

# 个体经济的黄金时代

## ——中山小商品市场的兴起

/邱霖巧

20世纪80年代，中山有两个引人注目的小商品市场，一个是民族路小商品市场，一个是位于中山一路与富华道交汇处的西郊小商品市场。它们是改革开放初期的弄潮儿，更是个体经济黄金时代的见证者。

### 一、明星闪耀：两个小商品市场

1981年，民族路被划为个体户摊档的集中路段。1984年，该路改为墟市，不作交通道路，称“民族路小商品市场”，以经营进口时装、日用品为主，是石岐个体户摊档较集中的地方。民族路小商品市场的出现，在一定程度上起着繁荣经济、方便市民、解决就业的作用。在它的带动下，一批小商品市场建立起来。

西郊小商品市场是全国较早建立的小商品流通集聚地之一，也是珠三角地区起步最早的小商品市场之一，时至今日仍人头涌动。西郊小商品市场现今位于中山市西区岐沙路，在此之前，经历了数次变迁。该市场始建于1982年，原名石岐小商品市场。两年后划归西区，更名为西区小商品市场。1986年划归郊区，遂改称郊区小商品市场。1989年又重归西区管辖，再次易名，才有了“西郊小商品市场”的称谓（为方便起见，以下统称为西郊小商品市场）。

中山市个体劳协会的刊物《劳协通讯》于1984年12月11日对西郊、民族路小商品市场进行报道，称：

西郊、民族路小商品市场现有摊档共398档，最近随着天气变化，该两小商品市场较为畅销的商品：一是尼龙布片，二是牛仔裤，三是仿绒西装，四是太空褸，五是绒裤、绒褸，六是运动衣等，商品价格随行就市，一般零售价格尼龙布每米6元至7元多，牛仔裤有弹力每条20至22元，无弹力石磨蓝每条15元至16.5元，仿绒西装每套17元，太空褸大号或加大每件16至17元，绒裤每条19至20元。顾客喜欢要货商品：湖南、河北、湖北等喜欢要货是尼龙布。北京、天津等大城市顾客喜欢要货是仿绒西装。广西、

江西等省顾客喜欢太空褙及绒裤。广州、佛山、江门及邻近县城镇顾客需要是绒西装及牛仔裤，百货中，靛皮鞋也非常畅销。五金交电、录音带销量也不少。西郊、民族路小商品市场琳琅满目，花色品种多，很受消费者的欢迎。

从这篇 30 年前的通讯中，可以了解到：第一，西郊、民族路小商品市场中，商品的品种很多，仅就衣服而言，就有牛仔裤、仿绒西装、太空褙等各种式样。第二，小商品市场中，商品价格实行“随行就市”，根据市场的变化灵活调整价格，不再由政府统一定价。第三，小商品市场的顾客来自全国各地。湖南、河北、湖北、广西、江西等省，北京、天津等大城市，广州、佛山、江门及邻近县城镇，不论远近，都有顾客慕名而来。两个小商品市场的繁荣兴旺，由此可见一斑。

## 二、昔日困境：小商品的供不应求

小商品，是指生产分散、品种繁多、消费变化迅速、不易列入国家计划的商品，包括小百货、小五金、一些日常生活用品和部分文化用品等。小商品虽小，但与人们的日常生活密切相关。从鞋子到鞋垫，从眼镜到眼镜布，从钢笔到笔帽，从羊角锤到钢丝锯，从落地灯到灯罩，从衣架到衣夹……小商品囊括形形色色的物品。

然而，这些在今日能不费吹灰之力获得的小商品，在 20 年前却极度匮乏。翻阅 20 世纪 80 年代初的《人民日报》，可以发现不少关于小商品的新闻。其中，《买不着的小商品真不少》一文颇具代表性。在过去，人们连生活必需品都很难买到。当时小商品的生产与供应无法满足人们的消费需要。文章写道：

两年来，本报受到不少这样的信，反映许多小商品买不到。有的农村买不到鞋钉、板柜锁、沼气灯具、捕鼠器和桅灯、手电筒。城乡妇女买不到平底鞋和大号鞋。脚肥、头大的男同志买不到合适的雨靴、鞋、帽。青年妇女买不到饰针、绒花、各种发夹。小学生买不到旋笔刀和每支 4 分钱以下的铅笔。少先队买不到小铜号。年轻的妈妈买不到木制玩具。老太太买不到发网、软绒帽。老大爷买不到毡帽头、汉白玉嘴的长烟袋。做外衣的买不到配套的大小纽扣。织毛线活买不到对路的竹针。洗衣没搓板。切菜没菜板。夏天买

不到蚊帐钩、圈和竹门帘。冬天买不到小火炉。林区缺锅盖，鱼米之乡无网箩。杭州特产护肩、常州特产牙签，都很难买到。很多木制品，如衣架、盆桶也很难买到。有的商品品种规格不全。绣花线原来有七八十种颜色，现只有 20 来种。北京百货大楼经营的儿童玩具，1959 年以前有 1000 多种，1965 年降到 700 多种，现在只有 200 多种了。

尽管自中共十一届三中全会以来，由于贯彻执行国民经济调整的方针，放宽经济政策，小商品的生产和供应有了恢复和发展，但是，部分小商品仍未恢复，或品种规格花色不全，或供不应求，甚至长期短缺。在这样的情况下，《人民日报》持续收到读者来信，反映许多小商品买不到的情况，就在意料之中了。

此外，由于不少人存在“利大大干，利小小干，无利不干”的思想，利润低微的小商品生产往往被人们所忽视。因此，专注于生产大头针、回形针和圆钉等小商品的本职工作的中山石岐五金厂，甚至受到国务院的表扬，成为全国学习的模范。表扬的背后，恰恰说明人们生产小商品的积极性有待提高。既然生产跟不上形势的发展，要使供应跟得上人们的需要，则无异于痴人说梦。

### （一）放开价格促流通

为了改变小商品生产和供应的现状，从 1982 年起，国务院出台一系列措施，包括《国务院批转国家经委、国家计委关于抓好小商品、中小农具生产和供应的意见的通知》（1982 年 2 月 9 日）、《国务院批转国家物价局等部门关于逐步放开小商品价格实行市场调节的报告的通知》（1982 年 9 月 16 日）、《国务院批转国家物价局等部门关于进一步放开小商品价格的报告的通知》（1983 年 9 月 1 日）等，把抓好小商品的生产和供应放到重要的位置上来，切实解决小商品供不应求的问题，满足人们日常生活的需要。到 1984 年 10 月 6 日，国家物价局下发《关于全部放开小商品价格的通知》，标志着除了各级政府必要管理的小商品外，其余小商品的价格全面放开。通过抓生产、抓供应，放开小商品定价限制等手段，不仅“搞活了小商品的生产和流通，增加了花色品种，也提高了经济效益”。

在《国务院拟转国家经委、国家计委关于抓好小商品、中小农具生产和供应的意见的通知》中，有一条措施特别引人注目。文件指出：为满足城乡人民对小商品越来越多、越来越高的需求，需“进一步提高认识，加强领导，放宽经济政

策，调整税收，疏通供销渠道，把小商品搞活，在国家计划指导下，发挥市场调节的作用，发挥集体和个体生产经营的作用。”简言之，即提倡“多渠道，少环节”。

在这种精神的指导下，个体经济在小商品领域有了一席之地。为适应小商品品种繁多、交易零星、单价很低的特点，使国营、集体商业和个体商贩便于经营，国家还出台“小商品的地区差价、城乡差价和批零差价同大商品比较，应放宽一点，灵活一点”的政策，改革小商品的价格机制。

西郊、民族路小商品市场的兴起，与当时国家搞活小商品流通、鼓励个体经济在小商品领域发展的大环境息息相关。

## （二）发展个体经济注活力

中共十一届三中全会后，为缓解就业压力，满足社会需要，促进经济发展，中共中央决定恢复一度中断的个体经济，逐步放宽对个体经济的诸多限制，允许其存在和发展。此后，中央又相继出台多个文件，要求对有利于国计民生的个体经济予以支持。特别是1981年6月通过的《关于建国以来党的若干历史问题的决议》，以“国营经济和集体经济是我国基本的经济形式，一定范围的劳动者个体经济是公有制经济的必要补充”，明文肯定了个体经济在国民经济中的地位和作用。《决议》与此后的多个文件，共同促进个体经济的迅速发展。

面对小商品流通领域的困境，国家鼓励个体经济在该领域发展。1982年10月，全国小商品市场现场会在武汉召开。会议推广汉正街小商品市场经验，认为当前小商品市场需要解决经营范围、参加成员、价格、选址、管理等六个问题。在这些问题中，确定参加小商品市场活动的成员问题与个体经济有密切联系。

会议指出，应当以个体商贩、个体手工业者和街道、社队等集体企业作为小商品市场活动的主要参加成员。这一共识的达成，不仅认可个体经济在小商品市场中的发展，更为个体户入驻小商品领域打下一剂强心针。1982年12月，中山县紧跟时代步伐，按照中共十二大的精神，“正确发挥小商品市场对计划生产和流通的补充作用”，开放小商品市场，对社会广泛需要的数量巨大而品种繁多的三类工业品中的小商品，放宽政策，实行市场调节。

1984年，《中共中央关于经济体制改革的决定》出台，对个体经济作了较为全面的表述，为继续大力发展个体经济定下基调。其中，“特别是在以劳务为主

和适宜分散经营的经济活动中，个体经济应该大力发展”一句，更是为“适宜分散经营”的小商品领域注入更多个体经济的力量。

### 三、应时而动：中山人的选择

1980年代初期，随着生活水平的提高，中山人民在衣食住行方面越来越趋向高标准。“住要住上砖房、楼房，用要跟上潮流”，是改革开放初期人们对生活的美好追求。

新型家用电器受到人们的青睐。电风扇、吊扇、电视机、录音机逐渐从城市走向农村，电饭煲、电冰箱、洗衣机、摩托车也开始进入城镇人口的消费清单。随着购买力的增加，人们对各类商品的需求持续增长。婚庆送礼用的喜帐、蚊帐、被布、棉胎及床上用品，社员新建、维修房屋的建筑材料、小五金、家庭电器、家具，美化家庭的陈设用品等，都是不少人有意向添置的物品。

中山县社会商品购买力比重

单位：万元

	1980年实绩		1981年预计		1982年计划		1981年预计比1980年+、-%	1982年计划比1981年+、-%
	金额	比重	金额	比重	金额	比重		
社会商品购买力	34674	100	43128	100	49588	100	+24.38	+14.98
食	12198	27.99	16552	38.38	18348	37	+35.69	+10.85
穿	2255	3.97	3111	7.21	3471	7	+37.96	+11.57
用	12914	46.97	14941	34.65	17852	36	+15.7	+19.48
农业生产资料	7307	21.07	8524	19.76	9917	20	+16.66	+16.34

数据来源：中山县计划委员会：《中山县一九八二年社会商品购买力预测》，1981年12月5日。（注：原表1980年实绩比重部分计算有误，编者已重新计算。）

从上表可见，中山县社会商品购买力持续上升，主要分布在“食、穿、用、农业生产资料”四个方面。其中，“穿”和“用”两方面与小商品的生产和供应关系密切，且在购买力中占相当大的比重。

然而，尽管群众的收入逐步增多，购买力与商品可供量的差额却在继续扩大。扩大商品流通渠道，增设商业经营网点，方便群众多种多样的生活需要，迫在眉睫。

为解决供需矛盾，中山县坚持财贸为生产生活服务，调整社会商品结构，由过去的独家经营、单一渠道，变为“三多一少”供销、集体、个体的网点大量增加，群众买卖东西、理发、缝衣、修理等都比过去更为方便。至 1982 年末，供求矛盾已“从卖方市场逐步转为买方市场，从数量向质量转化”。

此外，发展个体经济除了能扩大商品流通的渠道，还能帮助解决就业问题。由于就业形势艰巨，国家鼓励和支持待业青年经营那些群众需要而国营和集体经营未能完全满足市场需求的行业，以发挥其拾遗补缺的作用。只要是有城镇正式户口的待业青壮年，都可以申请从事个体经营。退休职工中，如果具有当前社会所需的技术专长或经营经验，能够包教学徒传授技艺的，也可以申请从事个体经营。

1980 年 9 月，中山全县尚有数千名待业人员，此后按人口自然变动每年增加 3000 名青年劳动力。为解决棘手的就业问题，中山县实行战线包干和劳动部门统筹安排的办法，并鼓励发展个体经济和民办集体经济等形式。1981 年，全县共安排 9500 多名城镇待业人员就业。

中山市城镇个体工商业户人员构成

类别	年份	所占比例 (%)
待业青年	1981 年	37.9
退休职工	1981 年	0.6
社会闲散人员	1981 年	47.3
待业青年	1982 年	7.1
退休职工	1982 年	0.1
社会闲散人员	1982 年	7.4
待业青年	1983 年	11.9
退休职工	1983 年	0.2

社会闲散人员	1983 年	12.9
待业青年	1984 年	13.5
退休职工	1984 年	0.4
社会闲散人员	1984 年	14.6

数据来源：中山市个体劳协会：《劳协通讯》，1984 年 12 月 5 日。

以较为重视发展个体户的石岐镇为例。20 世纪 80 年代初期，该镇党委为解决待业人员的就业问题，专门指定一名副书记兼管这项工作，并从工商、区劳动管理站等有关部门抽调人员，深入基层摸底，对有经营能力、有技术特长而家庭经济有困难的无业居民进行动员，让他们出来从事个体经营；对筹备经营资金有困难的，动员经营者集资或由银行给予贷款；对获得经营场地有困难的，镇政府和工商部门研究给予解决，临时划出民族路、凤鸣路两条路为临时摆卖点，需要设固定铺位经营的，经交通部门同意，指定地点，搭简易上盖开张经营。此外，石岐镇还召开个体户发证大会，以消除个体户的顾虑，鼓励他们安心经营。石岐镇的措施显示出该镇发展个体经济、解决就业问题的决心。

在党和政府的支持下，不少待业人员成为中山个体经济发展中不可或缺的力量，也成为小商品领域中的生力军。

随着时代的发展，个体户的社会地位经历由低到高的变化，经营收入也更有保障。社会上稍有技术特长或经营能力的待业人员，都主动申请从事个体经营。截至 1982 年 3 月，中山已领证的个体工商业户达 1539 户，从业者达 1979 人，比 1980 年的 1008 户、1300 人增加 52%，比 1979 年的 492 户、692 人增加 186%。经过数年的发展，1984 年个体工商业户户数早已破万，达到 16265 户之多，从业人员达 26058 人。尽管当时对个体户的管理仍有待加强，但中山的个体经济还是红红火火地发展起来。

为进一步繁荣市场，使个体经济更有序地发展，中山加快市场建设步伐。在市场兴建以前，集市贸易多为露天进行，不仅从业者得忍耐日晒雨淋，而且沿街摆卖还易造成交通拥堵。有鉴于此，1979—1983 年，中山县工商局投资 335 万元，以钢架铁棚式建筑为主，修建、扩建和新建一批集贸市场，使集市贸易转为室内贸易为主。1984 年，全市集市已发展到 65 个，并设有 16 个农副产品、小

商品专业性市场，先后建成固定性盖顶的市场面积 5.6 万平方米，为个体户和农村专业户出售产品提供便利的场所。经过此次大抓市场建设，市场的布局“由过去单一的农副产品市场，发展成为包括有小工业品、农副产品、饮食服务等综合性多功能的新型市场”。

民族路小商品市场和西郊小商品市场就是在中山个体经济大发展、政府大抓市场建设这一时期建立起来的。政府对西郊小商品市场恰到好处的选址，也是它走向繁荣的重要原因。西郊小商品市场位于广珠国道旁，当时还没有过境线，广州到石岐、珠海必经西郊及人民大桥。市场附近还有码头和汽车客运站。在 1984 年之前，沙口大桥、细滘大桥、三洪奇大桥等尚未建成通车，从广州到中山要经过几次车船渡，大多数旅客都选择乘坐红星客轮到石岐。许多外地客商来到中山，一出码头、车站，走几百米就到西郊小商品市场。凭借便利的交通，西郊小商品市场吸引了不少客商。

还有一个特别的因素，就是西郊小商品市场拥有特殊的货源。据从事小商品交易行业的资深人士分析，20 世纪 80 年代初期，西郊小商品市场得以迅速起步与大量水货从港澳地区涌入密切相关。这是该时期的特殊社会经济现象。这些水货当时也俗称“来路货”，都是外国或港澳地区生产的商品，款式新颖，对于经历改革开放不久、才刚刚接触到外面世界的国人来说很有吸引力。中山邻近澳门，中山籍澳门人在当地人口中占了相当大的比例，特别是 20 世纪 70 年代后期，一大批中山人到了澳门定居谋生。但当地制造业和服务业的承载力有限，于是，便造就了一支“走水客”大军。他们把大量的牛仔裤、太空褸（羽绒服）等服饰，以及“必备笔”、电子手表、伸缩雨伞、计算器、香烟、打火机等小件物品以蚂蚁搬家的方式分批分次带过关闸，然后再运到中山等地，进而销向全国。这些特殊的货品马上吸引了来自全国各地的客商。

随着西郊小商品市场的兴起，小商品贸易迅速发展，初步形成一定的行业规模及效应。1985—1989 年间，中山市的小商品贸易处于全国的领先地位。对于西郊小商品市场，中山市政协原主席苏松勤给予高度评价：“中山改革开放 30 年，升格地级市 20 年，做过很多轰动全国、全世界的事。譬如我们搞的西郊小商品市场，是全国公认的最早起步、发展最快的小商品市场之一，当时人潮汹涌，影响珠三角，辐射全国。因为我们政府能够思想解放，才能办起来。”

#### 四、商海浮沉：个体户的奋斗历程

2011年2月，中山市政协十届五次会议组织288名各级政协委员及相关工作人员，体验广珠城轨服务和珠三角同城化新进展。在体验过程中，市政协委员甘耀仁提起本地商业曾经的辉煌，为目前商业缺乏亮点感到遗憾。他说：“20世纪80年代末至90年代初，西郊小商品市场多旺啊，东莞虎门也比不上中山。”只言片语，尽显小商品市场昔日的繁华。

当时，繁华的背后是个体户的奋斗与坚持。李春妹便是那个年代在西郊小商品市场商海中奋战的众多个体户中的一员。

李春妹是大涌镇永业制衣厂的创始人。在她创业成功之前，日子过得颇为艰难，一家5口仅靠她和丈夫种田的微薄收入维持生活。每逢孩子开学，学费便成了困扰李春妹家庭的难题。

李春妹是特别独立的人，她不愿意坐等家里人来养活，于是决定创业，撑起这个家。《中山日报》报道了李春妹创业的细节。

1984年，李春妹将目光瞄准了当时不太热门的制衣纺织行业，发挥自己懂裁缝的优势，在家中购买了两台衣车做起来料加工。当时懂技术的人不多，李春妹懂裁缝便成了一大优势。于是她一边收学徒传授裁缝技术，一边为人缝制服装成品。由于客人反映良好，李春妹便开始尝试将制成品拿到西郊小商品市场零售。西郊的不少人看李春妹一个女人推着自行车在推销，都带着怀疑的眼光打量她，拒绝拿她的货，还说：“你一个女人，能拿出什么像样的货来？”李春妹毫不气馁，挨家挨家地走，耐心地说：“你们先拿货试着卖一下，后收钱，如果销路好，就继续拿货。”挨了多少白眼，磨了多少嘴皮，就这样，销路慢慢地打开了。于是李春妹白天交货，中午晚上缝制服装，整个人就像上了发条似地团团转。

当时的条件远远没有现在好，运货用的是自行车，一个女人拉着货往返于大涌与西郊之间，风里来雨里去。到要买布的时候，因为老公还要在家照顾几个子女和种田，所以到广州、佛山都是自己一个人去，一个人提货搬货，有的人都笑李春妹说她都不像个女人。后来随着西郊小商品市场的发展壮大，李春妹的批发生意也越做越大，扩大了经营的场地，生意也逐步走上了

正轨。

苦尽甘来，今天，李春妹拥有自己的厂房和公司，生意做得红红火火，再也不必骑自行车送货了。创业时的艰辛，如今更像是一笔财富，使她珍惜今日来之不易的幸福。在西郊小商品市场，李春妹的故事每天都在上演。这块风水宝地，成为他们走向发家致富之路的一块跳板。同样的故事，也在民族路小商品市场上演。

民族路小商品市场可以算得上是中山个体商业的发源地。现任中山市个私协会中小企业零售行业工作委员会会长的梁石钦，和太太在民族路闯荡时，民族路小商品市场的建设还在规划中。那时，他们开了民族路上第一间发型屋——“莉莉发型屋”。虽然发型屋只有 13 平方米，但开业不久便有盈利。

1982 年 10 月，梁石钦仍在经营发型屋，工商局的李姓干部前来拜访，兴奋地告诉他民族路要开办小商品市场的消息。那时梁石钦对小商品市场还没有清晰的概念。次年 3 月，在梁石钦的发型屋对面的马路上，工商部门搭起一间间小铁棚。不久，小商品市场开业了。民族路忽然变得十分热闹，卖港澳服饰的、卖牛仔裤的、卖小百货的，都在小商品市场中红红火火地做起生意。用梁石钦的话来说，“一时间，平日不用 10 分钟就可走完的民族路，变得人山人海，半小时也走不完”。

看着小商品市场每天如此大的客流量，梁石钦按捺不住了。他在自家发型屋前放张钢折床，摆起小摊，学别人卖些日用品和服装。小摊由梁父看守，主业仍是发型屋。然而，令梁石钦大吃一惊的是，一个月下来，小摊的盈利竟然比发型屋还多。此时，梁石钦做了两个决定，一是让太太将发型屋结业，二是自己辞职，夫妻双双转营服装，加入前往拱北（珠海通往澳门的海关口岸）跑服装的潮流中。当时民族路的小商户都循相似的贸易链条：澳门—拱北—中山—内地，梁石钦也是如此。澳门的水客一次穿三四条牛仔裤、四五件恤衫过关，一天过关好几次。梁石钦就从拱北的商贩手上进货，转手卖给大批从京沪等地来的客户。一时间，当真是“货如轮转，生意滔滔”。

如今，经历过风雨的梁石钦早已见到彩虹。梁石钦的“宝鸿行”在中山有 6 家分店，专营中年女装，颇受中年妇女的青睐。李春妹也好，梁石钦也罢，这些

勤劳又富有创新意识的个体户，均在西郊小商品市场和民族路小商品市场找到适合自己的赚钱方式，也找到了展现自己的平台。

## **五、时过境迁：昔日明星光彩不再**

中山小商品市场的兴起离不开国家政策的支持和地方政府的扶持，也离不开敢想敢干的个体户的实践。国家放开小商品定价权限、承认个体经济地位的措施，成为中山小商品市场发展的契机；地方政府为繁荣市场，解决就业问题，方便群众生活，搞好基础设施建设，抓好日常消费品的生产，筑巢引凤，这成为小商品市场兴起的催化剂；思想解放的个人，敢于在改革开放初期涉足个体经济领域，做第一个吃螃蟹的人，他们的果敢也成就了小商品市场的繁荣。

时至今日，当年闪耀的两颗明星，或已功成身退，或已物是人非。然而，它们所代表的那个时代，却依然为人所津津乐道。

民族路原非中山市的交通干道，然而，随着小商品市场的开设，客流量增加，原来的小铁棚不仅成为消防隐患，还影响附近居民的生活。为有效解决相关问题，政府决定对民族路小商品市场升级换代，分流整治铁棚商户，开发西郊等一批新的小商品市场。1987年下半年，民族路小商品市场功成身退，挥别过去的热闹与辉煌。

作为民族路小商品市场的后继者，西郊小商品市场在商海中有过辉煌的战绩。但在数次搬迁和后起的东莞虎门服装批发的冲击下，规模和影响力逐渐减小。不过，西区先后建立的龙瑞小商品市场、水牛城服装批发市场、中南服饰广场等批发市场，无疑都受益于西郊小商品市场所奠定的基础。