一步一个脚印的艰难历程和所创业绩。

介绍“温州模式”及其开拓者们业绩的文章，常见诸刊物和报端，理论界、经济界的权威专著也发表过不少。早在 10 年前，我们就想从文史资料的角度予以反映。但是，当时因姓“资”姓“社”的问题尚在争论，致使这项工作未能如愿以偿。去年，我们认为作为拾遗补缺，还是应征编一些温州市场经济原始史料。在全市文史工作会议上，我们提出了这个专题，得到与会同志的一致赞同，并决定由温州市政协文史委员会牵头，各县（市、区）政协文史委员会协作征编。一年来，先后召开了三次专题协作会议，分头征集，集体审稿。在各县（市、区）政协的重视、支持下，终于完成了本辑征编任务。我们感谢参与征编工作的各县（市、区）政协领导和文史工作者所作的努力。

本辑文史资料收集有关温州经济史料共 27 篇。它们以“三亲”或间接“三亲”为特点，力求客观地反映温州人民在发展市场经济初始阶段所走过的创业历程。由于时间仓促，编者水平有限，许多应该征集的史料尚未征集，已征编的文章也难免有谬误之处，敬请读者指正。

编 者

一九九八年二月二十一日

目 录

穷则思变

——桥头钮扣市场拓荒者的回忆

..... 潘剑永 潘教勤整理 (1)

瓯北阀门市场的初期情况回忆 ... 潘剑永 潘教勤整理 (11)

在曲折的道路上探索前进

——柳市五金低压电器市场的形成和发展

..... 潘岩坚 (16)

柳市人怎么会搞起低压电器 胡文岳 (30)

妙果寺商场 史国光 (34)

浙南粮食批发市场 缪师慧 (37)

从“邮弄”到瑞安商城 施正勋 (45)

萧江塑编市场今昔 徐贤山 (57)

宜山再生纺织业 陈庆汗 (64)

瞿溪制革与皮市的发展 陈宝仁 李叶蓁 周惠津 (72)

白石鞋底“走”四海

——乐清白石镇鞋底加工业发展史 邱星伟 (77)

鹿城制鞋业的发展历程 鹿城区鞋业协会 (82)

灵昆“西装岛”的崛起 周巨松 (92)

仙降塑胶鞋业发展之路..... 蔡思生 宋维远 (102)

马屿眼镜创业记..... 蔡思生 宋维远 (111)

场桥羊毛衫业纪事..... 李赐华 宇 宛 (119)

鳌江上游水头人·····	张声和	(126)
金乡小商品生产的兴起·····	金钦治	(138)
国际市场中的泰顺木玩具业·····	苏卫军 吴久赖	(150)
柳市“螺丝大王”的沉浮·····	胡文岳 尘 矢	(158)
天蓬动物养殖有限公司创业记 ·····	叶海平口述 陈 夫整理	(164)
从文成酿造厂到帝师集团 ·····	王国春口述 胡学奏整理	(170)
宜一村村办集体企业的发展 ·····	杨成涛口述 陈革新整理	(176)
乐清第一个“百万会”倒会始末·····	赵泳良	(185)
四次出击 ——记乐清取缔“抬会”经过·····	于昌业	(190)
永嘉打击虚假广告虚假广告斗争纪实 ·····	陈继达	(198)
平阳“会案”和清会工作·····	黄如干	(204)
咸酸苦辣说办厂——制订全国第一份 股份合作企业章程的桥墩啤酒厂创办经过 ·····	吴祖忠口述 叶宗武 陈革新整理	(210)

穷 则 思 变

——桥头钮扣市场拓荒者的回忆

潘剑永 潘教勤整理

桥头钮扣市场位于永嘉西部重镇桥头镇,创建于1982年。整个市场以钮扣为中心,实行产供销一条龙,推动服装辅料业的发展,形成了全国最大的服装辅料基地,享有“世界东方第一大钮扣市场”的美誉。钮扣交易市场经营有面积7779.5平方米,1698个摊位;经营种类以钮扣为主,兼营各种小商品;从业人员达3200人。其中专营钮扣的有850个摊位,钮扣按原料划分为12大类,按品种分有10000多种。这里汇集了本地和全国各地700多家钮扣厂的产品,最多时每天上市交易的客商达10000多人次。1996年平均日成交额达70万元,年成交额逾2.5亿元,成为名副其实的钮扣之都。

钮扣市场形成并非一蹴而就,而是经历了市场孕育期的诸多阵痛,是凭着桥头人坚韧不拔的毅力,吃苦耐劳、永不退缩的创业精神而建成的。我们追根溯源,请几位当年拓荒者谈他们的艰难创业历程。

邹永芳(桥头繁新钮扣厂经理,桥头杨梅研究所所长):
在70年代,我们桥头人确实很穷,虽然有很多人外出做小商贩,仍然还有许多人留家里无事干,为了解决就业问题,由我具体负责办了一个农化厂即农药化肥厂。为什么会是农化厂

呢？因为当时社队企业除了化肥、农药允许生产外，其它一律不能生产。但我们也不死板，在搞一些农药的同时，也搞食用菌，做象棋，用业务信发往各地，结果生产还挺红火。谁知这一下反而糟了，镇里把一些闲置在家的人硬塞到我们厂里，厂里工人增加到108名，其中有80名女工。当时我们一缺资金，二缺设备，人来多了就没事干。这使我们伤透了脑筋，我们觉得应设法寻找劳动密集型的项目，弄一些轻松的手工活让她们干。当时黄岩路桥小商品生产较发达，到我们这里卖小工艺品的很多。事有凑巧，一个黄岩路桥的小商贩到我家门前卖塑料编织等小装饰品，我看到有一只塑料丝编的虾儿非常漂亮，就用一角钱买了一只，拿到厂里和大家商量，大家都觉得编塑料虾，既省资金，又不用设备，技术简单，男女老少一学就会。所以，我们就琢磨增加花色品种，选了虾、金鱼、青蛙、杨梅等十种装成一袋，起了一个名称叫塑编品，每袋一元四角，而成本只有三角。我们买了个西瓜请我们村校的数学老师用蜡纸刻了一百封业务信，抱着试试看的心情寄给一些百货商店的小商品批发部，隔了二十来天，收到了八千元的业务信，真是意想不到。尤其让我们高兴的是，解决了我们厂80名女工的就业问题，尝到了甜头，信心也足了，再说才发了一百封信，数量少，还是用蜡纸刻呢。所以，我们改用铅字印了一千封信，寄了出去，果然我们又收到了十几万元的业务，真是了不得。我们厂人手也不够了，当时桥头有十几家社队企业，负责人都是我朋友，所以我就把业务分给他们做，这样塑编品生产越做越大，社队企业也越办越多。结果，桥头人几乎挨家挨户在打塑编品，甚至连上塘县机关工作的一些同志也在打塑编品，在路上、船上、车上到处可以看到桥头人用牙齿咬住塑料丝打塑编品，在学校里小学生上课也在抽屉里

打。我的两个女儿就因此荒废了学业，现在想来还很心痛，尽管我赚了钱、建了房。

经过两年时间即从1977年到1979年，我们把桥头的塑编品推向了全国各地。当然，高利润也为桥头钮扣市场的形成和积累了原始资本。

王碎奶(全国人大代表、桥头个协会长)： 桥头镇人多地少，人均只有0.2亩的土地，六七十年代由于计划经济的束缚，我们老百姓养家糊口都很困难。当时，照明所用的灯都是菜油灯，拥有一盏十字灯就觉得不错了。结婚洞房里糊墙用的都是废旧报纸，人家在墙上贴有花纸，就很羡慕。有很多人常年处于贫困之中，连肚子都填不饱。家境好一点的人家也只靠养头猪或几只鸡来抓点收入。所以一些人便外出谋生，最多的是弹棉花，正所谓“桥头弹棉郎，挑担走四方”。1977~1979桥头掀起的塑料编织热也使更多人外出推销塑料编织，一些弹棉的也纷纷改行卖塑编品，这样就形成了一支庞大的销售队伍。他们用蛇皮袋背着小商品到一些大百货柜上推销。大百货店自然是国营的，而我们是小贩，无正式发票，但价格要低2~4成，所以一些国营商店也喜欢，而发票由他们自己到别的百货商店里代开。这样，在推销的同时又可以了解到一些百货柜台最需要哪些小商品。所以桥头人尽管在山凹里，但信息还是很灵的。这实际上为钮扣市场的形成提供了契机。

邹永芳： 从塑料编织到钮扣是怎样过渡和转变的呢？当时，我们做的塑编品中有一种叫泡眼金鱼，也就是金鱼二粒眼睛用黑的玻璃钮缀上。这种钮只有江苏镇江玻璃制品厂有生产，而他们厂又卖不出去，全部积压在仓库里。我们知道后，偷偷地去买，价格是非常便宜的，一粒只有三厘，然后我们又暗地

里卖给别人，每粒是一分半，确实赚了不少。但这个厂已停产了，所以这种玻璃钮一下子被我们买完了。后又得知黄岩路桥有用手摇机生产的塑料钮，路桥和我们很近，所以大家也都到那里买。路桥钮扣品种不只一种，当时有一种叫“铁路扣”，是铁路制服上用的，当时全国风行这种扣，原因是衣服上订上铁路扣，穿起来像工作同志，很有气派。所以一些供销员抓住这个机遇，到路桥买来铁路扣，往外地推销，也放一些在镇上卖。这事首推叶克林、叶克春，是他俩首先做起铁路扣生意的。从卖铁路扣开始，逐渐转向了以有机扣为重点，凭着几千名在外搞销售的庞大队伍，把品种繁多的各类钮扣推向全国，一大批钮扣厂也因此得福，大量积压产品被运到桥头。所以说钮扣市场形成的并不是一夜之间冒出来，是逐渐形成的，其中交织着许多偶然因素和必然因素。

王碎奶： 当时青田一带到我们这里买塑料编织、表带、卖小工艺品的人非常之多。到后来，一部份人就把钮扣摆在镇中的桥上试卖，结果销路相当不错，这样就慢慢地打开了局面。另外一个重要原因是我们是小贩，而当时一些大厂好的产品主要供给供销系统一级站、二级站，开始时我们只好买处理品、积压品，买来的价格非常便宜，然后经过我们处理，也就是剔去废品，仍然可以卖个好价钱，利润还是很高的，所以吸引越来越多的人来做钮扣生意，桥上小摊就一家连一家越摆越多，结果连王包义老屋的整个上间都摆满了，所以名声也传出去了，来的人越来越多，很快钮扣就摆满了整条街。这段时期大约是从1978年—1982年。从1972年至1976年，我一直是村妇女干部兼赤脚医生，1976年村里办了一个医械厂，我就到那里工作了。当时我和几个同事推销我们厂的打针用的针头，听说钮扣

销路不错，正好 1980 年河北有一个钮扣厂家听说桥头有一个钮扣散卖市场，就运来了一些钮扣放在供销社前卖。凑巧，我正和该厂摊位是隔壁，所以就熟悉了，也弄了一些来摆在镇小学操场门口卖。不久钮扣厂认为路途太远，不合算就不来了。后来我听说桐乡贝雕工艺厂改作钮扣厂，全部生产衬衫钮，当时本钱少，就买了两手筐的钮扣，摆一圆桌放在校门口，生意挺不错。当时政府部门是不允许的，所以经常有工商（当时又称打办）人员来赶。他们一来赶，我们就圆桌一掀，手筐拉链一拉，就跑，但时间长了，感到很难为情，我又是村里的干部，象老鼠避猫一样不是一个办法。但钮扣确实赚头好。当时钱很缺，妇女更是没钱，用一点点钱都要伸手向老头子要。我想钱一定要赚的，否则该怎么办呢？所以打办人员一来，我们就跑，这样一直到了 1983 年 3 月，桥下工商所（永临区）和镇政府来管理，要求登营业执照。这个好消息，着实让我们喜出望外。有人管理，就意味着允许你卖了。结果每一个摊位都挂起了营业执照，我们也就正式干了起来。就这样市场就全面开放，并逐渐繁荣了。

蔡忠尖（钮扣厂经理）：我 37 岁开始做工，今年 61 岁。我最早是卖塑料编织品、网袋，当时自家没有生产塑料虾儿，就到窑底别人那里背。塑料网袋从别人那里背要 6 分钱，自做成本低，只需三分半。我由于跑过码头，弹过棉花，象山老鼠一样胆子特别大，到处跑，有一次吃剩用剩净赚 1000 元。在当时这数目确实不小啊，当时市场没开放，开介绍信的地方也没有，旅社也不能住，还要带粮票，否则没吃。要命的是到处有“打办”，我们这些外出做小生意的人，是被看作弃农经商的，所以我们带的介绍信是假的，抓起来就被遣送回关起来。那段时间，关在上塘下堡墩看守所的人，大部分都是我们桥头人（白云乡），楠溪

人几乎是没有的。塑料编织搞了几年后，我阿弟（名蔡六弟）脑子较灵活，看到做钮扣生意有前途，我们便到温州、上海等地把热销的钮扣，每样购几颗作样品，然后再去找生产厂，摸清了钮扣生产厂家的分布情况。但当时市场没有开放，不准私人买，我们又是小贩，厂家不理你，打办又查得严，我们就把现金藏在鞋底。第一次和阿弟、金林三人一起到无锡的一个叫“火炬”的电镀厂，由于我们不能买一、二等品，所以只能买次品、积压品。我们三人大约买了 4000 元的钮扣，那时销路还不是很好，不过售出后我们还是赚了不少。第二次到无锡上市公社宝建电镀厂背了 5000 元的货，三天时间销售一空，净赚了 700 元。这样一来胆子就大了，借了利息凑了 10000 元，到苏州“嘉美克”买，这次运道不好，4000 多元的钮扣和 5000 多元现金被上市公社工商所扣留了，他们到了厂里查证，但我们确是做正式买卖，有发票，因而没有把我们抓起来。我们非常着急，一万元可了不得。回来后，我们请求县工商局支持，重开了介绍信，工商局也打电话给对方，要求归还钮扣，对方同意了。我们如释重负，钮扣被扣十一天后，终于被运回来了，结果摆在市场上第三天就卖完了；伍千多元现金也通过银行汇到白云信用社，一分不少。大概是 1984 年下半年，我们再到无锡时，工商局长和厂家就非常客气了（那时市场开始开放了），局长和我们拉拉手，给泡茶，还一起吃饭。局长对我们说，浙江、江苏是兄弟省，我们热烈欢迎你们，你们有什么事我们全部替你们办，希望尽量到我们这儿进货，我们钮扣厂的产品需要你们推销。厂家也在食堂里给我们加菜，待我们如贵宾。我们和他们就混熟了，也取得了他们信任，后来到他们那里进十几万的货先付几万元，再打一张白条子欠帐单就可以了。

王碎奶： 关于钮扣生产情况，大约是在1980年，比较灵光些的人感到到外地进货远，费用高，不方便，于是冒出了自己生产钮扣的念头；在进货时，也到一些厂里看一看，问一问，了解生产钮扣所用的材料是从哪进的，设备是从哪进的，以及一般性的生产工艺。1982，周芹连就买了用手工操作的土板机，开始生产塑料钮扣，他家是最早的，窑底有几家也较早。

侯定标(市政协委员，钮扣厂经理)： 白云(隶属桥头镇)最早生产有机钮扣的是我的小哥侯定音，时间是1980年。当时有机扣叫电光钮，非常流行，销路好，晚上做时，经常有顾客等在一旁，第二天早上就被人背走。但那时生产技术我们一点也不懂，就请了嘉善县的许永清老师来，工资是每月260元。当时设备非常简陋，开始用手扳的手车落料，生产效率很低，过了五六年才有自动机落料。

蔡忠尖： 当时自动、液压是没有的，开始仅只是12克、16克的土板机，还是单色的，双色机是我家最早。到宁波开始买塑料机，是1986年，当时我买了六部，二部双色，四部单色。后来随着生产厂家的逐渐增多，钮扣的品种也日趋齐全，进一步促进了钮扣市场的繁荣，反过来又增强了钮扣厂的实力。此时，外地的一些钮扣厂家也逐渐倒闭了。他们竞争不过我们，因为我们桥头人肯吃苦，不论老少，不计时间，产品若好销，有人需货，我们吃餐饭就干，经常是透夜冲，全加班，1987、1988年没电，甚至点煤油灯，指头皮搞爆了也不在乎；而一些钮扣厂办公室人员多，八小时工作制，生产积极性不高，效率差，企业负担过重，他们的生产成本比我们就高。

叶克庭(桥头工商所指导员，原永临工商所所长)：我是桥头当地人，1982年退伍，到永临工商所工作(桥头镇属永临

区)。1979—1982年桥头钮扣市场还处于自发阶段,当时有许多讲法,如桥头是小香港,搞资本主义,要割尾巴。当时批个体户执照非常难,要用到九个印,自然老百姓做小商品生意是没有执照的。他们很怕工商人员,我们一来,他们就逃,象打游击一样,实际上我们对经营钮扣等小商品是没有严厉禁止的,但对走私,如走私布等,我们是严厉打击的。对于小商品尽管大环境是不允许的,但我们的态度一是不打击,二是不表态,三是看一看,抱着等待心情。到了1982年12月国家工商局在武汉召开了小商品现场会,当时中央也下达了1号文件,我们局长回来后,把会议精神向县政府作了汇报,1983年2月份县政府下达了文件,决定开放桥头小商品市场。

县工商局长带领办公室人员和我们永临所的同志和桥头镇政府一起协商开放小商品市场,多次召集有关人员召开座谈会;并把办执照手续也移到桥头,现场办公,就地办理执照。动员宣传了一个多星期后,决定在桥头镇政府后面的大会堂里召开个体户大会,宣读县政府文件,并当场发了执照。这样,市场就正式开放了。当时桥头还没有工商所,只设了一个市场管理办公室。所以我只好桥头、桥下两头走。

市场开放后,工商部门就直接介入了,此时摊位已越摆越多,整条街路非常拥挤,给我们的管理工作带来很大的难度,而且这个集散市场就在学校门口的街道上,因而影响学生自由进出,破坏了学生的学习环境。到了1984年2月县召开了三级干部大会,决定在桥头建一个市场,县府具体负责的是副县长何达(现已调温州)。何副县长带领有关办局的领导,到桥头和镇领导以及当地五个村的干部召开联席会议,一起讨论学校搬走还是市场搬走。最后决定还是学校搬走,由镇政府解决校址、地

皮,教育局负责建,工商局出钱,我们共拨了13万元。同时,决定先在操场上建一个简易市场。当时金国仙县长到镇里明确指示,新学校在建,不能等。我表态尽量以最快速度办好。他说,不行,必须无条件地马上搞起来,给你们时间一个月,资金自筹,材料自己想办法,搞不了,打屁股。这实际上就是命令,我当时刚从部队回来,组织既已命令,必须不折不扣地执行,所以就立即答应下来。但困难也来了,一是缺资金,二是材料非常紧缺,特别是水泥、三角铁,永嘉市面上很紧张。缺资金决定自筹,操场一共是830平方米,安排300个摊位,经初步预算需6万元,所以决定每个摊位收200元集资费(二年内退清)。而材料我们只好派一位我们所的老同志和建筑队同志一起去寻,不管价格,寻到就行。我们把这些情况向县工商局作了汇报(当时局长是潘道德)后,我们所里开了会,并立即着手做宣传发动工作,两天就集资59800元,于当年6月底开始建市场。当时天气非常热,有时白天不能施工,只好晚上干,到了7月底建好,整整一个月。但搞这个市场阻力很大,主要是这个简易市场大棚的屋基正好挖到操场过一些摊位的摊基,所以一些摊主不让挖。县、镇政府支持很大,县长来视察时说,公家的土地,寸土不让。群众一看势头不对,也就让了。所以我们就采取强制措施,全部拆掉了路边的摊位。

1985年新学校建好后,老校舍就拆迁了,所以还可以建一幢市场大楼。当时县财政困难,我们的口号是“人民市场人民建,建好市场为人民”。大楼初步预算是40万元,财政承担5万元,县工商局6万元。缺口资金采取集资办法,每一个摊位交520元(三年退清),其中20元用作教育基金。一共安排600个摊位,共集资30万元。但实际上这幢楼用了45万元,不足部分

由工商局解决。到 1986 年就建成了,6 月 1 日正式开业。建这幢楼也遇到了民间一些阻力,就是学校靠山边的地,一些老百姓认为是他们的,不让建,我们一建好,他们就来拆,年青人不出面,就唆使老人来拆,弄得我们没办法。这时镇政府支持很大,当时副镇长吴伯升来制止,一些人自知理亏,也就不再坚持了,但提出了要优先安排摊位,我们便满足了他们的要求。到了 1989 年,简易市场已不适应发展的需要,故又拆掉重建,每个摊位集资 1500 元(前三年不收摊位费),共集了二百万元,一年后,就建成开业了。

曹长焕(桥头钮扣商会秘书长): 温州是市场经济的发祥地,桥头钮扣市场是在特定时期,特定条件下形成的,现在再创建一个桥头市场几乎是不可能的。1981 年我在农机局工作,当时成立一个春耕“打队”(指将单干合拢)试点工作队,搞了一个来月,后来有风吹来了,说允许“单干”,势头一变,工作队自然解散了,田实际上也允许“单干”了。这其实跟当时允许经商情况是一样的。桥头的客观环境也是市场形成的关键因素之一,它和宁波不一样,地处一个山凹里,人多地少,无田种,必须出去做点小生意养家糊口,弹棉花、买卖船票、买卖布票,历来有经商传统。当时,外出被视为弃农经商,出去回来都不光彩,就象老蔡说的下堡墩桥头人最多。另一个背景是计划经济,当时供销系统分一级站、二级站,中间环节多,而桥头人走四方,轻装上阵,直接到厂家进货。钮扣生产开始后,供需直接见面,没有中间环节,成本低,利润也相对高了;而生产厂家一多,品种、规格也齐全了,这样就吸引了更多的人到这里来。

一九九七年十二月十二日