

飞天

从鸡毛换糖到批发神话

——与“小”义乌一起通往“大”世界的农行人故事

【从“搭个棚”，到建座城】

距离市政府不远的义乌新马路市场旧址，进门的左侧有一座名为“岁月悠悠”的铜雕作品。雕塑中的卖货郎，头顶着轻便的山地帽，左手摇着拨浪鼓，右手将糖递给一个幼童，而另一个卖货郎正在与一个年轻人交易，这是湖清门市场建设起来之前，敲糖帮们做生意的写照。

湖清门市场是义乌第一个棚架式的小商品市场，自1982年市场开放以来，场地迅速爆满，在3个月内，摊位数增加了一倍，到了第二年，市场的摊位数量达到1050个，每天来到湖清门市场参与购货的人数少则五六千，动辄上万人，仅有4000多平米的湖清门市场根本无法容纳，更别提那些没摊位的生意人，沿着马路自行摆摊，延伸着市场的尾巴。

很多经营户向当时主管湖清门市场的工商所副所长徐至昌反映，建议扩建市场，改善经营环境。徐至昌说，当时他向上级打了15页的建言报告，“至少搭个棚能够遮风挡雨”。

1984年5月6日，义乌县政府批准县工商局《关于要求建造稠城镇小商品室内市场的请示报告》，同意在稠城镇北太祖殿前建造稠城小商品室内市场，占地近20亩，金额预算60万元。当时的义乌财政并不宽裕，而这个资金相当于市场1983年的税收，如果向银行贷款，其中的风险如何承担？

新市场的建设迫在眉睫，为了解决启动资金的问题，工商部门向市场每个摊位预收300元摊位费和管理费，筹得5.6万元，7月6日正式动工，工商部门又从仅有的23万元市场管理费中拿出13万元投入市场建设，这时该局交通工具只有一辆旧三轮摩托车，4名正副局长还挤在一间办公室办公。

但资金还远远不够，经过多方协调，筹措建设资金的重担就落在当时的农行为义乌县支行的肩上，需要贷款25万元！

一面是政府要求，一面是市场期盼，时任农行为义乌县支行信贷科科长张其镇非常着急。当时碰巧农行为浙江省分行组织全省部分骨干代表到江苏无锡等地参观乡镇企业，为期10天，张其镇觉得是个好机会，立即带着报告当面向时任农行为浙江省分行行长秦尧汇报，反复陈述义乌工商局的还款能力。

秦尧曾经担任人民银行义乌支行行长，通晓义乌当地的商情、民情，也觉得义乌市场大有可为。经过再三考虑，秦尧同意贷款25万元，支持新市场建设，后因投资规模增加，又追加贷款10万元，同时义乌县财政拨款支持5万元。

经过7个月的施工，新市场落地，市场中央一栋4层的综合楼，这座通体红墙的综合楼一直保留到现在，楼顶的抬头已经改成“新马路印象文旅市集”，还是复古的字体。

第一批报名入驻的商户就有6000余人，而实际的摊位从最初的1510个，增加到后来的2800个。彼时这样大型的市场，浙江省内仅义乌一处，知名度迅速超过武汉的汉正街和台州的路桥市场。

市场的繁荣同时带动上游工厂的发展，1984年年底，新批准创办的企业2172家，全县乡镇企业年产值1.52亿元。同时，家庭工业户2.23万户，从业人员超过5万人，产值6772万元，同比增长100%。

因为农行为巨贷款，获得了在小商品市场开展金融业务的“特许”，取名农行为小商品市场服务部，共开出个体结算户241户，存款额30.5万元，原本期限3年的35万元贷款，因市场管理费的成倍增加，提前一年还清。

在新马路市场开启的第二年，几乎所有银行都申请入驻开展金融服务，但农行为最先入驻，业务发展一技独秀，直到现在，在结算、存款和贷款数额上，农行为依旧在各大银行中遥遥领先。

1985年，城中路市场即第三代小商品市场筹建时，农行为义乌县支行仅用3天的时间即走完申报和审批流程，放款180万元，占总投资金额的40%。

如今的义乌，作为“世界小商品之都”，拥有世界上最大的小商品批发市场，市场经营面积640余万平方米，市场经营户8.21万户，汇集了41个行业26个大类210万种商品，全年小商品交易额近4900亿元。

有人曾说，杭州是浙江的杭州，宁波是中国的宁波，而义乌是世界的义乌。

很多人认识“世界的义乌”，是从“小商品”开始的。

更多老一辈对义乌的记忆，是敲糖帮永远不会疲倦的拨浪鼓声和“鸡毛换糖”的叫卖声，有人闻鸡声敲门入院，有人在大年三十的冰天雪地里走街串巷，摇着拨浪鼓，挑着担子，哪有生意就往哪走。

探究历史，从廿三里到湖清门再到新马路市场，再到现在的国际商贸城，义乌能发展至今，便是根植在骨头里的“鸡毛换糖”精神。地狭人稠，区位、资源皆不占优，所以不是历史选择了义乌人，而是义乌人创造了历史！

个体经济发展需要现金流，小商品市场的建设发展更加离不开金融的支持。农行为义乌分行作为第一家入驻义乌小商品市场的银行，不仅支持了最早的市场建设，而且共筑城市发展新高地，市场办到哪里，农行的配套和服务就跟到哪里，聚焦实业，助力制造转型升级，小微企业由小到大，与人民群众一起，共享共享红利。



农行为义乌分行大楼



农行为义乌分行工作人员在义乌国际商贸城进行业务宣传

【从扶持个体户，到成就小产业】

几十年前，义乌的穷，是出了名的。在上世纪60年代廿三里一带，几乎家家都有敲糖人，而整个义乌有上万副扁担每天都在做生意，在每一副扁担里，就是一个微缩版的杂货铺：纽扣、针线、梳子……

冯爱情，是义乌小商品市场创业者代表之一。如今已经85岁的她，依旧精神矍铄，讲起自己做生意的事儿，仿佛就在昨天。

1980年，冯爱情迫于生计，卖掉自家的10担谷子，筹得80元，又托人从信用社贷款300元，“偷偷”做起小生意。

“那时候百货公司有很多积压多年的货，可以便宜出”，冯爱情就专找这种地方进货，转手卖给敲糖帮。第一天摆摊，除成本开支净赚6元，当时她做临时工，一天工资才0.9元。到了第三天，一天的净利润已经达到22元。

冯爱情尝到了甜头，开始专职做生意，去各地进货，哪里的好货，什么货好卖，冯爱情门儿清，“去的最多的就是温州，进指甲刀”，去的次数多了，冯爱情甚至学会了晦涩难懂的温州话。当时没有高速公路，从义乌到温州，需要绕过丽水，一路都是盘山公路，弯弯绕绕十多个小时，如果遇上道路堵塞，就要在车上待好几天。

每天上午，冯爱情在集市摆摊之后，下午就会赶到外地进货，夜里再配货赶第二天的早市，“赶火车时根本不敢睡觉”，几个女同志围成一圈，护住各自的身体，就算是最简单的防御。

敲糖帮们不怕路途艰辛，只是苦于手里的流动资金不多。当时的信贷政策并不允许银行向个体工商户贷款。个体户若想做大生意，只能从别处拆借，也就催生了许多民间借贷和中介，很容易引发一系列的社会问题。

渐渐地，冯爱情已经不满足于从小百货收购小商品。1982年，为了去绍兴收购一批出口转内销的电珠，她终于鼓起勇气向稠城信用社贷款1万元，而1981年义乌县农民人均收入为229.93元，1982年也仅在350元上下。

当时的稠城信用社与农行为还是一家人，农行为直接领导管

理信用社。农行经过调查后，认为冯爱情为人正直，有多年经商丰富经验，在市场上名气较大，且在新马路有一间店铺，风险可控。

打破陈规！农行3天时间就为冯爱情办妥了贷款手续，发放了义乌市第一笔大额个体工商户贷款，期限一个月，当时人人都感叹：“真是一个敢借，一个敢给！”

冯爱情抱着万元现金，将10箱电珠运回义乌，当天全部售罄，净挣3300元，还未到期，冯爱情就将贷款还清。

因为冯爱情案例的成功，在新马路市场开业的当年，农行为共发放个体工商户贷款25万元，当时给民间发放借款每笔无非三五千元而已。

有了资金的商户们从上海、温州、武汉、广州等地进货，货品从小百货、服装、尼龙袜和针织内衣无所不包，“温州的五金好，广州的饰品最畅销，一到货就卖光”，商户们的信息流通快得惊人，直到今天也是如此，他们比谁都关心世界上哪里有什么大事发生。

因为市场货物品种多、价格低、服务好，安全又有保障，知名度很快提高，迅速吸引了全国各地的客商来义乌，产品辐射南起海南岛，北至黑龙江畔，甚至跨境进入尼泊尔和缅甸，“世界的义乌”这句话，从那时起也就有了出处。

直到今天，农行也从未忘记过，个体工商户才是义乌市场成功的根，农行的个体工商户和企业户贷款金额比例，大致仍为1:1，“这在其他地方几乎不可能”。

农行也一直遵循着“市场走到哪里，银行就开到哪里”的原则，支持政府推动小产业形成大集群的发展思路。

农行为义乌分行的工作人员告诉记者，2019年5月，农行为对航宾仿真花产业园区发放园区建设项目贷款500万元，随后按项目进度，很快把贷款全部发放到位。

仿真花偏重手工，在义乌做仿真花的大小工厂，预计有上万家，做得比较早的仿真花工厂规模较大，员工上千人，而有的家庭作坊，员工也有几十人。仿真花与义乌其他行业产业相同，各个环节走入专业细分。

在农行为的大力支持，当年12月，航宾仿真花产业园区就正式投入使用，除了相应配套，符合要求的小微企业还能享受相关政策减免，仿真花产业因此得到了加速发展。

从酒店用品、服装、五金等，农行为义乌分行一直“有贷无类”，扶持个体户，成就小产业，进而形成集群效应。

有时候一笔微小的贷款，就能盘活整个生意的现金流，正是小商户的点点星光，汇成了义乌商品这片银河般闪亮的光芒。

【从小义乌出发，走向大世界】

顺势而为，打破常规，一直是义乌人的精神，也是农行人的精神。

从世界各地来到义乌做生意的外国人越来越多，甚至不少外商在酒店常年包房，只为了离这个“世界中心”更近一点。

自1998年7月1日起，为了支持市场外贸业务，农行为义乌分行开办了外汇自营业务，汇款业务发展至美元、港元、日元、欧元、卢布、英镑等主要货币17个币种业务；在贸易结算上，有进口开证、出口收汇和跟单托收业务。200多个国家和地区的14000余名外商常驻义乌，在义乌开设上万个银行账户，每天1400多个集装箱从义乌走向世界，成为全国最大的日用品出口基地和最大的内陆港。

2011年，义乌获批国际贸易综合改革试点，农行为义乌分行以此为契机，加强对小微企业信贷支持，推出了一系列对外结算产品，办理首笔电子银行承兑汇票业务，首开外商直接人民币资本金账户、网银西联收汇、私人银行跨境金融、跨境出口代付等业务，降低市场采购模式下小微企业的供应链融资成本，成了外向型经济发展的助推器。

义乌，在改变中成长，在开放中深化。

2014年，从义乌西站发车的义新欧铁路正式通车，途经哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯、波兰、德国、法国等六个国家，12天后抵达万里之外的西班牙马德里。与国内其他中欧班列最大的不同之处在于，这条铁路的运营商是一家民企——义乌天盟集团。

“义乌市场对专业化国际物流专线有天然的渴望。”天盟集团董事长冯旭斌说，2010年，冯旭斌决定开行一条从义乌出发，直达中亚、欧洲的铁路货运专列。

两年零九个月，冯旭斌“磨”通了各级部门，过了审批。但这时候，资金却又成了难题，因为国内并没有先例，所以贷款艰难，“这个关键时刻，多亏了农行为。”多年之后，冯旭斌感慨道。

农行为义乌分行帮助冯旭斌做了“第一个吃螃蟹的人”。该行为冯旭斌审批的首笔2000万元贷款，解了他的燃眉之急，为起步艰难的义新欧铁路添上第一把力。“这是义乌实体经济转型升级、拓展国际化之路的内在需要，农行为有义务推一把。很幸

运，我们参与并见证了历史。”农行为义乌分行李凤华行长说。

如今，义新欧这条大动脉，辐射34个国家，集聚浙江、广东、上海等8个省市的货源，截至2021年8月19日，中欧班列从义乌平台开行量突破3000列，有人将义新欧铁路比喻为新丝绸之路，而义乌，就是起点。

2020年9月24日，浙江自贸试验区金义片区挂牌成立，义乌走向世界的舞台变得更大，走向世界的步伐变得更快。农行为因势而变，顺势而为，当年12月28日，成立了浙江自贸区义乌支行，以更好推动义乌自贸区建设。

随着自贸区建设不断加快，规模不断扩大，义乌小商品的种子跟着义新欧铁路在沿线国家生根发芽，茁壮成长。

义乌的小，在它的商品利润微薄，哪怕只有零零几分的利润都能做，随即撒向全球。这是义乌商人都知道的诀窍。

义乌的大，就建立在这微末的利润之上。不怕“小”，故能成其大。一群蚂蚁军团式的商人，成就了今天的魔幻义乌。

自1982年时任义乌县委书记谢高华开始，在先后12任书记的带领下，义乌历经5代市场变迁，从“无中生有”到“无所不有”。不仅首创了“兴商建市”的区域经济发展战略，也造就了全球最小商品市场的奇迹。

“我们将继续认真贯彻落实市委、市政府的各项决策部署，以支持地方经济发展为己任，坚持金融回归本源，支持义乌自贸区建设、市场发展、国资壮大和小微企业成长，推进乡村振兴战略，加强信用风险防控，帮扶困难企业渡过难关，推动本外币一体化发展，为义乌打造世界‘小商品之都’贡献农行为力量！”农行为义乌分行行长李凤华说。



上世纪80年代义乌新马路小商品市场

本报通讯员

吴鹤鸣

本报记者

许晖



2014年11月18日，中欧班列(义乌-马德里)首发



现在的义乌国际商贸城