



温州民营经济发展30年

理论探索卷

下

Wenzhou Minying Jingji Fazhan 30 Nian
LiLun Tansuo Juan

浙江人民出版社

温州民营经济发展30年

Wenzhou Mingying Jingji Fazhan 30 Nian Lilun Tansuo Juan

发展综述卷

文献资料卷

新闻报道卷

理论探索卷(上、下)

回忆纪实卷

ISBN 978-7-213-03902-7



9 787213 039027 >

总定价: 300.00元(共五卷)



温州民营经济发展30年

理论探索卷 下

Wenzhou Minying Jingji Fazhan 30 Nian
LiLun Tansuo Juan

《温州民营经济发展30年》编写组 编

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

温州民营经济发展 30 年. 理论探索卷 /《温州民营经济发展 30 年》编写组编. — 杭州:浙江人民出版社, 2008.11

ISBN 978-7-213-03902-7

I. 温… II. 温… III. 私营经济-经济发展-理论研究-温州市 IV. F127.553

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 172003 号

- 1 温州市区个体工商户情况调查 温州市革委会办公室等
(《浙江学刊》1980年第1期)
- 6 农村商品生产发展的新动向——浙江省温州农村
几个专业商品产销基地的情况调查 王小强 白南生
(1983年12月8日《人民日报》)
- 14 农民经商是历史的一大进步——温州市农民购销员
情况的调查 李仁续 黄加劲
(《中国农村观察》1984年第5期)
- 22 浙江省温州市乐清县乡镇七千个万元户情况调查 马 洪
(《农村工作通讯》1985年第9期)
- 27 乡镇工业经营格局探索——“温州模式”的要义与实践 李仁续
(《农业经济问题》1986年第4期)
- 34 温州农村商品经济的新发展 何荣飞
(1986年4月5日香港《文汇报》)
- 38 对温州经济发展的探索 卢声亮
(1986年5月28日《人民日报》)
- 43 温州行 费孝通
(《瞭望》新闻周刊 1986年第20—22期)

- 647 市场化——地方模式的演进道路 冯兴元
(《中国农村观察》2001 年第 1 期)
- 661 群聚现象和温州经济的竞争力 康荣平 袁 进
(《温州论坛》2001 年第 1 期)
- 666 试论温州海外华侨与温州经济发展的关系 章志诚
(《温州社会科学》2001 年第 1 期)
- 683 温州民间企业成长的路径分析 罗卫东
(《体制改革》2001 年第 6 期)
- 693 “温州模式”的继承与提高 董辅初
(2002 年 1 月 8 日《中国经济时报》)
- 701 企业家与企业的成长:理论和温州的经验 任 晓
(《中共中央党校学报》2002 年 8 月第 6 卷第 3 期)
- 709 萧江塑编:一个产业群落的演进 朱康对 张静鑫
(《浙江经济》2001 年第 10 期)
- 713 温州模式:作为区域工业化范式的一种理解 赵 伟
(《社会科学战线》2002 年第 1 期)
- 724 谈温州模式 马津龙 谢 健 潘振宁
(2002 年 5 月 13 日《温州商报》)
- 729 《温州坐标》序 郑必坚
(钱兴中《温州坐标》卷首,中共中央党校出版社 2002 年版)
- 732 论信用温州建设 吴敬一
(《温州社会科学》2002 年第 3 期)

- 745 温州人的契约观 李求秩
(《温州社会科学》2002 年第 3 期)
- 753 中国民营之都 黄文夫
(《温州社会科学》2002 年第 11 期)
- 769 在外温州人经济活动情况调查报告 ... 《在外温州经济调研》课题组
(《温州社会科学》2002 年第 11 期)
- 786 传统产业集群创新系统的结构和运行模式——以温州
低压电器业集群为例 魏 江 申 军
(《科学学与科学技术管理》2003 年第 1 期)
- 792 试论创新之城的建设 洪振宁
(2003 年 5 月 3 日《温州日报》)
- 795 温州模式的社会生产体系新解 余 晖
(《温州论坛》2003 年第 3 期)
- 812 温州民间商会:一个制度分析学的视角 陈剩勇 马 斌
(《浙江大学学报》2003 年第 3 期)
- 824 温州市利率改革的回顾与评价 黄筱伟 陈明衡
(《上海金融》2003 年第 7 期)
- 830 温州的贡献——为首届世界温州人大会而作 张仁寿
(《温州论坛》2003 年第 5 期)
- 834 区域品牌建设探讨——温州案例研究 夏曾玉 谢 健
(《中国工业经济》2003 年第 10 期)

- 221 温州私人企业家承租国营工业小企业的尝试 ... 马津龙 诸葛立淮
(《温州社科联》1987 年试刊号)
- 226 苍南县股份合作经济的发展及其存在问题和对策 周方权
(《温州论坛》1987 年第 6 期)
- 232 继续鼓励个体经济和私营经济的发展 高忠勋
(1988 年 1 月 17 日《温州日报》)
- 236 对瓯海县农村股份合作经济的探索 刘周晰
(《温州探索》1988 年第 1 期)
- 243 关于私人企业的法学思考 童平宇
(《温州探索》1988 年第 2 期)
- 249 从温州实践谈农村信用社的改革思路——兼论金乡信用社
改革的特色与意义 陈国兴
(《湖南信用合作》1988 年第 2 期)
- 255 温州企业产权转让的调查与思考 马津龙 黄德康
(《温州论坛》1988 年第 3 期)
- 260 股份经济理论与温州实践 马津龙
(《温州论坛》1988 年第 4 期)
- 267 谈谈温州的私人经济 董朝才
(《温州论坛》1988 年第 5 期,《经济社会体制比较》1989 年第 3 期)
- 272 企业股份化:温州经济发展的新态势 董朝才
(1988 年 9 月 4 日《温州日报》)

- 281 现状·问题·趋势——浙江省温州、台州地区私营经济考察
 上海社会科学院《社会主义初级阶段私营经济研究》课题组
 (《上海经济研究》1988年第5期)
- 297 温州发展战略要把提高私营经济作为重要内容 晓 亮
 (《温州探索》1989年第1期)
- 301 温州所有制改革及其对全国改革的意义 李 肃
 (《温州探索》1989年第2期)
- 305 明晰化产权 自主化经济——温州经济发展的动因探讨 ... 郑达炯
 (《温州探索》1989年第2期)
- 308 大变革时期的温州精神文明 董希华
 (《理论学习参考》1989年4月)
- 325 发展生产力不能动摇——学习江泽民同志国庆讲话
 的一点体会 王运正等
 (1989年10月23日《温州日报》)
- 330 温州的股份合作企业 宋文光 诸葛立淮
 (《温州论坛》1989年第6期)
- 335 股份合作经济属性的探析 李士辉
 (《温州论坛》1989年第6期)
- 339 温州市利率改革的实践与探索
 温州市金融学会利率改革研究课题组
 (《温州探索》1990年第1期)
- 350 对温州农村股份合作企业集团总厂的探讨 李士辉
 (《温州探索》1990年第4期)

- 355 关于合伙制与股份合作制区别与发展问题探讨
..... 周方权 薛振安 黄正瑞
(《温州论坛》1991 年第 2 期)
- 358 温州农村股份合作企业的发展背景和形成机制 马津龙
(《温州论坛》1991 年第 4 期)
- 365 温州市农村专业市场发展变化的调查与思考
..... 中共温州市委办公室调查组
(《温州论坛》1991 年第 5 期)
- 371 由温州谈到“一制多式”——读《一瞥钟情过温州》后 于光远
(1992 年 1 月 28 日香港《大公报》)
- 374 市场体系与股份合作企业的经营机制 ... 马津龙 陈祖豪 吴崇源 陈松青
(《温州论坛》1992 年第 5 期)
- 385 论温州的单车承包及其发展 方卯生
(《公路运输管理》1992 年第 9 期)
- 390 温州模式与中国现代化 [美] 艾伦·刘
(《编译参考》1993 年第 3 期)
- 395 按照市场经济要求 建立新型企业组织——对温州发展
股份合作制问题的再认识 李仁续
(《温州探索》1993 年第 2 期)
- 403 温州市场经济与犯罪问题漫议 童平宇
(《温州探索》1993 年第 2 期)
- 412 温州市场经济与犯罪问题再议 童平宇
(《温州探索》1993 年第 5 期)

筑码头 闯天下 ——三访温州

费孝通

去年春天,我在全国人代会期间见到温州的朋友。他们还记得我,说是应当感谢我初访温州后写的《小商品 大市场》为他们说了话,重访温州后写的《家底实 创新业》为他们鼓了劲,并邀请我再去访问。一席交谈,勾起了我三访温州的愿望。

春天里的愿望,秋天里结了果。10 月里,我得到了第三次访问温州的机会。到达温州的当天,正巧赶上温州市第十一届运动会开幕。那座被很多彩旗装点着的现代化的体育场只是在车窗外一闪而过,但这种掠影式的一瞥也还是可以让人领略到它的规模和气派。我还记得,重访温州时,听这里的朋友讲“二次创业”,就讲到过温州人要自己动手建设大型体育设施。如今,体育场已经落成使用,温州人已经在这里龙腾虎跃地显身手了。在以后几天的访问中,我又一一目睹了温州的机场路、大桥、码头、铁路,一边看,一边在想体育场里的场面所象征的敢闯敢拼、勇于争先的温州精神。有了这样的精神,才有眼前这番大变化。如果把现在这样的硬件设施看成是下一步大发展的基础,需要加进去一个什么软件呢?我脑海里冒出了六个字:筑码头、闯天下。

温州企业的两个趋势三大变革

回想一下,觉得很有意思。我 1986 年第一次访问温州的时候,进的是家庭作坊式的企业,看的是小纽扣的市场。1994 年重访温州,进的是股份制的、装备着现代化设备的企业,看的是装着自动扶梯的瑞安商城和红红火火的东方灯具市场。这次来,进的是几家大的企业集团,看的是大规模的建材市场和家具市场。一步一个台阶,我感到自己真的像是走过了一段温州企业发展的真实历史。

从企业的组织形式看,在改革开放初期,大约是 80 年代前半期,个体企业是温州经济发展的一个基础,提供了早期推动力,可以看做温州经济发展的第一个台阶。从 80 年代中期开始,以个体企业转向股份合作企业为标志,温州经济从第一个台阶跨上了第二个台阶。这次三访温州,我看到企业组织形式又有提高,正在逐步形成现代企业制度。这个变化有把温州经济推上第三个台阶的力量。

在这次和企业的接触中,我用了比较多的时间和正泰、德力西、人本、庄吉等企业集团的老总们交谈。他们大都在 40 岁左右,都很有作为,很有想法,有的还经历过不小的磨难。他们的思想和作为使我既受鼓舞,又受启发。这几家企业的创立时间和产品各不相同,但都已从比较原始的生产经营状态中脱胎出来,经过了资本结构、组织结构、产业结构的重组,已经从“生产型”转向“经营型”,并且进行了产权制度、董事会制度和企业家制度的改革,是温州的优势民营企业集团。它们表现出来的共同特征是趋于专业化、标准化、科学化和法治化,而且都非常重视质量、人才、科技以及市场扩张的战略。这些特征使我感受到一种蜕变于传统而进入现代化社会的前景。

人本集团是温州“二次创业”的浪潮中崛起的一家企业,是一个具备年产 4000 套高精度低噪音轴承能力的全国性企业集团,下辖 18 家成员企业、1 家海外公司和 10 家分公司。其中核心企业是温州轴承厂。集团总裁姓张,41 岁,曾插队,当过工人,后来读了 3 年大学的电子专业回到工厂,成了技术骨干。他对我说:“我 1984 年‘下海’搞企业,生产小电子琴。那时北京百货大楼就有我们的产品。1991 年,我和大家集资 400 万元办温州轴承厂。到 1997 年,我们的资本积累扩大了,成立了人本集团,是一个‘一业为主,多种经营’的集科、工、贸为一体的企业集团,经营活动不再限于轴承机器配件的生产和销售,而且扩展到机电、汽配、化工、饮食、商业服务和国际贸易等行业,资产超过 2 亿元。1998 年人本集团创建了全国首家机电连锁公司——温州机电城,以代理制和配送制经营各类机电产品,并为客户提供有关的信息咨询服务。我们还想办一个超市,一是‘以商补工’,二是想借鉴日本商社和美国连锁公司的经验,以便进一步认识现代企业制度和现代市场运作机制,更好地经营机电城。”

我注意到,人本集团的带头人不仅在用多元化的方式经营其资本,而且对资本概念的认识也在进步,经营资本的手段也在创新。他们制定了以人为本、以质量立厂和以法治厂的原则,提出“建厂先建人”的口号。1991 年

到1997年,企业为培训和轮训职工、深造管理人员,共投资600多万元,最近一年又投入150万元。通过提高技术和管理队伍的素质,有效地提高了产品质量档次和生产规范层次,使以法治厂真正成为可能,确保实现“制度老大,厂长老二”。这表明,企业已经很有意识地把人的高素质作为一种重要资源纳入企业的资本结构,而且把对这一部分资本的有效经营看成是继续发展的根本条件。

更使我感兴趣的是人本集团可称“新锐”的发展趋向。比如它创建的温州机电城,目的是降低企业的成本,手段是通过规范全国机电产品的商业经营来取消流通的中间环节。简单地说,就是通过工厂+商城,实现直接销售。这个降低企业成本的做法,相对于过去只重视提高生产技术来说,应该是一个飞跃。可以说,已经进入到了企业经营的高级形态。人本集团不再局限于机器技术上的市场,而是进入对策技术基础上的市场。这就是说,它作为企业要解决的问题,不仅在工业经济和工业技术的范围,而且还在工业社会的范围,可能还与知识经济及其社会相联系。这是一个可喜的苗头。

庄吉集团是比人本集团更年轻的一个企业,生产高档服装和与其配套的系列产品,才成立两年多时间。集团的一位老总说,庄吉集团是在温州经济模式里发展出来的。去年,他们在平阳县征了100亩地,建了一个工业园区,就是生产基地。营销设在企业的总部,只有服装的陈列室和办公室。庄吉集团是温州第一家把营销和生产制造分开的企业。这个分开,意味着它具有管理科层化和工人队伍分化的趋势。

根据庄吉集团实施的市场营销战略,他们为了产品消灭库存积压,正在利用温州在外经商的百万大军。我初访温州后写《小商品 大市场》的时候,温州有10万供销人员活动在全国各地;重访温州后写《家底实 创新业》的时候,10万大军已经发展到了100万。不光人数是原来的10倍,而且有了原始积累,从摆地摊、租柜台到开商店的过程中积累了营销经验。庄吉集团非常看重这样一大笔人力资源,利用这支温州销售大军,在全国各地开设了100个庄吉服装的专卖店。这是相当高明的一招。

据介绍,庄吉集团已经在国际互联网上建立了自己的综合型网站。企业建立这个网站,一是为了向外界介绍自己的产品,了解外界服装业的变化情况;二是为了让专卖店通过网站进行及时的信息反馈,包括商务活动和商务管理。

在庄吉集团看来,建立网站是向客户提供一种服务,并希望通过这种服务与客户进行交换,使企业自己减少风险成为可能。庄吉集团的市场营销

方式从另一方面还表明,服务业不只包括辅助商品生产的运输业、金融业、保险业、餐饮业以及公用事业,现在已经发展到了包括技术研究、信息提供、电脑系统分析等业务的程度。可以说,庄吉集团的眼界和实际操作,已经进入到了现代市场经营的前沿阵地。

人本集团和庄吉集团只是我这次接触到的两个具体例子,温州企业组织制度的变化已经成了一种让人欣喜的潮流。用温州朋友们的话讲,出现了“两个趋势,三大变革”。一是集团化的趋势,二是大量的股份合作企业向现代企业制度转轨的趋势;三大变革是,产权制度变革、董事会制度变革和企业家制度变革。这两个趋势三大变革,包括了非常丰富的历史内容,是一个极其生动的变化过程,是一本可圈可点的改革大书。

温州的市场变化表明,温州区域经济正向 现代市场经济靠拢,开始同国际经济接轨

“小商品,大市场”,这是我初访温州时的突出感受,当年桥头镇纽扣市场的情景我至今还记得清楚。可以说,温州起家的一个路子就是市场,是搞活流通带动了经济发展。

对市场的培育和建设,温州各级政府一向重视。早在 80 年代初期,改革开放的春风一吹,温州的城镇个体工商户如雨后春笋般冒了出来,带来了经营场地欠缺和产品销售渠道不足的问题。为此,温州市政府支持在市区试办了几个小商品市场。这在当时的中国是开风气之先的事情。随后,1985 年,温州又开办了全国第一个生产资料市场,并同步出现了民间性质的金融、人才、劳务与科技等生产要素市场。这些市场的建设与发展,为温州的经济发展注入了市场经济的活力。

进入 90 年代以来,温州的市场进入稳步发展时期,表现出多形式、多渠道、多层次、多元化投资建设市场的特点,市场的经营进一步开放、活跃和繁荣,逐渐形成了以全国性大型市场为龙头、区域性市场为骨干、集市贸易为基础的商品市场网络。一批商品市场凭其经营和业绩创造了一连串的行业性全国第一。温州经济出现了“建一个市场,兴一门产业,活一片经济,富一方百姓”的良性循环。市场网络的建立和市场机制的运行,成为温州经济发展的一大特色,也形成了一种明显的优势。

所谓特色和优势,是比较出来的。人无我有,就是特色。人弱我强,就

是优势。在市场建设和发展上,温州是带头的,所以有特色,有优势。可是当其他地方赶上来的时候,要继续保持特色和优势,就得有新发展。

1992 年小平同志视察南方谈话发表后,各地发展市场经济的步子真正放开了。当年温州的雨后春笋,变成了全国的雨后春笋。近几年,温州的专业市场同其他地区专业市场的后来居上势头相比,优势不那么明显了,甚至落后了。例如,在如今浙江省的十大专业市场中,温州市场居然榜上无名,借鉴“温州模式”搞起来的义乌“中国商品城”却以年成交额 180 亿元跃居全国第一,曾和乐清虹桥市场齐名为“浙江三桥”的黄岩路桥、绍兴柯桥市场,近年来商品销售额均超过百亿元,温州全市最大的市场温州商城年成交额仅有 28.06 亿元。有些专业市场甚至销售疲软,“有场无市”。为什么会发生这样的变化? 怎样去理解这种变化呢?

温州的朋友们处在改革实践的第一线。实践赋予他们实事求是的见识。温州专业市场不等于温州市场、更不是温州经济的全部,这是一个基本认识。把温州专业市场的变化放到整个温州经济、国家经济乃至世界经济的大背景上来看,表象上温州专业市场的步子相对放慢,主要是温州市场的转型所引起的。而温州市场的转型,又是由温州经济、国家经济乃至世界经济发展的现实要求所决定的。

“在发展中新的变化,在变化中有新的发展”,这是温州的朋友们对他们最近几年的专业市场发展现状作出的基本判断。具体说来,可以从以下几个方面来看:

过去是企业依赖专业市场推销产品为主,现在的推销渠道是专业市场和市场网络并存。改革初期,温州以家庭工业为主,数量多,规模小。适应这种生产特点的商品交易,主要是产销直接见面的方式和借助专业市场推销的方式。随着市场经济的发展,流通领域也发生着相应的变化,产销直接见面的单一销售方式正向连锁制、代理制、配送制等多种渠道的分销方式转变。特别是正在兴起的大型企业、名牌产品,以商品规模、产品档次和流动资金等方面的优势,在利益最大化的驱动下,摆脱了对专业市场的依赖,构筑直通式购销网络。这就必然导致专业市场所占份额的减少。例如,柳市低压电器市场曾经是该镇的首要销售基地。现在,占柳市电器销售总额一半以上的正泰集团和德力西集团,分别在全国各地建立了几百个销售公司和销售点,使得在柳市的电器专业市场的销售额逐年下降。随着竞争的加剧和品牌影响的扩大,柳市最终可能只留下一批企业集团,而柳市专业电器

市场将最终完结其历史使命。

过去以本地市场为主,现在转向本地市场和外地市场并举。在经济活动中,经营者为实现最大利益,趋向于产销活动的最佳地点。温州最佳时,当然是在温州。去外地经销的利润高于温州时,自然会到外地。据了解,绍兴柯桥的“中国轻纺城”有 40% 的经营户来自温州;义乌的“中国小商品城”中 60% 的商品是温州货;北京、天津、西安、昆明等城市,都有以销售温州产品为主的专业市场,形成了各具特色的温州街、温州村、温州城,全国各地活跃着 100 万温州人。温州一家制衣公司的产品原来主要靠温州妙果寺服装专业市场销售,后来把业务转向外地,在全国各地设立了 80 多家连锁店,目前正启动“千店工程”,而在温州设立配送中心。类似的市场转移也应看做是温州市场发展过程中的进步。

过去以内销为主,现在转向内销和外销并举。有的专业市场的变化,并不是由于生产方式的变化和市场外迁的结果,而是由于内贸外贸的比例发生了大的变化。近年来,温州的对外贸易迅速发展,使温州区域经济的外向程度大为提高。尤其是随着一批股份制外贸公司的出现,把地方产品越来越多地推销到了海外市场。由于不少产品从内销为主转向外销为主,原来以销售这些产品为主的专业市场也就随之收场。温州的“场”收了,国外的市场开得更大了,这是温州经济上台阶的一个标志。

过去以有形市场为主,现在转向有形市场和无形市场并举。现代电子通讯设备使市场交易所必需的信息流通更方便、迅捷,减少了中间环节,减轻了对有形市场的依赖。当温州十大专业市场红火的时候,经营户既没有直拨电话,更没有移动电话。现在随着电话和手机的普及,商品营销已有条件脱离摆摊设点的形式,越来越多地依靠信息和契约经济形式,商品可以从生产厂家或专业仓储企业直接到达客户指定地点。一些市场的场地小了,销售量却成倍增加。正泰、德力西等集团公司正在进入国际互联网,迎接信息化带来的营销革命。走在温州经济前沿的企业已在努力和世界经济同步。

事实是最有说服力的。温州的朋友告诉我,在温州市场的变化过程中,温州产品销售总量和社会商品零售总额是和温州的经济发展同步上升的。我们有理由相信,温州商品市场在改革开放 20 年里的发展变化,是市场因素不断萌生、不断强化和市场体系自我拓展、自我完善的过程。尤其是最近几年里的变化,不仅预示出温州市场的未来发展趋势,也表明温州区域经济正在向现代市场经济靠拢,开始同国际经济接轨。

温州的“码头”在变化 建造“码头”的机制也在变化

我想到“筑码头 闯天下”这个题目的时候，“码头”的含义是比它本来的意思有了变化的。我这个题目里说的码头，是指温州经济起飞、社会强盛的综合条件的流通基地。

从这个意思来讲，现在提出“筑码头”的问题，并不是说温州还没有码头，而是说温州需要造一个大大的、现代化的、实力雄厚的、能进出较高吨位远航巨轮的码头，作为它的流通基地了。当年温州人背着青田石闯世界的时候，有一个瓯江上的小码头就足够了。今天的温州人要闯的天下，已经是全球经济一体化的洲际经济时代，如果没有适应这样一个时代需要的流通基地，是很难找到自己在这个世界上的位置的，更谈不上能闯出一条大发展的坦途。

事实上，温州的“码头”已经在建设当中。自从“二次创业”以来，温州领导和广大群众和衷共济，针对基础设施差、历史欠账多的落后状况，全力实施“基础设施 828 工程”。按照这个工程要求，要用 8 年时间完成 10 项子工程、28 个项目，即兴市工程（港口、码头），致富工程（铁路、公路、桥梁），迅达工程（机场扩建、邮电通信），光明工程（能源、电力建设、电网改造），希望工程（东海油田开发），安居工程（旧城改建、新城开发、集镇建设、住宅建设），利民工程（城市引水、供水），造福工程（围垦造地、农田水利建设），环境工程（绿地、美化、净化），文明工程（社会发展）。温州的朋友告诉我，这些工程的造价，静态投资需要 373 亿元，动态投资至少要 700 亿元，其中 50% 以上要地方自筹。如果光靠地方财政，要完成这笔资金的积累和投入，大约需要 100 年。等到那个时候，恐怕温州早就被这个飞速发展的世界甩得没有踪影了。改革的年代，就是要找改革的办法。何况温州人的传统就不是等饭吃，而是闯活路。

前边有车，后边有辙。在“二次创业”中，温州人大胆改革传统的投融资体制，在全市的基础设施建设中，运用市场化机制，使社会投入成为基础设施建设资金筹措的主渠道。比如，人民路的建设就利用级差地租，所有建设资金都由群众购买商品住房和收取开发公司土地有偿使用费来解决，社会筹资 12 亿元，最后用去 11 亿元，还赚了 1 亿元。这使“人民城市人民建”真正落到了实处，也有人戏称为“政府一毛不拔，事业兴旺发达”。

这个事情进一步打开了温州领导和群众的思路，也拓宽了温州人“筑