温州『大变局』

温州之变局，即当下中国之变局

探寻草根商业阶层“中国财富梦”破灭的基因

周德文 唐灿 著

温家宝总理口中“温州最有权威的发言人”

温州企业眼中敢说敢做的“温州师爷”

媒体大众眼中“接地气”的经济学家

周德文最新力作

深刻全面解读温州经济迷局，为中小企业指点迷津

需要全本请访问 www.ertongbook.com

温州大变局

周德文,唐灿

世界图书出版公司

目　录

前言　一座城市的起伏与危机.....5
第一章　不可复制的创业史.....8
草根.....9
根底浅薄.....9
“前店后厂”式家庭作坊的兴起.....12
温州游商与供销军.....14
风雨侵袭.....17
崛起.....21
市场悄然绽放.....21
历史欣然翻篇.....24
温州模式的兴起.....30
驰名.....33
国际舞台竞风流.....37
新温商异军突起.....40
制造业走向品牌化.....43
第二章　实业萎缩.....46
原罪.....46
转型期的阵痛.....46
投机倒把的年代.....49
欺诈起步的市场.....52
暴富之下的畸形.....55
心旁骛力不足.....57
内外交困.....57

纷争升级.....60
实业精神渐行渐远.....62
政商关系越来越亲.....65
机心骤起.....69
错过互联网时代.....69
炒房、炒矿的热潮.....73
奇特的金融投资现象.....75
实业的转移与空心化.....79
第三章　与暴利共存的温商.....82
与暴利共存的温商.....82
出租车与新能源.....83
矿产资源是掘金重地.....87
上达国企下至民生.....92
你不知道的舞台.....95
海外投资有天堂.....99
疯狂的“温州团”.....107
炒房：龙港农民城.....107
温州团的“神州行”.....109
温州炒房的奇人奇事.....112
所到之处房价飙升.....116
“资”生万“恶”.....120
难以忘却的过往.....120
民办金融的风雨征程.....124
地下钱庄的野蛮生长.....126
“担保”的变异与猖狂.....130
第四章　债云压城.....133
泡沫渐灭.....133
中小企业潮涨潮落.....134
内部挤压生命之重.....137

深陷 2008 楼市泥潭 141
完败与再战 147
迪拜的“烂尾楼” 148
楼市全线崩溃 151
告急 152
逃之夭夭 153
悲情故事 163
转型之殇 165
众生相 169
隐秘钱殇 172
全民信贷疯狂 173
融资“掮客”逃亡 176
金融体制之弊 179
黑色钱庄之毒 184
第五章　归去来兮 188
期待新生 188
紧急救火 188
转机与回归 191
资本新流向 196
从“地下”到“阳光下” 198
小额贷款——阳光样本 198
融资平台——民间资本的新入口 201
创投基金——合法的出路 203
回归实业必须面对的三大问题 207
“家天下” 207
品牌“合力”为王 210
告别江湖 212
附录：温州近年经济大事记 216
参考书目 231

需要全本请访问 www.ertongbook.com

前言　一座城市的起伏与危机

一段历史的背后，必有一番精神，这一番精神，可以表现在一人或某几人身上。

——钱穆

关于温州人的故事，你或许早已听烦。那些人云亦云、落入俗套的桥段，一方面成为众生谈资，另一方面也给温州套上了一把枷锁——过去，他们不为人知，闷声发财；现在，他们成为一种符号，面临现实与历史的双重烘烤。

烘烤之下，好事者会问，温州人败了吗？这个问题，就像“温州人成功了吗？”需要进行一点稍微深入的推问：如果他们成功，这种成功出于什么原因？如果他们败了，他们的失败又所为何来？

要理清这些问题，可不是三言两语的工作。就像钱穆先生所言，每段历史，都有独特的精神，通过个人与群体荫及后世。

回溯温州人在当代中国商业史上的脚印，其实类似于做一份带有学术色彩的报告，这份报告由不同的人来做，方法不一样，结论也不一样。但最无可辩驳的一个标准，无外乎是看谁的叙述更周全、谁的总结更能经受时间的考验。

这是对那一段历史最好的交代。

然后，是透过这段历史，看到古往今来所有的悲欢，这话夸张了，当然不可能完全做到，但却是一个很好的目标。

历史在某种程度上就是时代，都不可避免呈现出断裂。有的历史，甚至完全不可复制，但精神是可以传承的，一群特定的人们的遭遇是可以折射一些恒定规律的，这是重点。

自 1978 年，温州，这个土地贫瘠、面积狭小、位置偏隅的小城，以不容置疑的速度与力度在中国的经济版图无限放大，在鲜有政策辐射的劣势中绝处逢生，平地而起。这股力量无他，皆来自民间草根——崛起于草根，游走于民间，

他们脚踏实地，以朴实的思想、观念与行为，有意或无意地推动商业的变迁，义无反顾地涌入创造气象万千的民间改革先行者行列之中。

要论先天条件，温州实在算不得好，甚至有些令人绝望。

这里非但不是“地大物博”，巴掌大的地方甚至既不能“靠山吃山”，也不能“靠海吃海”，唯一一条水路还是死路。而他们的发迹之路，似乎与“知识就是力量”背道而驰。大多数人都是泥腿子下海，与高学历、海归毫无瓜葛，商人的底色大都以“农民”、“小商小贩”渲染；政策撑起保护伞时，他们少受庇佑，往往被边缘化；急刹车时，他们则是风眼，承受着各方的意识形态的压力，是所有口诛笔伐者的活靶子。然而，就是这群人，在巴掌大的温州，顶着“资源禀赋贫乏”的帽子，以彻底弱势的姿态，创造着财富神话，成为经济命题中的悖论。而一场理应自上而下的改革，在温州也自发演变成一出自下而上的、由无数个个人奋斗史所组成的空前宏大的经济运动。运动的关键词曾经一度很敏感，也很“堕落”：私营经济。

一个爆发经济革命的时代，必然把人的潜能发挥到极致：最美好的与最丑陋的；最善良的和最卑鄙的；最伟大的和最平凡的；最富有生机的和最没有生命力的；最具价值的与最悖论的……以及介入是与非、左与右两极间的中间状态，都在沸腾的温州尽览无遗。历史在剑走偏锋的道标前徘徊。在苦难的磨砺与生存的压力下，人的爆发力总是相当惊人。短短 30 年，温州以独辟蹊径的行走模式凸显了中国经济的创造性与原创性。

30 年风云激荡，透过他们，能看到被无限拉伸的经济变革，其丰富的底蕴超过任何一个时代在经济上的裂变乃至突变。新旧交替的意识流冲突、秩序的重构、伦理道德的徘徊、商业规则的确立……一切，都以他们为载体而变得异常清晰而活跃，考验着政府的执行力、企业的生存力，以及创造力。

市场热气腾腾，支流末节，都把自己打扮成理想的模样，赞美祖国与时代。每个人，不可避免地被卷入一个又一个集体主义的幸福中。而这一切，源于我们的国家，经过漫长的沉睡，醒来，并以迅猛的速度奔跑。

然而，温州人的过往，似乎违反了众多史家对于“宏观与微观”的剖析：深究他们的那些或许依旧存疑的“成功”，是否能够简单归入“大环境向好”？即便无法全然否定，也不可笼统地忝列其中。

之所以如此判断，不能将其简单划归这个奔跑的时代行列，是因为他们奔跑的速度，似乎更快，奔跑的步伐却显得颇为古典。

他们以懵懂的姿态，茫然或有意识地走上个体工商户的道路，积攒原始资本，为今后的从商之路埋下伏笔。一批别无所有的温州人南存辉、王振滔、尤小平、邱光和、周成建、叶文贵、钱金波……因为无意间抓住了计划经济的软肋，随后快马扬鞭，一路奔跑。

岁月又是一个巨大的滑坡，坠落仿佛是个人的宿命。30 年的背景下，一些人的得与失，命运的跌宕起伏显得微不足道，但我们仍旧需要尊重那些在身体滑落的同时内心升腾的人，即使他们已成为悲情的过往。

“这里有一种无处投诉的罪行。这里有一种眼泪不足以象征的悲哀。这里有一种绝大的失败，足以使我们的一切成功都垮台。”

如若今日的温州真的陷入困境，也只是他们阶段性遭遇的又一次上演，如此看来，成功谈不上，又何来失败？不过是一段又一段既无法复制，又难以忘却的历史。

每一段都有前世今生，每一段又似毫无结局，再多的条分缕析，永远都追赶不上现实的剧情，而主角，始终是他们。

第一章　不可复制的创业史

时光层层叠叠，距离我们越近的回忆，越有死生契阔的感觉。

明清时期，浙江温州、处州就开始出现专业的坑户负责采矿，而炉户则负责冶炼：“至于坑、炉各户，多者数十人，少者不过五六人，所费工本无多，煎洗甚易为力，散处众山，零星工作，各自依山为业。”

以分工为基础，出现了矿石买卖行为，而这，就成为了中国最早的资本主义萌芽的形成。据道光年间《辰溪县志》卷二十一记载：“又有厂民收买炭矿，雇募人夫，煽铸生板，计每炉一座所需雇工及挑运脚夫约数十人。”设炉雇人冶铁的“厂民”多是外来商人，也有土著居民，因而铁厂有客厂、乡厂之分：“其收买炭矿，开设炉墩于县属溪边河岸，雇募人夫煽铸生铁，名生板者，有多厂、客厂之分。乡厂者，数人共一炉墩，各以所获炭矿轮流煽铸，为日甚暂。客厂者，或一人或数人合伙，先期收买炭矿，每秋凉时开炉，至次年春夏之交为止。”

温州，在不经意间就进入了中国经济史当中，不过这些模糊的经济模型还远不能与改革开放之后，温州真正经历的东西相比。

1978 年是当代中国商业史的新开端，也是温州人作为“草根商业阶层”实现“中国财富梦”的另类样本。

在新中国经济发展大潮中，温州人敢想、敢试、敢为、敢为天下先，打造了许多令人惊羡的第一；温州人胆大包天、包地、包海、包岛、包油田……占尽市场先机、屡屡得胜。温州人的胆大包天不是个别温州人的行为，它更深刻地体现为整个温州团体的特征和品质而被社会各界广为流传。

就是这段“另类”的市场样本，却有着特殊的历史机遇，它离我们今天的生活不过 30 年，却又似相隔千万里。尽管我们总在事后感慨“历史有惊人的相似性”，但对于某些历史而言，又是如此不可复制。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

草根

每一代人都需要自己的革命。政策的鼓励，舆论的支持，社会环境的好转，商业形态处于一种懵懂的萌芽姿态。在历史的感召下，许多出身困苦的人，主动或被动地纷纷走上个体工商户的道路，积攒原始资本，为今后的从商之路埋下伏笔。

他们，就是我们。

根底浅薄

这是一群怎样的草根？

他们的出生地，并非“地大物博”，巴掌大的地方既不能“靠山吃山”，也不能“靠海吃海”，唯一一条水路还是死路。而他们的发迹之路，似乎与“知识就是力量”背道而驰。大多数人都是泥腿子下海，与高学历、海归毫无瓜葛，商人的底色大都以“农民”、“小商小贩”渲染；政策撑起保护伞时，他们少受庇佑，往往被边缘化；急刹车时，他们则是风眼，承受着各方的意识形态的压力，是所有口诛笔伐者的活靶子。然而，就是这群人，在巴掌大的温州，顶着“资源禀赋贫乏”的帽子，以彻底弱势的姿态，创造着财富神话，成为经济命题中的悖论。

土地，是中国人祖祖辈辈赖以养家糊口的生产资料。在中国历史上，土地肥沃就意味着物产丰硕，百姓富裕。

温州市位于浙江省东南部，三面环山，东临大海，山地超过总面积 78%，“七山一水两分田”之说名副其实。据资料记载，温州在新中国成立前人均耕地仅三分四厘，人多地少，生存压力巨大。

有时候，造物主似乎并不公平。耕地稀缺的温州在地质矿藏上也非常贫乏，除了一些较为廉价的石材，就剩下零零星星的金属矿藏，规模小，开采价值不高。温州所有需要的煤炭资源全部来自外地，由海上船只送来。

属于丘陵地带的温州，周边的山海拔不高，却分外陡峭。温州就更夸张了，清江、瓯江、飞云江、鳌江平行分布在温州境内，汽车横穿温州需要摆渡四次。“汽车跳，温州到”“跑遍天下路，就怕温州渡”，此类民间谚语把温州的恶劣交通条件形容得淋漓尽致。

在改革开放之前，从温州前往大都市上海，需要乘坐三天三夜的轮船。直到20世纪80年代初，海上交通提速，也依然需要一天一夜。温州与上海的距离也象征着温州经济与发达之间的距离。

作为海滨城市，历史上的温州，曾有过一段不瘟不火的时期。

其南部的泉州、其北部的宁波，成名于大唐盛世，纷纷成为“海上丝绸之路”的起点。到宋朝时期，泉州成为“东方第一大港”，宁波也位列对外贸易的港口重镇，其辉煌不可一世。

位居中国东部海岸线中段，同样，作为一个海滨城市，温州也有着对外海上交往的任务，但在宁波、泉州、扬州等的比较之下，始终平淡无奇，乏善可陈。

明清时，长江沿岸的南京、九江、武汉也因地利而日益繁荣，而由于海禁政策，温州沿海全线内迁，温州终究未能脱颖而出。

“很大程度上，虽然温州也沿海而建，但却并没有突出的建港条件，并且作为港口腹地也不够广阔。因为其背后的大山阻隔了货物的运输。”并不出众的地理位置，温州无计可施，始终与发达的对外海上贸易无缘。

先天“资质”的浅薄，似乎注定了温州的落后。

直到新中国成立后的20世纪60～70年代，贫穷和饥荒依然困扰着温州。“平阳讨饭，文城人贩，永嘉逃难，洞头靠贷款吃饭”的民谣流传甚广。改革开放前的温州有8个县，其中苍南、平阳、文城、泰顺、永嘉的居民都有“忙时种地，闲时讨饭”的习惯。

据记载：“1978年的温州，560万人口的温州，GDP是13.22亿元，全市人均储蓄仅有8元。以永嘉县为例，1978年的耕地面积是38.29万亩，比1949年少了4.1万亩；但是人口在这年达到了68.32万，比1949年足足多了33.76万人。更要命的是，年初的一场暴雨，让县内2万亩农田受了灾。到了夏天，一场干旱从8月29日一直持续到10月30日，受灾农田7万多亩。”

如此无以复加的贫穷困苦之下，是一个个被贫穷逼得走投无路的家庭。

俗话说，“穷人的孩子早当家”。这样的故事在20世纪70年代的温州层出不穷。

据传，温州一带姓南的人家回溯三代以上，就会发现他们大都来自一个地方：乐清黄华镇叫做南宅的古村，为当地望族。

1976 年，温州柳市上园村，一个姓南的补鞋匠，有个长子叫南存辉。

碎石片垒墙、茅草盖顶的住房，半饥半饱的日子，遭人歧视的感受刻骨铭心，历尽艰辛与磨难，南存辉的童年和少年与望族无关。6 岁时，他挑着米糠，提着鸡蛋沿街叫卖。

一天，补鞋匠外出发生意外，腿部粉碎性骨折，医生吩咐需要休养一两年。这家女主人向来身子孱弱，一时间整个家庭失去了顶梁柱，陷入焦虑。于是，补鞋匠把长子南存辉叫到跟前，手把手传授他补鞋技术。无需多言，养家糊口的重担落在了这个年仅 13 岁的少年身上。离初中毕业只有十来天，生活的压力迫使少年南存辉辍学，成为一名小手工业者。

寒冷的冬天，补鞋的锥子扎入手中，咬牙拔出锥子，用破纸包上伤口，坚持为客人补好鞋——这是南存辉一段不堪回首的记忆。他不敢去人多的地方，怕同学看见后没面子。终于，他遇到了同学的母亲。她关切地问：“怎么是你？你怎么在这里补鞋？难道你不上学了？无论遇到多大的困难也一定要读好书。”

几句关心话冲破了南存辉的心理承受极限。他当即收摊回家，对躺在床上的父亲大声喊道：“这事没有前途，拿刀架在脖子上我也不干了。”他父亲耐心地劝说：“靠自己双手养活一家很光荣。如果弟妹们将来成才，那就是你的成功。”就这样，生活的无奈让南存辉不得不重新背起工具箱，早出晚归，一晃就是 3 年。

福兮祸所伏，祸兮福所倚。修鞋补鞋的南存辉见多识广，3 年后便有了新的发家念头。

1984 年的某一天，南存辉遇到了小学同班同学胡成中。

胡成中比南存辉大 3 岁，此时的他已经在外跑推销长达数年。

胡成中的“高收入”让后者既羡慕又嫉妒，南存辉动心了。眼瞅着柳市许多家庭以“前店后厂”的方式做起了低压电器生意，南存辉与胡成中一起凑钱摆了个柜台，之后发展成为“求精开关厂”。

这就是如今温州鼎鼎有名的民营企业两大巨头——正泰集团和德力西集团的前身。

土地稀缺，地处一隅，温州的贫瘠与造化的冷落，迫使着温州人自寻门路，苦心钻营，发奋图强。

“前店后厂”式家庭作坊的兴起

上苍也是公平的。温州没有得天独厚的地理位置，却孕育了一群心灵手巧的人。

温州古称“瓯地”，所谓“瓯”，是一种陶制器皿，据历史学家判断，在新石器时代，居住在温州一带的原始人就开始制作陶器。从唐宋时期开始，温州的造纸、造船、丝绸、绣品、漆器、鞋革等手工制作业就有着不可小觑的地位。

瓯绣、发绣、瓯塑（油泥塑）、石雕、黄杨木雕、笋壳雕、乐清细纹刻纸、彩石镶嵌、米塑、篾丝镶嵌等传统民间手工艺技术精湛，能工巧匠比比皆是。

有手艺便有生意。作为港口城市，温州可谓是暗淡无光，但作为手工业制作城市，温州的小生意兴旺。北宋诗人杨蟠的《咏永嘉》记载了温州的热闹与繁荣，“一片繁荣海上头，从来唤作小杭州”，手工制造业、商业的发达由此可见一斑。

南宋时期永嘉学派形成，提倡功利之学，反对虚谈性命，这一思想所对应的即是南宋时期温州地区浓郁的商品经济气息。当时，富工、富商及经营工商业的地主等新兴阶层已经在永嘉地区出现，并不断发展。事功的永嘉学派即代表了这一群人的思想。

但是在温州，更多的是工匠、手艺人、小生意人。这些人始终是以技艺、苦力挣钱，利润微薄，地位谦卑，养家糊口都难以保障，更遑论富甲一方。

北宋诗人张俞的《蚕妇》：“昨日入城市，归来泪满巾。遍身罗绮者，不是养蚕人。”曾经是手工业者最真实的写照。

但今时不同往日。当人民生活的物质需求逐渐被释放，并日益丰富起来时，心灵手巧、会手艺的温州人就开始活络起来。

有着浓厚的商品经济基础，又有着一身过硬的手艺，在改革开放之初，温州人抢先一步，开创了“前店后厂”的家庭作坊的先例。

改革开放已经到了第二年，虽然在单位有着固定的工作，但郑秀康的生活依然艰辛。再三思考之下，郑秀康辞掉了单位的工作，在家里开设了一个作坊。“我决定做消费品，要么做沙发，要么制鞋。最终选择制鞋，是因为家里的住房太小，一家老小挤在只有 8 平方米的小屋里，连个沙发都放不下。”33 岁的郑秀康拜师学做了第一双皮鞋，“康奈”品牌的历史由此起源。

家庭作坊式的启动基金并不需要太多，但场地和资金问题还是让郑秀康焦头烂额。最终，他的老婆将陪嫁的物品悉数拿出，包括那个年代最少见的五块毛料和一只手表，全部半价忍痛贱卖。

在仅仅 3 平方米的作坊里，郑秀康从下午 5 点多做鞋，晚上八九点钟吃晚饭，饭后继续，一直到次日凌晨两三点钟，天天如此。由于双手过度疲劳，10 个手指竟颤抖不止。财富缓慢而有序地被积攒着。这样一天，他能做 3 双，赚十几元，一个月下来能有几百元钱。

正是那些不起眼的“家庭作坊”，是温州经济的第一次整体创业，是日后温州辉煌的萌芽。

拾遗补缺，以小补大，是温州家庭式作坊的最大特点，可以说，温州的经济是从捡垃圾起步的。

家庭作坊没有机器，于是去把国有大型企业废弃的机器设备捡回来，或者从废品站收购回来，修补修补，喷上油漆，就成了作坊里的生产工具。

温州人还善于废物利用。废旧的塑料被温州人捡了回来，加工后，制成编织袋。到如今编织袋依然还是温州的支柱产业之一。

服装厂里花色混杂的边角余料、破碎凌乱的针头线脑，往往被服装厂当做废品处理，擅长纺织的温州苍南宜山镇却能变成崭新的棉絮线团。从 20 世纪 60～70 年代开始起步的再生腈纶生产，不仅让当地居民发家致富，更是让苍南宜山闻名遐迩。

时至今日，10 多个村落，上千家布料边角购销经营户，数千家相关上下游企业，2 万多台加工设备，从业人员达到 20 余万人，宜山镇的再生腈纶已形成产业化，产品远销国内外。据统计，1999 年，宜山镇的再生纺织业总产值超过 40 亿元。

到 1985 年，据当年 5 月 12 日的《解放日报》的头版头条记载，温州有 33 万人从事家庭工业。

据浙江大学人文社科部教授罗卫东撰写的论文《温州民间企业成长的路径分析》，相关数据统计显示，1986 年，温州地区农户兼营工业达到 11 万户，从业人员 30 万，收入达 63814 万元，农户兼业的工业产值占当年农业总产值比重的 50%。

正是那些懂点小手艺、善于捣鼓的温州人，成为新中国个体私营经济先驱代表。不管是后来的纽扣、拉链、打火机、剃须刀，还是眼镜、服装、皮革、制鞋、小家电等，都是小商品，都是从家庭作坊开始起家，这与温州历史上的手工业制造发达有着密不可分的关系。

与家庭作坊的兴起同步的，还有个体经营户。

1980 年初，家住温州市解放北路的章华妹领到了全国第一张“个体工商户营业执照”。

一方面是出于生活的压力，另一方面是我父亲的鼓励，我的店铺在 1979 年 11 月就“开张”了。说是店铺，其实就是一张小桌子放在自家门口，卖一些几毛钱的日用品，如纽扣、纪念章、手表表带等。后来，自家开始加工一些日用品，然后拿出来卖。渐渐地周围也有一些人学起了我家。

可是，即使在温州，当时的人们也都是看不起做小买卖的，羡慕集体企业、国企，我的一些同学看到我摆摊做起了小买卖，都觉得害臊，他们路过我家门前时，都会把脸转过去，装着不认识我。开始，我也感觉头都抬不起来。但是做了一段时间，发觉每天还有一些钱进账，一个月下来，差不多能赚 100 多块，这是当时一个普通工人月收入的两倍多，感觉特别高兴，心里也平静了下来。想着人家上班赚钱，我也是赚钱啊！想开就好了。

“自家开始加工一些日用品，然后拿出来卖”的形式逐渐流行，这就是“个体户”与“家庭作坊”相得益彰，是温州个体私营经济的萌芽，为“温州模式”培育了最基本的土壤。

温州游商与供销军

穷则思变，树挪死，人挪活，一技在身走四方，能干的温州人出走温州，远赴他乡谋求生计。

20 世纪 70 年代，温州人一把刀，一把剪，一个弹棉弓，四海为家闯天下。温州市委党校教授朱康曾这样说：“30 年前，温州的手艺人就已经遍及中国各个角落，他们是构成初级‘温州模式’的骨干力量。”

“有市场的地方就有温州人，有温州人的地方就能开拓市场”。在国内，温州人散布在大江南北，走遍万水千山。

首都北京城里有著名的“温州村”，大钟寺、五道口、沙窝、大邻亭等地都散布着温州人的身影，章光“101”的发明者赵章光、“中国阿信”徐小英、纽扣大王、商标大王等温商的典型代表，都聚集京城；近水楼台的上海更是温州人的天堂，有成千上万的温州人正隐身在上海南京路那生意兴隆的店铺背后；在彩云之南的昆明，在改革开放前后迎来了一批温州人，他们从擦皮鞋、弹棉花、摆地摊开始积累资本，数十年的发展后，温商在昆明建立了大本营——昆明新螺蛳湾国际商贸城；距离不是问题，跋山涉水，据不完全统计，进藏行商的外地人中有将近一半的来自温州，在遥远的拉萨有一条“温州街”，以温州人最擅长的裁缝铺为主。

长年累月游走四方的温州人，精于人际交往，拥有了强大的适应能力，更重要的是，熟悉了各地的风土人情，掌握了各区域的市场需求，建立了可靠稳定的销售渠道。

之后，在温州的“小商品”开拓“大市场”的过程中，温州的农民供销队伍深入全国市场的各个城镇和乡村，再次为“温州模式”立下汗马功劳。

陈云华在《会赚钱的温州人》中写着：“柳市五金低压电器专业市场，有 4000 多名购销员常年在全国活动；被誉为东方最大纽扣市场的桥兴纽扣市场，有近万名农民购销员串成了一个全国性销售网，全乡徽章、标牌、塑片市场，有 7000 多人在外推销产品；宜山区再生腈纶市场，有 5000 多人跋山涉水，挑着一袋袋衣服走村串巷……”

这些被称为“天兵天将”的温州供销团曾经一度达到 14 万人以上，他们吃苦耐劳，风雨无阻，无孔不入，所向披靡。他们的构成非常复杂，有的是农民，有的是乡镇企业的职工，还有些是复员军人，占相当比例的，则是由那些走四方的“弹棉郎”等手艺人转行而来。

有统计数据显示，如今在温州柳市，40 岁以上的老板都当过电器供销员。新华电器的郑元孟本是一名赤脚医生，后来成为供销员；天力管件的柳知春出身铁匠，也跑过供销；德力西集团的胡成中更是凭借走南闯北跑供销，积累了第一桶金。

胡成中那段推销员的经历，就如同南存辉补鞋的经历一样，刻骨铭心。

1978 年，年仅 18 岁的胡成中带着姐姐给的 200 元钱，平生第一次乘上开往

长沙的火车。长沙郊区的乡村土路上，胡成中背着样品在泥泞中艰难跋涉。馒头和水背在身上，一般在村户家借宿，实在找不到住的地方，找个草垛也能过夜。年末，为了推销低压电器，胡成中已经在长沙郊区 85 个村子的抽水站间连续跑了十几天。远处驶来一辆拖拉机，他拼命追赶，可拖拉机还是驶了过去。他只能在寒冷中耐心等待搭乘下一辆车，载他到下一个推销地点。

一天夜里 9 点，在公路上冒着刺骨寒风等了 4 个多小时，胡成中才吃力地爬上了路过的运煤车。此时，他心中唯一的心愿是能喝上一碗热开水，能在两块钱一夜的通铺上肆无忌惮地睡一觉。这天，胡成中赚了 100 元。那年，中国农民的贫困线是年纯收入 100 元。

作为东方的犹太人，温州人操着吴语软侬，带着一身技艺，远赴重洋，美国、加拿大、巴西、日本、法国、意大利、西班牙、荷兰等都有温州商人的群体，“四海为家，商行天下”是温州人最好的写照。

温州人海外移民的历史最早发生在一两百年前。第一批出走海外的温州人，带着瓯绣、木雕等技术，通过各种方式“偷渡”漂洋过海，前往欧洲等国。

苏东在《解读中国经济奇迹：了不起的中国人》中记载：

温州人移民欧洲的历史，最早可追溯至第一次世界大战。1917 年，当时的北洋政府宣布参战，并在各地招募了大约 14 万劳工赴法国支援协约国军队。根据与英法政府签署的合同，这些劳工每天报酬为 5 法郎。当时温州一带百姓生活贫困，因此青年人纷纷应召。第一次世界大战结束后，劳工中大多数乘船回国，也有部分幸存的温州人选择了留在法国。

许多年过去后，这些人中的一些人依靠自己的吃苦能干发了财。他们发达的消息传回老家后，吸引更多的温州青年来到法国谋生。许多温州青年凭着擅长石雕的技能，另一些则依靠另一拿手手艺——皮件制作，经过漫长的路程辗转到达法国。他们最初一般都在火车站附近落脚，一开始靠出卖劳力，或从小商小贩做起，走街串巷卖一些杂货、日用品。

很长一段时间里，“游商”都是温州人的代名词。

2003 年，第一届世界温州人大会隆重举行。据当时 2003 年温州市统计年鉴的不完全统计，在国内有 160 多万温州人遍布于神州大地，创办的企业达 3 万多家，其中个体工商户 37 万多个，年销售总额达 3000 多亿元，相当于再造一个温

需要全本请访问 www.ertongbook.com