



烟台市工商联温州商会陪同市领导视察商会工作。(商会供图)

# 解读温商财富密码

在烟台,温州人能吃苦、敢干敢做的性格是出了名的

□记者 姜宁

人常说,有温州人的地方就有财富,有财富的地方就有温州人。二十年前那批带着三分懵懂和七分紧张,离开温州山区,走进烟台的温州人,背着孩子,弹着棉花,缝着皮鞋……从事着烟台人看不起,外地人看不上的种种小生意。二十年后,稳定的生意,令人羡慕的财富,显赫的地位。温州人以其拼搏的精神、独特的敏锐性书写着致富的字典。

## “吃苦是福”

### 从小生意到大老板

时间转回到1982年,现任烟台市工商联温州商会会长的陈光晓,离开了养育自己十五年的家乡,只身来到太原,开始了自己的小木工生涯,由于技术出色,两年后,陈光晓甚至还有了一位徒弟。

“温州当时不富裕,出去闯世界,不是为了活得更好,而是为了活下来。”陈光晓说,温州当时在改革开放初期,要资源没资源,要地没地,家乡山区丘陵多,人均三分地,不出去养不活自己,所以当时听到要出去闯世界,都很高兴。

而这一切,老温州人陈东泽也感受颇深。

“当时很苦,在烟台的温州人非常少,硕大一个城市,温州人总共几十个。”现在已经成了老板的陈东泽回忆起当年的时光,还是记忆犹新。“来烟台的时候,没钱买火车票,就买了一张送客的站台票逃票上了火车,在火车上,怕被乘务员发现,蹲在角落里,厕所边上,有几次在路上被发现赶了下来,于是再想办法混上火车,几十个小时,才算来到烟台。”

此时的陈东泽,回想起二十多年前所受的苦,丝毫没有半点羞涩,他认为吃苦是福。“我也是从农村出来的孩子,来之前早把吃苦当成了生活的一部分,这点事在我看来根本就不算什么,所以我认为这么多年,我一直没有

吃苦,挺顺的。”

“温州人能吃苦啊,大润发对面那个木工市场,90年代都是温州人在那里做工,大冬天的,拿着工具,骑着破自行车,在那里等活,等到了就去干活,等不到就饿着,我们家当时装修房子的时候,那些工人在地上铺张纸壳垫块砖头就睡了,给他们支个锅下个面条就认为是好饭了,要换了别人,能受得了这种苦嘛。”家住红旗里小区的刘栋大爷说起当年的温州人,感慨地说。

### 遇到困难就兴奋

### 选好行业做到精

“当时在大马路、十字街头,有很多外来的温州人,男的挑着担子卖眼镜、弹棉花,女的租个小小店做衣服或者背着孩子给人家钉鞋。”说起温州人,身为温州商会办公室主任的高林也是记忆犹新,他望着远处,指着一片街区说,二十年前,那一带都是温州人的摊子。

短短二十年间,从几十个温州人怀着求生的意愿来闯荡烟台,从事着最原始的职业,吃面条,睡火车站,接受着文化差异、地域差异。到二十年后的今天,

五万温州商人、数千家企业,遍布各个行业的温商布局,不禁让人感叹。

“要说温州商人的经商之道,从我这里来讲,首先就是,遇到困难就兴奋。”温州商会副会长,同时也是陈光晓的弟弟陈柯有说,“很多商人都在逃避困难,而温州人在遇到困难的时候往

往会感到兴奋,因为每一次磨难就是对自己的一种锻炼,经过锻炼,能得到更好的提高。”

来烟之前,陈柯有毕业后在温州当地一家化工厂工作。在他看来,当时这份工作已经是“铁饭碗”了,但他还是忍不住来到烟台,闯荡江湖。“当时想办停薪留职,先过来试试看,可是工厂那边不同意,于是索性就辞职了。”陈柯有介绍,来到烟台后,他曾卖过皮鞋,还做过别的一些生意。2002年,陈柯有创办了企业。他说他很感激那些第一批来烟台闯荡的温州人。“说的直观一点,他们这批人就像敢死队一般冲在前面,铺平了道路,光照了后人。”

很少转行做别的生意,也是温州商人的经商之道。“我哥就是一个非常好的例子,一开始是小木匠,然后逐步发展,目前在家装各个领域都有涉猎,这就是我们温州商人的特质。”陈柯有口中的特质,指的就是一种看重商机不放手的精神。“温州人很少会转型,温商也投资房地产和金融,温州炒房团和金融试点是温州的独创,但往往只去投钱,却不去经营,因为我们不懂这行,我们看中了它,投钱分红就可以了。”

### 发现商机

### 总是走在别人前面

“温商一般盯在一个行业做好,做扎实,看透门道,很少转行做别的生意,这里的转行,是主行。”来自陕西渭南的商人何志

告诉记者,“我跟温州商人打过交道,发现他们精明过人而又诚信为本,胆量大,也是一个重要的因素,在我看来,没有温商不敢干的生意。”而正是这种常人看来的“莽撞”劲,成就了温商的今天。

“当时是在东北,好多年前了,有一单皮衣生意,货主急需用钱,便宜出售,当时没人敢接这单生意,一是因为钱不够,再就是,谁都不知道皮衣生意在当地有多大市场,然后有个温州人四处借钱凑钱买下了这单皮衣。然后的情况我们都知道了,皮衣在上世纪90年代非常兴盛,那个温商也在生意中发了大财。”何志说。

“我们温商,经常看的就是主流报纸和新闻联播这样的节目,因为不管何时,都要紧跟着国家的大政方针走,只有这样,才能先人一步走到时代的前端。”在通世南路做防水器材生意的刘润说,来烟台五年了,除去前两年的不断摸索外,剩下的三年他还是比较顺利的。

在刘润看来,当年温州炒房团之所以能横扫全国各地,更多地是利用了钱生钱的经济游戏。温州炒房团去外地炒房,他并不是整个地买下楼盘,而是买下楼盘中的好楼层,在付款上,也是先付一部分定金,然后卖一套付一套的钱,自己并不出多少钱。“开发商也愿意啊,因为此楼盘买的多了,很多人都会跟风去买,他们何乐而不为呢?”但他看来,温州炒房团之所以当时如此的强盛,就是看准了当时房地产行业的巨大商机,等到别人再介入的时候,利润小得多了,风险大了很多。

相关链接:

## 发展文化产业 打造百年商帮

打造百年商帮,要发展文化产业。这是在烟台温州商会成立十周年活动上,济南市温州商会会长夏三忠和烟台市温州商会会长陈光晓针对未来温州商会的发展规划时提出的口号,因为在他们看来,发展百年商帮,文化先行。

而据山东浙江商会副会长叶薪秋介绍,在最近一段时间内,预计会建立一批温商博物馆,存放老一辈温商创业时的简陋物品,让更多的人了解温商,了解温商创业历程,了解温商文化。

在浙江省浙商文化研究会、烟台温州商会顾问颜景海教授看来,仅仅建立温州商会博物馆还是不够的,一个商会的建设,很重要的一点便是要加强组织建设,让商会不再是一个想进就进想出就出的组织,要做到这一点,就必须加强组织建设,提出纲领。

在采访中,记者了解到,发展文化产业,打造百年商帮,虽然已经在温商高峰论坛上被提了出来,但是具体的实施项目,仍在商讨之中,文化发展之路,作为一种新型的商会建设方式,在温州商会,任重而道远。

短评:

## 斗志和创新 商帮之根本

其实不难发现,最近几年,不少商帮已经开始通过发展文化产业来宣传自己的价值观念,以求达到一种“文化搭台,经济唱戏”的目的,这其中最著名的例子就是晋商重修平遥古城,投资拍摄红遍全国的《乔家大院》。而在烟台,也有《牟氏庄园》这一热播电视剧的创作出品,不仅如此,微商通过大力宣传胡雪岩事迹,闽商的院落文化都在近几年活跃在文化舞台上。

内容不同,实质无异,借电视剧这种文化载体进行文化传承,打造商业价值,在当下无疑是一种更加直观更加实际的宣传方式。而且更容易取得现实的经济利益,然而,要发展文化产业,打造百年商帮,单靠拍几部电影电视剧给人以平面质感还是远远不够的,要实现这一目标,更多的是需要一种文化的传承感与继承使命感。

温商之路,在未来的发展道路究竟会多宽广,其实更多的是由文化产业的实施力度所决定的,让每个温州人都保持一种吃苦耐劳的精神,让他们每个人都牢记前辈辛勤,正如温商老板们的办公室中所悬挂的匾额“业精于勤荒于嬉,行成于思毁于随”一般,保持昂扬的斗志和创新力度,才能真正打造百年商帮,使温商成为屹立于世界的经济力量,历久弥新,越练越强。