

王手 著

温州小店生意经

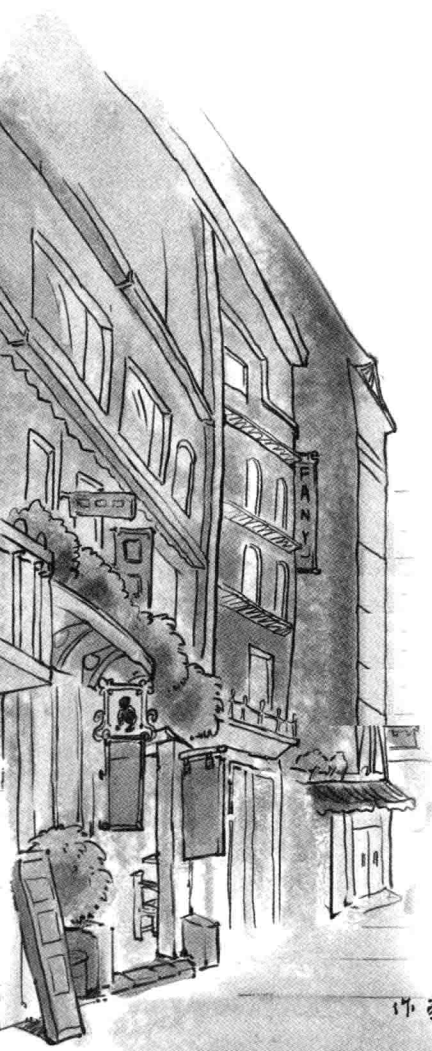
只有相信奇迹的人，奇迹才能发生在他身上。
聚沙成塔，集腋成裘，再小的店也比大商场专柜的利润大。
这里有贴心贴肺的生意经，这里有亮瞎眼的财富故事。
额外附赠：文学，领悟到世道人心的文学。



作家出版社

温州小店生意经

王手 著



作家出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

温州小店生意经 / 王手 著. -- 北京 : 作家出版社,
2014. 4

ISBN 978-7-5063-7320-3

I. ①温… II. ①王… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第030298号

温州小店生意经

作 者: 王 手

责任编辑: 盖启天

装帧设计: 布克设计

出版发行: 作家出版社

社 址: 北京农展馆南里10号 邮 编: 100125

电话传真: 86-10-65930756 (出版发行部)

86-10-65004079 (总编室)

86-10-65015116 (邮购部)

E-mail: zuoja@zuoja.net.cn

<http://www.haozuoja.com> (作家在线)

印 刷: 三河市北燕印装有限公司

成品尺寸: 142 × 210

字 数: 110千

印 张: 7.25

版 次: 2014年4月第1版

印 次: 2014年4月第1次印刷

ISBN 978-7-5063-7320-3

定 价: 24.80元

作家版图书, 版权所有, 侵权必究。

作家版图书, 印装错误可随时退换。

生活也需要虚构

我一般只写小说，别的体裁的东西几乎不写，写“非虚构”是第一次，其实算不上创作，只能说是记录而已。我以前有记一些生活小事的习惯，没打算派上什么用场，没想到有些东西是会“发酵”的，这个《温州小店生意经》就是发酵的结果。《人民文学》的编辑曾说我，你写的生意像那么回事。这个一点不假，我不是在编生意，不是为写东西而去体验生意，我透露个秘密，我就是做生意的，做了有整整二十年了，现在还在做。这也是温州人的特色，不满足于做一件事，总想着试试其他的事。就像我，在一个机关谋事，业余写写小说，额外又做一份生意。很有意思。

“非虚构”是《人民文学》早几年推出的一个栏目，我没有研究过它的意义，但我相信推出这个栏目一定有它的道理。至少，它提供了多种可能性，多种可操作性。现在看来，它抓住了这个点，让人有印象了，也有人响应了，更做出动静来了。我当时只是想凑凑热闹，在写小说的间隙，整理一下自己的记录，换句话说，把局限的纪实写得文学一点，把写不了小说的东西写成非虚构。

我平时写东西很慢，从来没有过一气呵成的时候，我似乎更愿意在一种写的状态里，每天装模作样地说自己在写东西，一个中篇有时候都要磨上大半年。但这部《温州小店生意经》却写得很快，这得益于我的体验和积累。不一定是我的故事，但一定都是我身边的故事。开始叫“平民生意经”，后来叫“小店生意经”，《人民文学》刊出的时候又加了“温州”两个字，似乎更有噱头了。

我有意把它写得朴素、轻松，所以，标题也写得近乎白话，像“我老婆突然就下岗了”、“下决心自己开个店”、“鸟枪换炮带来的麻烦”、“鞋料生意也要和人打架”等等，就像我们温州民间的“土讲”。我也曾想把它写成连载式的，想在《人民文学》发表后再在什么报上赚点外快，可惜没有人找我做这笔生意。

《温州小店生意经》发表后还是有一些后续效应的，《文艺报》2011中国报告文学“年度综述”《呼应现实与记录历史》里也介绍了它，《人民文学》杂志社还专门编了一本书叫《胆小人日记》，把乔叶的《盖楼记》、李娟的《羊道·冬牧场》、阿乙的《模范青年》及《温州小店生意经》等非虚构作品收在一起，推荐给大家。得“茅台杯”人民文学奖更是没有想到。我想，评委们也许是看中了它的温州元素，看中了体验的力量，看中了这种老实巴交的写法。我在颁奖典礼上的获奖感言是这样的：我虽然有着优越的生活和稳定的工作，但我对生活的体验一点也没有少，各种各样的生活我

都乐意去尝试，它让我平庸的生命有了色彩，同时也启发了我许多不一样的想象……

感谢作家出版社，又让这《温州小店生意经》延续了一下，要把它做成书，好让更多的人能看到它。《温州小店生意经》原发时只有四万字，出版社出书要求十多万字，好在都是自己的事情，都在肚子里藏着，搜一搜都是。我对出版社的编辑说，《人民文学》是扶持了它，而出版社是完善和丰富了它。

作为一个写作者，“写温州的东西”这个话题经常会被人问起。领导问这样的问题，是说我为什么不写写温州的名气；朋友们问这样的问题，是他们想看到那些熟悉的人和事。其实，每个人都有自己的写作路子，这也是写作的“规律”之一。有人政治情结浓厚，他就擅长宏大叙事，擅长波澜壮阔的东西。像我都是些小胸怀小情调的，也只能写一些家长里短和狗肚子鸡肠。说起来我还是写了一些温州的芸芸众生的，温州的社会形态，温州的生活特质，我还是熟悉和擅长的，早年林斤澜先生说我的小说有点像浮世绘，这让我思考和探索，也是我愿意为之的，我理解的浮世绘就是风尚和好看。但写作又不是简单地去拷贝生活，那样就狭隘了，就低估了写作这项劳动了。

作为一个写作者，我对体验生活还是热衷和重视的。我原有的生活很有限，我不靠想象写作，不是那种看一张碟片就能杜撰出一部作品的高手，我需要在体验中思考和觉悟，

从而孕育出自己的作品。这几年我虽然很忙，但只要一有空，我便会自觉地到生活中去。我的中篇《讨债记》、《乡下姑娘李美凤》，短篇《推销员为什么失踪》、《飞翔的骡子》、《市场人物》、《坐酒席上方的人是谁》，写的都是温州的现象，温州的人和事，都是体验生活后受到的启发，这部《温州小店生意经》则更是。

目 录

序言 生活也需要虚构	1
一、我老婆突然就下岗了	1
二、下决心我们自己开个店	15
三、合伙人等不到收获就走了	29
四、讨债逃债是温州经济的特色	42
五、鸟枪换炮带来的麻烦	65
六、官司是一把恶狠狠的刀	81
七、鞋料店既像民政局又像劳动局	100
八、鞋料生意也要和人打架	115
九、我起了个推波助澜的作用	130
十、供应商做的也不全是供应	144
十一、把上帝做成自己的兄弟姐妹	162
十二、生意经和生意都没有关系	179
附录	203

一、我老婆突然就下岗了

1994年，我老婆的工厂改制了。改制是个新词，也是个蒙词，其实大家并不太懂。改制？改什么样的制？改成什么制？本来是国营的，现在改成了什么营？是集体营，还是个体营？其实什么营也不是，改制后，这个厂就没有了，就和大家说拜拜了。

1994年，我们的生活是什么样的呢？我们住在靠近郊区的地方，房子是50平方米；我平时骑自行车去单位，我老婆则要倒三次公交车去上班；我小孩在市区一个小学读四年级，因为不好带，平时都寄养在我母亲家里；我们家的电视是1983年买的，不是东芝，也不是日立，是一个无名小牌奥丽安；洗衣机是半自动的，洗是自动的，弄干要手动的；空调只装在卧室里，是本地的玉兔牌单匹机，开起来室外响，室内也响；生活以外用于娱乐的电器，是朋友装搭的一台“卡拉”机，其实就是一个扬声器，还没有什么混响；电话装不起，初装费就要5000块，我们总不能“裤头都没有穿，雨伞还用布袋装”吧，省省；本来先计划买个BP机的，虽然用起来麻烦，但终归也算是现代化的产品，可现

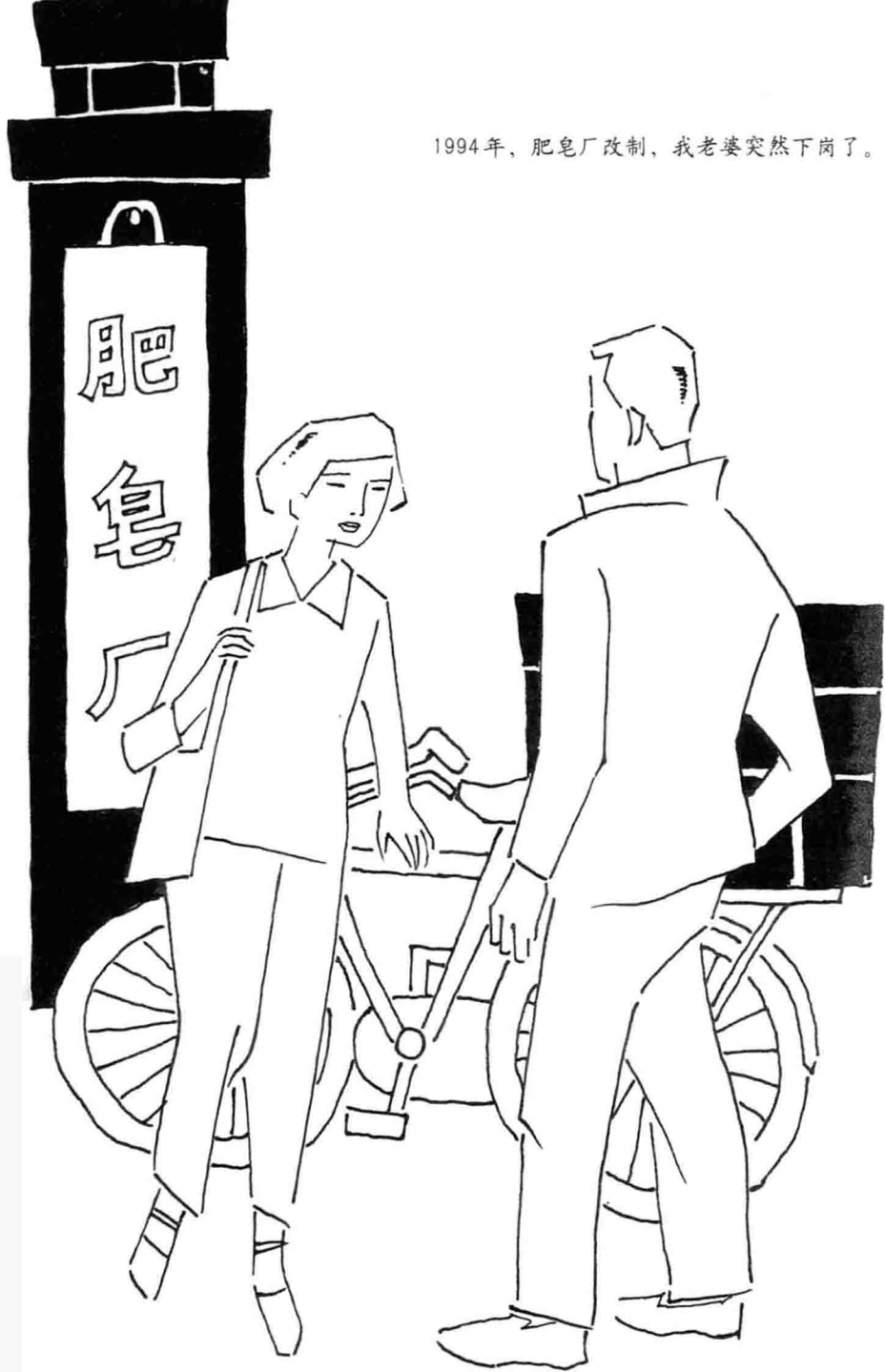
在，随着老婆的下岗，这个设想也要泡汤了。

在这之前，我们从来没有想过工厂有一天会关门的，就是想象力再丰富，我们也只能想到儿子能不能“顶替”，退休工资能不能照常。我们是一直为自己的工作而骄傲的，我老婆在国营单位，我在文联机关，按我们温州通俗的说法，我们是最最理想搭配的一对，一个在工厂，实惠；一个在机关，轻松；我们经常会偷偷地羡慕自己，我们的收入虽然不是太多，但它们是细水长流的，四平八稳的。

我老婆的单位叫温州肥皂厂，做洗衣洗裤的肥皂，样子像那种拍人的板砖，但有一个好听的名字，叫增产肥皂。在没有洗衣粉、洗洁精、洗涤剂、洗手液的年代，它是很受人青睐的，用途也非常地广泛。在城市，它可以洗脸、洗手、洗澡、洗衣，是消毒去污的必需品。在农村，它更是高档奢侈的最佳用品，我们经常可以看到农村的河边，那些埠头石阶上，洗衣的农妇村姑在那里不厌其烦地捶打，肥皂像味精一样涂一点，然后她们要洗涤的衣裤就这样津津有味地被捶上半天。也因此，我老婆厂里的增产肥皂就一直是一种紧俏货，甚至是硬通货。

那些天，老婆派了我许多差使，一趟趟地往返于她的厂里，去运回她的一些东西。她在厂里做会计，有一些书、账簿和杂七杂八的“细软”。她不像一般工人那样那么简单，只需抽走一个身子，就什么也没有了。我问老婆，厂都没有了，人都散光了，你还拿这些东西做什么？老婆说，现在厂

1994年，肥皂厂改制，我老婆突然下岗了。



里混乱，没有人顾得上这些，我先替厂里保管着，等什么时候一旦有用了，我再拿回去。我狡猾地说，这里面有没有厂里的机密？如果有，我们先据为己有，到时候再加个什么码，拿出来要挟一下。老婆说，做人要地道，你不能这样小人好不好，你是不是想钱想疯了啊。她的意思是，下岗归下岗，是大势所趋，跟厂里没有关系，跟领导的积怨更没有关系。我老婆是个纯朴的人、细小的人，不像我们在机关的人，平时练就的都是些小心眼和社会世俗伎俩。

老婆在办公室里整理东西，我暂时没轮着事，就像无头苍蝇一样在他们厂区瞎逛。没有在工厂呆过的人，是不知道工厂的味道的。老婆就经常会跟我说一些工厂的细节：赤条条进出的浴室，几百人吃饭的食堂，抗台抢险的巡逻，三班倒的夜餐，冬天的锅炉房，夏天的酸梅汤……我听来都觉得生机勃勃，非常地有趣。肥皂厂的风景也是别样的：有宽阔的码头，有很大的煤场，有笔直的厂区路，有高高的反应炉，有垒得像山一样的油桶。站在江边的码头上，能看见瓯江对岸耘田的农民、墨绿而连绵的大山、山上的罗浮双塔、像白绸一样一动不动的瀑布。还有那浓郁的油脂味，油脂是做肥皂的原料，多站一会儿，好像身上都会慢慢地黏糊起来。这天，老婆的厂里很乱，每个路口都有聚集的人，他们和我老婆一样都是厂里的工人，都怀着一种复杂的心情，都在讨论和传递各种消息，他们的脸上一律挂着无奈和茫然，他们这里站站，那里站站，这里听听，那里听

听，我也跟着他们走来走去，肚子很快就饿慌了……这天，我用自行车把老婆的许多东西驮回来，同时也驮回了老婆灰暗和糟糕的情绪。

在过去，我老婆算是一个活络的人，她会经常弄些肥皂给我们家附近的小卖部卖。她在厂里当会计，有职位之便可以假公济私，说是什么单位需要，其实都是自己另有安排。一箱增产肥皂，厂里拿出来四十八块，给小卖部六十块，不动声色地赚了个差价。在思想还比较保守的当时，在路数还不是很多的以前，她能有这样的心思，有另外一条活水注入到我们的生活里来，已经算很超前了。

现在，这条路眼看就要被切断了。那些天，我老婆在厂里一定是落油锅一样。回到家还是恍恍惚惚的，和她说话，好像没和她说一样，有一搭没一搭的；饭吃着吃着，也会突然地停住，像是咽下了一块石头；喝水也会无端地呛着，像喝了很多的酒，趴着就吐起来；思想更像是一条开小差的狗，跑着跑着又折了回来。有时候刚从外面回家又说有事再出去一下。也不知去了哪里，回来时魂魄明显还落在外面。生活的规律也一下被打得七零八落，早上莫名其妙地起得早了，衣服也不常换了，垃圾堆得到处都是，饭也开得不正常了，烧开水好几次把壶给烧漏了。最能检阅人身体和心绪的做爱，也被搁置了起来，好像从来就没有过这么回事。有时候在床上，忍不住拿手探了探，或做了很好的铺垫，到了要具体实施时，要么被坚决地拿开了手，要么被白眼瞪一下，

好像在说，你还真好意思！这时候了你还想这个！我只得乖乖地抽回了身，像被冷水冲了澡，似乎一坚持就是虐待，实施一下就是流氓。

那段时间，我其实也是特别老实的，像犯了最难听的工作作风错误。我调到文联的时间不是很长，按理说我应该表现得积极一点，没事也应该待在单位。但那些天我都早早地回家了。我们领导是个极其幽默的人，说，你最近是不是来例假啦？我讪讪地说，比例假还要麻烦，是流产了。

要是往常，我回家的途中都会开个小差，因为我老婆倒车回家一般都会比我晚一点点，我会先拐到别的地方去玩一玩，会展中心的羽球馆是我们经常会去的地方。那里有几个老朋友，还有几个市里领导，每天下班，我都会径直地奔那里去。现在的领导越来越喜欢锻炼了，我们就投其所好，陪他们练练，让他们高兴，就好像《水浒》里的高速。但那些天，我不去羽球馆改去菜场了。

我要买老婆最喜欢的菜，买吃得爽口的菜，烧得也要比往日认真一点，用力一点，目的只有一个，伺候好老婆，让她安心。就是这样，她吃饭的时候也会无端地挑剔，说这个淡了，那个咸了，说又不是逢年过节，买那么多菜干什么？我知道她是心情不好才这么说的，我只是看看她，不和她抬杠。等她心里稍稍平和一点再和她讲讲道理，说天塌大家死，不是你一个人运背；说树倒猢猻散，你一个人抱着树哭，也是孤独的；说这是时代进程中出现的事物，是必定要

发生的，就看你怎么去理解和面对了；说我们是怀念毛泽东呢，还是要抱怨邓小平？怀念毛泽东，我们就这样穷下去；抱怨邓小平，我们就看着别人进步，我们继续落后？她听着听着也惨淡地笑了。

其实，我老婆也不是那种“石板一块”的人。她还在上班的时候就已经在外面兼会计了，利用自己的一技之长赚点外快。开始是一个厂，后来是两三个厂。在温州，要想维持生计，要想稍稍地宽裕，总得动动脑筋，总得手脚勤快，停滞是没有办法的。她兼职的单位有个体的，有事业的，也有股份制的，说起来收入可以，就是人忙点，做着做着就面黄肌瘦了。我开始不明白这里面的奥妙，心想，她只是做做会计嘛，又不是挑担拉车，怎么这么吃力啊？后来才知道，她思想里背的包袱太多，像下雨天担稻草，越担越重。温州的小厂一般都是有两本账的，一本是明的，是假的，是应付检查的；一本是暗的，是真的，是给老板自己看的。换句话说，小厂要是老老实实的，不做点手脚，就只好空忙赚吆喝了。因此，小厂在招募会计时都会问，会做假账吗？不会做？那就不好意思啦，那就请你另谋高就吧。老婆是国营大厂的会计，经手的项目纷杂繁复，过眼的资产百万千万，她要是使一点“小伎俩”，做做假账，那太小菜一碟了。但老婆是个认真的人，尤其对会计专业，觉得原则如山。她曾经说，我一做假账就有一种犯罪感，心就怦怦乱跳。可见，类似和杜十娘那样的人

也是有的。自然，老婆的会计生意也就越兼越少，穷途末路了。

老婆最后一个兼职的公司叫嘉利龙，乍一听让人一头雾水，不知道是个什么机构，其实是做竹木器具的，做饭掌、水勺、笔筒、扇骨，产品倒是精致，就是没用。民以食为天，企业以产品为天，一个公司，做着这些不易损坏的东西、难以消耗的东西，不倒闭才怪呢。也就是说，我老婆最后一个外快很快也没有了。

现在我知道了，我老婆的工厂为什么要改制了，道理很简单，和嘉利龙公司有点像，洗衣机普及了，肥皂用得就少了，而奥妙、雕牌、纳爱斯、联合利华等等铺天盖地地崛起，等于是最后一刀，直接要命。这些企业，投资一砸就是几个亿，没有像老厂那样的沉重包袱，一切都是全新的，肥皂厂和增产肥皂，就像被逼进了死胡同，就不得不缴枪投降了。

温州一直以来有一句很牛的话——不找市长找市场。说的是下岗工人不等不靠，自谋出路。这是很片面的，是站着说话不腰疼。市场环境不好怎么办？没有合适的市场怎么办？没有能力涉足市场怎么办？还有其他因素呢？所以，贸然高调地找市场，肯定是不懂市场规律的。我曾经在电视上看到这样一个情形：东北的一家国营商场改制，要在人事上做些调整，新接手的老板还算不错的，要每个老员工出资五千，算投资入股，还可以优先聘用。这不是挺好嘛，但那些