

奋斗百年路 启航新征程
学党史 悟思想 办实事 开新局

百姓心中的丰碑 ——义乌“老书记”谢高华



2018年12月18日,谢高华被授予“改革先锋”称号。



2018年10月20日,谢高华手擂拨浪鼓,参加义乌小商品市场旧址公园揭牌。

● 人心齐,泰山移。做好一个地方的父母官,只有一个标准,那就是全心全意为人民服务,最大的工作目标就是让农民致富。

当时义乌的主城区仅2.8平方公里,“穷”,是义乌给谢高华的第一印象。“七山二水一分田,粮食高产贫穷县”“一条马路七盏灯,一个喇叭响全城”就是当年义乌的真实写照。
初来乍到,谢高华一心扑在工作上,在办公室很难见到他,每次下乡回来都很晚,经常吃不上热菜饭。这对于大部分胃被切除的谢高华来说,是个很大的问题,他却泰然处之。在晚上,他工作起来往往要超过12点,甚至通宵达旦。有时晚上开会研究工作,对问题不讨论出个所以然来就不休会。
作为一个地方父母官,谢高华最大的工作目标就是让农民致富,但就义乌而言,人多地少,土地贫瘠,资源优势不突出,发展经济的抓手在哪里?
改革开放初期,商品经济在中国一些地方逐步解冻。自古就有“鸡毛换糖”传统的义乌人,对改变贫穷落后面貌的愿望更是格外强烈。因此,早在20世纪六七十年代的廿三里,传统的“敲糖换鸡毛”就已经演变成了“小百货换鸡毛”,或进行小百货买卖,“地下小百货市场”日趋红火。人们提着篮子,背着布包,在这里交易所需之物。1974年春节前后,稠城镇县前街也兴起了这种“地摊经济”,这也是义乌小商品市场的最早起源。何海美、冯爱情等老一辈义乌企业家都曾在此摆摊。
在改革开放初期,长途贩卖“养农经商”摆地摊做小生意仍被视为“投机倒把”“走资本主义道路”。

对于这支“鸡毛换糖”的大军,谢高华早在衢州工作时就耳闻。到了义乌后,就不时有人向谢高华反映这支队伍的现状,多是负面的信息。有人竭力要求取缔,说“堵住资本主义的路,就近不开社会主义的步”。
1982年5月下旬的一天,刚理完发的谢高华从南门外小弄堂的店里走出,一位妇女突然拦住了他:“我是经商的,做点小买卖养家糊口,可政府的人为啥赶着我们天天无处落脚,或是拿高得吓人的收费来逼我们干不下去呢?”这个妇女叫冯爱情,是5个孩子的妈妈。后来,谢高华就把冯爱情请到了办公室,进行了一两个小时长谈。
与冯爱情的对话,引起了谢高华的深思:“我们党干革命,搞建设,抓改革,不就是为了让人过上幸福生活,努力为群众解决生产生活中的困难?人过了头,就自然要想办法救命啊!到底应不应该开放集贸市场?既然义乌人有着善经商的传统,开放市场能够解决相当一部分人的生活出路,百姓能从中改善生活,又能解决人多地少的矛盾,为什么我们不正好因势利导,网开一面呢?”
真正要让商品经济火起来,关键是松绑。在义乌搞小商品市场,让农民进城做些小买卖,再由政府管理起来,这个就是尝试。“方向和路子没有错的,是符合中央文件精神!”谢高华认为,至于那些不正当的东西,可以慢慢扭,慢慢引导。
就这样想着,在谢高华的心里,对实现义乌农民脱贫致富的梦想似乎有了突破口。

● 没有调查就没有发言权。义乌的小商品经营活动不是一大包袱,而是一大优势。我是县委一把手,出了问题我负责,如果开办小商品市场让我丢了“乌纱帽”,那也值得。

讨论小商品市场究竟要不要由政府来开办的县委常委专题会议,是在1982年6月23日下午举行的。此时,谢高华来义乌上任才一个多月。
这个月来,谢高华不但自己带头把“鸡毛换糖”的经商传统做了深入的了解,而且还发动县机关的一批干部,到下面进行全面调查,听取各方面的意见,看到底是该刹还是该放。谢高华本人亲自到了稠城、廿三里、苏溪、佛堂、义亭等许多村镇实地走访,获得很多第一手材料。
通过调查摸底,大家汇总的结果是:55%的人认为开放经贸市场没问题,觉得义乌的“鸡毛换糖”是一个很好的经济苗头,应当大力提倡;40%的人认为问题不大,可以试着办;只有5%的人反对。有了这样的调查摸底,让谢高华心里有了底。
专题会专门听取了县财贸办关于当年1至5月份财贸工作情况汇报。汇报中提出了市场问题存在“三多”,即经营工业品的单位多,农民经商多,小百货摊位多。大部分摊位没执照不说,有些人竟然还搞批发,直接与国营批发企业抢生意……
随后,一场激烈的争论爆发了。“应不应该开放贸易市场”“不允许农民进城经商”等议题摆到县委常委班子面前。
谢高华没有过多牵扯到理论、政策等敏感问题,针对一时难以达成的共识,他旗帜鲜明地表明了自己的看法:“义乌做生意比衢州要强,我很感兴趣。从我们义乌实际出发,商业、农业都可以搞,而商业就是个很好的优势,我们要发挥我们的优势。至于市场管理问题,投机倒把的当然要抓,搞市场哪里可以没规矩,但不能把已经搞活的经济再搞死。说得再干脆一点,小商品买卖不是义乌的包袱,而是一大优势,义乌财货,大有前途。”



邵明 摄

● 改革是动力,也需要有一种勇气。县委、县政府不能当“收发员”“广播员”,要从本地实际出发去研究问题、解决问题。只要有利于发展生产力、有利于人民,就要有敢于冲破阻力的信心和勇气。

率先实行开放后,义乌小商品市场进入了快速发展期,但社会上对义乌县委的做法仍有不同声音。
“谢高华不关心国营和合作集体经济,只关心个体经济。”正当农民们欢天喜地,甩开膀子大干时,那些国营和集体企业的干部职工却大呼其苦,说谢高华这一放,把整个义乌搞乱了。因为个体私营经济的发展对国营企业影响最大,尤其是城内几家国营商业单位的,甚至上门堵住县委大门,要求谢高华撤回“一号《通告》”。一时间,县里收到的告状信就多达两麻袋。
“相互竞争,百姓受益,有何不好?有本事就生存,没本事就关门!”针对这些国营单位的埋怨,谢高华力排众议,毅然支持“饭馆门前摆粥摊”,“看准了,就下决心,不能举棋不定。这样干也可能有错误,但错了不要紧,改过来就是了。改革哪会不出一二点问题?如果我们从党的利益出发,从实际出发,就不怕丢‘乌纱帽’。”
老百姓为什么喜欢向小摊小贩购买商品,除了国营、集体商店商品少、网点少,还存在服务态度差等问题。“如果堂堂国有、集体单位不解决自己的问题,被小商小贩冲垮,那也是活该!”谢高华说。
义乌小商品市场的开张,百姓增收,政府增收。但是,在既缺资源要素支撑,又没有政策资金扶持的情况下,怎样“放水养鱼”,壮大市场?谢高华决定从经营者意见最大的税收上改起。
在小商品市场兴起之初,实行的是对工商业改造时的八级累进税,也就是经营得越好,税就越高。但市场里几千个摊位大多是

小本经营,且价格随行就市,上午卖五块,下午能卖一块,很难算计税。于是税收干部整天像抓贼一样打击逃税,商贩们怨声载道,经常找谢高华反映,生意没法做。
“想增加点税收,却打压了群众的经商积极性。”谢高华在深入调研总结后,决定进行大胆改革,支持税务部门试行“定额计征”办法,即对每个摊位固定的计税额,目标额度之外的营业收入不再计税。该办法简单易行,不但提高了经营户的积极性,还增加了国家的税收。1984年义乌税收比两年前提高了整整3倍。
当时有新华社记者将这一做法以内参形式上报,引起了国家财政部的关注,认为义乌违反了税法,并将意见反馈到了浙江省委,引发了一场“税收风波”。省财政厅调查小组到义乌进行实地调查后,给出了义乌推出的税收办法是可行的,但还要在实践中不断加以完善的结论。
对这个评价,谢高华十分高兴,认为这已是对义乌小商品市场新税收办法很大的理解和支持了。等调查小组的人一走,他即告诉下属“该怎么干还是怎么干”。在他看来,中央没有叫停的,法律没有禁止的,都可以去做。事实上,这个当年认为违法的税制,却一直沿用到了今天。
壮大市场过程中的艰难并不止税收一例,在推进市场开放的过程中,谢高华已经明显感受到国有商业单位的阻力。
“改革是很难的,我们要知难而进;改革会遇到很大阻力,我们要冲破阻力,冲破一切束缚商品生产的条条框框。”在一次干部大会上,谢高华更是高声疾呼:“我们要大胆改革,不要怕冒风险。有多少道理,我讲不清楚,但有一条,农民的积极性不高,生产不发展就是错误的;农民的积极性高了,生产上去了就是正确的。”

● 农村要致富,就必须搞活经济,要搞活经济,就必须解放思想。‘兴商建县’,这条路要坚持走下去。

义乌小商品市场的开放、发展,一次又一次地冲击了计划经济体制和旧的思想观念。
从1983年起,谢高华在不同场合的会议上多次提出“以商兴县”“贸易兴县”的区域经济发展设想,并付诸行动。
1984年2月,谢高华在全省农村工作会议上发言时提出:“发展商品生产是使农村富裕起来的必由之路,而要发展商品生产,就必须搞活经济。”
由于群众经商热情高涨,当时获准开放的湖清门市场迅速爆满,3个月内摊位数增加近一倍。到了第二年年底,市场摊位达到1050个,每市日参加购销人数少则五六千,多至近万人,4000多平方米的湖清门市场已经无法容纳,许多经营者自带门板搭起了塑料棚架,要求市场扩建的呼声一浪高过一浪。
1984年5月6日,义乌县人民政府发文,同意在稠城北太祖殿建造稠城小商品市场。
1984年10月5日,在全县区、镇、乡党委书记会议上,谢高华正式提出了“兴商建县”的区域发展战略。这一发展战略,也得到了地委、省委的重视和肯定。在1985年2月召开的全省农村工作会议上,新任义乌县委书记以《兴商建县 振兴义乌》为题作了典型发言。从此,“兴商建县”(后改为“兴商建市”)作为义乌的发展战略就这样被正式确定了下来。“兴商建县”口号提出后,义乌人民非常兴奋,县委为义乌今后发展指明了方向,生意可做了,不要怕了,这是给义乌人民一个定心丸。
1984年12月6日,位于义乌太祖殿的第二代市场举行开业仪式,更名为义乌小商品市场。市场一开张,全国各地客商蜂拥而至,40排整齐的绿色和白色玻璃钢棚架,下设有1886个摊位,每天吸引着近万名购销人员进场交易,其中六成以上为外地人,商品辐射南至海南,北至黑龙江,甚至跨越边境进入了尼泊尔和缅甸。
然而,就在市场开业前几天,谢高华已调离义乌赴金华就任新职。1984年11月28日,谢高华主持召开了他在义乌的最后一次常委会。他说:“实事求是是一根红线,我们要敢于实事求是,要花点功夫去调查,解放我们干部的思想,克服一个‘等’字,一个‘难’字,要从人民利益出发,大胆开拓,敢于创新。”
谢高华离开了义乌迈上了新的征程。义乌的市场发展之路也从此踏上了快车道。到1985年底,第二代市场摊位总数达到了2847个,税收分别为前三年的8.1倍、3.4倍、2.0倍……市场的再度扩建,已呼之欲出。
1986年9月,位于城中路的第三代义乌小商品市场建成开业。市场采用火车站月台式钢筋混凝土棚架,内设4096个固定摊位和1000余个临时摊位,商品也扩大到服装、围巾、鞋类等。这年10月25日,《人民日报》在头版以“开发民间市场带动农村各业义乌‘兴商建县’变富步快”为题,盛赞义乌“从1982年小商品市场在街头出现到现在,市场由小到大,三易其地……成为全国少有的小商品市场”“1982年,这个县根据商品经济的发展要求,实事求是地提出了四个允许……1984年县里更明确地提出‘兴商建县’的口号,促进民间市场的发展”。
随着城中路小商品市场在全国的知名度越来越高,各地客商如潮水般涌来。1992年2月13日,义乌第四代市场(夏湾市场)试营业。1994年,义乌小商品市场成交额突破100亿元。1995年11月,宾王市场建成开业。再到第五代市场的国际商贸城、国际生产资料市场、中国进口商品城,如今义乌的大市场发展方兴未艾,通达四海。雄心勃勃的“世界超市”正在国内国际双循环的轨道上蓬勃发展的。
围绕“兴商建县(市)”的发展战略,义乌历届县委、政府从未改变,坚持一张图绘到底,一任接着一任干,义乌小商品市场成了全球最大超市,义乌发展成为改革开放以来浙江县域经济发展的一个典型。从“鸡毛换糖”到“世界超市”,义乌,这座建在市场上的城市,完成了美丽的蜕变。



谢高华在义乌小商品市场旧址揭幕仪式上。(资料图)

全媒体记者 龚献明 文/图