破译温州人的财富密码，揭秘新浙商的致富绝学。

温州人不会说的赚钱诀窍

龙柒◎主编

What no one Wenzhou people ever tells you about money

哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人。只要有百分之一的可能，温州人就会以百分之百的努力去做。他们因吃苦耐劳、精于计算、敢于拼搏而被世人称为“东方的犹太人”。

金城出版社
GOLD WALL PRESS

需要全本请访问 www.ertongbook.com

温州人不会说的赚钱诀窍

What no[illegible]enzhou people [illegible]r tells you about money

龙柒◎主编

金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

温州人不会说的赚钱诀窍/龙柒主编. —北京:金城出版社,2011.9

ISBN 978-7-5155-0088-1

Ⅰ.①温… Ⅱ.①龙… Ⅲ.①商业经营—经验—温州市 Ⅳ.①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 170576 号

Copyright © 2011 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有,未经合法许可,严禁以任何方式使用。

温州人不会说的赚钱诀窍

主　　编　龙　柒
责任编辑　雷燕青
文字编辑　李雪松
开　　本　787 毫米×1092 毫米　1/16
印　　张　16
字　　数　225 千字
版　　次　2011年11月第 1 版　2011年11月 第1次印刷
印　　刷　北京正合鼎业印刷技术有限公司
书　　号　ISBN 978-7-5155-0088-1
定　　价　32.00 元

出版发行　**金城出版社**　北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼　邮编:100013
发 行 部　(010)84254364
编 辑 部　(010)84250838
总 编 室　(010)64228516
网　　址　http://www.jccb.com.cn
电子邮箱　jinchengchuban@163.com
法律顾问　陈鹰律师事务所　(010)64970501

前言

玩转财富温州人

哪里有市场，哪里就有温州人；哪里没有市场，哪里就会出现温州人。只要有百分之一的可能，温州人就会以百分之百的努力去做……

温州人除了要比自己的邻居富有以外，没有别的使命。生意控制了他们的全部思想。一种生意换成另一种生意，是他们唯一的休息。即使他们偶尔没有考虑他们的生意，那也是想探听一下别人的生意做得怎样……

温州人的足迹遍及世界各地，他们一路播下财富的种子。他们有机会就抓住机会，没有机会就创造机会。他们务实苦干，只要有一分钱可赚，就会不遗余力地去干，从不好高骛远，从不好大喜功。温州人赚钱，从零做起，一步一个脚印，踏踏实实，一丝不苟。不像有些地方的人，大钱赚不来，小钱不愿赚，只好两手空空，而又一味怨天忧人……

温州人独特的个性，造就了他们知命而不认命，信命而不受命的特征。他们总能从没有市场处找出市场；从乱花渐欲迷人眼的市场混乱中寻找商机；从鲜为人知的边缘经济的夹缝中杀出一条血路，从而创造出一个个现代版的经商神话……

温州人为什么能赚钱？

温州人为什么会赚钱？

让我们从这本书里寻找温州人的赚钱秘诀，看看温州人如何玩转财富！

目录

第一章 “可怕”的温州人

温州人为什么可怕？因为他们释放的精神令我们敬畏！温州人并不比我们多一些什么，如果非要说比我们多的话，那多的就是他们开放的精神、冒险的精神、吃苦耐劳的精神……有很多人把温州人的成功归功为他们先天的基因，说他们的基因就跟犹太人一样，是天生具有经商天赋的，这么不负责任的话相信也只有那些至今还不成功的人说的。承认自己的不足，并知耻而后勇，也是一个人要成功而必须要具备的品质。

温州人为什么有钱 …… 2
上帝让温州人发财 …… 6
财富镜子：陈加枢：徽章大王的世界之旅 …… 9
温州奇迹的创造者 …… 19
中国的犹太人 …… 22
温州人只给自己打工 …… 24
财富镜子：钱金波：从“红蜻蜓”里飞出的绿色文化 … 26
无孔不入的温州商会 …… 33
无敌的家族企业 …… 44
财富镜子：南存辉：白手起家的经营大师 …… 49

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第二章　令人敬佩的温州精神

提起温州，人们首先想到的就是在全国乃至全世界辛勤地忙碌着赚钱的一批人。现在，温州人以及温州精神已经成为我国经济领域一道美丽的风景线。无论从哪个方面来说，温州人都是值得我们敬佩的，他们所延伸出来的温州精神都是值得我们学习的。温州人勇于赚钱的精神和为了赚钱而付出的辛劳不是我们这些普通老百姓所能拥有的。让我们从温州精神中领悟温州人的赚钱有道是怎样的一种境界。

令人敬佩的“温州精神” …… 62
财富镜子：王振滔：梦想是走出来的 …… 65
温州商人的特质 …… 70
温州商人的拳头 …… 71
财富镜子：胡成中：不安分的小裁缝 …… 73

第三章　温州人就这样钱生钱

温州商人是怎样钱生钱的？也就是说温州商人的经商秘诀是什么？这个问题的答案很简单，就是温州人精神。温州人靠自己勤劳、肯吃苦、乐观、开放、积极进取的精神创造了我们不可想象的财富王国。要破译他们的创富密码，其实也很简单，但关键的是，就算知道了温州人的创富密码，你也不一定拿来就可以用，因为温州人有自己独特的经营法则，这种法则是每一个温州人在自己的经营路途上琢磨出来的，是只可意会不可言传的东西。经营，没有一个什么通用的好方法，只要是成功的，就都是好方法。

温州人的钱是这样赚的 …… 80

温州商人的创业风格 …… 84
解读温州商人的创业之路 …… 86
财富镜子:郑秀康:中国鞋王的品牌之路 …… 89
破译温州商人的创富密码 …… 96
财富镜子:周大虎:“打”出来的亿万富翁 …… 104

第四章　温州人的造城运动

温州商人是一群个性鲜明的商人,可以很容易地和其他商人群体区分开来。他们引人关注,不是因为口音,而是因为他们出色的商业头脑和独特的经商模式。他们中的许多人在创业多年后事业有成,另一部分人仍旧怀着致富梦想,脚踏实地经营着小小店面。无论多么艰难,他们从未停止创造财富的脚步,在全国各地的每一个角落开拓一块块经济“自留地”。在他们一轮又一轮的“造城运动”过程中,也创造出了一个又一个财富神话。

走出家门的温州民企 …… 112
财富镜子:叶庆来:报喜鸟的报喜者 …… 114
温州人的“造城运动” …… 118
天下温州人 …… 120
财富镜子:黄邦谦:独特的市场之路 …… 131
财富镜子:吴云前:心有多大舞台就有多大 …… 133
财富镜子:金惟纯:情系故里的传媒骄子 …… 140
“温州模式”向世界开炮 …… 146
火星上有生意做吗? …… 148
财富镜子:李汝龙:在“堂吉诃德”的王国掘金 …… 151

第五章　精明的温州人这样投资

说温州商人善“炒”，其实也是冤枉他们，他们只是因为逐利性使然而已。温州人的天性就是“唯利是图”，现在，温州商人手里有大量的闲散资金，而又无处可去，没有什么好的投资项目，在这种情况下，他们只能自己寻找出路。此时，在国内外的大局势下，温州人看准了房地产、石油等项目，于是就一哄而上了，虽说造成的结果并不是我们想看到的，但把这种结果都归结到温州人身上也是有点说不过去的。哪个商人不是为利而去的呢？

温州人买楼像买菜 …… 158
财富镜子：郑胜涛：“双思”典范 …… 167
蚍蜉撼大树的“炒煤团” …… 173
并购国企的壮举 …… 179
财富镜子：何建国：寻找对外投资的先头兵 …… 183
遭遇温州商人的文化产业 …… 186
温州人的胃口到底有多大？ …… 188
财富镜子：张文荣：种出“金苹果”的温州老板 …… 191

第六章　温州人的下一站

钱金波说过：财富今天是你的，明天它就不一定是你的。对于众多的温州商人来说，已经过去的，固然是已经成功的商业运作，但是未来，温州民营企业家任重道远。中国民营经济起始于温州，壮大于温州，将要走向哪里，还需要温州人作一先锋。温州人的下一站，温州人自己知道吗？

“温州制造”的思考 …… 198

温州民企为什么不上市 …… 202
财富镜子:赵章光:生发成就的传奇人生 …… 206
温州民企的远虑近忧 …… 222
恼人的“接班人” …… 225
财富镜子:潘佩聪:临危受命的经营奇才 …… 229
温州商人的时代责任 …… 234
企业家的最高“境界” …… 235
财富镜子:林圣雄:从小包工头到大慈善家 …… 237

第一章

“可怕”的温州人

温州人为什么可怕？因为他们释放的精神令我们敬畏！温州人并不比我们多一些什么，如果非要说比我们多的话，那多的就是他们开放的精神、冒险的精神、吃苦耐劳的精神……有很多人把温州人的成功归功为他们先天的基因，说他们的基因就跟犹太人一样，是天生具有经商天赋的，这么不负责任的话相信也只有那些至今还不成功的人说的。承认自己的不足，并知耻而后勇，也是一个人要成功而必须要具备的品质。

温州人为什么有钱

温州人为什么有钱？因为他们有他们独特的赚钱技巧，他们大胆，他们精明，他们肯吃苦……他们用自己的双手创造出了一个又一个温州奇迹。

说到温州人的有钱，我们不得不考虑到，温州是怎样在20多年的时间里发展成一个如此巨大的经济强市？温州人靠什么发家致富？为什么看起来不起眼的小商品能成就大市场？这些问题看起来都不是什么很难理解的，但要了解了这些问题的答案，却能了解为什么温州会在不知不觉间迸发出不为人知的力量。

温州的历史，并不是很辉煌，在上个世纪，这里曾有这样的民谣："平阳讨饭，文成人贩，洞头靠贷款吃饭。"既然是这样一个落后的城市，为什么会在改革开放的春风刚刚刮起的时候，一崛成为私营经济发展的模范地区呢？我们都知道，从上个世纪八十年代开始，温州人靠自己的双手，凭自己对商业精明的热恋和勤劳，创造了财富，赢得了财富。温州人以其特有的传奇魅力，创造了温州的奇迹。温州人用朴实无华的精神为自己也为中国人谱写了一出白手起家的传奇财富故事。

在温州很多民营企业的企业家们正在为接班人而头痛的时候，潘佩聪，温州挺宇集团的第二代负责人之一却已经在她接班人的位置上经营了多年，并且经营得很好。可以说，挺宇集团的创立靠潘挺宇，而创业成功则在很大程度上靠刚过而立之年的潘佩聪。潘佩聪是一位经营奇才，当年父亲潘挺宇创办挺宇集团时，潘佩聪年仅10岁，她从小就是边读书边跟着父母办企业，在耳濡目染中，对于怎样经营企业，她也学了一点皮毛。在父母亲不在国内且企业面临着危机的时候，她义无反顾的担任了总经理的职位，毅然挑起了管理整个企业的担子。潘佩聪统领下的"挺宇集团"，触角已经伸及机电、传媒、化工、出版、公关策划、投资等各个领域。在中国民企巨头云集的浙江省，挺宇集团早已跻身百强。值得一提的是从父亲的手中接掌挺宇时，潘佩聪只有18岁。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

闻名全国的著名低压电器生产企业——温州正泰集团的董事长南存辉出生在一个贫困的农民的家庭,13 岁的南存辉初中刚刚毕业就不得不辍学当起了修鞋匠。有一段时间,温州柳市的低压电器创业风起,南存辉找到他的好朋友胡成中以及其他几个朋友,用四处借来的钱,在一个破屋子里建起了一个作坊式的"求精"开关厂。10 年后,这个贫困的农家孩子已经成为正泰集团的董事长。昔日的修鞋匠已经变成资产达 60 亿元,销售额达到 150 亿元的大企业的董事长。如今的正泰,实力已经在低压电器产业里跻身中国第一、亚洲第一和世界第三。正泰集团还在北京和上海建立了高新科技企业,在美国"硅谷"注册成立了科研机构。主要生产成套电气设备、低压电器、通讯设备、仪器仪表、汽车电器、建筑电器、计算机应用系统软件等 100 多个系列,5000 多个品种的产品。现拥有 6 大专业公司,40 多家成员企业,800 多家协作企业,遍布全国各地乃至世界各大洲的 500 多家销售机构,为全国同行首家无区域性集团。"正泰"商标被认定为国家驰名商标,产品销往 30 多个国家和地区,并被国内 20 多个省、市技术监督部门列为免检产品。谁能想到,当年的一个小鞋匠能把一个家庭作坊式的小厂发展成为一个世界级的大企业呢?

向潘佩聪、南存辉这样的创业传奇故事,在温州可说是比比皆是,温州人根本不以为意,因为在他们看来,只要你肯吃苦、勤劳、肯动脑,你也会成功。

温州人的不以为意也许在我们看来是难以理解的,但实际上,如果我们以理性的目光去探寻温州时,我们就会发现,温州人真的是靠勤劳、吃苦耐劳、精明的头脑为自己开创了一个又一个财富传奇的。上个世纪八十年代,一个个家庭手工作坊生产出来的小商品看起来不起眼,但就是这些不起眼的小商品,却在短短的 10 几年的时间里,开创了一个大市场。并用这些小商品把温州概念带到了世界的每一个角落。温州街、温州村、温州城在全国各地比比皆是,"中国鞋都"、"中国金属外壳打火机生产基地"、"中国电器之都"等等称号在温州多得数不清。温州人向外延伸的过程极短,这是任何经济学理论也解释不了的,但是,温州人就是靠自己的双手和头脑创造了这个奇迹。

客观地说,温州的成功很大程度上归功于家族企业,虽然现在温州的企业家们对家族企业的弊端由了很深刻的认识,但不可否认,在温州民营经济

发展的初期，家族企业的做法确实是很成功的。可以说，没有家族企业，就没有温州的今天。

温州私营经济是从手工作坊起来的，这就决定了温州的企业几乎全是家族企业，这是一个不能回避的现实。如何看待温州的家族企业，这仿佛是经济界和理论界更关心的话题，无论外界怎样的争论，温州人自己有自己的观念，在他们看来，随着企业及经济的发展，家族企业虽然有一定的弊端，但不能一棒子打死家族企业，家族企业在现阶段还是能发挥一定的作用的。

现在的温州，有很多企业已经开始改革家族制，但挺宇集团的潘佩聪却是家族制的拥护者。在潘佩聪看来家族企业也没有什么弊端，甚至还有很多好处。挺宇集团是一家年产值达几亿元的典型家族企业，也是成功的家族企业经营的典范。一家之主潘挺宇是董事长，母亲徐文清为办公室主任，姨妈徐小清为办公室总务，身为大女儿的潘佩聪为总经理，弟弟潘叶雷为副总经理，妹妹潘佩芳为财务经理，妹夫林肖为销售经理，就连表兄邵靖海都担任着采购主管。而潘佩聪的丈夫吴楚帆因为是自己那家父子公司的总经理，而成为唯一没有在挺宇公司担任职务的主要家庭成员，除了家族成员，没有任何家族之外的人员加入公司的管理层。

潘佩聪对于家族企业的好处的论点有很多，比如：看看当今世界500强企业，有超60%的企业都是家庭企业。他们成功的原因就是因为亲情令他们团结并使成本降得最低。还有：用辩证的眼光来看，任何事情都不是绝对的，在目前的经济环境里，家族企业的存在有它的合理性。区别在于大家合作的对象不同而已。

潘佩聪觉得，在一个家族企业中，合作对象是自己的家人，血浓于水的亲情，其凝聚力是旁人无法企及的。换作与其他人合作，该出现问题还是会出现。她认为：做企业也要顺势而为，最重要的是追求一种和谐，和谐自然，那才是真正的美。家族成员之间20多年的漫长磨合，让我们积累了宝贵的经验。

提到家族企业的改革，就不得不提到这其中的佼佼者——正泰集团。南存辉在改革家族制问题上的高明之处，并不在于彻底，而是实用。除了正泰之外，还有很多温州的家族性企业也进行过家族制的改革，但这些企业却因为一味地追求一步到位而往往以失败告终。南存辉看到了这个问题，因此，在改革正泰的过程中，他一再的规避了这个问题。他认为，也许不彻底

的渐进改造很可能比推倒重来更有成效。

南存辉认为，家族企业固然有其缺陷，但也有天然的优势。在中国，私营企业从成立之初就不可避免要成为家族化企业，任人唯亲，拉帮结派，搞小团体，确实是家族企业中常见的弊端，但这些问题在国企中不见得就没有。所以，南存辉认为，家族制改革不能一蹴而就，也不可能一步到位，如果采取太激进的做法，也许反而会引起反效果。

南存辉改革家族企业的步骤，首先是从稀释家族成员的股份开始的。南存辉确定要稀释家族成员的股份后，就拿出了用来招股的100万股金，但令他没想到的是，这些投资有很多还是来自于家族资金，因为外资也来自"家族"成员。无奈之下，南存辉开始用社会资本"稀释"家族股份。当正泰成为行业里的杰出代表后，许多企业看中正泰品牌，希望加盟。先后有38家企业进来，全部成为正泰股东，而南存辉的个人股权也被稀释到不足30%。

经过多次调整，正泰的股权结构已经大为分散，但大股东依然是董事长南存辉，占27%的股份，5个副总裁3个是亲戚，2个是负责技术的朋友，基本没有改变家族企业的性质。但企业却实实在在地快速做大了。

在温州人的眼里，做事业最重要的是要讲诚信，如果没有了诚信，那么做什么都是徒劳的，人与人之间最根本的东西都丢失了，还谈什么事业。

温州人之所以这么注重诚信，相信是跟上个世纪八十年代火烧温州鞋有很大的关系，在很多成功的温州企业家的座右铭上，你都可以看到那场大火对他们今后经营企业产生的作用。

在温州有一个火烧皮鞋的雕塑，正是这个雕塑，使温州人发奋，从而崛起了一个"中国鞋都"。温州企业信用缺失造成的灾难性后果，使温州的企业痛定思痛、自我忏悔。温州人正是在全行业蒙受耻辱之后，大多数老板才充分意识到"质量佳、企业兴，质量差、企业亡"这句真理的。尤其在温州政府的引导下，争创名牌，名牌兴业，蔚然成风，品牌、质量、信用的意识不断增强。

什么是诚信？顾名思义，就是诚实和守信。全国服装行业"双百强"的温州法派服饰企业就曾被温州市银行工会授予"信用百家企业"。法派服饰企业始创于1997年9月，以意大利法派服饰有限公司为桥头堡，分别组建了香港法派国际集团、中国法派服饰企业有限公司、上海法派服饰有限公司、北京法派服饰有限公司、深圳法派服饰有限公司、法派服饰设计研究所、温

州法派实业有限公司、温州法派经贸有限公司、温州法派鞋业有限公司，在意大利、法国、德国、美国、中国香港等十几个国家和地区注册了商标，设立了生产基地和研发基地，并建立了二十多个销售分公司和三百多个专卖店，实施了法派品牌的国际化运作。2003 年在中国区组建了法派集团。

为什么法派服饰能在这么短的时间内取得这么骄人的成绩呢？法派的董事长彭星说，这和法派将诚信建设作为除品牌、管理人才之外的第四种企业生存发展状态分不开。诚信是法派安身立命的根本。彭星对于诚信，有一句很有名的话：诚信对企业发展的重要性就相当于心脏对于人，心脏停止跳动，生命就不存在了。如此看中诚信，难怪法派在短短的几年内能发展得这么壮大。

信用是商业行为的精髓，如果在进行商业行为的时候不讲究诚信，那么，这个人的商业行为肯定走不远。而温州，之所以能在竞争如此激烈的市场中脱颖而出，就因为温州人都注重质量，注重塑造品牌，注重信用的建立。温州人用他们的诚恳为他们自己带来无边的好处。

温州人有什么是跟我们不一样的吗？没有，他们跟我们一样，都是有两只手。温州人跟我们有什么不一样的吗？有，他们比我们勤劳，他们比我们精明，他们比我们肯吃苦……温州人就是靠自己的一双手，为自己赢得了一片天。

上帝让温州人发财

温州人之所以这么成功，源自于他们骨子里与生俱来的特质，我们了解了温州人的这种特质，我们就可以了解了为什么温州人能够从上帝的手里这么大赚其钱。

不想做老板的人不是真正的温州人

拿破仑说过："不想当将军的士兵不是好士兵。"而温州人则说："不想做

老板的人不是真正的温州人。”对于温州人来说,“宁为鸡首,不为牛后”。温州人几乎个个想做老板,别管是大是小,只要是老板,他们就要做,他们从来没有“找工作”、“打工”的想法,如果谁家的孩子整天嘴里就嚷着找工作,那是会被人笑话的。

温州人把做老板当成自己的事业,他们认为,自己为自己干,哪怕只是一个小杂货店,但它是自己的,为自己干活,谁也不会留一分力气,都会铆足劲去干;为别人打工,累死累活也不过是拿个死工资,不能让自己奋力去干不说,还白白浪费了自己的大好时光。我有一位温州的大学同学,从上大学的时候开始,他就在为自己的事业忙碌着,别的同学都在忙着谈恋爱的时候,他开始从自己的老家批发一些小商品在学校里卖,虽然他家里非常有钱,但他上大学的费用全是他自己挣来的。大学毕业后,别的同学都在忙着投简历,面试,他却已经开始有了自己的一家小工厂,虽然工厂很小,只有两三个人,但这却是他自己创建起来的,是他自己的心血,他为了这个小工厂,付出了我们常人所不能付出的。现在,他的小工厂已经很有生机了,虽然还不能和温州那些有名的大企业相比,但已经让我们这些他昔日的同学敬仰了。在温州,即使你做了微软的 CEO、IBM 的总裁,都还不如一个小卖部的老板“值钱”。

同样是做老板,做总经理和做副总经理又不一样,你如果让温州人自己选择,是做 1 万元的总经理,还是做 100 万元的副总经理?他们肯定选择前者。温州人的想法就是这样,他们要么不做,要做就做老板,因为做老板有一个好处,那就是自由,在精神上有一种优越感,能自己给自己做主,愿意怎么干就怎么干,赚了赔了都是自己的,自己对自己负责,谁也管不了。也许,这种自由性也是温州人如此偏爱做老板的原因吧。

光想做老板还不行,还要有资金保证,没有钱怎么做老板啊?但是温州人又不是个个都生来就有钱的,那他们是怎么实现自己老板的梦想的呢?那就是良好的民间借贷习惯,用温州人的话说就是:有钱做老板,没有钱借钱也要做老板。这应该是温州人想做老板的一个保证。在温州,刚毕业就自己创业的比比皆是,这里面,有些人的资金是父母给的,但许多人的资金却是靠借贷而来的。就像我那个大学同学一样,他的钱就是借来的。但是,对于我们这些外地人来说,能把这么多钱借给一个刚大学毕业的毛头小子,那种胆识得是多么惊人的啊,但实际上在温州,这个问题就不是问题。在温

州，只要你能说出好的生意项目，钱不是问题，你借多少都愿意借给你，而且还不用打借条，因为温州人借钱作生意通常不用多久就能把本挣回来，也就很快就能还上欠的账了。这就是为什么好像从来没听说过温州的企业家说钱不够用，他们甚至连银行贷款都不用。

脱下西装睡地板

温州人勤劳、吃苦是非常有名的，最常用来形容温州人的一句话就是："能做老板，能睡地板。"看一看现在功成名就的温州民营企业家，他们当初创业的时候哪个也不是轻轻松松就当上老板的，哪一个也是经过了千辛万苦才走到今天的。

更令人佩服的是，温州人不仅在创业时期如此，就是当了老板以后，他们也是能够吃得万种苦的，必要时照样能脱下西装睡地板。

在温州的街上，有很多路边摊，都是温州人开的，通常都会营业到很晚，而一般小区里，几乎所有居民楼的1楼，都有温州人开着店，而这些店，也几乎是24小时开着的。而这种情况在外地几乎不太可能，因为他们都不愿吃这个苦。

温州人在天涯海角任何能赚到钱的地方辛苦地赚着钱，而别的地方的人却在看着自己的饭碗晒太阳。这就是温州人和外地人最根本的区别，这也是温州人为什么能成功的根本原因。

"有鸟生蛋的地方，就有温州人在做生意。"比喻的是温州人的艰苦创业，但现在更有人说："鸟不拉屎的地方，温州人都在做生意。"四川省相当贫困的广元地区，在20世纪80年代，就有温州人在那里创业，吃尽千辛万苦，而现在，广元市中心最漂亮的景观就是"温州商城"；荷花池市场是成都人创办的，而成都人已经基本不在此经营，现在基本上是温州人在此支撑市场。

在杭州的"四季青服装市场"、"白鹿鞋城"，你一进去，听到最多的话，往往就是"叽里咕噜"什么也听不懂的温州话。

在许多地方的市场，市场管理员和摊主都有一个共识：在市场中，最早开门、最晚打烊的往往都是温州人，温州人比其他摊主一天要多经营3个多小时。

需要全本请访问 www.ertongbook.com