

温州赚钱模式系列 II

温州商会会长

全面揭示温州人永远不会主动透露的投资秘密！

最牛投资客

ZUINIU
TOUZIKE

周德文◎著



为钱工作，不如让钱工作 投资是最伟大的财富力量！

温州资本最大知情人的“八要”“七忌”投资精髓，让你受用一生

山西出版集团 山西人民出版社

温州赚钱模式系列 II

最牛投资客

ZUINIU | 周德文◎著
TOUZIKE

山西出版集团 山西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

最牛投资客 / 周德文著. —太原: 山西人民出版社, 2011.7
(温州赚钱模式系列: II)

ISBN 978-7-203-07341-3

I. ①最… II. ①周… III. ①私人投资 - 研究 - 温州市
IV. ①F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 119334 号

最牛投资客

著 者: 周德文

责任编辑: 梁小红

装帧设计: 齐建平

出 版 者: 山西出版集团·山西人民出版社

地 址: 太原市建设南路 21 号

邮 编: 030012

发行营销: 0351-4922220 4955996 4956039

0351-4922127(传真) 4956038(邮购)

E-mail: sxskcb@163.com 发行部

sxskcb@126.com 总编室

网 址: www.sxskcb.com

经 销 者: 山西出版集团·山西人民出版社

承 印 者: 三河市南阳印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 15

字 数: 200 千字

版 次: 2011 年 7 月 第 1 版

印 次: 2011 年 7 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-203-07341-3

定 价: 32.00 元

如有印装质量问题请与本社联系调换

像“温州人”一样擅长赚钱

一个人会投资，我们可以说他脑子灵活，说他机遇好，说他肯吃苦。但一群人，无论七旬老太还是十几岁的青年人，无论男女老少，无论顺境、逆境，都善于投资，这就值得人们注意了。

“温州人”，作为一个群体性的名词，早已开创了全民创业、全民投资的经济发展模式，在全球创下匪夷所思的经济增长速度。更何况，自从2001年第一个温州购房团出现以来，温州资本以其特有的发展速度及震撼力，深深影响了所涉及的每个领域：房产、煤炭、棉花、水电、股市，等等，所到之处，无不带来一场不小的震动。温州人带给世人的，已不仅仅是“匪夷所思”，而是上升至“震撼”。

温州人，已不仅仅是一个地域上的人群，更是一种精神的象征，一种特殊的文化符号。随着国际化的进一步发展，温州资本更是蜚声国内外，一些国外知名企业都想借助雄厚的温州资本扩大国际影响力。

这就不得不令人深思：温州人和温州资本，究竟有什么独特的魅力，竟然对中国乃至世界经济领域掀起一场场地震式的震动？

多年以来，我长期跟踪研究温州模式和温州民间资本，组织温州人、温州资本奔赴各地考察，对温州现象、温州模式的成功，越来越清楚。温州人一贯的投资策略，也越来越清晰地刻印在我的脑海中。今天，我有必要将之公布于众，为更多的人提供便利。



这本《最牛投资客》，就是根据我多年来手中的资料写成的。书中择取温州人成功投资的经典案例，向人们展示温州人所惯用的投资手段，并结合彼时彼刻生活背景，分析温州人投资成功的因素，挖掘温州人做每项投资的真正意图，让人们了解到温州人的投资思维，开启温州人的财富密码。

不过，毫不隐瞒地说，温州人的投资方式，说白了也没什么大惊小怪之处。我将温州人那些经典案例摆出来，细细琢磨之后发现，其实温州人投资成功的根本因素一点也不深奥，一般投资者只要把握其精髓，完全可以做到——当我意识到这一点的时候，心中非常欣慰。因为这样的话，我们普通投资者就能掌握投资制胜的法宝，创造温州投资者那样的奇迹，成为经济领域的“温州人”。

例如，对一般的投资者来说，缺乏投资成本和难以发掘市场空白点，是两大难题。这样的难题，被奉为传奇的温州人同样也会遇到，但温州人却有办法打破“瓶颈”，通过一定的技巧成功跳出低谷。技巧非常简单，通过无形资本借力实现“空手套白狼”，可以解决第一个难题；通过投资别人不想、不屑于、不敢想的项目，温州人解决了第二个难题。至于具体怎样实现，书中有详细介绍。相信读者看完之后，会有恍然大悟的感觉：原来成功投资是一件这么简单的事！

然而，本书的价值又不仅仅止于告诉读者解决问题的方法，因为问题永远比方法多。即使读者知道一些温州人解决难题的方法，也不能从根本上解决自己所有的困惑。所以本书除了介绍一些常见的投资难题，还介绍了许多温州人的投资思路，让读者对温州人的投资方式，不仅仅“知其然”，更“知其所以然”，从中学到正确的投资思路，养成良好的投资思维，以后即使没有人指导自己投资，即使遇到一些他人所没有遇见的问题，也能自己发现投资窍门，解决自己的实际问题。

另外，对于温州人投资失策的地方，本书也根据温州人当时所处的国内、国际环境，还原其事件真相，分析其失策的原因，挖掘其本应该

避开的投资陷阱，及获得了哪些经验教训，为之后的投资提供借鉴。读者虽然不一定会遇到此类投资失败的机会，但了解温州人失策的原因，对自己仍然有警示的作用。可以说，这是从反面例证出发，再次揭示温州人的投资思维。

总之，“温州人”之所以成为一种现象而绝非仅仅地域上的人群，原因是复杂的，人们平常所了解的温州人，如能吃苦、勇于冒险，自己虽然也能做到这些，但却未能真正成为“温州人”。根本原因在于仍然没有找到温州人致富的真正密码，造成了温州人能被模仿但却难以被超越的情况。本书就从这里出发，通过对温州经济和温州人创富的梳理，深层次地挖掘温州人除经营之外的创造财富的真正秘诀，让读者认识到温州成为传奇的真正原因所在，从而提高财商，复制甚至超越温州人的创造财富的模式，实现共同富裕、共同发展。

你也可以成为“温州人”

当人们过于关注一个地方时，往往会忽略其他地方的风景。对于温州与温州人，人们的认识也难免进入这种不全面的误区。

随着经济体制的变革，温州这个计划经济最薄弱的区域，逐渐演变成民营经济最活跃的地区。在追根溯源时，人们更多地将善于开拓的温州人，定义为创业者，并形容温州人“个个都想当老板，人人都是创业家”。

对于温州人身上所携带的创业基因，身处其中的我深信不疑也深有体会。已经创业成功的企业家们，还继续行走在守业和第 N 次创业的道路上；一批批耳濡目染的年轻人，也已经迈开自己的创业步子，或已经在创业的起跑线上跃跃欲试。

在民营经济发展壮大的过程中，温州民营资本这个原本分散的经济力量，也逐渐成长为不可小视的蚂蚁雄兵。8000 亿，是一个足够让人心跳加速的数目！

资本，从来都是一个容易引起人们兴趣的话题，须知，在其背后，却可能潜藏数个不为你所知的元素。正如人人可能都知道温州人是创业者、企业家，却未必都知道，他们还有另外一副面孔——投资者。

在原始积累初期，温州企业家将自己最突出的优势当成划开市场的利刃，成功地进入市场；在完成原始积累之后，开始着手构建一个完整



的企业；在企业达到一定规模之后，温州人携带着巨额资本，凭借其天生敏感的投资嗅觉，迈开了投资脚步。

人有2只脚，钱有4只脚，钱永远跑得比人快，与其人追钱，倒不如让钱追钱，温州人明白，在经营企业让人追钱的同时，还要用钱去投资，让钱生钱。

哪里有利润，或者仅仅存在可能产生利润的土壤，温州人都会毫不犹豫地冲向此处。于是，在全国排山倒海的民间资本阵营中，温州人与温州资本在投资时，表现出先知先觉的过人之处，以拓荒者的姿态出现在一个又一个投资领域，而且，它还总是具备一种气场，能够将所到之处、所投入的领域，搅动得风生水起，令人侧目。

1998年，随着房改制度的一声令下，温州人将商品房自由买卖当做可以投资的信号，勇敢地踏上房产投资之路。后来，中国房价的步步高升，既为温州人投资成功做了最详细的注脚，也让钵满盆盈的温州投资者成为众人效仿的对象。

2002年，全国能源紧缺，煤炭价格更是飞涨。钱多人且聪明的温州人，又一次勇敢把握住投资机会，浩浩荡荡涌入这片投资宝藏，当然，也挖到了想象中足够多的“财宝”。

.....

早在2009年之前，温州人就开始忙着做创投。2010年9月，已经大约有1500亿元温州资本进入创投行业。截止到2011年2月，整个浙江创投管理资产规模已近60亿元。

对人们而言，这或许是广为熟知的温州投资，有些可能也是最被诟病的投资。我们暂且不掺杂过多的考虑因素，仅从投资层面来说，从投资所获得的回报来看，以上的每项投资，都堪称一种精准的选择。

选择，虽然可能只是瞬间就可以完成的工作，在其背后，却可能是一种费时费力的综合考虑和权衡。

投资，要看清市场供给与需求之间的比例，一种为人们所必需的物

资，价格肯定只能高不会低，在城市化进程加快的今天，有限的房地产，就是供不应求的物资，预测到这一点，温州人才投资房产。

物以稀为贵，是投资中一条已经成文的规则，煤炭与黄金、白银一样，都是稀缺性的资源，而且是广为所用、暂时无法被取代的资源，与满大街的平常物资相比，自然更具投资价值。

企业发展与融资难是一对存在已久的矛盾，温州人创办企业时，就曾遭遇到这种迷茫，但这并没有阻碍其大踏步前进，由此，温州人也看到了“投入一滴水，收获整个大海”的可能性。

临渊羡鱼，不如退而结网。但是，“结网”之后立即去“撒网”还不足够，还要学会选择“撒网”区域，即去哪里投资，如何去投资。

只有掌握和了解温州人每项投资背后的真正意图，了解温州人的投资思维，才有可能开启温州人的财富密码。

以温州人投资水电站为例，这只是温州人的一种具体投资项目，投资者没必要跟风温州人投资水电站。且不说一般的投资者能否有足够的资金能力去支撑这项耗资巨大的项目，这种盲目跟从的投资习惯，本身就是一种投资忌讳，容易造成同质化竞争，增加投资风险。

投资者真正需要关心的是，温州人为什么投资水电站，而不是怎样学习温州人投资水电站的方法。只有这样从深层次上掌握温州人的投资思维，才能真正挖掘温州人成功的因素，做到“青出于蓝而胜于蓝”，而不是“亦步亦趋”总是跟在温州人后面，分得残羹冷炙。

每个人手里掌握的资金，所遇到的境况可能千差万别，面对的选择也不尽相同，但是，掌握了正确的投资思维，复制甚至超越温州人创造财富的模式，就不再只是梦想，而是一种近在眼前的可能。

目录

Contents

序言：像“温州人”一样擅长赚钱

前言：你也可以成为“温州人”

第一章 温州人的财富密码

温州人有钱，地球人都知道 / 2

投资是温州人的财富密码 / 7

投什么，什么就发烧 / 11

不是在投资，就是在去投资的路上 / 17

投资路线要顺势而变 / 21

投资心经：钱，是投出来的 / 25

第二章 摸准资源的脉搏

像买菜一样买黄金 / 28

农产品不是温州人的“菜” / 33

煤炭资源的既得利益者 / 38

“电荒”下的“红色热浪” / 43

挖油井不是一个传说 / 47

投资心经：稀缺能源更有“钱”途 / 52

第三章 做创投，不进股市

- 温州资本的这一站是创投 / 56
- 借助创投，温州资本将会更强大 / 61
- 新能源成为座上宾 / 65
- 创投之路也不一定好走 / 70
- 曾踏入股市，没带走一片云彩 / 75
- 投资心经：不怕风险，只怕回报少 / 80

第四章 看到小地方的大收益

- 中小城市的“散财童子” / 84
- 再小的地方也能看到温州人的身影 / 90
- 投资好比跑马圈地 / 94
- 二三线城市的实业家们 / 99
- 成熟投资环境并非总是最佳投资场所 / 103
- 投资心经：投资，要挖掘价值洼地 / 108

第五章 借助“民间”的便利

- 要投资生意，先投资人情 / 112
- 钱不够，朋友凑 / 117
- 民间借贷中“油水多” / 122
- 接受熟面孔这张通行证 / 126
- 看重信用这把金钥匙 / 131
- 谨防陷入经济纠纷 / 136
- 投资心经：投资，不能忽略关系网 / 141

第六章 不只赚“自己人”的钱

- “走出去”是一个老传统 / 146
- 以抄底的方式向全球投资 / 151
- 钟情于品牌投资 / 157
- 全球视野下的文化品牌建设 / 162
- 迟早会开启的“温州实验室” / 167
- 投资心经：海外更要抱团取暖 / 171

第七章 紧盯房产这块“肥肉”

- 无孔不入的温州购房团 / 176
- 刚性需求下的“聚宝盆” / 180
- 挑一个有“钱”质的好房子 / 184
- 长短线投资亦有道 / 189
- 选商铺，做一个“包租公” / 194
- 向二三线城市进发 / 200
- 投资心经：别拿政策不当回事儿 / 205

附录

- 温州人投资“八要” / 210
- 温州人投资“七忌” / 218



第一章

温州人的财富密码

●温州人有钱！几百人的“太太协会”，就轻松凑出几个亿；大学校园里随处停着宝马、奔驰、凯迪拉克等豪华车；买黄金就跟买菜一样随便。

●求财别求稳，求稳不求财。阿富汗战火中，温州人敢和塔利班做生意！

●所有温州人的共同梦：当老板，哪怕只是一个卖扣子、卖打火机的老板。

●与其跟进市场，不如引领市场；与其追求小利，不如追求最大化的利润。

●该吃就吃，该玩就玩，该应酬就应酬。人脉关系越来越广，结交的朋友层次越来越高，才能更容易赚钱。

●钱不能放着，一放就贬值了；宁愿欠债，也要让资金流动起来。



温州人有钱，地球人都知道

温州人，有钱！这是地球人都知道的事。

他们究竟有钱到什么程度呢？看看下面的场景：

温州大学生活区那些停放着的私家车，悍马、宝马、奔驰、本田、丰田、别克、保时捷、凯迪拉克，还有各种越野车……

也许你会问：“有车怎么啦？这年头有车一点也不稀奇！”可你知道吗？这些车的主人都属于温州在校大学生，保安们不得不为他们配发一些专用通行证，以防与家长和老师的车区分不开。而其他地方的大多数大学生恐怕买辆自行车就不错了。

某地温州人组织了一个“太太协会”，入会女士大约几百个人。这几百个人中，绝大多数太太都是年薪 50 万元以上的“富婆”。据说，这个“太太协会”轻轻松松就能凑出几个亿。

虽然现代社会提倡男女平等，但在国人的传统观念里，女人一般没有男人挣钱多。在一个群体内，女人挣钱超过男人的只是偶然现象。社会的主流仍是：男人挣钱比女人多。

所以，看到这么多有钱的温州太太，你是不是可以假想一下，温州的男士应该更有钱？其实无论温州男人还是温州女人，都很会挣钱、很有钱，有钱的温州人多如牛毛。

中国近代史是一部血泪史，被洋人杀的中国人多如牛毛。但有一个

地方，洋人一般不敢轻易骚扰，那就是温州人的祠堂。

因为温州人财大气粗，所谓“经济基础支持上层建筑”，有钱人的身份地位似乎就显得尊贵一些。洋人也怕有钱的温州人。

温州人养活了一批经济专家，这批专家整天都在研究所谓的“温州模式”、“温州现象”，整天在琢磨温州人为什么有钱，顺带的，温州人的历史、地理、心理等各方面都被当作研究对象调查起来。

“温州人有钱”已经成为这个社会普遍的现象，成为一种共同认知，这种现象就类似小说《红楼梦》，其中的奥秘永远也探讨不尽，所以有些人便干脆以研究温州模式为业，“温州人”也变成了一个带有特殊文化意味的词语。

如果说美国人是害怕犹太人的——因为美国虽然很富有，但财富通常都被犹太人赚取了，那么近年来，犹太人开始害怕起温州人来了。

犹太人号称是世界上最会赚钱的民族，但温州人的赚钱本领丝毫不逊于他们，甚至有时候还会超越他们。以巴黎为例，近20年来，在巴黎的温州人已多达15万，他们在巴黎第二、三、十一区和犹太人展开商业竞争，温州人独有的做人、做事方法越来越吸引消费者，犹太人多年经营的市场已经被逐渐蚕食，成为温州人的领地。

温州商人是世界上资本积累速度最快的人群。

据统计，20世纪五六十年代，日本是全球经济增长速度最快的地方，年平均速度为8.6%。80年代之后，中国成为全球经济增长速度最快的地方，年平均速度为9.4%。而与此同时，温州的年经济增长速度则平均高达15%~20%！这个速度还只是平均速度，年增长速度高达50%~60%的温商比比皆是。

温州人敢投资房产、投资地皮、投资煤矿、投资造飞机、投资造汽艇等一般人不敢轻易冒险的行业。

温州人全民经商，连走路颤巍巍的老阿婆都会挣钱。



温州人捐钱毫不心痛，随手一挥几十万、几百万就捐出去了。

温州人借钱给别人，经常不需要借条，即使是很普通的朋友。

.....

我们能找出很多温州人有钱的例子，正如温州人有很多种挣钱的方法一样。

温州人这么有钱，我们怎能不羡慕，不好奇？为什么他们这么能挣钱？为什么我们不像温州人那么有钱？为什么在同样的环境下，我们却没有他们那样好的运气？世界各地都有穷人和富人，为什么温州人却是群体性的富有？

为什么？

萨特说：“存在即合理。”温州人群体性有钱，必然有产生这种现象的原因。

什么样的原因？下面这个小故事也许提示了一二。

熟悉纽扣市场的人，肯定会知道温州商人邹文聪。

与大多数温州人一样，邹文聪中学毕业之后就开始投资创业。由于家里比较穷，无法资助他，他就借了100元钱，从纽扣市场进了一批货，开始了人生的第一笔生意。可是他做生意的方式，可能大多数其他地方的人都没法接受。

当时，一颗纽扣只能赚几厘钱，邹文聪不嫌利润少，背着包大街小巷地推销。没有固定的推销场所，也没有固定的顾客，他遇到一个集镇就停下来摆几天摊儿。然而这还不是最辛苦的，最麻烦的是遇到城管或者当地人的排挤，一有人找茬，他就立刻卷起包逃走。这样艰苦的条件，他却从没想过改行做其他的。当包里的纽扣快要卖完的时候，他就开始背着包往回走，到达温州老家的时候，包里的纽扣刚好卖完。接着，他用赚来的钱又进了一些纽扣，按照老方式接着到处推销。

温州人从不嫌弃小钱，也从来不嫌麻烦，靠着这样琐碎的投资方

法，邹文聪的本钱越来越多，做生意的门道也越来越多。终于，积累了几年，这位游街串巷的纽扣商人终于找到了一个大市场——投资大连服装，也终于有了自己的第一群庞大而固定的客户。他很快就在大连盘了一家店面，开了一个纽扣加工厂，专营纽扣的销售与加工，算是初步实现了创业成功。

看到这里，你也许会恍然大悟：原来是因为温州人不怕麻烦。这个简单，我也能做到！但辛辛苦苦不嫌麻烦就一定能发大财吗？为什么世界上还有那么多劳累一生但却一无所获的人呢？

接着看案例，还是温州人。

这些年，美国经常对阿富汗进行军事打击。为了确保边境地区的安全与稳定，中国政府曾经临时关闭过中国和阿富汗之间的边界贸易。而一向以大胆著称的温州人似乎无视在阿富汗做生意的危险，在那里的生意也从来没有停止过。

在阿富汗战火稍停的时候，一直在巴基斯坦做生意的温州人金向东与方圣平，从巴基斯坦转战到阿富汗寻找商机。当时，阿富汗依旧很混乱，经常有人趁乱打劫，外地人到那里做生意很困难。善于标新立异的金向东与方圣平，以每天每人相当于150元人民币的薪水，聘请了4个荷枪实弹的阿富汗民兵，专门护送自己做生意。

一般乱世求财是比较容易的，温州人的精明让金向东与方圣平很快就发现了投资项目——为塔利班提供低压电器，很容易就收到塔利班价值数百万美元的订单。

当然，他们担的风险也很大，金向东与方圣平由于未经允许对阿富汗路人进行拍照被抓了起来，多亏与客户的关系好，塔利班的水电部长出面，他们才逃过一劫。即使如此，他们在阿富汗做生意的激情仍然没有消退。看来，阿富汗的温州人，不到最后关头恐怕不会撤离。

在危机中寻找商机，这招你会吗？