

●他们：敢杀鸡取卵，敢掘苗助长，敢断臂求生，敢借高利贷——蔑视传统法则，似乎天外来客。

●他们：点子比面子重要，相信财富才能使人拥有尊严。

●他们：没有市场就创造市场，有了市场就占有市场；没有需求就创造需求，有了需求就最大限度地满足所有人的需求。

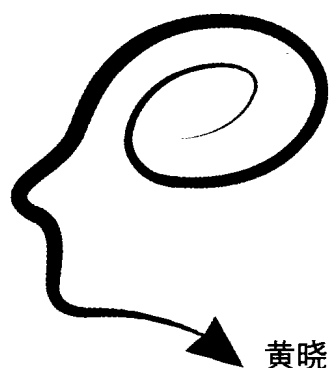
●他们：为每一个城市的GDP增长都作出了重大贡献，同时也为自己迅速攒下了亿万身家。

我们一辈子要做的事就是向温州人学挣钱!!!

黄晓阳◎著

温州人： 策划中国

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE



温州人： 策划中国

黄晓阳◎著

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

温州人：策划中国 / 黄晓阳著. —南京：江苏文艺出版社，
2007.6

ISBN 978-7-5399-2624-7

I. 温… II. 黄… III. 商业经营—经验—温州市
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 094694 号

温州人：策划中国

著 者：黄晓阳

责任编辑：于奎潮 丁 丹

文字编辑：程军川

装帧设计：何 月 小 柏

责任监制：卞宁坚 江伟明

出版发行：凤凰出版传媒集团

江苏文艺出版社

集团网址：凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

经 销：江苏省新华发行集团有限公司

印 刷：三河市南阳印刷有限公司

开 本：787 毫米 × 1092 毫米 1/16

字 数：300 千字

印 张：24

印 次：2007 年 7 月第 1 版，2007 年 7 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5399-2624-7

定 价：35.00 元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)

几乎每一个城市都有温州人的传奇，他们和我们到底有何处不同？血液？大脑？遗传？环境？……他们看似简单的财富累加方式，是否蕴藏了诸多的哲学奥秘？

从肩扛背驮走村串户修鞋补碗弹棉花等赚取第一桶金，到以家庭手工作坊生产服装、编织袋、打火机等销往全世界赚取第二桶金，再到当今火热的炒房、炒煤……温州人是天生的生意人，他们善于从旁人漫不经心的事情中挖掘赚钱契机。

本书由作者亲历采访大量的温州一线人物，追本溯源，将温州近30年的创富历程缕分条析，以探求温州模式的本质特征，极具可读性和商业研究价值。

为什么是温州

提起温州，你脑中冒出的第一个词是什么？可能是鞋，可能是衣，可能是低压电器，也可能是炒房团。当你走进温州，看到一个个厂家的标识，你不禁一次又一次“恍然大悟”：“哦，原来这个品牌也是温州的……”

温州企业，不是一家一家地做出来的，而是像草一样冒出来的。有统计表明，1980年，温州有个体工商户1984家，从业人员1584人。到了1981年，全年增加注册人数达到13231户，翻了近7倍。1984年，突增至100286户。当时的温州只不过600万人口。

目前，温州有制鞋企业4500余家，年产值超亿元的有15家，年产鞋达6亿多双。制鞋业的兴旺也带动了制革业的发展，温州现有制革企业2000余家，年产值超过千万元的企业有50余家，全行业产值达到100多亿元，产品在南非、俄罗斯、韩国以及东南亚等市场占有极大份额。

温州的另一大支柱产业是服装业，现有超过2500家，年产值约250亿，占全国服装产值总额的10%，其中年产值超过亿元的有8家。服装生产的兴旺，快速带动了服装辅料生产企业的发展，如纽扣、拉链、花边等。其中纽扣业集中在永嘉桥头镇，被誉为“东方纽扣城”，拉链业也正在逐步取代日本在国际市场的地位。

温州的第三大支柱产业是低压电器业。全市现有低压电器生产企业1000余家，年产值1000万元以上的有115家，超亿元的有9家，正泰集团和德力西集团不仅是该行业在温州的龙头，而且也是在全国的龙头，两家共占全国50%以上的份额，排在中国民营企业500强的前10名。

温州还有一个占有国际市场份额相当大的行业，即金属外壳打火机业。目前保持在300家上下，其中年产值超千万元的有20多家，超5000万元的有3家，出口交货值在1000万元以上的有15家，3000万元以上的有4家。以2000年为例，当年温州生产防风打火机4.4亿只，产值20余亿元，占全世界同类打火机生产总量的70%以上。

此外，温州有眼镜生产企业800多家，年产值3000万元以上的有30多家，其产品占全国市场的80%，占全球总销量约1/3。

温州还有制笔企业100多家，年产值3000万元以上的有7家，年产各类笔65亿支，占全国制笔总产值的1/3。有印刷企业3000余家，年产值过亿元的有3家。还有塑编企业450余家，约占全国塑编产值总量的1/3，中国地区开发促进会于1999年命名平阳县为“中国塑编之乡”。除了珠江三角洲，全国范围内，大概再没有哪一个区域企业比温州更加密集了。

1978年温州的GDP是13亿，2002年是1055亿，24年间增长了81倍之多。温州的市场能量极为巨大，单就GDP，并不能全貌地反映出温州企业及温州籍企业家对中国经济所作出的巨大贡献。温州企业过去及现在都有大量的外流，这些温州籍企业家所创建的企业对当地对全国的贡献极难估量。而一般民营企业家不愿露富，至今温州人中还有相当一部分的“隐者”，最近几年的中国富豪榜上温州企业家的名字并不靠前。事实上，富豪榜所体现的温州企业仅仅冰山一角，因为他们中大多数没有上市，胡润或者福布斯根本无法对他们的财富进行准确核算和统计。

温州民间游资有2000多亿之巨。2004年，温州城市居民人均可支配收入是16035元，已连续10年位居浙江第一，全国第二（仅次于深圳）。温州每户汽车拥有量为13.5辆，是省会杭州的41倍。在外温州籍人士向温州汇款数高达单日100亿美元。温州能卖多少钱呢？除了有形的固定资产外，曾有一位国外学者说过，单就“温州”品牌能值1000亿美元，而温州人遍布于全国的营销网络按照最保守的估计也值5000亿美元。这些数据说明了什么？无论从

商业网络和资本规模来看，温州的经济影响力在全国是最大的，没有一个区域可以与之接近。温州经济实力对整个中国经济的影响力和拉动力正在加大。

显然，全面整体地考察温州不能仅从数字着手，而应该从实际出发。在此，我更愿意谈一谈对温州的直观印象。一次在温州乘出租车，我问司机：“你家产趁多少钱？”他说：“有300多万吧，我是温州最穷的人了……”这就是温州。这里一个出租车车牌竟然拍卖到150万元，平均房价竟然高达每平米8000元。我前后两次前往温州采访，一次又一次被温州的人和事震撼着，这种震撼，就像大海的波浪一般，一波接着一波，扑面而来。

在温州，有很多的全国第一，或者说，有很多的冒天下之大不韪。温州人所干的许多事在当时是非法的，甚至受到严厉打击，多年后的今天，有些做法已经在全国通行，有些仍然没有得到正式法律的承认，比如第一个民间资金建机场，第一个收取机场建设费，第一个搞包产到户，第一个建农民城，第一个领取个体工商户执照，第一个辞职下海的公务员，第一个包飞机，第一个搞垃圾发电，申请第一张个体工商户营业执照……这么多的奇迹，竟然都诞生在温州，一个三面环山，一面临海，80年代之前只有死（水）路一条的地方，人平耕地不足4分。在过去的数十年里，中国前进的第一步，领跑者中都有温州人的身影。

温州经济现象令全国瞩目，被某些经济学家和新闻界人士称为“温州模式”。我花了大量的时间采访、研究与温州有关的人和事，就是想解答为什么是温州，对温州模式进行一次新的探索。

在地图上看，温州距离台湾很近，历史地位又不像厦门那般高、受重点保护，为此，在1949年后相当长的时间内温州是作为战略防御地来对待的。同处浙江，宁波和温州在行政级别上是相同的，但在此前获得的投入上却是天渊之别，国家对宁波一年的投入便相当于对温州30年的投入。由于国家的投入少，当地的经济发展起来自然迟缓。当地人很早就认识到：除了改变自己，想

不到其他更好的出路。

早年间，温州外出经商的主要是手艺人，他们所经营的项目一般都是理发、照相、弹棉花、补鞋、缝纫、修理日用品等。除了弹棉花需要带一张弓、缝纫需要一台缝纫机之外，其余的都属于简单工具手艺，照相的仅仅只需要一部相机，理发的仅仅只需要一只理发箱，而补鞋也只需要一担挑子。本钱少不说，若遇到有关方面干预，他们随时可以走人。

温州人从事手工艺也是有明确分工的。一般来说，永嘉桥头镇外出经商者大都以弹棉花为主，泰顺人外出大都是搞理发，乐清人则是出外补皮鞋、做缝纫，温州市区的人外出大都是照相、修锁、补碗或者补面盆等。后来，温州各县镇形成小商品市场时，相互间并不重复，便与最初这些人从事着不同行业有着一定的关联。

一时间，“自由经济”如火如荼，温州人差不多都在外“四处流窜”，“投机倒把”，他们常常被当地公安机关或其他执法机构当成社会不良分子遣送回乡。

当时有个年轻人，名叫陈瓯江，温州市区人，搞推销的，专门跑贵州云南一条线，认识的人都叫他“云南通”。1977年，那时社会上流传“要看资本主义就看温州”，政府要“狠刹温州的资本主义妖风”，他就被作为典型抓起来了，以“投机倒把获不正当利益4万元”为理由受到最严厉处理。

还有一位叫廖冒畴，一个厂的厂长。这个厂原本是个集体工厂，国家没一分钱投资，也是他们自己搞起来的，无非挂了集体的名。但厂里的利润什么的，除了按国家规定工资之外他们都无名无分。心理不平衡，他就自己搞了个厂子，生产同类产品，结果被抓住，与陈瓯江同时受到最严厉处理。

那些年，投机倒把、倒买倒卖是犯罪，是要被判刑的，并不是什么新闻，全国各地因为做转手贸易被法办的人很多。据笔者有限的经验所知，当时处理这类投机倒把分子，充其量也就是判个三五年，若是判六七年刑期已经属于超级的严厉。因此，看到温州因投机倒把罪杀人时我还是颇为震惊。此时温州新

换了一任市委书记，当时温州的外出营商人员已相当可观，在他看来，投机倒把在温州已经成为一颗巨大的“毒瘤”，仅仅抓几个人判几年刑无法刹住这股歪风。他也确实被陈瓯江的4万元“吓”坏了，便拿定主意要重拳出击。据说当时被枪毙的一共有8个人，市里为此举行了万人公判大会，台上还有好几十个陪绑的。

然而，震慑并没有起到效果，前仆后继，温州人仍然不断地往外跑，仍然在全国各地“投机倒把”，到了改革开放初期竟出现了10万推销大军。为什么仍然有那么多人冒着杀头的危险去干这件事？难道温州人真的不怕死？显然不是。如果不搞“投机倒把”，他们就得挨饿，挨饿同样是要死人的。既然免不了一死，那么就别无选择了。温州人深受植根当地“义利并重”的永嘉学派的影响，百折不挠，审时度势，具有特别发达的经济脑袋。正是这些，使温州成为改革开放以来最先撬动中国经济杠杆的地区。

在温州，几乎没有一家企业的商品是以大取胜的，很多温州企业家都不怕说自己的厂家很小。“小商品，大市场”正是早期温州模式的精髓所在。这种小，摆正了温商竞争中的姿态——任何一项工序都是有利可图，温州的许多老板都是出身于修鞋匠、裁缝、推销员等等，对他们来说，求小，最起码可以生存。“光脚板，睡地板，当老板，赚铜板，挺腰板”，温州商人的成功决非一帆风顺，然而他们吃苦不叫苦，受了气也不骂娘，更多的是静下来反省自己，以积极、务实、宽容大度的姿态对待困难，化解矛盾，应对挑战。这便是温州商人更深一层的个性特征和获得成功的精神内核。经受市场洗礼，遭遇反倾销的冲击后，品牌温州已然兴起，一批觉醒的温商把品牌和质量定位于全球市场的制高点，由此迸发的市场智慧和动力汹涌澎湃！

这就是温州模式的根本，从中我们看到了生存竞争不可抗拒的驱动力。他们的骨子里流着的是实用主义的血液，他们最大的特点就是实干，就是脚踏实地。从这种意义上说，今天的温商群像，不仅仅是经济现象，更是一种文化现象。温州人走遍了全国，造就了“中国民企之都”，其举止和思想渐渐影响到

每一个中国人。温州人是先行者，是榜样，其经验和教训必须加以挖掘利用。这应该成为我们研究温州现象的追求所在。

温州现象，蕴含了当今中国人最应该思考的一些大是大非。我觉得，温州人极其特殊并且被认为实用主义的经济学或哲学观点对于中国的影响，远比温州经济对中国经济的影响重要得多。可以说，温州人用30年的实践，影响并改变了整个中国的发展方向，甚至已在不知不觉间深刻融入中华民族的灵魂和血脉之中。从这一意义上说，“温州”有960万平方公里，“温州人”有13亿！也正是从这个意义上说，我们人人都是温州人。“温州人策划中国”是个命题，也有了确切的答案。

在经济全球化日益发展的大背景下，对于整个中国而言，温州是一个理想而又迷人的缩影，是一个能量惊人的原子核。在中国过去30年的经济腾飞史上，处处留下了温州人勤劳智慧、坚忍不拔、敢为天下先的身影，温州经验对国民经济起到的促进作用是举世瞩目的。按照著名经济学家温元凯的说法，从2007年起，中国经济将进入“黄金十年”，会继续保持每年8%到10%的高速增长；中国制造业将进一步走向成熟，中国制造业将会在汽车、家电、服装等（这些都是温州人的强项）更多的领域占据世界的主要份额。中国经济的高速增长将进一步吸收全球的投资商到中国来，在获取丰厚回报的同时支持中国经济发展，中国人均GDP也将会加速攀升。可以预见，在未来的“黄金十年”中，温州经验仍将领跑中国，策动中国愈加富强。温州，这一财智原子核，经过不断的裂变，必将释放出空前巨大的、造福于亿万国民的能量！

目录

序言

为什么是温州 / 1

第一章

没什么不敢碰，没什么不能碰 / 1

没有依靠，所以没有顾忌 / 2

“八大王”摔倒，崛起了温州 / 8

温州的官，必须是温州的胆 / 28

深水才能产大鱼——叶康松下海 / 34

“农转非”：陈定模在这三个字上建一座城 / 40

刀刃上挂的，都是天大的商机：政策未动我先动 / 52

把钱存入银行是人生第一大蠢事 / 64

投石问路的目的是石破天惊 / 74

第二章

钻得狗洞，跳得龙门——赚大钱的真谛 / 79

把每一个中国人都当成客户 / 80

建立人脉，利用人情，走遍天下 / 85

借高利贷又如何，金平亮让钱为自己打工 / 89

舍得出去，才挣得回来 / 95

“身份”也可租借 / 101

发展是硬道理，市场需求是更硬的道理 / 105

叶文贵“圈地”，把跟风者甩远 / 109

就怕不热，专做热门生意的傍家儿 / 120

无论哪一行，都要做老大 / 124

“哼哈二将”合伙，南存辉和胡成中成温商排头兵 / 129

第三章

赚钱犹如针挑土 / 139

几厘钱的利润可以搭建一个商业帝国 / 140

局部领先，张晓平让自己成为必需品 / 145

比利时品牌，中国制造，俄罗斯狂销 / 151

技术跑得急，身价升得快 / 156

不玩命就玩完 / 163

起大早，却赶了晚市：邱光和痛失“中国首富” / 170

半调子英语也能通往“全球化” / 175

无温不成商，无商没有温 / 180

第四章

不可能就是一种可能 / 187

天安门上照样可以做生意 / 188

王均瑶胆大包天 / 195

废物等于财物 / 201

大时尚是大生意 / 208

凡是别人缺的，就是自己该挣的 / 212

苦海再大，也有边：挣脱逆境的唯一信念 / 216

体力决定成败——郑胜涛哲学 / 226

经验无形却有价，失败者卖火了“成功” / 232

跟温州人学赚钱是一辈子的事 / 238

第五章

出手就赢，重写中国商界的游戏规则 / 245

割痈除瘤，温商建起集团军 / 246

王振滔在跌倒过的地方爬起，站得更高 / 256

温州人做老板，上海人当白领 / 265

做一个赚一个，坚决做到零退货 / 272

用5年后的预景检验当前决策 / 279

大德即为至宝：卢伟光以诚信感动世界 / 283

学日本，打日本，取代日本 / 289

哲学也是创富的超级动力 / 298

以业立人，100名百万身价的“打工仔” / 311

第六章

富要过三代——打破中国财富的宿命 /321

产品 + 文化：一个简单而必需的创富公式 / 322

将“虚拟”做实，美特斯·邦威借名生财 / 332

开门红保不了代代红 / 337

庄吉的量化管理：让效益系统化、规模化 / 345

“企业最高法”：从董事长管起 / 349

家族制，让人欢喜让人忧 / 355

是开放还是封闭：关于上市，温商留下大悬念 / 363

| 后记 / 369

第一章

没什么不敢碰，没什么不能碰

温州人不采取实用主义，就没法生存。这个世界上，最可怕的是什么人？是一无所有的、处于社会最底层的穷人。富人怕打仗，一场仗下来，自己半辈子的心血就付之东流。穷人怕吗？他们也怕，可一旦没有路走，就已经没有什么可怕了。

没有依靠，所以没有顾忌

曾有人说，之所以喜欢温州，就因为这个地方的人活得真实。那么对比之下，莫不是说中国其他地方的人活得不真实。温州人给自己有一个定位，便是耕读传家。这是一个极其有趣的定位。他们讲究的是物质粮食第一，精神粮食第二。只有物质丰富之后，才有可能考虑精神需要。身处低位，心态就会很好。

有一年，受一场多年不遇的台风袭击，浙江的大部分地区都受灾了。别的地方受灾群众都在苦苦等待救援。可救灾款下来需要时间，这种等待显得漫长和痛苦。温州也受灾了，而且是重灾区。温州人不等待，自己行动了起来，开始自救。有人说温州人真是不可思议，这样的事政府肯定会出面的，你已经自救了，到时候救灾款肯定给你拨得最少。然而，如果不是靠自己，温州直到今天还可能是全国经济最落后地区；他们是靠自己靠出了甜头，靠出了境界。

人有性格，城市也有性格。温州的性格是什么？就是从古至今从来不曾进入主流引起的自卑。自卑不一定自弃，许多时候自卑可成为一种动力，形成排山倒海的力量。而尽管成功，一些由自卑引发的气量狭小、缺乏大将之风也是难免的，多少有点暴发户心理。但总体来说，温州人是很实在的，他们并不讳言自己过去的一切，绝对不遮遮掩掩，比如过去的穷日子，比如走私等等。温州人不避讳过去，也可以说是一种荣誉心理。

1949年之后，温州的头上一直压着三座大山：上海、杭州和宁波。

上海是直辖市，和温州完全不搭界，怎么就和温州扯上了？说起来，上海是一艘航空母舰，温州在当时只不过是只小舢舨，原本是根本扯不上关系的。可穷人有穷心理，总希望攀上几个富亲戚，一来面子上有光，二

来也可以沾点油星。当年温州是实实在在的穷，如果要抱谁的大腿，相对方便一点的应该是杭州和宁波。然而，温州的交通状况使其无法和杭州及宁波亲近。

关于交通，温州有这样一个传说。有一次，浙江省省长到温州考察，可长长的车队来到温州境内被瓯江给挡住了。没办法，瓯江上没有大桥，车队无法通过，省长也不得不坐汽车轮渡。但汽车轮渡的班次很少，几十分钟才有一趟。那天更是特别，排队过渡的车辆很多，省长被堵在了渡口。秘书立即给温州市委打电话，要求他们赶紧交通管制。温州市委书记答应说：“好，我立即去办。”立即去办也需要一个时间，就这样，让省长苦等了3个小时。省长见到市委书记的第一句话便是“走遍天下路，难过温州渡”。市委书记等的就是这句话，立即将一个集资建桥方案递给省长。省长现场体会了建桥的重要性和迫切性，当场签字。事后有人说，这一切是温州市委市政府的计谋，是有意摆了这么一道。我在这里引用这个例子，仅仅想说明一点，当年的温州交通状况极其落后。

温州那时有两条沙石铺成的省级公路，一条通往浙江省会杭州，另一条通往福建省会福州。不过，通往杭州的那条，要过轮渡，还经历无数的坑坑洼洼，十几个小时下来，人颠簸得连肠子都要吐出来；另一条路要绕山而行，心脏有问题的人肯定不敢坐车。相比而言，海路是最便捷的，温州通向外界的主要通道便是前往上海的轮船，因此温州和上海的心理距离最近。在那时的温州人眼里，上海是天堂，有中国最好的自行车、最好的手表、最好的缝纫机、最好的布、最好的糖、最好的皮鞋……总之，上海的一切都是最好的，无可匹敌。

上海是老大哥，自然就有派头，他们看不起其他地方的人，尤其是温州人。为什么？温州人被视为把上海搞乱了的罪魁祸首。