



在他们的眼里，整个大地都是交易所。在这块土地上，
 他们除了要致富以外，没有别的使命。谁掌控
 了他们的财富，谁就掌控了他们的命运。

温州人

新

正说温州人为什么能赚钱

新传奇

新智慧

新观念

新胆识

新温商

新市场

新商帮

新商道



地震出版社



凡人



凡人

新温州人

正说温州人为什么能赚钱



邓志峰 著

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

新温州人:正说温州人为什么能赚钱/邓志峰著. —北京:

地震出版社, 2006. 11

ISBN 7 - 5028 - 2979 - 2

I. 新… II. 邓… III. 商业经营 - 经验 - 温州市

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 132810 号

地震版 XT200600221

新温州人——正说温州人为什么能赚钱

邓志峰 著

责任编辑:薛广盈

责任校对:宋玉

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68423029

传真:68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:廊坊市华北石油华星印务有限公司

版(印)次:2006年11月第一版 2006年11月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:223千字

印张:15

印数:00001~15000

书号:ISBN 7 - 5028 - 2979 - 2/F·335(3628)

定价:26.00元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



前 言

因为实的创业，温州人脚踏实地，步步为营；
因为精的理财，温州人独具慧眼，日进斗金；
因为新的观念，温州人热爱赚钱，敢于赚钱；
因为勇的气魄，温州人敢于冒险，有胆有识；
因为拼的干劲，温州人无畏艰辛，任劳任怨；
因为活的思路，温州人多谋善断，抢占先机；
因为和的凝聚，温州人抱团取胜，众志成城；
因为正的处世，温州人以德经商，堂堂正正。

有了温州人的加入，中国商场如一盘棋子，越盘越活；有了温州商人的崛起，中国新一代民营商人的形象悄然独立，别具风采。

20年的风风雨雨，20年的奋斗历程。温州人从贫穷到富裕，从穷乡僻壤到走出国门、迈向世界。新温州人抓住改革开放的春风，以他们的实际行动和经商理念，演绎着经商与做人的相互融合，展示着新一代商人的为商之道和为人之道。

新一代温州人身上熠熠闪烁的是新一代中国商人的风采。温州人闯荡天下、决战商场凭的是什？凭的是新一代温州人打拼天下的决心，凭的是新一代温州人的眼界和魄力。新温州人具备实、精、新、勇、拼、活、和、正八大现代企业家的特点，因而拥有了克敌制胜的武器，在如战场的商场中独具实力、势如破竹、所向无敌。

“实”，温州的绝大多数企业家是白手起家的。“白天当老板，晚上睡地板”的生活为他们赚得了第一桶金，他们做人做事都踏踏实实，不拒小流，不搞虚浮，创造了一个以“实”为本的草根神话。



“精”，温州人精明，大到生意上的投资，小到生活中的小钱，他们都能掐会算。正如李嘉诚所说：“精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。”温州人就是这一名言的演绎者。

“新”，温州人思想常变常新，他们不拘泥于中国传统思想中的“学而优则仕”的思想，把“赚钱”当做一门学问来研究。他们从不讳言自己对金钱的热爱与执著，强烈的赚钱欲望使得他们什么苦都能吃。

“勇”，温州人以其独特的魄力诠释了一个“勇”字，他们不畏风险，敢为人先。新一代温州人的勇气在于：他们不再盲目地“勇敢”，而是在智慧的基础上做到“有知之勇”。

“拼”，温州的企业家身上有着独特的拼搏精神，他们“能做别人不愿做的事，能吃别人不能吃的苦，能挣别人挣不了的钱”，这是他们拼搏的行动指南。

“活”，温州的企业家有着“灵活”机变应对市场的能力。从“炒房团”到“炒煤团”，从“炒煤”到投资国企、投资农业，温州人从不拘泥于某种固定的投资形式，他们不断地调整自己在商场中的状态，发现商机，把握商机。

“和”，温州人之所以能以一股商潮席卷全球，是因为他们把握了“和”字要诀，能够抱团打天下。他们在商场上攻城掠地的特点是：集中强大“兵力”攻下一座“城堡”，而后从家乡搬来很多愿意经商的“兵勇”，安营扎寨，绝不后撤。

“正”，温州人做事堂堂正正，光明磊落。他们宣扬的是带有中国特色的“儒”家文化下的商经，不是单纯地牟取暴利，而是能忍能让能吃亏的低调智慧。优秀的温州商人正是以高度的责任感、博大的胸怀、诚实的态度和公正的行为来努力做伟大的企业家。

中国独特的经济环境塑造了新一代的温州商人。新温州人以他们的精明能干为中国民营经济创造了一个神话。学习新温州人的经商头脑，盘点我们自己的生意经。相信，生意场中的下一个奇迹篇章，将由我们共同开创。



目 录

第一章 新传奇——草根创神话

从白手起家到身家百万，温州人缔造了一个商业神话。他们赚钱的唯一的秘诀就是：踏踏实实，从小做起。在温州人的心目中，大钱小钱都是钱，“微”利是图。正是秉承着这种“实实在在做生意”的理念，温州人以草根精神开创商业奇迹。

草根创业 /3

生意从小做到大 /11

薄利就是厚利 /18

第二章 新智慧——精明的温州人

成事在谋、谋事在人，温州人能够在商业战场上所向无敌、高歌猛进，就是因为他们拥有精明的头脑。在无背景、无资金、无技术、无人才的艰苦创业环境下，温州人以他们超人的智慧、精明的头脑率先经商，并迅速成功。

什么赚钱做什么 /25

温州人的算盘 /31

赚钱最光荣 /37

温州炒房团 /41

温州人的金钱智慧 /46



第三章 新观念——思路决定钱路

思路决定出路。一个人的思想决定着其成就的高低。同样，一个人对金钱的观念也决定着其财富的多寡。温州人思路灵活、观念常新，因此也“钱”途广阔。他们用强烈的赚钱的意念强化着自己的商业意识，以紧跟经济时代的思想来指导着自己的赚钱大计。

- 观念改变命运 / 53
 - 思路带来财富 / 60
 - 赚钱要“贪婪” / 65
 - 脚踏实地经营 / 71
 - 信誉就是财富 / 74
-

第四章 新胆识——有胆有识闯天下

商海行舟，不进则退。温州人在商战中有着独具慧眼的魄力和胆识，因此能想别人之不敢想，为别人之不敢为，发现别人视而不见的商机。“胆量=赚钱”是经得起考验的温商公式。聪明的温州人以大胆开拓、敢闯敢拼走遍天下。

- 胆子大能赚钱 / 87
 - “有知之勇”是真勇 / 94
 - 匹配才最合理 / 98
 - 创业在模仿中起步 / 103
 - 欲望创造奇迹 / 108
-



第五章 新温商——敢拼才会赢

若非一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香。温州人的韧劲就体现在一个“拼”字上，有了这个“拼”字，他们面对困难从不退缩，面对失败从不畏惧。他们凭借着坚持和吃苦，化危机为先机，化败局为胜局。

吃得苦中苦 / 115

敢做致富梦 / 124

温商的财富公式 / 130

失败中也有机会 / 135

强烈的危机感 / 142

第六章 新市场——温州人最会“抢”生意

在商场中立足，必须要信息灵通并决策果断。温州人正是抓住了市场多变的命脉，懂得以快制胜的绝招，所以成为最会“抢”生意的能手。温州人抢占市场的速度实在令人叫绝，往往是当天听信息，隔天出产品，三天收订单。


主动适应市场 / 151

选择决定结果 / 159

信息就是金钱 / 171

第七章 新商帮——抱团闯市场

独木难成林。温州人深谙团队的力量和价值，他们团结亲人、朋友和合作伙伴的力量，用超强的凝聚力汇成强有力的温州商潮。现如今，温州人已经从无意识的“扎堆”合作升级到了团队出击，开始有意识地抱团打拼天下。





大小老板多如牛毛 /181

喜欢合作、善于合作 /186

生意抱团做 /191

战无不胜的温商团队 /196

第八章 新商道——德商行天下

行得正，坐得稳，堂堂正正做生意。是新一代温州商人的独特魅力。古语讲，路遥知马力，日久见人心。生意场上同样如此，信誉不是一朝一夕就声名远扬的。温州人在他们几十年的商业经营中，从来都是以德商行遍天下！

商德兴业靠“诚信” /205

吃亏是福莫太贪 /213

忍耐等得财富来 /220

做人低调没坏处 /225

第一章

新传奇——草根创神话

从白手起家到身家百万，温州人缔造了一个商业神话。他们赚钱的唯一的秘诀就是：踏踏实实，从小做起。在温州人的心目中，大钱小钱都是钱，“微”利是图。正是秉承着这种“实实在在做生意”的理念，温州人以草根精神开创商业奇迹。



新温州人



草根创业



温州古为瓯地，秦统一全国后属闽中郡。西汉惠帝三年（公元前192年）为东海王（俗称东瓯王驺摇）都地。汉顺帝永和三年（138年）析章安县东瓯乡置永宁县，县治设在瓯江下游北岸今永嘉县瓯北镇境内，是为温境建县之始。东晋明帝太宁元年（323年），析临海郡南部永宁、安固、横阳、松阳四县置永嘉郡，郡治设在瓯江下游南岸（今鹿城区），是温州建郡之始。

温州历来以商业繁荣著称。远在两宋时期，温州的贸易活动已十分活跃。南宋绍兴二年（1132年），温州设置了市舶司，管理和开展海外贸易。“一片繁华海上头”（南宋杨蟠诗）。“繁华依旧小杭”（清郭钟岳词）。说明温州曾是著名海滨城市。

顺治十三年（1746年），当时的清廷为防郑成功反清力量壮大，宣布民船严禁入海。顺治十八年，清廷迫于郑成功的进攻，下令迁海，永嘉内迁三十里，平阳、瑞安各迁五里，乐清迁地九十里，仅剩四十余里地。被迁之地，渔盐之地利尽失，民田、盐田尽废，民生潦倒，传说那时就有一些温州人，因为贫穷而铤而走险去当海盗。

追溯到20多年前，温州尚有2/3的人生活在贫困线以下，农民人均年收入不到200元，人均耕地仅0.41亩。因为温州地理位置与国家战略的原因，国家对温州的投入在30年间仅6亿多元，总额仅为同等城市平均数的1/7。

“平阳讨饭，文成人贩，洞头靠贷款吃饭”，当年，此类层出不穷的民间歌谣，传递出的都是温州人一穷二白的无奈。1957年，温州工农业总产值仅7.6亿元。从1957年到1976年，温州市工农业总产值年均递增仅1.98%。这就是温州解放后20多年如一日的潦倒现实。所以，穷得没有办法的温州人，开始被迫到外地谋生。

当时的中国，随便走过某个城市的一条小巷，总能听到“铮—





新温州人

正说温州人为什么能赚钱

XIN WEN ZHOU REN

4

铮一铮”的弹棉花的声音，也常能看见温州鞋匠们正叮叮当地敲打着手中的鞋，各式发廊里，传出的是略带浙江口音的普通话声音……

甚至在偏远的新疆阿尔泰山地区，温州人跟在四处放牧的牧民后面，就是为了给牧民们修鞋、擦鞋。当时，就有有识之士惊叹：可怕的温州人！

温州人的闯荡经历了五个阶段：20世纪80年代初期擦皮鞋、弹棉花；80年代后期沿街叫卖纽扣等小商品；20世纪90年代初期开始租柜台经营；90年代中期有了品牌意识，着手经营自己的产品；如今走上了多元化经营道路。不知道他们下一步又会是什么大手笔？

温州人赚钱的一个显著特点，就是扩张速度特别快。在短短十几年，甚至几年的时间里，一个白手起家的人就能变成亿万富翁。

在竞争日趋激烈的中国鞋业界，王振滔领导的奥康集团无疑是一匹黑马。奥康是在1988年以3万元资金、10多个工人起家的小作坊。十几年来，奥康以惊人的速度迅猛发展。到了2005年，企业净资产6亿多元、员工5000多人，年产量1000万双、产值超10亿元。目前市场占有率位居全国同行业第二位、浙江省第一位。

别的不说，单是“奥康”这两个字就是一天比一天值钱。1994年冬，董事长王振滔与合作股东协议“分家”时，双方将奥康商标作价45.1万元。到了2004年5月，北京名牌资产评估有限公司发布评估结论：奥康品牌价值16.98亿元。从45.1万元到16.98亿元，10年时间，“奥康”平均每天增值50多万元。

奥康如此快速发展的秘密何在？经过潜心研究，专家们将奥康的发展分为四个阶段。

第一阶段是批发阶段：王振滔随着温州的10万推销员大军一起，走南闯北推销自己的产品。经销商带着钱，到奥康的销售点进货，进货后再拿到市场、商场上进行销售。这个时候的营销模式，厂家获取的只是低额的生产利润。

第二阶段是厂商联营阶段：1986年，王振滔提前先交承租费，在武汉一家大商场承租了几个柜台，自产自销。由此打破了原来的商场体制，实施“厂商联营”，打响了“引厂进店”的第一炮。后



来，王振滔陆续在全国各地商场设立了 800 多处专柜，为奥康的原始积累、扩大规模再生产、提高品牌知名度起了十分积极的作用。

第三阶段是特许经营阶段：1997 年，王振滔审时度势，决定开国内鞋类同行之先河，像麦当劳那样来卖皮鞋，大胆导入连锁专卖。1998 年 1 月，中国皮鞋业的第一家连锁专卖店——奥康连锁专卖店正式亮相浙江永嘉县，开业当天就引起了轰动效应，销售火爆。从此，奥康的营销工作走上了新的连锁专卖之路，企业发展驶上了快车道。

第四阶段是多品牌经营阶段：进入新世纪以来，皮鞋市场竞争日趋激烈，市场细分日益明显。一个企业在营销上的优势正逐步弱化。面对新形势，必须及时调整营销策略。2001 年，奥康集团开始多品牌经营，先后推出康龙休闲鞋和美丽佳人高级时尚女鞋，取得极大成功。

20 多年后的今天，温州拥有中国驰名商标 7 个，省著名商标 88 个，中国名牌产品 15 个，浙江名牌产品 87 个，全国免检产品 42 个。另外，从 2001 年“中国鞋都”落户温州起，温州已经拥有多达 28 个国字号的“城”、“都”、“乡”与“基地”：

中国不锈钢无缝管生产基地——龙湾

中国制笔之都——鹿城

中国五金洁具之都——龙湾

中国锁都——鹿城

中国拉链之乡——永嘉

中国鞋都——温州

中国商务礼品生产基地——苍南

中国休闲鞋生产基地——瑞安

中国汽车摩托车配件之都——瑞安

中国塑料薄膜产业基地——瑞安

中国服装名城——温州

印刷包装及医药机械全国产销基地——瑞安

中国眼镜生产基地——鹿城





新温州人

正说温州人为什么能赚钱

XIN WEN ZHOU REN

6

国家火炬计划智能电器产业基地——乐清

中国塑编之乡——平阳

中华全国钻头生产基地——乐清

中国合成革之都——龙湾

中国电子元器件产业基地——乐清

中国泵阀之乡——永嘉、瓯海

中国精密模具生产基地——乐清

中国剃须刀生产基地——鹿城

中国断路器产业基地——乐清

中国金属外壳打火机生产基地——鹿城

中国防爆电器生产基地——乐清

中国电器之都——乐清

中国休闲服装名城——乐清

中国印刷城——苍南

中国皮都——平阳

……

温州盛产的这些服装、家具、眼镜、打火机、剃须刀、低压电器、阀门、皮革、不锈钢管等等产品，无不以高质量低价格闻名于全国与全球。眼镜的国内市场占有率为90%，国际市场占有率70%；打火机国内市场占有率为90%，国际市场占有率为80%；人造革国内市场占有率为80%，国际市场占有率为60%；不锈钢管国内市场占有率为90%，国际市场占有率为40%……

这一串数字为温州人带来的是无尽的财富。

温州为什么能从一个资源稀缺、交通闭塞的弹丸之地而成为民营经济圣地呢？

关键在人，是温州人创造了这个奇迹。温州商人也因此成为了当代中国商人中最能赚钱、最会赚钱的优秀群体，并获得了“东方犹太人”的盛誉。

温州三面环山，一面临海，过去交通极为不便。人均耕地太



少，养家糊口都不容易，更别指望发财了。由于自然条件先天不足，又地处海防前哨，长期以来，国家对温州的经济建设投资又很少。然而，就是在这样的起点上，温州人自力更生、自主创业。从十几万供销员跑遍全国，到“小商品大市场”，从个体联户，到股份合作和股份集团化、集团股份化，逐步由贫穷走向富裕，创造了草根经济的奇迹。

草根经济为何如此魅力四射？因为草根经济尽管简单朴素，但实际上这是真正完全市场经济的原初形态。其寻机趋利的生存意识，使得草根经济是最灵活的经济，一家经营，百家效仿，全民参与、星火燎原，迅速发展，快速壮大，形成了产业规模效益，打造出了大市场。有些经济学家因此将之形象地称为“蚂蚁雄兵”、“百姓经济”。今天，这种具有原始活力、无穷魅力及不可小视的巨大潜力的草根经济已成为温州民营经济的代名词。

其实，温州经济就是温州人的经济，温州经济能创造奇迹就是靠温州人的精神，而温州人的精神就是这种“给一点儿土壤就能发芽，给一点儿阳光就能灿烂”的草根精神。温州商人作为一棵棵无人知道的小草，经过多年艰苦的创业之后，今天，已经在全国各地纷纷成长为一棵棵参天大树，温州商人也变成了让人敬佩，让人叹为观止的草根英雄。

草根英雄之所以让人佩服，一是因为温州人虽然出身“寒微”，但他们从不自卑，从不小看自己，他们以信心和恒心，凭勇气和志气，白手起家，创造出一个又一个令世界为之震动的辉煌业绩；二是因为在事业小有成就之后，温州人从不沾沾自喜，更不胡作非为，而是竭尽全力完成从小生产者向现代化生产者的转变，成了真正的时代英雄；三是温州人创业凭的是真本事，靠的是前无古人的真功夫，同时又秉承了中华民族节俭致富的传统美德，视信誉为事业发展的第一命脉，通过坚持不懈地奋斗，创造了草根经济的奇迹。

世界上植物什么最低贱？野草。世界上什么植物生命力最顽强？还是野草。野火烧不尽，春风吹又生。冬去春来，那些埋在土壤里的草根“一有土壤就发芽，一有阳光就灿烂”。而且，哪里有

