

义乌创业史:从“鸡毛换糖”起家

编者按:在很多人的印象里,浙江义乌是全球小商品集散地,有“世界义乌”之称。然而将时间的指针拨回到40多年前,义乌还是个“七山二水一分田”的农业县。它既不沿海,也不靠边,自然资源匮乏,交通不便。随着改革开放一声春雷,义乌人那浸入血脉里的商业基因被激活了,他们从“鸡毛换糖”、摆地摊起家,历经风风雨雨,硬是将一个贫穷落后的农业县变成“买全球,卖全球”的世界超市。

“鸡毛换糖”闯世界

“鸡毛鸭毛换糖喽……”在义乌中国小商品城发展历史陈列馆里,有一个硕大的拨浪鼓,牵动着无数义乌人的童年记忆。那时义乌的小孩子最盼望听到的就是货郎担“咚咚”的拨浪鼓声。他们肩上挑的如同一个百宝箱,用鸡毛鸭毛就可以换取糖块、玩具等。

义乌经商历史悠久,可追溯到宋代,而以晚清尤甚。据《义乌县志》载:“早在清乾隆时,本县就有农民于每年冬春农闲季节,肩担‘糖担’,手摇拨浪鼓,用本县土产红糖熬制成糖饼去外地串村走巷,上门换取鸡鸭鹅毛、废铜烂铁,以取微利。”义乌民间行商习俗经过多年演变,渐成“敲糖帮”。新中国成立后,“敲糖帮”逐渐萎缩,但并未彻底绝迹。每逢春节前后,仍有很多义乌农民挑担外出,风餐露宿,翻山越岭,“鸡毛换糖”。

事实上,义乌的很多成功商业人士,当年就是靠“鸡毛换糖”起家的。义乌市双童日用品有限公司董事长楼仲平就是其中之一。“14岁起,我就跟着

父辈去江西弋阳挑货郎担。”回忆起当年的艰辛,楼仲平记忆犹新。“我们一般是农历腊月二十前出门,正月十五前返回,连续3年我没有回家过年。”

由“鸡毛换糖”起步,20世纪70年代,不少义乌农民开始沿街摆摊,地处义乌廿三里镇的小商品市场悄然兴起。那时小商品交易还被视为“投机倒把”,相关部门严打封堵。可在义乌,这些“资本主义尾巴”总是“春风吹又生”。

“提篮女”叫板县委书记

1978年,党的十一届三中全会胜利召开。改革春风吹拂大地,但义乌仍在等待冰消。而小商品市场从“地下”转入“公开”,源于一个“提篮女”叫板县委书记的传奇故事。

“提篮女”名叫冯爱倩。1979年,因家庭困难,41岁的她卖掉10担谷子获得80元本金,又从信用社借了300元,开始摆摊谋生。冯爱倩起早贪黑,进货卖货,但摆摊的地方一直在换,原因是被当时的“打击投机倒把办公室”赶来赶去。“天天抓,天天逃,抓到一次罚款1元,两三天的生意白做了。”

到了20世纪80年代初,像冯爱倩这样的人越来越多,他们决定找当地官员申诉。泼辣的冯爱倩说:“我只是个妇道人家,我不怕,我去找!”找谁呢?就找县委书记!

1982年5月,谢高华从浙江衢州调到义乌担任县委书记。在很多义乌人记忆中,谢书记不爱坐办公室,喜欢下基层。他身材消瘦,穿着普通,走村串巷,没有一点官架子。

“那天,我看他从县委院子走出来,

去弄堂理发,我就在弄堂口等。他出来时,我就迎上去了。我当时情绪比较激动,叽里呱啦讲了一通,夹杂着当地土话。谢书记是讲衢州话的,听不大懂。看到围观的人越来越多,他说:‘你不要吵,跟我到办公室去谈’。”冯爱倩回忆。

到了办公室,冯爱倩哭诉,“日子太苦了,我有妈妈和5个孩子要养。有一次家里没米了,我借了7户人家也没借到。我要摆摊做生意,却被赶来赶去,还要受罚”。

谢高华说摆摊政策不允许,冯爱倩激动地说:“我靠自己劳动,有什么不对?”谢高华劝她别哭,示意她坐下来谈。据冯爱倩回忆,这场谈话持续了几个小时。临走时,谢高华说:“你暂时去摆好了。”

其实,冯爱倩反映的问题,谢高华何尝不知道?可这个问题涉及政策红线,敏感、棘手而又复杂,谢高华决定先搞调查研究。通过调研,谢高华认为搞活市场符合中央精神,政府应顺应民意给地摊市场松绑。但在当时,让农民进城经商要承担很大风险。谢高华明确表态:“尊重群众首创,出了问题我负责!”于是,义乌县委班子集体决定,开放小商品市场。其后,义乌出台了“四个允许”——允许农民经商,允许农民进城,允许长途贩运,允许多渠道竞争。

“摊摆到县委门口来了”

1982年9月5日,稠城镇的湖清门小商品市场一开放,周边的群众便像潮水般涌向义乌。谢高华回忆说:“我也没估计到,摊摆到县委门口来了!”

1982年9月16日,国务院决定将160种小商品价格正式放开,实行市场化调节。1984年10月,谢高华在会议上正式提出“兴商建县”(义乌撤县建市后改为“兴商建市”)的发展战略,指出要“以贸易为导向,贸、工、农相结合,城乡一体化,兴商建县”。

谢高华没有预料到,第一代小商品市场开业后仅3个月,市场摊位数量便增加近一倍。许多商户自带门板,搭起塑料棚架,自行向新马路两端延伸。到1982年底,市场便有了30多个大类的2000多种小商品。但看着每天从附近十多个省市区蜂拥而至的采购者,义乌人发现,市场的承载力已到了极限,

市场的物理空间亟须扩容。

时代给予了义乌更多的机会。1984年10月,党的十二届三中全会召开,提出“发展有计划的商品经济”,这给义乌市场吹来了又一股春风。义乌县委、县政府当机立断,千方百计筹集57万元资金,于1984年12月建成占地35万平方米、固定摊位近2000个的新马路市场,摊位从露天搬进了棚子,这就是义乌第二代小商品市场。

“有钱大家一起赚”

新马路市场建立后,每天前来交易的客商过万,商户摊位逐渐又扩展到朱店街。这条近15米宽的街道,曾是义乌小商品城同业工会会长楼南六最初摆摊的地方。市场距楼南六的家有17公里,他每天早出晚归,乘三轮车往返。

在楼南六身上,流淌着义乌商人吃苦耐劳和果敢无畏的血液。

“有一次进货,我们借了1万元。那时也没有支票,我们两口子只好把现金绑在腰上,晚上连觉也不敢睡。进的是一些进口的布头,托运一部分,自己背一部分。布料运回来之后,皱巴巴的,我们半夜起来轮流熨烫。”这些草根商人在创业期间吃了多少苦、受了多少罪,外人很难体会。但在楼南六看来,“比谁都勤奋、比谁都吃苦耐劳”恰恰是义乌商人身上的闪光点。

俗话说“同行是冤家”,市场竞争激烈,像进货地点这种商业秘密,一般人都不愿共享。但楼南六从不藏着掖着,去广州进货时,也带上村里人一起去。“义乌几乎一半同行都是我带去进货的。有钱大家一起赚。”楼南六说。

符合时代潮流的新生事物,往往具有强大的生命力。义乌第二代小商品市场运行不到两年,对进一步扩大规模的呼声日益高涨。1986年9月26日,占地4.4万平方米、摊位数4100个的城中路小商品市场开业了。到1990年底,该市场占地7.7万平方米,摊位增加到10500余个,成为当时全国最大的小商品批发市场。

就这样,义乌小商品市场如同从缝隙中艰难生长出来的小草,迎着改革开放的春风,生根发芽,不断生长进化,逐渐升级,算起来至今已经5轮迭代。

据《经济日报》王晋 刘春沐阳/文

军统头子郑介民怕老婆

在汉口搞特务活动时,郑介民(军统三巨头之一)认识了女子柯淑芬,郑与南京方面秘密联络接头处便是在她家中。柯淑芬为了掩护郑介民,两人对外以男女朋友的名义相处,但之后他们便真的结婚了。婚后,郑介民对老婆千依百顺,两个人先后生了8个子女。

相对于其他特务,郑介民好读书,喜欢把自己装扮成儒将的样子,不太喜欢人家把他看成一个纯粹的大特务。当时蒋介石除了让郑协助戴笠主持军统工作外,还委派他开展一些公开活动,他常以此辩称自己不是搞偷偷摸摸勾当的。戴笠离开重庆后,顺理成章应由郑去主持军统本部,但他不乐意,常推说事忙抽不出时间。军统另一头子毛人凤知他惧内,找到一个窍门,不直接找他,而是打电话到他家里

告诉他老婆,第二天郑一定准时到达,从不误事。

柯淑芬性格十分泼辣,甚至在人前都不给丈夫留面子。沈醉是郑十多年的老部下,在其撰写的《我所知道的郑介民》中回忆说,郑介民喜欢分析天下局势,偶尔也能说中几次,比如盟军开辟第二战场的日期就被他事先估到了。郑介民很得意,经常拿这些事在别人面前吹嘘,但柯淑芬却偏要揭他的底。沈醉回忆说:“他老婆往往从旁插嘴叫别人不要信他乱吹。一次她说:‘抗战开始,他认为香港最安全,把贵重物品和行李寄存在香港可以保险,结果香港很快沦陷,东西全部丢光。’她越说越气,用手推他、捶他,要他把东西还来。他只是苦笑一下,还是继续向人讲下去。”

据《文史博览》潘剑冰/文