

一个被称为中国的犹太人的商人群体

温州商人

他们的经营之道、赚钱秘诀以及快速致富法则

本书既不以讲述温州商人拥有的惊人财富为乐事，也不罗列诸如温州造打火机全球市场占有率超过百分之七十之类的数字话题，而是将笔触深入到温州人的血液之中，挖掘他们天生的经商禀赋，解析他们特异的经商基因，公开他们何以能成为中国最成功商人群体的内在原因，从而为读者提供一个能够学以致用用的经商文本。

胡太玉 著
甘肃人民出版社

一个被称为中国的犹太人的商人群体

温州商人

他们的经营之道、赚钱秘诀以及快速致富法则

胡太玉 著

甘肃人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

温州商人/胡太玉著. —兰州: 甘肃人民出版,
2002

ISBN 7-226-02617-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 037208 号

温州商人

胡太玉 著

甘肃人民出版社出版发行

(730000 兰州市滨河东路 296 号)

四川省南方印务有限公司印刷

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 字数 230 千

2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷

印数: 1—003,000

ISBN 7-226-02617-1/F·311 定价: 22.00 元

前言

“中国的犹太人”——温州商人

如今,人们常称温州人为“中国的犹太人”。

在公元 20 世纪,确有一支犹太人,穿越地中海,横过印度洋,由海路辗转来到北宋都城汴京(今开封)经商。因其头戴蓝帽,脚蹬蓝靴,故而人们称其为“蓝帽回回”。这支犹太人后来多与当地入联姻,基本融合于汉人了。其时正值北宋与南宋交替之际,金人侵袭,许多中原士族与富商都在“靖康之乱”中避难南下,江浙一带成为难民涌入之地。这批在北宋都城经商致富的犹太后裔,是否进入了江浙甚至温州,就不得而知了。

人们将温州人与犹太人相比较,毫无“寻根”的意思,而是形容温州商人就如同犹太人一样善于经商。

犹太人是经商的天才。这支古老的民族很早就对经商有着深刻的认识。

有一则犹太人的古老传说:一个穷人到他的拉比(犹太教的先知)那里去寻求帮助。他说,再过几天就要过逾越节了,而他身无分文,无法给孩子买面包、肉和圣酒。拉比安慰他说:“神会帮助你们的。”同时,拉比让穷人把自己所需要的

东西逐一列出,同时列出各物的价钱。面包、肉、酒和新衣服共需 52 卢布。“所以”,拉比说,“现在你不必再为面包、肉、酒和新衣服担心了。现在只需要考虑如何得到 52 卢布。”

拉比的建议是深刻的:只要你时时刻刻思考如何赚钱,你就会摆脱贫困,获得你想要的东西。这个故事没有挑明如何去获取金钱,然而,‘列出各物的价钱’,无异是对商品价值的一种启蒙教育。

从小就受到这种熏陶的犹太人,的确具备虽然“两手空空,但却能思考出得到 52 卢布的主意”的经商智慧。移居美国的犹太人,最能体现这一可贵的禀赋。许多亿万富翁,诸如洛克菲勒、摩根、卡内基等至今仍如雷贯耳的名字,他们都是凭借犹太人的经商禀赋而从贫困境地步入黄金殿堂的。当今闻名遐迩的乔治·索罗斯,这位生于匈牙利的犹太人,刚来美国时也是一贫如洗,好不容易才成为华尔街金融公司的打工仔(市场分析员),然而,不到 20 年,他就成为拥有数百亿元美元的投机巨人了。

由于历史的原因,犹太人几千年来一直四处迁徙,散居于世界各国,他们因此而被称为“移民部落”、“游牧部落”。然而,不管他们居住在繁华的都市,还是偏僻的小镇,他们大都以经商为业。因此,又有西方格言道:犹太人走到哪里,哪里就有商店。这支“游牧部落”“逐利而居”,总会成为当地最成功的商人。

把温州人称为“中国的犹太人”,其实就是说,他们是中国最成功的商人。

也许是巧合,在中国也流行几句有关温州人的格言:哪里有市场,哪里就有温州人;哪里有温州人,哪里就有市场。温州人就如犹太人一样,也是一支“逐利而居”的“游牧部落”。据不完全统计,在温州 700 万人口中,有 160 万人散居在国内和海外,且多为企业家和个体工商户。在中国各大城市,温州商人均有出色的表现,成为当地商界的主力军和最成功的商人。在首都北京,温州商人有 20 万之多,西安、昆明也有 10 万人左右。天津、上海、杭州、武汉、成都、沈阳等大城市均在 4 万人以上。据粗略的估计,散居国内的温州商人的个人资产总值已超过 1000 亿元,其中资产值在 500 万元,年销售额在 1000 万元以上的企业家达到 1.6 万人。

在温州,这个 100 多万闯荡神州的温州人的家乡,经过市场洗礼的民营企业,又重新崛起,再现辉煌!他们凭借品牌经营和资本经营,创造一个个致富的神话。

在海外,温州人已捷足先登。据温州市出版的年鉴透露,如今在海外经商的温州人有 50 万人之多,远至巴西、美国、意大利,近到日本、韩国、菲律宾。单是法国巴黎就有 8 万温州人。在巴黎的温州人,挤走了犹太人,把巴黎庙街变成了温州街。一年赚百万法郎的温州人不在少数。一个 25 岁的温州年轻老板做进出口贸易,一年营业额已超过一亿法郎。海外温州人,已开始跻身当地成功商人的行列。

早在 19 世纪,美国总统格兰特(1822~1885)在一次环游全球后,对媒体谈其观感时谈到一件“很奇怪的事儿”:他在巴黎就亲眼目睹一个中国小贩和一个犹太人争做一笔生意,

竟然将犹太人击败了。犹太人是经商的天才，而中国小贩凭借什么令犹太人退缩了呢？格兰特总统百思不得其解，称这是他这次环游全球留下的深刻印象。

而在今天，一位某国际著名电器公司的总裁，在对温州“正泰”电器进行考察之后，深表忧虑：我们真正的竞争对手并不是德国西门子，也不是美国通用电器，而是像南存辉（“正泰”老板）这样一批土生土长的中国企业家。

我们将温州商人称为“中国的犹太人”，只是一种譬喻。任何譬喻都是笨拙的，其实，“温州商人”就是“最成功的商人”，这是名至实归的一种殊荣。我们相信，在不久的将来，“中国温州人”，是可以和“美国犹太人”一样相提并论的、同在世界商界驰骋的成功商人。

“温州商人”何以成为“最成功的商人”呢？他们所具备的经商禀赋，究竟是从哪里来的呢？在过去，一批西方学者认定中国无法参与市场竞争原因之一，就是“天生无才”，不可能产生经商奇才。然而，就在这“天生无才”的中国，今天何以就涌现出如“温州商人”这样一大批成功的商人呢？

格兰特总统的迷惑至今仍萦绕在许多人士的头脑中。探讨温州商人的经商禀赋或曰商人精神、品格是饶有趣味的课题。这或许有助于解答如格兰特总统一般人士的“百年困惑”，也让我们揭开温州商人的神秘面纱，更透彻地了解这群成功商人的独特品格和精神世界。

目 录

前言 “中国的犹太人”——温州商人

我们将温州商人称为“中国的犹太人”，只是一种譬喻。任何譬喻都是笨拙的，其实，“温州商人”就是“最成功的商人”，这是名至实归的一种殊荣。

第一章 温州人的“经商基因”

“越人善贾”。作为商人的品质，温州人仿佛得之于天赋，正如同说，犹太人是“天生的商人”一样，温州人也是“天生的商人”吗？

- ☐ 春秋时期的巨贾“陶朱公”/(4)
- ☐ 奇丽山水赋予商人悟性/(8)
- ☐ 温州“商哲”——叶适/(11)

第二章 温州人的特性剖析

温州人身上的确具有许多令人迷惑的特征：他们既是脚踏实

地的,又是异想天开的;既是胆小慎微的,又是敢于冒险的;既是以家为主的,又是四海为家的;既能刻苦耐劳,又是不甘贫困的……许多自相矛盾的个性,奇妙地结合在温州商人的身上,铸就他们独特的品格。

- ☐ “性柔慧”:坚韧与聪慧/(18)
- ☐ 善进取,急图利/(26)
- ☐ 当代人对温州人特性的归纳/(30)

第三章 创造财富神话的温州商人

温州商人“资本群”,就如同雁荡山,“锐锋叠嶂”,“诸峰朵朵”,“奇巧百出”,不胜奇观。他们白手起家,无不历经传奇般的创业,拥有了百万、千万甚至上亿元的财富。这不是神话,是事实。

- ☐ 从赤脚医生到医界巨富/(36)
- ☐ “浣衣女”成“石油大亨”/(41)
- ☐ 小纽扣成就大事业/(50)
- ☐ 打火机“打出天下”/(55)
- ☐ 三亿元办大学/(65)

第四章 最活跃的商人群体

一项调查表明,温州商人是中国最为活跃的商人群体,有 160 万温州人在全国各地进行经商活动:不仅在北京、上海这样的大都市,还在白雪皑皑的东北边陲,在遥远的新疆,在世界屋脊西藏拉

萨……

- ☐ 北京,从“温州村”到大商城/(77)
- ☐ 温州商人上海“捡金”/(80)
- ☐ 温州商人在四川/(92)
- ☐ 温州人在西部/(98)

第五章 温州商人的生存策略

“图生存,谋发展。”温州商人有一种自己掌握自己命运的自觉意识,通俗地讲,他们早已认识到“自己的饭碗自己造”这个简单的道理。自己给自己当老板,是温州人最迫切的愿望。

- ☐ 图生存,谋发展/(107)
- ☐ 商机就是生机/(109)
- ☐ 市场就是生存空间/(118)
- ☐ 社会关系构筑生存网络/(125)

第六章 温州商人的竞争策略

激烈的市场竞争真如一场战争吗?战争毁灭财富,而竞争则创造财富。最好的竞争策略不是击败对手,而是壮大自己。

- ☐ 模仿——“拿来主义”的实践/(136)
- ☐ 价格优势/(145)
- ☐ 独特的融资渠道/(150)

温州商人

- ☐ 仿生策略：“小狗经济论”及其他/(156)

第七章 温州商人的发展策略

温州商人何以在危急关头,往往能实现“惊险的一跳”?在“巨人坍塌,爱多倒闭,太阳神落山……”等民营企业发生“流星雨现象”时,何以“庄吉”、“报春鸟”等温州企业却有跨越性的发展?温州商人选择了什么成功的发展策略呢?

- ☐ 开掘商机/(168)
- ☐ 拓展市场/(171)
- ☐ 由模仿到创新/(174)
- ☐ 整合民间资本/(182)
- ☐ 惟变是适,在“变”中谋发展/(190)

第八章 温州商人在海外

温州自古就是中国对外贸易的重要口岸。温州商人“耕海为生”、“通商海外”,有着海外经商的传统。而在今天,数十万海外温州商人为中国成为世界贸易强国的一支强有力的海外兵团……

- ☐ 温州古代出口的商品/(204)
- ☐ 20世纪初出国的温州商人/(209)
- ☐ 当代温州“移民潮”/(215)
- ☐ 温州商人在美国/(218)
- ☐ 温州商人在意大利/(223)

- ☐ 温州商人在巴黎/(230)
- ☐ 温州商人在其他国家和地区/(244)

第九章 WTO,温州商人领先

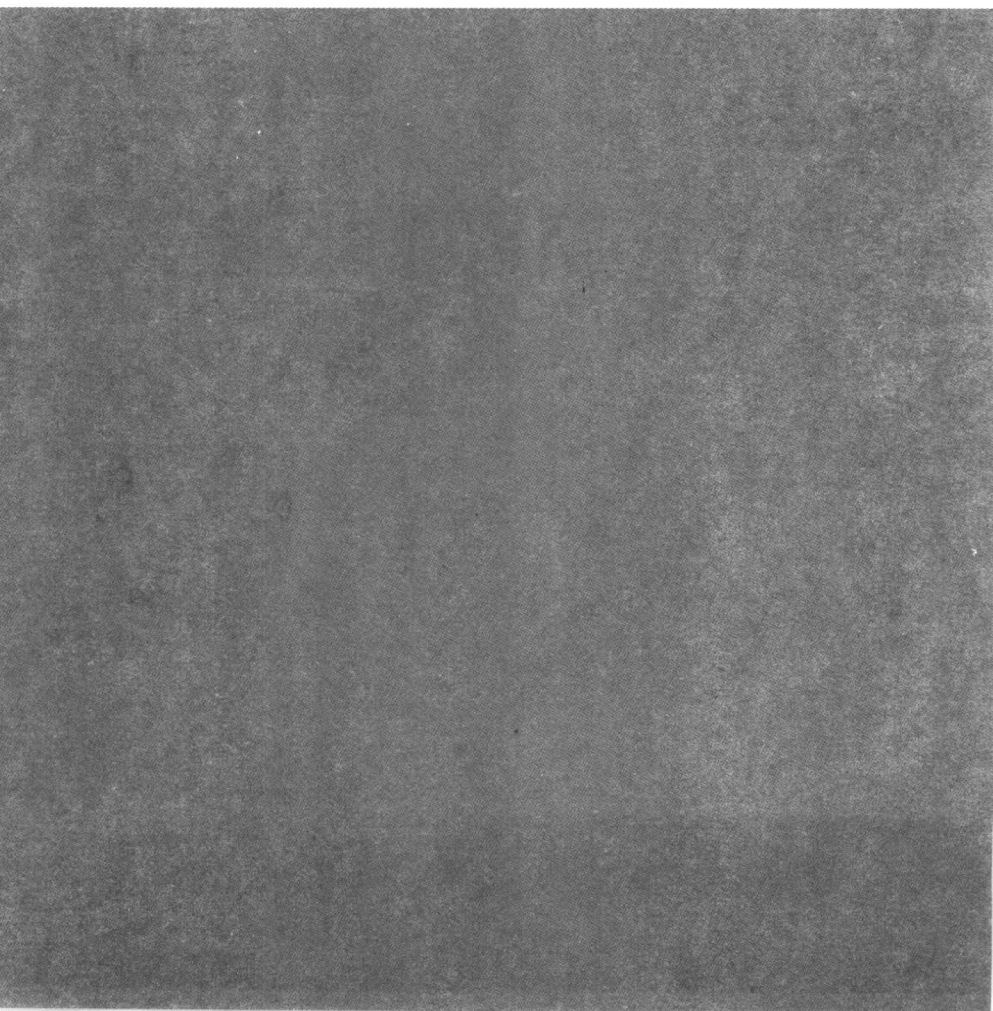
中国加入 WTO,必将受到强烈的冲击。而在市场竞争中备受考验的温州商人,有何灵活的策略来应对?

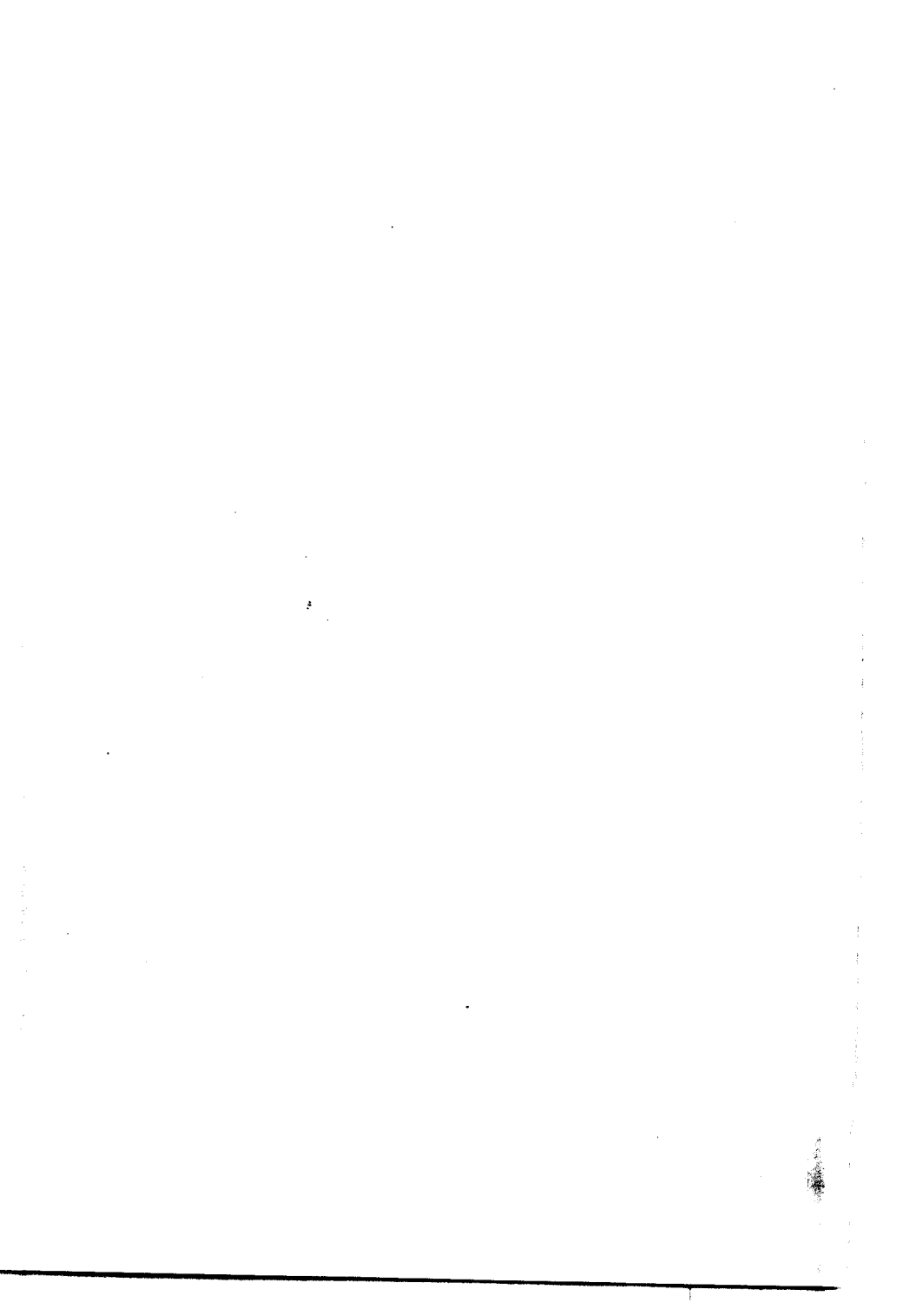
- ☐ 开启国际市场的金钥匙/(258)
- ☐ 实施“品牌战略”/(264)
- ☐ 市场先导、利润先导和利益共同体/(273)

参考文献/(286)

第一章

温州人的“经商基因”





“越人善贾”，很早以前，人们便对沿海一带的越人的经商才干给予了充分的评价。

对温州人特异的经商禀赋，许多专家作了深入的探索。或言之为“移民传统”，温州人历史上因战乱而迁入、徙出的人群不断发生变化，是一块“移民地域”，所以温州人比中国其他地方的人更少故土难移的性格；或言之为“生存环境”，温州多山少土，土地瘠薄，并且人多土少，一人只有三分地，难以养活自己，温州宋代便有提倡“经世适用”的“事功学”的“永嘉学派”，重商务实，这种观点长期影响着温州人的思想和行动。

这些看法都有一定的道理。但都不足以说明温州人可以具有特异的“经商基因”。中国历史上战乱纷纷，人群迁徙的区域相当广大，譬如历史上就有“两湖两广填四川”，何以作为移民的川人很少温州人那样的个人选择迁徙经商呢？认为温州人只是因为贫困，无法谋生而外出经商也是片面的。这只是一个因素。试问，处于贫困线以下的各省区（尤其是西部诸省区）贫困地区的人们，何以不像温州人这样敢

温州商人

于闯天下去经商呢？

“越人善贾”。作为商人的品质，温州人仿佛得之于天赋，正如“犹太人”是“天生的商人”一样，温州人也是“天生的商人”吗？

□ 春秋时期的巨贾“陶朱公”

温州的历史相当古远。

中国古代三大奇书之首的《山海经》上便记载道：“瓯居海中”。《周书·王会》中也记载道：“欧（瓯）人蜚蛇。”

瓯，即东瓯，其地就是今天的浙江省温州市。在周代以前，温州称为“瓯”。现在，流贯温州的一条江仍称“瓯江”。“东瓯”也称“东越”，孔晁注云：“东越欧人也。”

郭璞注“瓯居海中”的“海”为“在岐海中”。“岐海”，当指东南沿海之海湾、海峡、海岛。我们由此可知，温州人的祖先——瓯人，是沿海居住或在海岛上居住的，他们可以说是“以海为生”的族群。如今，温州市有县名“瓯海”，在浙江省温州市郊，瓯江下游南岸，其县名便取自这“瓯居海中”。

据近人蒙文通先生考证：“《海内经》四篇盖西周时作，是瓯、越人于西周之世已居海中也。”

瓯人既居海中，以海为生，当不离渔业与经商。《吴内传》有一则记载很有价值：“越人……方舟航买仪尘者，越人往如江也。治须虑者，越人谓船为须虑。……习之于夷，夷，海也。宿之于菜，菜，野也。致之于单，单者，堵也。”