



编者按:温州商人有着“中国犹太人”之称,他们通过投资国内外房地产、煤矿以及放高利贷,积累了庞大财富,但如今,他们面临着没落的危机。受中国政府大规模房地产调控、紧缩政策以及全球经济衰退的影响,越来越多的企业倒闭,以高利率向他们放款的民间借贷业者受其拖累也面临破产的危机。对于温州商人而言,2011年是“不太平”的一年。

## 2011年 温州商人的“多事之秋”

■ 本报记者 静安

温州是中国的实业聚集地,挤满了野蛮而独立成长起来的民营企业。最早一批是“柳市”八大王时期,他们被人们称为“刁灵精通达”的生意人,之后,皮革、眼镜、鞋服、打火机等行业兴起,温州开始被誉为“中国低压电器之都”、“中国鞋都”以及“中国纽扣之都”。或许是因为腰包“鼓”了,不知道从何时开始,温州的实业家们纷纷加入了炒作资金的行列,最终,他们成为房价与大宗商品价格上涨的始作俑者。

然而,2011年对于温州商人而言,似乎过得并不“太平”。从撤资一线房产到跑路海外,温州商人掀起了一阵轩然大波。很多温州人觉得针对这次跑路事件,大众的想法有些“偏左偏右”,全中国都有实业家跑路的现象,只是很多案例没有被拎出来,温州人购置房产参与炒房的名声在外,他们觉得,温州的企业都是多年积累起来的,如今为世人所诟病,不公平。

但实业家们还是忍不住谈到宏观经济,本来就关注经济的他们比以往更为敏感。“我去年底还会有更乱的情况。”一位创业者说。而他们依旧如履薄冰。如果时间倒流,他们还会以实业起家,还会将人生的几十年花在工厂中,扎扎实实地奋斗。但无论是人为因素还是大环境影响,事实摆在那儿,他们已经陷在实业与投资的漩涡中。

### 区域经济成就“温州制造”

魏明的业务已经做到全球前三名了。他创办的温州蓝道包装(以下简称“蓝道”)主要生产眼镜的包装、眼镜盒以及可以固定或挪动的各种眼镜展示道具等。在温州,实业都以区域性聚集,例如这里有“中国低压电器之都”、“中国汽配之都”,从这点来看,魏明的故事很典型。

区域经济有个优势,干出名堂之后,四面八方的订单都会冲着这来,村里有专人负责跑业务,之后分工给每个家庭,越专业化成本越低。但魏明家又有些不同,最早没有电脑,印刷的制版需要手工画出来,外公是书法家,家里保持了练字的传统,他们通常都是自己写字拿去做成版的。在丝网印刷流行的时代,魏明有个亲戚在中国丝网印刷协会做理事,嗅觉灵敏的魏家开始购置新设备,乡亲们发现效果不错,也开始引进机器,村里逐渐出现了价格落差;之后,弟弟到外地上高校学会用电脑,就在家用电脑制版;各家各户又有了第二次细分,有人专做PVC膜的包装,有人专印笔记本,魏家选了最冷门的,做眼镜上面标度数的贴纸和吊牌。

这小玩意的利润超过100%，“比较偏门,完全没有竞争,因为别人都觉得不值得做。一张四开纸里面印满了吊牌,每个吊牌卖将近一毛七,成本只有几厘。家里有三台印刷机,日夜不停地印,给我的感觉就是在印人民币,然后赚到的钱会放在枕头底下,这里最安全。”后来,魏明引入其他几个股东,决定进军温州,订单一部分交给靠得住的外贸公司负责,另一部分自己做贸易,这样还掌握定价权。

### 直觉造就胆量

对所有实业家来说,从作坊到工厂是必经之路,都要经历从零开始到组合各种资源的阶段。现在来看,温州人做实业很有特点,例如,他们更喜欢产销结合,魏明的好友、温州瓯海眼镜有限公司(以下简称“瓯海眼镜”)掌门人王风华说,“先有市场后有工厂”,做实业市场是第一位,很多散落在各地的温州人都在卖老家生产的产品;往后人多了就要注重管理,慢慢还有产品的研发。”这些人即使是先做工厂,也要慢慢参与到贸易环节,直到现在,王风华拿起眼镜就能够知道这个架子是否好卖,优点在哪里,原因是,他们自己早已成为卖货的行家。

通常,只要直觉有销路,温州人就敢于生产,内贸外贸都毫不含糊,“要是月球上有人需要,他们能卖到月球去。”温州环亚创业投资中心合伙人胡旭苍说。魏明在2000年和股东拎着两个袋子跑到香港参展,两人都不懂粤语和英文,有人过来询问就跑到旁边展位,“让人帮忙,只需要翻译两句,说清楚价格就行。”就这样,两年后,他又到米兰去参展。从那时开始,温州进入全民创业的时代。

### 温州制造:在唱“空城计”

然而,原材料、人力成本、地租的上涨,使得干实业的温州商人苦不堪言,“劳动密集型的商品太低端,在市场上的话语权很低,你涨价人家就不理你了。现在很多中小企业出口贸易利润都在3%~5%,一直受到两端的挤压,喘不过气来。”星际控股集团有限公司(以下简称“星际控股”)董事长陈时升说。

但在利润与产能上找平衡并不是办法。陈时升之前曾经做过星际控股的战略规划,“我们的定位是高附加值产品,利润的增长率必须高于销售的增长率,但是现在利润增长率下滑,销售额的增长率还保持着。”

大势所趋难以改变,由于产品冷门、做事厚道,陈时升在订单那段比较顺畅,但是客户胆量变小了,2万个产品要分5次下单,对方不想自己有库存,工厂平时采购5万个产品的物料,现在采购不到5000个,采购成本增加,管理费用无法得到稀释。

实业界在寻求解药,做投资是最直接的一招。“所以大家都在说温州实业的‘空心化’,我理解就是很多人把实业当做展示自己的名片,反正增长率也不高,就放在那里找人打理,自己去投资了。把工厂马上收掉会有很大损失,毕竟还要维持客户。”陈时升说,“温州人本来就善于理财,钱放在银行利率太低,投资给亲戚朋友,年底还能分红;而且老老实实做主业已经不赚钱了,你作为老板的价值在哪里?投资也是为了发展嘛,你融资到1亿元,人家融资到1000万元,你把这1亿元用好你会快速地发展。”

### 投资、跑路都和抱团有关

2004年,中瑞财团横空出世,由神力集团、奥康集团、法派集团、泰力实业、国光房产、远洋眼镜、耀华电器集团、星际实业以及新雅投资集团9家企业组成,最主要的目的是集资投资。“正泰、雅戈尔他们都拿出最多钱做投资,当然也有些公司很专注地做到托拉斯,但是经济学里不是有这么一句话么,鸡蛋不能集中放在一个篮子里。”陈时升说。

基业长青是他们的终极梦想,或许他们都希望从企业家过渡为投资家。

主营业务为产销警用器材、曾经随国家主席胡锦涛出访秘鲁参加APEC会议的陈时升,虽然也经过作坊到工厂的洗礼,但举止很有学者范儿,这位因为“不在乎多干些活儿”的企业家被选中瑞财团的监事长,中瑞财团创办了7年,他对投资产生了兴趣,而且越来越爱琢磨。“做实业的就是要兢兢业业,做投资是带有绩效性的。有些人把投资和投机混在一起,做投资的的确带有投机性,但是没必要完全分得那么清楚,只要在合法的法律框架内,有什么不好呢?”几乎在中瑞财团成立的同时,很多实业家也开始投资。还有很多人效仿中瑞财团,建立投资公司来集资投资。

### “遭遇危机的都是到处去投资的”

对实业创业者来说,做实业也许是命中注定,投资却是事在人为。瓯海眼镜总经理王风华是温州当地少有的不做投资的创业者,而他的叔叔——董事长陈国光却是典型的温州实业家,投资过房产,据说温州“易佰连锁旅店”有其20%的股份,这个酒店品牌目前发展迅速,正在计划

上市。

王风华是朋友圈里面的意见领袖,素以充满正义感、自律著称,好友魏明非常佩服他,“跟他在一起会迅速被感染。”王风华建议大家专注做实业,尽量少投资,不过很多朋友还是选择性地投资了一些项目。最近,大家打来电话告诉他,“之前你说的很对,我们还是把房子抛掉吧,专心致志做工厂。”

温州民营企业数量巨大,但上市者并不多。“有几个原因,首先就是财务不合格,这里做生意信誉好,但是财务不规范;第二,多数都是实业,利润增长率高不起来;第三,实业的同质化太强,主要就是鞋服、眼镜那几件事,没什么故事可以讲;第四是温州人的特点,宁做鸡头不做凤尾,也没有上市概念。”一位业内人士评价。

“同质化是个很大的问题,你做服装我也做。”温州环亚创业投资中心合伙人胡旭苍曾经分析过这个问题,“这些企业主不是不想变化,而是商业模式的变化很有限,你又不是美特斯邦威,一开始就做虚拟模式;想调整也是无力,大公司整合不了政策、环境、人才,小公司是压根就没做起来;然后资本层面也没办法收购,收购其他企业没戏,对方主业也不赚钱。所以,你卖面包我也卖,我要冲着上市去规范交税,但是发现你很快就把我的市场抢了,所以还不如同质化。”

但相比之下,信泰要上市,就要改变同质化,胡福林的做法是大力投资光伏产业,“信泰真是大手笔的思变,完全脱离主业,把大量的资金投入到国家所引导的新能源行业,结果这次遭遇危机的,都是到处去投资的,实业是跑不了路的,就算你不赚钱,就是白干一年是也,顶多亏一点点。”胡旭苍说。

“近几年,光伏产业在浙江从零一下发展出250多家,胡福林从十几岁开始做眼镜到现在,对光伏也不了解,只是看到有个人做了两年光伏就成了巨富,他去投资这个也没去评估自己适不适合,有没有专业的团队。怎么可能成功呢?”温州当地从事眼镜制造的创业者董迟说。

### 汲取教训 转移战略

更多实业创业者在思考,如何增强自身免疫力,陈时升将企业定位为“科技型实业”。他表示,他不会减少副业投资,但主业要增加投入。“这次发生的事情,我也没想到会这么严重,可以说是温州改革开放以来最严重的地区性危机,信用到了最低潮的时候。现在借钱很难,大家都会把别人想成坏人。”他的产品主要为警用器材、安全工程器材,陈时升也是技术起家,产品拥有较高的技术含量,可以通过推陈出新来进行升级,“我现在想,我的产品还有空间,我要把更多精力放在这儿。”

实业环境的确在恶化。“这和体制有关系,温州这座城市的规划、定位在变,现在显得很尴尬。有些人还提倡温州做总部经济,工厂转移到其他地方,但他们也不想,大的总部全都搬到上海去了,温州还有机会吗?房价每平方米四五万元,信息、人才、物流都不够方便。”张岩说。

创业者在想战略对策,或战略转移,或进行行业相关的多元化发展,有些则依旧专注于工厂琐事。也许这就是企业家与厂长的差别。其实,他们应该分析一下温州最著名的两家企业:正泰和德力西。两家本是同根生,1991年“求精开关厂”分家,南存辉创办“正泰”,胡成中创办“德力西”,如今前者已上市,虽然也做投资,但是继续专注于低压电器行业;后者与施耐德牵手,创始人胡成中也热衷于其他投资,他的儿子还在看互联网方面的项目,但是主业因与外企绑定而显得很稳定,副业才得以施展。两家的未来发展方式都有道理,应了胡成中爱说的那句话,“东方不亮西方亮”。

陈时升说,“温州人思维能力非常强,有的时候也会钻牛角尖,这次出事,应该会让我们看到之前的错误,赶快吸取教训。”

