



■2006年8月28日，溫州民企華峰氣輪公司在深圳證券交易所掛牌上市。這是溫州市首家在內地上市的人民企業。

証券名稱	收盤價	升跌幅%
遠光軟件	700	9.97%
華峰氣輪	000	3.33%
東華合創	800	2.24%
瑞泰科技	550	3.13%

家族式民企遇瓶頸 轉戰資本市場

「2007年5月23日，是我一生中難忘的日子。那一天，「百麗」(百麗國際1880.HK)上市，它上市後這近一年的時間裡，我的心一直在懸着，因為一個百麗的資產規模，已經超過了整個溫州鞋業，可以預見，整個中國製鞋業將因此重新洗牌。」中國奧康集團總裁王振滔，一針見血地對記者道出了溫州所面對的撲面而來的國際資本壓力。

■本報駐浙江記者 張文、何暉、白林森、黃瑞庚

從氣象角度來講，溫州是一個多「颶風」(即颱風)的地方。而這一次登陸溫州的颶風名叫「百麗」，名字取自法語Belle(美人)，源自深圳，強勁的風力則來自香港資本市場。

「百麗」颶風 敲響警鐘
2007年5月23日，百麗國際控股有限公司在香港上市募資金36.6億元。10月底，百麗先行拿下鈔麗品牌，揭開了收購的序幕。11月14日，百麗宣佈出資16億，收購國內知名鞋企森達集團旗下鞋類資產和品牌。幾天後，百麗又宣佈收購上海水木全部權益，代價5.63億元。一系列的強勢收購行動，讓昔日與百麗並稱為「北奧康、南百麗」的奧康集團，感受到了山雨欲來。「百麗目前市值達1,000億。溫州製鞋行業目前已有200多家品牌企業，這些企業的資產全部加起來也沒有這麼多。」王振滔說：「從單一品牌來講，奧康是行業領先，但現在已經不是單一品牌競爭的時代了，百麗上市後，已經收購了超過20個以上的品牌，單一品牌怎麼做都做不過

它。」事實上，王振滔在三年以前就曾經有過這樣的預判，他認為當初的鞋業競爭是「小魚吃蝦米」，而現在則是「獅子吃老虎」(品牌之間的法鬥)。而現在他更加肯定在未來3至5年的時間裡，中國鞋業將面臨一次「大清洗」，留下來的，不會超過5家大品牌，將瓜分整個中國市場份額。

醒覺落後 急起直追
王振滔說：「把一個企業從小做大到，是有感情，特別是品牌，如果做大以後把企業捐獻給社會，這樣有成就感，但如果這個企業做大以後，被某一個企業兼併了，我想那会很痛苦。至少在我有生之年，我是不能接受奧康被別人兼併的。」他並不諱言盡早上市的打算，而緊隨其後的溫州鞋企名牌紅蜻蜓、康奈，也在積極行動。

百麗颶起的資本颶風，為溫州人敲響了警鐘，習慣於在國內民營經濟中處於領先的溫州突然發現，在資本市場的道路上，溫州人落後了！這其實並非單純的上市企業數量、資本市場融資額度的落後，其背後是對新鮮事物學習熱情的衰退；是尋求突圍路徑上的視野狹隘；是對現有經營體制、理念反思的程度不深。



■溫州市區大南交叉口是上世紀80年代溫州最熱鬧的地段。



■百貨公司是上世紀90年代溫州市中心府前街口的標誌。

溫企上市 促進跨越蛻變

「上市，使華峰完成了從家族制企業向現代公眾公司的跨越和蛻變。」談到上市帶來的好處，華峰集團董事局主席尤瑞等民開財團，募集社會資金。

「企業上市後，一些博士生、碩士生更願意來我們企業上班了，人才才好招了，發展後勁就更足了。這些人才的進入，給公司帶來了全新的管理理念，我們在逐步切實過去保守的管理模式和思路。」這是華儀集團董事長陳道榮的感受。

管理規範 更易招聘人才
「企業上市，讓企業各方面管理得到規範，包括員工福利等，同時也為企業搭建了一個競爭平台，提高了企業公信力。」報喜鳥集團董事長吳志澤說，「上市是一個過程，而不是結果。上市後，企業在管理上會有許多改變，但企業發展的根本不會改變，否則便是捨本求末。」

溫州市上市辦主任張震宇指出，上市並不是為了「圈錢」，很多民企逐漸意識到進入資本市場能引進戰略投資者，能吸引更多優秀人才加入，控制更多資源，管理也更加規範，能把企業做大做強，要想把眾多資源聚集起來，最有效的方法就是資本運作。

擬造資本市場「溫州板塊」

據溫州金融辦主任張宇濤透露，在未來的3年，溫州企業上市將出現階梯式逐年遞增的局面，預計到2008年底溫州上市企業將達7家，2009年達15家，到2010年底，溫州上市企業將達30家。其中，包括正泰、奧康等名企在內的眾多溫州名優民企已經經手上市，一家位於龍灣的製藥企業目前已經中國證監會批准，估計明年上半年就可在深圳掛牌上市。

張震宇認為，溫州民企上市基本可分整體、拆分和買殼等三種上市形式，絕大部分企業將選擇深圳交易所，但也有少數企業會選擇海外上市，尤其是到香港上市。

觀摩報喜鳥上市 看「傻」溫州老闆

2007年8月16日，溫州民營企業報喜鳥服飾股份有限公司上市，溫州市政府組織了30多家重點企業前往現場觀摩。開盤那天，股價一躍上45元，總市值由12億元暴漲至43.2億元，現場的一些溫州「老闆」們看「傻」了，有人甚至聲稱要拿出計算器算算，賣多少雙鞋或多少件衣服才能得到那個數的資金，不少觀摩者紛紛表示回去馬上將企業改制並爭取上市。

家族制 礙礙上市腳步
溫州大學經濟學教授馬津龍(見圖)說，溫州民間資本雄厚，民營企業融資便利，「並不缺錢」，「不需要到股市去圈錢」，是溫州民企與資本市場一直「保持距離」的一個原因。此外，由於溫州民企大多是家族企業，擔心股權重組會影響家



■報喜鳥服飾股份有限公司，去年8月在深圳證券交易所上市。

追逐資本 應對新一輪競爭

在中國改革開放的進程中，一直以創新面目示人的溫州，的確做出了許多讓人感歎的驚人實踐，但無可否認的是，溫州在不斷揚棄的同時，固守或者延續着一些有形或無形的、已經阻礙其發展的東西。比如，對待資本運作的態度，篤信產業經營的溫州人，寧願亦步亦趨地通過自我積累實現發展，而不願借助資本運作來實現更快速的發展。他們擔心資本運作蘊含的極大風險，生怕自己辛辛苦苦的產業毀於一旦。

思維慣性 先發優勢漸衰
溫州商人一自認為自己不缺錢，而實際上，其缺少的恰恰是錢。在溫州，目前活躍於民間借貸的民間資本高達3,000億，三分利率是公開的秘密，更高的甚至達到兩角、三角。如此之高的融資成本，顯然是靠傳統產業賺取微薄利潤的溫州商人無法承受的。為難且難言，更何況斥資提升改造或者切入利潤率更高的行業。事實上，溫州商人面臨的困境其實也是中國許多民營企業面臨的共同問題，如何提升和轉變？

目前看來，在思維慣性下，溫州模式似乎已經到了油盡燈枯的境地，始終無法擺脫的草根性，「低、小、散」的產業結構和粗放的增長方式，使溫州的先發優勢逐漸衰弱。當城市面臨重新洗牌，區域經濟進入新一輪競爭中時，溫州人的競爭力，溫州必須以清晰的理性批判審視自己，以不斷的改革姿態破舊立新，以嶄新的價值重估給出發展新視野。

找準方向 爭相籌備上市
溫州人畢竟還是溫州人，這個始終站在中國民營經濟最前線的群體，似乎天生就具有學習和超越的秉賦。他們始終保持對世界範圍商業智慧、商業走向的敏感，他們已經開始明白在國際化的背景下，需要溫州人再走長征路才能實現從老邁向企業家、直至商業領袖的鳳凰涅磐。

溫州人對資本重新認識後很快找準方向，繼而引發一場追逐資本的行動。據有數十萬資產的溫州人，在過去30年裡僅產生了1家上市企業，而今多達100家有力量的企業正排隊申請上市。可以預見的是，一場遠比百麗颶風更為激烈的兼併行動，將在中國更多的領域全面展開。從某種意義上講，溫州民營企業的集體行動，代表了中國民營企業的階段性發展程度和方向性選擇。而這一次，主戰場選定在資本市場。



■民間資本雄厚的溫州，民間借貸仍是企業的首選。



■昔日溫州永嘉縣橋頭鎮。



■20世紀70年代的溫州蒼南縣龍港鎮。

一袋遺棄鈕扣 造就今日溫州

儘管改革開放30年來，對於溫州的爭議從來沒有間斷，但溫州最終還是以其獨有的頑強與實踐，改寫了整個中國的歷史，並以溫州人的大膽創新和不拘一格，成為中國民營經濟百花齊放的樣本。

■本報駐浙江記者：張文、何暉、白林森、黃瑞庚

七十年代中後期，在蘇州以彈棉花為生的永嘉縣橋頭鎮葉堯林、葉堯青兄弟，偶然從一家工廠的垃圾堆裡找到了一袋被丟棄的鈕扣，帶回橋頭鎮試銷。沒想到一下子就銷售一空，獲利數百元。

激發專業市場創辦熱潮
之後，葉氏兄弟再從浙江黃岩縣路橋鎮工廠購進一批鈕扣帶回橋頭試賣，不到一天時間，價值四百元的鈕扣就被搶售一空。這一消息不脛而走，許多橋頭人都跟着葉氏兄弟做起了鈕扣生意。到了1981年下半年，鈕扣攤位發展到了一百多個，成了橋頭市場的主角。

1983年2月，作為中國農村的第一專業市場——橋頭鈕扣市場正式開放，很快又以奇跡般的速度發展壯大，成為聞名全國的鈕扣交易中心，被譽為「東方第一鈕扣市場」。

不停探索步入產業經營
鈕扣市場的興起，極大地激發了溫州人創辦專業市場的激情。一時間，溫州出現了大大小小415個專業市場，並逐漸形成了樂清柳市低壓電器市場、蒼南金鄉鎮的徽章和標牌市場、瑞安塘下和莘厓的塑膠拉絲編織市場等在中國頗具影響的「十大專業市場」。1984年溫州18億元商品零售總額中，這十大市場就佔了9.58億元。

溫州人對市場經濟的探索，並沒有因為率先在全國成為當時的富裕群體而停滯，他們開始向實業或者說產業經營邁出更堅定的步子。於是，圍繞市場出現了一批批當時所謂的個體私營企業，也就是目前定義為民營經濟的企業。

幾番起落 民企驚惶度日

溫州被譽為中國私營企業的麥加聖地的時候，各種非議和創傷也接踵而至。

家庭企業激增 當局不安
其實早在1978年十一屆三中全會之前，溫州民間的個體和私營經濟萌芽就已經出現。當時在離溫州市區40多公里的一個叫柳市的小鎮上，活躍着近50家生產低壓電器的家庭企業。到了1981年，柳市生產低壓電器的家庭企業達到了300多家，3年後又猛增至1,000多家，從業人員超過5萬人，供銷人員多達1萬多人。

這一切，使習慣了計劃經濟的溫州當局忐忑不安。1980年7月，一份關於個體工商戶進行全面整頓登記證工作的報告上的「注意事項」寫着：近年來個體工商業中出現了合夥經營、家庭經營、設備面、帶學徒等新情況，私人合資經營，既不屬於個體經濟，更不是社會主義集體經濟，要加以正確引導，逐步組織為街道集體企業。

割「毒瘤」經濟 指標下滑
1981年8月，此前為浙江副省長的袁芳烈就任溫州市委書記，他到溫州最重要的使命就是「治亂」，要把溫州的「資本主義尾巴」徹底割掉。袁決定迅速掀起一場運動，摧毀「猖狂滋長」的私有化「毒瘤」。

1982年的春天，「當貨大王」、「郵電大王」、「目錄大王」、「當貨大王」、「機電大王」等「八大王」被定以「投機倒把罪」。

「八大王」被捕之後，溫州主要經濟指標一路下滑。1980年溫州第二產業發展速度為31.5%，1981年為7.0%，1982年一下子下降為-1.7%。溫州官員們不得不重新正視溫州人多地少的現實，畢竟，吃飯問題遠比政治重要。1982年12月16日，溫州召開了一場被稱為「紅色會議」的專車戶、重點戶代表表彰大會，市領導給171戶「復辟典型」、「尾巴」代表授獎表彰，這簡直就像一個黑色幽默。

到了1984年的春天，袁芳烈親自為「八大王」平反。1985年5月，《解放日報》頭版頭條刊登溫州的文章——《溫州三十三萬人從事家庭工業》，並首次提出經濟學家所稱的「溫州模式」。1986年7月，《人民日報》也刊登專稿，肯定溫州發展家庭工業的基本經驗，並發表評論員文章《「惟實」才有發展——溫州發展家庭工業的啟示》。

「姓社姓資」溫州變晴雨表
但好景不長，1989年後，「私營經濟是資產階級自由化的經濟基礎」的觀點又佔據了上風，溫州再次陷入了迷惑、惶恐之中，姓資姓社之辯甚為塵塵，而當時中國經濟體制改革

溫總褒獎：溫州人勝意大利

1985年5月12日，解放日報在頭版頭條發表肯定溫州個體私營經濟的新聞報道和評論員文章。

鄧小平南巡講話給爭論多年的「姓社姓資」問題，一錘定音。不久後的1993年11月14日，十四屆三中全會通過了《中共中央關於社會主義市場經濟體制若干問題的決定》，自此一直處於這場爭論中心的溫州，終於能夠放下心頭大石，輕裝上陣。

高度評價溫州人創業精神
2004年8月28日，國務院總理溫家寶來到溫州，在靜謐的溫州景山賓館，親自主持召開了一個後來被人稱為「為溫州會議」的高規格促進非公經濟座談會。會議的主角，是溫家寶總理和9位民營企業家，談論的主題就是一次讓溫州人驚心動魄、悲喜交集的非公經濟。

「溫州人了不起。」溫家寶在「溫州會議」上給予溫州高度評價，「我知道溫州人當年創業時不知道吃了多少苦，到今天這一步相當不易。溫州人能吃苦，而且吃苦不叫苦，這就是中國人力量所在。」溫總還特地提起自己前些時候會見意大利總理時說的話：「意大利總理跟我說，他們九個人中就有一家企業。我說，我們溫州人一個人也能辦一家企業。」

「毫不動搖地鼓勵、支持和引導非公有制經濟發展。按照黨的十六大和憲法的要求，積極研究制定鼓勵、支持和引導非公有制經濟發展的政策措施，完善法律法規，促進非公有制經濟健康發展。」這是十六大精神的重申，但溫總選擇在溫州再次發出這一聲音，背後的含意不言而喻。

深諳中國會議學問的人知道，會議地址的選擇，往往包含了傾向明顯的褒貶。「溫州會議」，成了溫州以至全國民營經濟大發展的進軍號。

中央力挺民營經濟發展
溫州會議不久後的2005年11月12日，溫家寶總理主持召開國務院常務會議，討論並原則通過《國務院關於鼓勵支持和引導個體私營等非公有制經濟發展的若干意見》，也就是俗稱的「非公經濟36條」。

儘管中共十四大、十五大、十六大和十六屆三中全會對非公經濟地位的評價逐步提高。但是有關民企「原罪」問題的爭論，由「郎顧之爭」引發的國資流失的爭論，由「鐵本事件」引發的宏觀調控是否針對民營企業的，由極少數民營企業違規操作引發的社會質疑持續不斷。十多年來，中國的民營企業家承受了外人難以想像的巨大壓力。而「非公經濟36條」的正式出台，表明了中國最高領導層對溫州之路最直接的肯定。溫州會議，點燃了溫州非公經濟發展史上的里程碑，在不同尋常的高規格、不同尋常的熱度和不同尋常的議題，成為21世紀初溫州最光彩的一頁。

溫州模式，民營經濟，終於在中國擺脫原罪，修成正果。