

前 言

在被称为“市场大省”的浙江，有一个闻名全国的义乌中国小商品城，它和绍兴轻纺城、温州桥头纽扣市场等一批著名商品市场的兴起和发展，对浙江乃至全国商品经济的发展、繁荣起着重要的推动作用。同时，这些市场的建立和发展，也带来了所在地经济的繁荣，使当地的人们特别是当地的农民，走上了富裕之路。在浙西这块贫瘠的土地上兴起的中国小商品城，其更新换代的盎然生机和发展后劲，大大出乎人们的意料之外，短短十几年间，从最初的马路市场到如今已享誉全国的中国小商品城，其触角已遍布全国，以至海外。正当人们对它迅猛发展的势头惊疑不止时，气势恢宏的“二十一世纪商贸中心”又正在义乌的土地上崛起，它就是中国小商品城的明天。这一切，不能不说是一个奇迹。在义乌市现代化的城市建筑，发达的航空、铁路、公路交通网络，日益完善的城市服务设施，别墅式的农家新居，来往如织的南北商客，林立的现代化乡镇工业企业面前，你很难相信：就在十几年前，这里只是一个自然资源匮乏、土地贫瘠、人民生活艰苦的浙西小穷县。从那些西装革履，腰缠万贯，随身带着“大哥大”、“BP机”，果断地操持着大宗生意的义乌商人身上，你很难看到昔日摇着拨浪鼓，挑着糖郎担，走村穿户，风餐露宿的敲糖郎的影子。在现代化的商品城内琳琅满目的优质商品面前，你更难想象昔日义乌街头，农

民们挎着竹篮，提心吊胆地偷偷出售着泥哨子、小纸花和针头线脑等小商品，筚路蓝缕、艰苦创业的情景。因为这一切的前后反差实在太大了。然而，义乌、义乌商人、义乌的商城就是从这落后、贫穷和粗陋中走上市场经济之路的。义乌的今天，正是勤劳而又有经商传统的义乌人民，在党和政府的领导下，乘着改革开放的春风，用辛勤的劳动创造出来的。

本书收集了义乌中国小商品城创业者对自己在小商品市场创业过程中所做工作的回忆。其中，既有通过调查研究，坚持实事求是，运筹帷幄，拍板决策的领导干部，又有与市场一起成长起来的个体经营户和民营企业主。他们分别从管理者、经营者这两个不同的角度，形象地向读者展示了小商品城在创业过程中的波折、沟沟坎坎。为了使读者能更全面系统地了解义乌人民的经商传统和“文革”期间义乌商品经济所受压制的历史，本书在“附录”中，特将过去已发表过的《义乌的“敲糖帮”》一文，以及新征编的《廿三里小商品市场的兴起》作为参考史料收入。全书以创业者们亲历、亲见、亲闻的“三亲”史料为特色，迥然不同于已发表过的同类题材的大量报道或文集，既真实可信，又形象生动，具有较高的史料价值和较强的可读性。我们希望通过本书，有助于读者了解到：中国小商品城能在义乌这块贫瘠的土地上崛起的特殊基因和历史机遇，以及义乌人经商兴市致富的艰苦创业精神。这对于某些急于脱贫致富，却对发展市场经济的条件和规律不甚了解的地区和人们来说，也许可以提供一些借鉴。

本书在征编过程中，得到了义乌市政协领导以及义乌市政协文史资料委员会的全力支持，他们为该书的史料征集和整理做了大量的工作。始终关心并坚决支持义乌小商品市场这一新生事物的老领导，原中共金华地委书记、第六届省政协副主席

厉德馨同志，对我们征编出版此书多有勉慰，还欣然提笔，撰写了言简意赅的序言。义乌各界的不少朋友，积极向我们供稿，但由于种种原因，其中一部分稿件未能采用。在此，我们谨向所有热情关心、支持本书征编出版的领导和同志们，致以诚挚的谢意！本书主编叶志麟，副主编翁笑冰、吕良潮、吴伟兴，编审叶炳南。书中若有不妥之处，谨请读者批评指正。

浙江省文史资料委员会

1996年11月20日

序 言

厉 德 馨

浙江省政协文史资料委员会编辑的《小商品 大市场——义乌中国小商品城创业者回忆》，介绍了闻名遐迩的义乌小商品市场，即现今的“中国小商品城股份有限公司”，我认为这是一件很有意义的大好事。这标志着政协文史资料的视角已由主写过去转到写当代。这样的文史资料，不仅对当前工作有帮助，也会为后人研究社会主义市场经济的发展轨迹留下一份珍贵的史料。

编者要我为这本书写序言，我欣然承诺了。我以为作为这件事的历史见证人之一，这是责无旁贷的。

在这个市场的起步阶段，我在金华任地委书记，支持了它的创立。在我到省政协工作以后，几乎每年都到那里考察，关心它的发展壮大。

义乌小商品市场是改革开放的产物。1981年底，金华地区基本上完成了包产到户的改革，农村的生产力获得极大的解放。各级领导和广大农民都积极地寻找新的经济增长点。增产粮食是整个农村居于首位的经济增长点，农民倾全力发展粮食生产。1982年，全区增产粮食10亿斤以上。建国以来，全区平均每10年增长10亿斤粮食，而这一年就增长10亿斤，这不能不说是一个奇迹。除此以外，衢州、金华、兰溪等地找到了搞开发性

农业的路子，利用黄土丘陵发展柑桔、茶叶。永康因为有生产小五金的传统，就以办家庭工业作为新的经济增长点。义乌农民历史上就做小生意，搞“鸡毛换糖”，因而很自然地就做起了小商小贩。小商小贩要有集散地，因此形成了马路市场。这就是现在闻名中外的中国第一大市场形成的基础条件。领导人思想解放，积极支持，为它排忧解难，也是市场发展的重要原因。从这个小商品市场创立的过程中，我们可以得出什么规律性的认识？我以为集中起来就是一点：人民创造历史，领导的责任就是尊重人民的创造，总结人民的经验，指导人民的行动。这就是毛泽东同志一贯倡导的“从群众中来，到群众中去”的领导方法。包产到户，解放农村生产力，是谁创造出来的？是农民。做小生意，建立市场，是谁创造出来的？还是农民。领导的责任就是支持这种创造。从在金华地区搞包产到户，到不同的地方找出不同的新的经济增长点，我体会到一条，就是要坚持眼睛向下，从群众中汲取知识，领导才能坚强有力，出主意、发指示，才能有的放矢，不搞空谈。

从马路市场到室内市场，并且一期又一期建设交易大楼，使义乌小商品市场规模不断扩大，名声日隆，成为中国最大的商品市场。这时候有不少研究人员提出：为什么这样大的市场会在义乌这块土地上形成，而不在条件比它好得多的地方形成？这的确是一个发人深省的问题。其实，这种情况并非是义乌所特有的，永嘉桥头镇的纽扣市场，苍南的腈纶市场、塑料市场，哪一个不是在交通相当闭塞的地方兴起的！义乌小商品市场一旦兴起，一些有经营才能和胆略的农民很快就不满足于近距离的贩运和少量商品的营运，他们不断扩大经营范围，哪个产地有商品，哪里商品有销路，他们就到哪里去经营。我访问过一个经营户，他开始也是做小生意的，以后生意越做越大，到广东、

福建去把商品运到义乌市场上销售；以后他发现这样的商品流通不合理，他就到广州去进货，他的夫人住乌鲁木齐，在那里接货销售。人手不够了，又派帮手去。他自己则在广州、义乌流动。在商品流通中培育出大批大批的经营人才，这是市场常盛不衰的一个重要原因。

同时，还因为它是全国最早兴起的市场，知名度比 别人高。这种无形资产是以后形成的市场难以同它相比拟的。

再者，当地各种机构：交通运输、金融业务、工商管理、税务、邮政电信、房地产……都围绕市场发展业务，既发展了自己，又培育了市场，相辅相成，相得益彰。软环境的改善，对市场的发展具有不可估量的作用。

据编者介绍，收进这本书中的材料，大量是早期的。我为此还想简要地介绍“中国小商品城股份有限公司”成立以后的一些情况。

1994 年，在小商品市场原有的基础上，建立起了“中国小商品城股份有限公司”，使义乌小商品市场步入了它新的更高的发展阶段。这不仅是名称的改变，而且是运行机制、企业性质的改变。原来的小商品市场不论发展到什么样的程度，但它的性质仍然是一个由政府工商行政管理部门领导的商品集散地，它的主要功能还是为商品的生产者、贩运者和购买者提供交易场所和各种服务，严格的说，它不能算是一个独立的企业，仍然没有经营职能。“中国小商品城股份有限公司”的建立，既保留了原有的商品流通中仍然十分需要的商品集散地的功能，保留了场内工商户自主经营的原有格局，又在此基础上嫁接了现代企业制度。公司不光是一个管理机构，而且又是自主经营的企业，更加适应社会主义市场经济发展的要求。这项改革，已经历了几年的检验，实践证明是成功的。它在进一步改革方面，

又如同创建时期一样，走到了别的市场的前面，成为新的“领头羊”。

义乌小商品市场是个大学校，它的发展进程中，有许多学问，对于我们研究社会主义市场经济改革，是必不可少的。我希望省政协文史资料委员会为此作进一步的努力！

序 言

骆 族 法

被国家工商局命名为“中国小商品城”的义乌小商品市场，以其规模宏大、品种齐全、价格低廉、服务配套而闻名。它从十几年前的几百个街头地摊开始，现在已发展成为拥有建筑面积 50 多万平方米，包括有 2.7 万个店面和摊位，由设计、造型各具特色的两个市场群组成的全国小商品集散地。市场共有经营人员 6 万人，经营着 28 个商品大类 3 万余种小商品，日均客流量 15 万人次以上。它的商品通过铁路、公路和航空，不但运往全国各地，而且也销到世界上许多国家和地区。这个市场 1995 年的销售额超过 150 亿元，已经连续 5 年被国家工商局排列为全国十大集贸市场之首。

随着市场的发展壮大，义乌这个原来很少有人知晓的小县城，也越来越闻名于世，到这里来购物经商的国内外客商和参观考察的人们络绎不绝。在义乌，人们除了看到宏大的市场，不断扩展的城区，繁忙的车流、物流外，更多的是看到快节奏工作和生活的义乌人。人们只要稍加注意，就会看到那些坐轿车、上飞机的企业家的匆匆行踪，就会看到那些驾着高档摩托车在街上疾驰而过的经商者的忙碌身影，就会看到手持“大哥大”，腰挂“BP 机”在宾馆、饭店、商场洽谈业务的商人的精明形象。有不少的人对他们羡慕、赞叹、向往！在人们看到义乌和义乌

人日趋现代化的气派的时候，也许很少有人会想到他们的过去，很少有人会想到他们所走过的艰辛的路途……

为了记述他们过去的艰辛经历，为了记载他们所走过的创业之路，省政协文史委和我们市政协一起邀请了数十名经商者和市场的决策者、建设者共同编写了这本《小商品 大市场——义乌中国小商品城创业者回忆》。这本书以真实的经历，翔实的资料记录了领导者从群众中来，到群众中去的决策思想和他们的果断与胆略，记录了建设者夜以继日的顽强拼搏精神，更多的是记录了经商者的酸甜苦辣和所走过的艰难曲折的历程……这些真实的记录，既谱写了一曲曲“解放思想，改革开放”和义乌人艰苦创业的赞歌，也给人们以一系列深刻的启迪：

解放了思想的干部、群众具有无穷的创造力。义乌小商品市场的兴起和发展，是义乌人坚持实事求是的思想路线和实行改革开放政策的结果。

尽管对于义乌小商品市场曾经有过来自各方面的责难和非议，但是，当你踏进这五彩缤纷、五光十色的小商品世界的时候，或者当你看到在市场的带动下，义乌经济快速发展，社会各业不断进步，人民生活日益提高的时候，你一定会更加深信实践确实是检验真理的唯一标准。

实践证明，即使是一直在土地上劳作的农民，只要他们有勤劳致富的强烈愿望，有勤恳好学的决心，一旦投入商品经济的大海，就能在大潮中学会游泳。群众才是真正的英雄，而领导者，只要从实际出发，从群众中来，到群众中去，敢于在实践中不断探索，善于引导群众的积极性和总结群众创造的新经验，就能带领群众走出一条适合本地实际的发展路子。

（作者系义乌市政协主席）

目 录

序言	厉德馨	(1)
序言	骆族法	(1)
忆义乌小商品市场的兴起 ...	谢高华口述 翁笑冰整理	(1)
我参与市场开放的前后	傅桂山口述 江友良整理	(22)
创办第一代小商品市场的回忆	杨守信	(29)
市场初期情况回忆		
..... 叶荣贵 吴望南 孙樟宝口述	江友良整理	(34)
义乌小商品市场的兴起和发展	陈正兴	(40)
我为扩建义乌小商品市场建言献策		
..... 徐至昌口述	江友良整理	(53)
春秋十载话市场	周关福	(57)
义乌小商品市场的管理	陈正兴	(69)
奉献商城 服务市场	何樟兴口述 吴洵贻整理	(83)
“富民书记”的自述.....	潘茂法口述 江友良整理	(101)
小商品市场的先行者	冯爱情口述 吴洵贻整理	(109)
鸡毛沃黄土 货郎育商城	朱关龙	(121)
由“鸡毛换糖”起步	龚辉潮口述 吴洵贻整理	(130)
我与市场的不解之缘	黄昌根口述 吴洵贻整理	(142)
我的生意经	金益洪口述 鲍 川整理	(150)

经商办厂 带领大家富	施文建口述	吴洵贻整理	(157)
市场是我施展身手之地	何海美口述	吴洵贻整理	(165)
苦竹鞭头出好笋		陈洪才	(177)
从“拨浪鼓”到“大哥大”			
.....	宗承英口述	江友良整理	(190)
辛酸的道路	吴承先口述	江友良整理	(197)
诚实经商天地宽	叶美芳口述	吴洵贻整理	(203)
一花引来百花开	郑礼龙口述	吴洵贻整理	(213)
经商不易 做人更难	杨仲清口述	朱中宝整理	(220)
义乌市场与我的经商之路		楼香云	(225)
我是怎样做起生意来的		卢浩	(232)
情系市场——我的经商之路		龚瑞芳	(239)
商海潮头话今昔	孟海谊口述	江友良整理	(248)
从“淘沙工”到“袜子大王”			
.....	李樟潮口述	江友良整理	(252)
我的经商生涯		龚牛兰	(259)
“试试看”走出的致富路.....	龚新民口述	江友良整理	(267)
甩开膀子闯天下	楼航卫口述	金晓玲整理	(273)
要做好生意 先要做好人 ...	滕永伟口述	金晓玲整理	(278)
从木匠到联托运人		楼耀忠	(282)
联托运——我“航海之船”			
.....	郑小毛口述	徐金福整理	(287)
欲办托运 先兴市场		王苏莲	(292)
 附录			
义乌的“敲糖帮”		胡琦	(296)
廿三里小商品市场的兴起		马彩才	(309)

我写《“鸡毛换糖”的拨浪鼓又响了》一文
的前前后后 杨守春 (314)

忆义乌小商品市场的兴起

谢高华口述 翁笑冰整理

1982年4月，组织上调我到义乌任县（现改建市）委书记。当时的义乌，在许多人的印象中，是个有名的穷地方，即便是春节这样家家户户团聚的日子，义乌人都要挑着货郎担，不顾天寒地冻，千里迢迢地到各地去“鸡毛换糖”（拿义乌土制的糖块和针头线脑等小杂货换取家禽毛、骨头、鸡内金等）。所以，我母亲一得知我要去义乌工作的消息，就有点心疼：“怎么会调到这个穷地方去呢”。除了“穷”之外，我对义乌真可说是一无所知，因此，作为新上任的县委书记，我到人地生疏的义乌所要做的第一件事，就是依靠当地组织，下苦功，多搞调查研究，多听多看，尽快了解本地情况，熟悉工作环境。

义乌县人多地少，自然资源较少，土地贫瘠，人民生活困难。为了提高土地单位面积产量，义乌农民有着用家禽毛和人畜粪肥田的传统，所以，几百年以来，义乌土地上一直活跃着一支相当规模的“鸡毛换糖”大军。我上任时，正是党的十一届三中全会之后，以家庭联产承包责任制为主体的农村经济体制改革已经全面推行，义乌的稠城镇和廿三里镇还出现了自发形成的小商品贸易市场。由于长期以来“左”思想的影响，“鸡毛换糖”、搞自由市场经营一直被视为“盲目外流，弃农经商，投机倒把，走资本主义道路”，其经营者们一直都被斥为“刁民

奸商”，并加以批判，且当时在这方面还没有新的明确的政策出台，所以，有关部门一如继往地对此采取禁、阻、限、关的政策和措施，可是，又怎么也打不倒、关不掉、禁不住、赶不跑。群众从事“鸡毛换糖”，从事小商品经营之事，成了义乌县党组织、政府和有关部门的一个令人头疼的“包袱”。当时的义东区委书记吴锦泉，一听到“割资本主义尾巴”就害怕，因为义东农民中从事“鸡毛换糖”和小商品经营者甚多，一“割资本主义尾巴”，义东就要首先挨批，所以，一到开会时，他就不敢往前排坐。

义乌的小商品经营活动为什么会有这么强的生命力？那么多年来，多少批工作组、工作队全力以赴地去打击它，结果仍然对付不了它，这个问题引起了我的深思。我到义乌工作之前，在衢州担任过多年区、县级领导工作，受“左”倾错误路线影响，也干过“割资本主义尾巴”之事，结果却看到老百姓更加穷困，甚至连饭都吃不上，教训十分深刻。我觉得“割资本主义尾巴”实际上是剥夺农民，根本谈不上是全心全意为人民服务，这样做对不起党，对不起人民。那么怎样来看待、解决义乌的个体从商问题呢？对此，当时义乌的干部、群众争议很大，县委领导班子内部对此意见也不一致，我们又不便向上请示，而群众特别是县城附近的农民，很想从商却又怕挨批。当然，也有些胆大的，就在我上任不久的一天，一位叫冯爱情的妇女在县委门口拦住我，责问：“县委、县府为什么不让我们做小商品生意？”强烈要求开放小商品市场。面对这一切，我们只能本着党的十一届三中全会的精神，按照实事求是的思想路线，认真开展调查研究，从实际出发，实事求是地来看待问题、解决问题。

上任后，我不光从冯爱情处了解到很多小商品经营的情况

和经营者的苦衷，还一连化了几个月的时间，重点搞调查研究。县委、县府也组织了大批干部下基层，采取召开座谈会讨论、个别交谈、面对面地反映情况、听取意见等形式，系统地开展调查研究。我亲自跑了稠城、义东、苏溪、佛堂、义亭、下骆宅、吴店、徐村等许多地方了解实情。由于人们一时还不认识我，所以我去调查时，他们敢于向我反映真实情况，我也因此获得了不少第一手材料。但有时也会一无所获。一次，我与一位工商局的同志一起下乡搞调查，由于工商局的前身是打击投机倒把办公室（人称“打办”），当地一些参与小商品经营活动的人被“打”怕了，所以一听说工商局的同志来了，又坐在我的车上，就更怕了，纷纷出门躲避。我为此与那位工商局的同志开玩笑：“看来，下次我再也不能与你一起来了，否则，就会连个人都找不到的。”调查进行得越深入，我越觉得：在人均耕地占有量很少的义乌，农民在不影响农业生产的前提下，从事“鸡毛换糖”、搞小商品经营以积累生产资金、补贴生活，实在是件利国利民的大好事。于是，我根据调查中获得的第一手材料，在一次县级机关干部大会上，提出了我的看法：“义乌的小商品经营活动不是一大‘包袱’，而是义乌的一大优势……”当时干部群众议论纷纷，反响很强烈。对于我的这种想法，干部群众的反映是复杂的，有的感到高兴，有的则很担心。我就通俗地摆出了我的理由：“过去，我也干过‘割资本主义尾巴’的蠢事，结果事与愿违，影响了生产力的发展。到义乌后，通过一系列调查，我越想越觉得‘割资本主义尾巴’的做法没有道理。就拿‘鸡毛换糖’来说吧，我们过年时，义乌货郎却在冰天雪地里，走南闯北，千辛万苦，一家一家地去用糖换鸡毛、鸡内金。回来后，将上等的鸡毛出售给国家，用以制作日用工艺品，差的用作传统肥料，提高粮食产量，收购来的鸡内金出售给医药公

司作药品。据从金华医药公司了解到的情况，他们公司所拥有的鸡内金中，80%—90%是由义乌的这些货郎担提供的。这是一项利国利民的经营，我们还要批判他们是‘搞资本主义’，实在是不讲道理，是歪理！我可再也不干‘割资本主义尾巴’这种蠢事了！”

当时，社会上还流传着小商品经营是搞“假、冒、骗”，是“投机倒把”的一种说法。有的部门也认为，农民在搞小商品经营当中，不良现象甚多。针对这些情况，县委、县府组织有关部门，抽调人员，进行了较为广泛而又系统的调查，被调查的人员共有五六千人。最后，根据当时的政策规定，得出了这样的结论：合法经营的占50%以上；基本合法、稍有问题的占40%左右；真正有投机倒把行为的仅占4%—5%。根据这个结论，我在县委会议上，又一次提出了看法，我说：“加入共产党必须要有两位共产党员介绍，经过党的考察教育，但还是有党员要犯错误，个别的甚至还要犯罪，这么大的一支从事小商品生产经营的队伍怎么会一点问题都没有呢？有点问题不足为奇，只要加强教育、引导、管理就行了。”

通过广泛深入的调查研究，使我确信：农民从事小商品生产经营对农民个人、集体和国家都有好处。义乌过去的穷困，就是因为搞掉了这些。在深入调查的基础上，县委常委们也统一了思想，形成了共识，认为应该开放义乌小商品市场。但是，在当时既无明确的政策又无先例的状况下，县委要发出开放小商品市场这样的通告，是要担风险的。一些同志难免会有些顾虑，作为县委书记，我怎么办？敢不敢从实际出发？敢不敢对人民负责？敢不敢担风险？我认为开放义乌小商品市场是从义乌实际出发的，是对人民负责，也是对党负责，我作为一名共产党员，对有益于人民的事，应敢于担风险，挑担子。于是，我明

确表态：开放义乌小商品市场，出了问题我负责，我宁可不要“乌纱帽”。县委一班人统一思想后，也明确表态：开放义乌小商品市场，发展经济，出了问题集体负责。在此基础上，1982年9月20日，义乌县委作出决定：开放义乌小商品市场，并由义乌县政府发出通告（这在当时是全国仅有的）。通告发出后，义东、稠城（义乌县城所在地）两个小商品市场率先开放，整个义乌沸腾起来了，人们欣喜万分，奔走相告，甚至燃放鞭炮以示庆贺。

政策虽然出台了，但是观念的改变还有一个艰难的过程。无论干部还是群众，过去长期受“左”倾思想的禁锢，“怕”的思想是难以在短期内根本消除的。当时，温州市场经济开始兴起，市委书记袁芳烈同志是我的老领导，我们与他联系后，就于1982年下半年，组织义乌乡党委书记以上的领导干部到温州去考察，学习温州发展市场经济的经验。县委通知发出后，机关干部议论纷纷，由于“文革”期间“要看资本主义到温州”这一观点的影响，有的干部说：“义乌要搞资本主义了，要到温州去学习了”等等。但我们没有因此而动摇，实践是检验真理的标准，我们决定看了再说，就这样，我们成了全国最早一批赴温州考察市场经济的基层领导。通过一周的考察，乡党委书记以上的义乌干部走访了温州、乐清的白象、苍南的金乡等地，耳闻目睹了当地经济发展的勃勃生机。袁芳烈书记还就温州市场经济如何发展作了重要讲话，具体介绍了经验。我说：“过去有一种说法叫‘看资本主义到温州’，我认为我们应该重新认识温州，我要就此向省、地委写报告”。通过到温州的实地考察、学习，大家受到了深刻的教育，清除了“左”的错误路线的影响，思想观念开始有了转变。

由于过去在“左”的错误路线下，错批错斗错处理了很多