

中外第三产业杂志丛书

朱 兵 主编

中国 第一市场探秘

骆毓龙 著

中国发展出版社



·《中外第三产业》杂志丛书·

朱 兵 主编

中国第一市场探秘

骆毓龙 著

中国发展出版社

(京)新登字 070 号

书 名 中国第一市场探秘

著 者 骆毓龙

出版者 中国发展出版社

(北京市西城区赵登禹路金果胡同 8 号)

邮编: 100035 电话: 601.7941

印刷者 北京印刷二厂

发行者 中国发展出版社总发行

新华书店经销

开 本 1/32 787×1092mm

印 张 5.5 印张

字 数 119 千字

版 次 1994 年 2 月第 1 版

印 次 1994 年 2 月第 1 次印刷

印 数 1—15000 册

ISBN 7-80087-141-X/F·73

定 价 5.80 元

(如有印刷、装订等差错,可向本社发行部调换)

为发展中国第三产业献计献策

——中外第三产业杂志丛书序

国家计委副主任：余健明

改革开放十四年来，我国的经济建设取得了巨大成就。随着社会主义市场经济体制的建立，加快发展我国第三产业的作用显得日益重要。

我国第三产业发展缓慢的一个重要原因是人们对第三产业在国民经济中的地位和作用缺乏正确认识。传统观念认为，只有第一产业、第二产业才创造价值，第三产业不创造价值和社会财富，从而人为地限制和制约了第三产业的发展。现在，我们必须破除对第三产业的种种偏见，充分肯定它在国民经济中的重要地位和作用。

首先，加快第三产业发展，有利于推进社会主义市场经济体制的建立。党的十四大确立了建立社会主义市场经济体制的目标，这就要求充分发挥市场机制对资源配置的基础性作用。第三产业中的许多行业与市场体系的形成和发展紧密相连。加快发展第三产业，将为培育和发展市场体系、提供市场中介服务和保证市场的正常运行，为转换国有企业的经营机制、深化分配制度和社会保障制度的改革、加快政府职能转变创造有利条件。

其次，加快第三产业发展，对顺利实现90年代经济增长目标、调整和优化产业结构起着重大作用。90年代经济增长速度要达到年均8~9%的目标，必须以提高质量、优化结构、增进效益为前提。这就要求第三产业为经济增长做出更大贡献。当前，我国经济发展进程中，交通、能源、重要原材料和资金供给的紧张，是制约经济持续、快速、健康发展的突出矛盾。第三产业中的大部分行业能耗低、见效快，加快其发展，将从根本上改变经济的增长结构，使第一、第二、第三产业协调发展，互相促进。

第三，加快第三产业发展，可以为进一步扩大对外开放创造更加有利的环境和条件。为广泛利用国外的资金、资源、技术和人才，我们必须提供良好的社会经济环境，包括交通、通信、金融、信息、咨询、社会服务，以及健全的政策法规等。通过对外贸易的不断扩大和国际化经营，掌握国际经济和市场信息，建立起符合国际惯例的经济贸易制度。发展第三产业，将直接改善我国的“软”、“硬”投资环境并推动对外经济贸易的发展。

国务院发展研究中心《中外第三产业》杂志社，以务实的精神，力求为发展第三产业做一些具体的实际的工作。杂志创刊一年来，为第三产业的发展提供了大量信息，介绍了很多发展第三产业的好经验、好做法，可谓开卷有益。“谁欲求发展，我与谁有缘”，《中外第三产业》杂志社以此为座右铭，办出了自己的特色。为进一步推动第三产业的发展，《中外第三产业》杂志社最近又推出了《中国第一市场探秘》、《大热点·大沉思》、《大市场·大纪实》、《国外新兴职业大观》、《教你赚》、《第一流的诀窍——生意·用人·广告》、《第一流的怪

招 经营·服务·竞争》、《生意兴隆之谜——发展三产操作经验集粹》等一套为发展第三产业献计献策的丛书，这套书由中国发展出版社以“中外第三产业杂志丛书”为名陆续出版。我闻知此事，感到很高兴。愿“中外第三产业杂志丛书”为中国第三产业的发展做出更大贡献。

一九九三年九月十二日

(作者同时任国家计委加快第三产业发展协调
领导小组办公室)

作者自序

本文记录的，是一组真实的，既令人吃惊，又更令人叹服的致富之秘密。穿了2000多年穷衫的浙江62万义乌人，在党的十一届三中全会的指引下，在明智的义乌市党政领导层的正确决策下，顺应了潮流，认准了中国人民的个人消费，只有中国有最稳定、最可靠、潜力最大的购买力。以此为依据，大胆策划了兴商建市的发展战略，设计开辟了流通市场。精明强干的义乌人，以此为基点，占了率先致富的先机。

市场经济的崛起，使脱去了穷衫的义乌人，都相继成了万元户，十万元户，数十万元户，甚至百万元户。他们一个，十个，百个，千个，万个……像雨后春笋，拔地而出。市场是棵摇钱树，又更似印钞机，它为义乌创造了年现金收付多达一百几十亿元的奇迹，年底现金余额占浙江全省的13.8%，存贷差达9亿元。在1992年的全国十大市场中，排名第一。

奇迹是人创造的，义乌市由穷变富，其速度之快，范围之广，秘密在哪里？

中国有2000多个县，谁不想多知道一些脱贫致富的诀窍与秘密？探其义乌这几年发展之谜，不妨将它公诸于众，或许能为国人起些抛砖引玉之作用。

目 录

第一章 小商品——金库大门的金钥匙 (1)

发大财的毛线针 (1) / 多余人的生机 (3) / 边远人民的福音 (4) / 鲜花盛开的村庄 (6) / 一种商品活一方土，养一方人 (8)

第二章 无所不能是市场 (11)

老区人民的衣食父母 (11) / 市场是只报晓鸡 (12) / 企业是鱼，市场是水 (14) / 源头本从市场来 (17)

第三章 金融的巨手 (19)

“小庙”的神通 (19) / “二等公民”和他的超双亿信用社 (24) / 江南第一社 (27)

第四章 脚踩红线的探索 (32)

特种行业的“新主人” (32) / 年画世界猎奇 (34) /

闯红灯的烟草市场 (42) / 义乌年画市场剖析
(46) / 探索还在继续 (49)

第五章 小城市·大交通 (52)

灼人的热点 (52) / 手术刀的功能 (57) / 该修多少
路 (61) / 还有多少事 (65) / 航运铁路传捷报
(70)

第六章 广厦之路 (73)

向城市进军 (74) / 绿灯下写生 (75) / 朝阳门速写
(77) / 取之不尽的源泉 (79)

第七章 商城学潮 (83)

挡不住的乡潮 (84) / 困境中崛起的实验小学
(86) / 公开的秘密 (89) / 人民教育 (93)

第八章 数风流人物 (97)

大梦谁先觉 (98) / “宗土地”的发家术 (101) / 无
悔的历程 (105) / 公园与甲鱼的故事 (108)

第九章 骑手的功能 (112)

养鸡生蛋的秘密(113)/釜底加薪的果实(116)/
把金融推向市场 (119) /困境中崛起的义乌市供销社 (122) /大市场管理的领头雁 (129) /不翻烧饼
的书记 (134)

第十章 繁荣背后的忧虑 (138)

雨后春笋般的各地市场 (138) /延误战机的邮电业
(140) /战略，素质，人才 (143)

第十一章 龙头效应..... (146)

人文资源的佳音 (146) /何时飞跨出国门 (149) /
义乌远征大军之歌 (154)

结束语..... (157)

后 记..... (159)

第一章 小商品—— 金库大门的金钥匙

发大财的毛线针

一根毛线针能值多少钱呢?就是用毛线针打成的毛衣,也值不了多少钱,这小小毛线针还能发大财?不可思议!可这却是真的,义乌市场的个体摊商黄美菊,就是靠毛线针起家发财的。

一天,黄美菊跑到市农行小商品市场分理处,向管贷款的老张申请贷款:

“老张,借我6000元贷款,我有急用。”

“6000元?派啥用场啊?”老张细问着。

“到杭州去购毛线针。”黄美菊肯定地说着。

“这小玩意儿,一下进6000元,该有多少针啊,若卖不了,

造成积压，不仅影响资金周转，还会造成亏损，这可不是闹着玩的事！”信贷员的职责，既要对国家资金负责，又要对贷户负责。

毕竟是长期从事银行工作的老行家，只见他灵机一动，就有了点子：

“这样吧，今天你先回去，明天下午再来找我。”老张平心静气、和颜悦色地说着。

听了老张的话，黄美菊无可奈何地走了！

第二天午后，黄美菊按时来找老张。老张见了二话没说，拿起笔就批给了她6000元贷款。办好了贷款后，黄美菊不解地问老张：

“你今天这么痛快，昨天又为什么？”

“昨天你前脚走，我后脚就追到市场，作了番了解，才知道，这小玩意儿，销路可大着呢，靠你们几个摊贩，满足不了客户的需求。有了这个谱，放起款来就痛快啦！”老张说着。

黄美菊心悦诚服地走了。

由于受到了银行的启发和扶持，她的毛线针生意做大了，银行在几经论证的基础上，又放了3万元设备贷款。她购进6台设备，结束了长途贩运的生涯，办起了加工毛线针的家庭工厂。这一年，她竟创了6万元利润！

像黄美菊这样的妇女，在商品大潮之前都被定格在烧饭、补衣、生儿育女上，其自身维持生计的能力，都依附在丈夫们的身上。而今让她们步出家门，走向社会，立足市场，在商品的大流通中焕发她们的聪明才智，看来是成功之举。发财之奥秘，当然也就在于“解放”两字。中国的妇女若都能从传统的牢笼中解放出来，中华民族会更有希望，发展会更快。

多余人的生机

虞修品老是诅咒自己，他觉得这辈子实在是活得没什么意思！

说起虞修品，背曲得像只大虾公，腿瘸得更厉害，还长了个大脓疮，靠两根拐杖支撑着这残缺不全的身子。他觉得自己既穷，又酸，又臭的身子，活在世上丢人现眼，真不如死了清静。可想起死又不甘心，他总是抱大福将降临于自身之希望。可这现实吗？

正由于抱幸福之一线希望，他带着积攒起来的20多个鸡蛋，爬到了省城杭州，他要找有名的医生，来治疗自己这残缺的身子。在杭城，他确实得到了医生们的同情、支持和怜悯。可医生们毕竟不是能呼风唤雨、手到病除的神仙。从杭州回来，他还是拖着这爬行的身子。

那是1979年的春暖季节，他又爬到了省城，不巧那医生出差去了，他垂头丧气地蹲在一家卖钮扣的小摊前，怀里揣着20多个鸡蛋，在呆呆地发愣！愣着愣着他忽然来了灵感，我何不用鸡蛋换些钮扣回去，到刚兴起的念三里市场去卖呢？此念一出，呆劲消失了，他干脆脱下了绒衣绒裤，加上了鸡蛋，换回了21元钱的钮扣，兴冲冲地爬回了念三里市场。

这21元钱的钮扣是处理价，想不到他第一次交上了财运，

一下卖了80多元钱!甜头尝到了,他认为是福财双至了。从此,他摆脱了痛苦,忍受着严冬烈日的威胁,一次次地爬进,爬出,干起了小本经营。沿途上的雷锋精神给了他许多方便,虞修品竟成了大忙人。他正在焕发他的余热,来谱写下半生光彩的历史。不到一年,他口袋里的钱便鼓鼓囊囊地饱满了起来。两年下来,他不仅成了腰缠万贯的富户,还讨了老婆,生了儿子,建起了安乐窝。他真正体验到了他想都不敢想的人间天堂的天伦之乐。

虞修品致富之秘,首先得改革开放之天时,合义乌大市场之地利,占由懒变勤不甘落后之志气,从小字做起。小钮扣为他带来了生机,小钮扣改变了“多余人”的物质条件和人生价值。不可低估的小商品,谱写了发人深思的大文章。

边远人民的福音

“咚咚咚,咚咚咚……”咚咚作响的拨浪鼓声在云南宣威的山区遍响。这鼓声紧扣着山区人民的心弦。妇女,老太,小孩,甚至于男子汉们都禁不住鼓声的诱惑,纷纷走出家门,向鼓声中走去……

这拨浪鼓是义乌祖先传下来的,义乌下代子孙们养家糊口的传家宝,怎么会在宣威遍响呢?

拨浪鼓的作用,供义乌人闲时带着它上州落府,走村串

户，用鼓声招揽顾客，用针头线脑换取肥田的鸡毛及零用小钱，用廉价的劳动力，去谋求养家糊口的生计。

当宣威人看到摇鼓者挑着一担琳琅满目的小商品进山来停放在眼前时，霎时就围了个水泄不通，大家争相购买。数天下来，就购买一空！看来这小商贩是运气好，发财了。

货郎担一行二人，是父子俩，父亲名叫骆光亥，原本是一身泥巴的泥腿子，当听说有人外出到边界摇拨浪鼓发了财，他也跃跃欲试。经反复思考，终于铁下了心，并征得老伴的同意，拿出全家多年的全部积存1000多元，配上了小百货，带着孩子，直向云南宣威扑去。骆光亥的分析是：我国的边远地区、少数民族地区、山区等地交通不便，商业网点少，小商品肯定奇缺，去了肯定有财发。果然他像赌博一样，一押就中。

路越走越宽，当骆光亥通过售货摸清了顾客的需求后，他这位还沾着许多泥巴的小商贩，回义乌后竟大着胆子找针织厂设计了一种用尼龙或涤纶丝加工而成的纱巾来取代包头巾。这一宝，他又押中了。

此后，他对纱巾又作了改进，一种中间开着大朵花，周围开着小花朵的纱巾又在宣威与妇女们见面了，她们见这种美观、大方、洗涤方便的纱巾都爱不释手，几天又被抢购一空！

从此，他本生利、利翻本，钱袋里的“大团结”越翻越多了。这情景终于触动了周围的义乌人，大家相继仿效。人越来越多，上门服务的范围越走越广，一晃间就兴起了纱巾市场，有300多个摊位，供求盛况空前。许许多多的外地针织厂、印染厂，都长年累月地为市场摊商加工纱巾，个体摊商竟成了这些大集体工厂、国营工厂的“皇帝”。这些厂家随时听取

这些“皇帝”们的“旨意”！小小纱巾显出了巨大的威力。在义乌市场靠纱巾发财的人很多。欲知更多的生财之秘，务请读者亲临其境，去亲耳谛听，去亲身感受。

鲜花盛开的村庄

在大自然的天地里和人类的生活中，不能没有花。繁花不仅能装点关山，也能使人情趣盎然，使人们的生活丰姿多彩。许多花，正因为讨人喜爱，定为国花。如朝鲜的国花是木槿花，马来西亚是抚桑，日本是樱花，土耳其是郁金香，新加坡是兰花，印度是荷花，美、英、法、伊朗、伊拉克、叙利亚等国的国花是玫瑰花等……这个世界，有了盛开的鲜花，气氛就显得明快、热烈、温馨。

可惜的是花开四季，却不能四季常开。因此，一种长年不谢的制花业就应运而生了，它深受人们的喜爱。义乌市念三镇郑山头村的头花，开遍了中国的大江南北，成了远近闻名的“头花王国”。这个万紫千红的村庄，在义乌小商品市场引起了轰动效应，产品遍及全国20多个省、市、自治区。全村130余户人家，500人口，头花产值超过500多万元。这个十一届三中全会前还是穷得叮当响，脸朝黄土背朝天的农民，每天的工分值只有几角钱的村子，一下成了富得流油的“金山头”。邻近的李圪村，为郑山头村加工头花，一年的加工费就超过

30余万元。仅这笔数字，就相当于李圪全村数年前全部劳动力整整8—10年的分红值。

说起头花之路还得先从村党支部书记郑承宝说起。他不仅是支部的好书记，也是致富的领头人。

1982年，靠卖纱绸起步的郑承宝，从广州拿回了头花的样品，自己动手仿制头花。产品一出来，到小商品市场一试销，就轰动了，销势越来越旺。由于这种头花制作简单，在郑支书的带动下，仿效者越来越多，市场越铺越大。由于采用了发原料给各加工户，成品后每日交回的办法，所以不需厂房，成本低、投资少，男女老幼都会操作。于是朋友带朋友，户带户，村带村，他们按货主的需求定购加工，一般的少者10来块钱，多者40—50元，数天下来就等于一个处级干部的月工资了。

当时义乌市场的头花是从广州贩入的，广州进价4元，在义乌能卖8元。自郑山头村的头花形成规模后，义乌的头花价格降到了每朵2元，比广州低，反而出现了返销热。各式各样的头花真是争鲜斗艳，几乎垄断了广州的头花市场。

看起来简单，可这条头花之路走起来可不易。每一次起步，每一个头花品种的问世都是艰难的，其中有许多故事，亦有引人捧腹的笑话。据说有一个风行全市场的头花新品种的设计者，就曾经因此而背过“调戏妇女”的黑锅，坐过派出所的禁闭。一次，他在外出时，发现了一位妇女，他竟风风火火地跟着，盯着这位妇女，此情此景就像猎人遇到了猎物。那痴迷的样子，那迫不及待的架势，吓得那位女郎大喊大叫了起来：

“快救救我吧，后面的流氓追上来了……”她边跑边喊。

霎时间，旁人围了上来，民警赶了过来，这位设计者有