

- 温州人为什么会赚钱？是基因遗传还是后天所学？
- 温州人到底有多少钱？为什么讲财富温州？
- 温州人是怎样赚钱的？赚钱的秘诀有哪些？

陈云华 著

温州人 会赚钱的

WENZHOUREN



新疆教育出版社

陈云华
著

温州人 会赚钱的



新疆教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

会赚钱的温州人/陈云华著. —乌鲁木齐:
新疆教育出版社, 2002. 6
ISBN 7-5370-4225-X
I. 会… II. 陈… III. ①文化—研究—温州市
②人文精神—研究—温州市 IV. K295.53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 067996 号

会赚钱的温州人

陈云华著

出 版 新疆教育出版社
地 址 乌鲁木齐市胜利路 169 号
邮 编 830001
印 刷 新疆地矿彩印厂
开 本 850×1168 1/32
印 张 7
字 数 250 千字
版 次 2002 年 8 月第 1 版
印 次 2002 年 8 月第 1 次印刷
印 数 1—20 000

ISBN 7-5370-4225-X/G·679 定价:18.20 元

自序

“平生忆何处，最忆是温州。”我对温州，不仅有中年的向往，青年的遐想，更多的是童年的回忆！我在温州出生并在那里生活了十一年。后来，曾多次到温州探亲，逐渐对它有了较为深刻的认识，使我从心里更加热爱温州。然而，不同的年龄、不同的时间段对温州的追溯漫忆，恰似一场梦境，产生了一种重重叠叠、朦朦胧胧的感觉。直至今年春节再一次回到温州省亲，因不适应家乡室内的寒冷，只好漫游在温州的大街小巷、市县镇区，钻进那喧闹的人群，逛一逛那鳞次栉比的商店，尝一尝那瓯越风味的小吃，听一听那悠扬悦耳的“温州鼓词”；请商店老板拉一拉生意经，与打工仔谈一谈做工的辛苦，让亲友们说一说生活的变化；认真地读温州人写的书和外地人写温州的书，并一遍又一遍地听我那九十五岁高龄、记忆力甚好的阿婆把陈年旧事念叨了再念叨。于是，温州向我靠近，温州人向我走来，使我融入温州人之中，进入他们那五彩缤纷的世界。

我独坐一处，努力搜索记忆的网络，试图把那重叠的影子推开，把朦胧的视野滤清，把颠倒的事物扶正。渐渐地，我看清了一个完整的温州，一个过去贫穷落后，而如今财富丰盈的温州，一个被外地人视为光怪陆离、神秘奇异的温州，一个让世人惊叹而又无法理解的温州，以及一群群会赚钱的“大写的温州人”。就是这800多



万温州人，硬是把温州推向了世界的舞台，并在这个舞台上展示了义利双行的理念，弄潮儿的果敢，龙遨天下的英姿，唱出了一曲曲激越高亢的“南戏”。

温州人并非生来就会赚钱、就会做生意。曾几何时，温州人被隔在大山里，被挡在江河边，被一道海防线把远航的风帆扯牵。温州人曾在贫穷中苦苦挣扎，在困苦中一次又一次地想昂起倔犟的头，却一次又一次地被一只“无形的手”按在了“魔瓶”里。终于，思想大解放，观念大转变，市场经济替代了计划经济，“魔鬼”冲出了“魔瓶”，温州人扑向改革开放、市场经济的大潮，潇潇洒洒地畅游在世界的五大洲七大洋，扎扎实实地过一把赚钱的瘾。

朱熹说：“天下之物，莫不有理。”温州人成为会赚钱的一族，无论外界如何猜忌，如何评价，温州人自有温州人的道理，这就是“开放”、“冒险”、“吃苦”的精神，并将其转化为积极向上的斗志和永恒的信念。

我的祖籍是温州，温州话是我的母语，于是我用温州话来了解温州，了解温州人；我生活在西北，长年从事文字工作，于是我努力用规范汉字来描写温州，描写温州人。其结果就有了这样一篇拉拉杂杂、断断续续的文字。

文学是情感的摇篮。今年春节过后，当我与阿婆以及双亲依依惜别的时候，便产生了一种强烈的倾诉欲望，用笔把我对温州、对温州人的情感记录下来；把真实的温州、真实的温州人和他们的喜怒哀乐、他们的甜酸苦辣，以及他们的经商理念、生存哲理、生活习俗、丑陋恶习等等记录下来，力求全面而客观地把温州、温州人展现在世人的面前。然而，拙笔难以胜任，一本书也只能描其一角而已。是为序！

作者

2002年5月于新疆新闻大厦



目 录

自 序

第一章 财富温州 / 1

算算温州人有多少钱 / 3

上帝手中的金钱 / 6

“三水”浸泡过的铜钱 / 8

精神创造财富 / 11

第二章 一方山水 / 13

这山这水 / 15

温暖之州 / 20

学派理念 / 23

路在脚下 / 27

第三章 赚钱秘笈(一) / 31

敢为天下先 / 33

前店后坊 / 38

假冒伪劣 / 41

合理避税 / 47

借鸡下蛋 / 51



第四章 赚钱秘笈(二) / 55

浪子回头 / 57

好一个“迈”字了得 / 62

我想有个家 / 65

关系就是生产力 / 68

“赚钱就是政策” / 71

万里征程 / 76

第五章 人之初 / 79

半目青山半目坟 / 81

流泪的榕树 / 84

愤怒的小溪 / 86

麻将与扑克 / 90

文明的落差 / 94

“二奶”现象 / 97

第六章 人为本 / 103

跷跷板上的舞者 / 105

城里人、乡下人、外地人 / 111

瞄准象牙塔 / 118

下岗与上岗 / 123

打工者成富翁 / 127

农民也领退休金 / 134

第七章 这方人 / 137

礼送天下 / 139

要吃就吃分岁酒 / 145

麻辣火锅 / 149

百年烟民 / 151

穿在温州 / 155



古宅与高楼 / 159
“红车”吱呀呀 / 162
哇噻！青年 / 165

第八章 阅读温州 / 169
好厚一本“书” / 171
语言密码 / 174
只因有一个支点 / 178
有生意而无买卖 / 181
是配角还是主角 / 183
现象与形象 / 188

第九章 情系温州 / 195
最忆是温州 / 197
祖籍温州 / 201
富不过三代 / 205
龙遨四海 / 208

后 记 / 213



第一章 财富温州

来自千家万户，走了千山
万水，用了千方百计，讲了千言
万语，历经千辛万苦，挣了千金
万银。

温州新民谣



算算温州人有多少钱

今日的温州,可谓富甲一方,闻名遐迩。说起温州人,人们共同的语言就是:温州人会赚钱,温州人有钱,温州人富得流油。

有统计数据表明,温州市改革开放后22年的经济增长速度,等于亚洲四小龙的38年,等于美国的116年。

那么,温州人到底有多少钱?如果说20世纪80年代初是万元户为富有的话,那么80年代末则是十万百万不算数,90年代更是百万千万不算富。据有关部门对温州市276家私营企业的统计分析,这些企业中,固定资产在10万元以下的占3.4%,10万元至50万元的占13.2%,50万元至100万元的占20%,100万元至500万元的占27.2%,500万元至1000万元的占17.4%,1000万元以上的占18.8%;全国800多万温州人中,有120万的私营企业主在50万元至500万元之间。经对160万在全国各地经商办企业的温州人的资产分析,其中资产有10万元至100万元的占23%,100万元至500万元的占5.8%,500万元以上的占1.5%,1000万元的有5000家,亿元以上的40家,其总资产达1000亿元。据粗略统计:约三分之一的温州人的平均财富在100万元左右。温州市城镇居民人均年收入超万元(全国共有4个城市,即广州、上海、北京、温州),城乡居民手中的金融资产及现金在700亿元以上,人均1万元。



2001年,温州市国内生产总值约900亿元。其中出口总值20.08亿(美元),个人所得税收入6.07亿元,外汇交易量创全国记录,达1亿(美元)。温州共有30万家企业,年收入亿元的私营企业近万家,其中50亿元以上的有3家。

温州是我国市场经济的发源地。目前,全市共有73个年成交额在1亿元以上的商品交易市场。其中,交易额在10亿元以上的有8个,即:瑞安商城53亿元,温州商贸城34亿元,温州市浙南农副产品中心市场29亿元,苍南县副食品批发市场15.69亿元,温州浙江皮革市场13.59亿元,温州市鹿城钢材市场12.8亿元,永嘉桥头纽扣市场14.28亿元,温州东方灯具大市场12亿元。

如果这些数字太枯燥的话,请看下面这些事实:

农民集资1.2亿元在海滩上建起了中国农民第一城——龙港城,面积达40多平方公里和20多个不同泊位的码头;自筹资金1.32亿元,建造了全国第一个由地方集资的温州永强机场,机场客流量、开通的航线及每周始发航班,几年内连着翻番,跃居全国前几位;民间集资上亿元,由巨石垒砌成的长19.1公里,最高9米,堤脚宽35~46米,坝顶宽6米的中国第一条高标准大堤,被称为“中国第一堤”的东海长堤;一个小小的村庄——吕庄村的农民自筹资金建造32层的村民安居大厦,全村每户都可入住;一位农民投资60万元注册资金成立了中国第一家农民包机公司;温州老板为了开辟旅游航线,一次购买4架米八-T型飞机;售价50万元至100多万元的奔驰、宝马、福莱等进口轿车倍受温州消费者青睐,曾出现狂销局面;一位温州私营企业老板买下上海第四百货商店;一些私营企业花数百万元请影视明星做企业形象大使;一位农民提出用600万元买一个洞——风景区的龙瀑仙洞,用来搞旅游;有人花5万元买一条三四十厘米长的黄甘鱼,说是吃了可延年益寿;一些温州老板身揣数万元到北京钓鱼台国宾馆住一夜,吃一餐,享受国宾待遇;一些普通青春女孩花几千元拍一本人体写真,为给美好青春留下纪念;

一些酒店花百万元请一个名厨师,以抬高酒店身价;一个企业老板用60万元特聘外来打工妹,以增加企业效益;一些人花600万元买一幢别墅,或花40万元买一套产权式酒店的标准客房;一些女老板用上万元买宠物,连宠物“婚介”一次也需五六百元。

“亿元”一词在温州是常见的,请看:外汇交易额日达亿元(美元),某拍卖行年拍额上7亿元,某证券有限公司一期资本金投入5亿元,股票基金成交额4年达600亿元,温州“欧洲城”项目总投资15.5亿元,房产市场10天逾6亿元,某私营企业投资1亿元建造总部大厦,一个别墅区也要投资2亿元,温州企业在中央电视台年度广告费投入近1个亿,等等。真是没法算清!

上述事例有的是社会进步的表现,有的是生产发展的需要,有的是显富摆排场,有的则是奢侈浪费。而且某些事例也不能算是温州的普遍现象,但管中窥豹,略见一斑,从中不难看出温州人之富有。

但是,有钱的温州人与世界上的大富豪相比,不能算有钱,就是与华人企业家包玉刚、李嘉诚等相比,也难以望其项背。不过,如果将今日的温州与20年前的温州相比,可谓是一个天上,一个地下。就是与全国富裕地区的平均水平来比,也要高出一头。而且温州的富有是大多数人富有,是完全依靠自己发展起来的富有,是让金钱为自己服务的富有,这是中国的任何一个地区都无法与温州这个“特”区相匹敌的。



上帝手中的金钱

西方经济学鼻祖亚当·斯密说：“每人都力图应用他的资本，来使其生产产品能得到最大的价值。一般地说：他并不企图增进公共福利，也不知道他所增进的公共福利为多少。他所追求的仅仅是他个人的安乐，仅仅是他个人的利益。在这样做时，有一只看不见的手引导他去促进一种目标，而这种目标决不是他所追求的东西。由于追逐他自己的利益，他经常促进了社会利益，其效果要比他真正想促进社会利益时所得到的效果为大。”这就是著名的被称为“看不见的手”的原理。亚当·斯密以此来证明资本主义制度的合理性和优越性。

温州的市场经济发展初期，一些学者推定温州的市场经济为资本主义的市场经济，断定资本主义在温州。实际上，上述推断不合实际地指责了温州人。在改革开放相当长的时间内，温州的企业家、温州的生意人并不懂得“资本主义”这个概念的真实含义，更不要说什么“看不见的手”了。在我所接触的温州老板中，无论从事哪方面经营的，他们只有一个目标，就是赚钱，就是以最小的投资获得最大的利润，即使是赚小钱也是轰轰烈烈地去做。我曾问一些温州老板，懂不懂“看不见的手”这个名词，他们说，什么“看不见的手”，我看到的就是购买我的商品的顾客那只拿钱的手。

我没有探究“上帝”一词的来源,也不知道国内媒体为什么把消费者称为上帝。“顾客是上帝”这句话在我国的市场经济发育阶段是一句很时尚的话。这也恰恰符合了温州人的心理,他们就是看到了上帝手中的钱。

温州在改革开放的启动时期,主要是以家庭作坊或是以生产和自行推销的方式,完成了原始资本积累的。实实在在地讲,温州人是用自己的产品、商品去换取“上帝”手中的钱,既不偷,又不抢,当“上帝”使用温州人制作的五花八门、形态各异、颇为动人的小商品的时候,穿着温州人制造的价格低廉、款式新颖的服装、皮鞋的时候,他们内心是满意的。心满意足的“上帝”是乐意把钱交给温州人的。而温州人正是用上帝恩赐的钱,盖起了房,买起了车,上养老、下育小,才能披金戴银,穿名牌服装,抽名牌香烟,喝名牌酒,才有了幸福美满的家庭生活。由此促进了温州的发展,街阔了,路好了,楼高了,江上架桥了,娱乐场所多了,自来水有了,物资丰富了。

当年,温州人不知道什么叫原始资本积累,只知道日复一日,年复一年地去赚钱,赚钱。于是有了万贯家产,宏大事业。

温州人追逐自己的利益,也促进了社会的利益。



“三水”浸泡过的铜钱

温州话里没有“钱”这个词，只有“钞票”与“铜钲”两个词。我国用铜铸币已有两千多年的历史了，由此可知“铜钲”是一个古老的词。清代是我国使用铜币最多、最广的时期，也是普通老百姓把“铜钲”叫得最响的时期。温州老百姓因为穷，也就把“铜钲”叫得最响，并延续到现在。由于较少使用金银、汇票的机会，反而对铜钲留存了几分感情。记得小时候，铜钱是我们手中最好的玩具，划一条线，看谁把圆圆的铜钱滚得最远，谁就赢；或挖一个小坑，远远地把铜钱滚到坑里为赢者。把铜钱当玩具，温州人从小就与钱结下了不解之缘。

年前，我与一位有30多年经商经历的长辈交谈了好几次。他不止一次地讲赚铜钲的辛苦与艰难。他说你们这些坐机关的人是无法理解我们生意人所吃的苦的，我们不仅流汗，还流泪，甚至还流血，并经受生意场上所有的挫折乃至失败。他列举了自己30多年经商的风雨历程，来论证他所说的流汗、流泪、流血的真实。我每听一次，就对他、对温州的生意人多一分敬意，加上过去对温州生意人的所见所闻，使我得出了：温州人赚的铜钲是用汗水、泪水、血水浸泡的，即温州人赚钱的“三水论”。

温州的一位经济学家形象地描绘了温州人在第一次创业时的

情景：“来自千家万户，走了千山万水，用了千方百计，讲了千言万语，历经千辛万苦，挣了千金万银。”在这千家万户中，就有我的好多亲戚、朋友和兄弟。仅上世纪80年代，我在新疆就接待过他们好几批。当时，尽管我对他们这种经商方式不理解，尽管我作为国家干部自认为有高他们一筹的优越感，甚至对他们的言谈举止有些看不顺眼，但对他们千里迢迢，历经艰难，扛大包，拎小包的吃苦精神是很佩服的。这些当年挣几百、几千的人，现在大多在开工厂，包商场，做起了几百万、几千万乃至上亿元的生意。仅十多年的时间，他们大多成为富翁、名符其实的老板。

余秋雨先生说：没有悲剧，就没有悲壮，没有悲壮就没有崇高。

温州人成功了，温州人有钱了，但成功与富有的背后有多少辛酸，有多少眼泪，有多少汗水，甚至要用鲜血来换取，没有多少人探究。敢为天下先的“敢”字，首先是勇敢，凡勇敢者都充满着悲剧的色彩，有了悲剧色彩，才使温州人成为敢吃螃蟹的英雄。

上世纪70年代初，当两个温州农村的弹棉花的小青年，怀着对美好生活的憧憬，在北京挨家挨户为首都人们的温暖献技的时候，其中一人被一家包子馆骗去，残忍地被肢解，身上的肉都被凶手割去了。这是流传在当年那些弹棉郎中的一个血案，这一案件就注定了温州人流浪打工的悲剧色彩。中国有句俗语，在家千日好，出门一日难。当年，走四方的温州人，打工的也好，推销小商品的也好，在那时的中国人的眼里是极其低下的，有多少人能正眼看他们，有多少人把他们当正常人看待！挨打、受骂，被当地人欺侮是常有的事。尤其是推销小商品的，当时中国的运输还没有现在这样便利，他们每次出门，都要背起数十斤、上百斤的货物，走向全国各城镇。递烟说好话，求爷爷告奶奶，让人家买下你的货物：小商品、小挂饰、小电器等等。

上个世纪80年代初，有一次我在祖国最偏远的新疆和田，也就是毛主席称之“万方乐奏有于阕”的那个地方，碰见一个温州人，他

