

# 温商距离政治家亦远亦近

□ 刘洋

在温州——这个中国私营企业最早萌芽的地方，争议与喧嚣一直长期存在：在一些人眼中，它是资本主义的温床；而在另一些人眼中，它则是市场经济的“麦加”。据《看天下》报道，中国市场经济发展过程的每一次思想交锋中，温州总是首当其冲。而最高领导人对这座城市中商人群体的态度，几乎已经成为改革立场的“温度表”。

## 祸兮，一号文件

上世纪80年代初，沿海走私现象猖獗，部分地区甚至出现“渔民不打渔、工人不做工、农民不种地、学生不上学”，全民兜售走私货的现象。

温州，也在这时走进中央的视野。温州以“乱”出名，而乐清尤甚。当时有个传言，“香港九龙，台湾基隆，乐清里隆”，需要“从诸暨到新昌筑造一条万里长城，挡住南风往北吹”。

1981年初，邓小平、李先念先后批示，要求浙江省委彻底解决温州问题。同年8月，浙江省委常委、副省长袁芳烈受命任温州市委书记。下车伊始，袁芳烈有一种强烈的感觉：自己陷入了“敌占区”，这里完全不是社会主义的那一套。

对投机倒把的打击，在1982年正式进入高潮。

1982年国家发布打击严重经济犯罪一号文件，随后，国务院两次发文：“对严重破坏经济的罪犯，不管什么人，都要铁面无私，执法如山，不允许有丝毫例外，更不允许有任何人袒护、说情、包庇，如有违反，一律要追究责任。”

此后，在1982年4月的一次会议上，邓小平指出，“经济犯罪这股风来得很猛”，“自从实行对外开放和对内搞活经济两个方面的政策以来，不过两年时间，就有相当多的干部被腐蚀了。卷进经济犯罪活动的人不是小

投资渠道的放宽，也许可以帮助温州继续以极富活力的形象在中国经济的舞台上演绎自己的传奇



量的，而是大量的。”

这些话都指向的，就是温州商人。传说温州老板到国有大厂推销产品，一只手上写着“有权不用，过期作废”，另一只手上则写着“给我生意，回扣20%”。财源随之滚滚而来。

浙江因此成为中央打击“投机倒把”的重点，浙江又把重点放在了温州，温州则把重点放在了乐清县，乐清县最后把重点定在了柳市镇。“八大王”就此横空出世。

“八大王”指的是“螺丝大王”刘大源、“五金大王”胡金林、“目录大王”叶建华、“矿灯大王”程步清、“翻砂大王”吴师廉、“胶木大王”陈银松、“线圈大王”郑祥青和“旧货大王”王迈任。这些当时温州的商人代表，因为历史上著

名的“口袋罪”——

投机倒把而锒铛入狱，同时闻名天下。

其实，这八位“大王”，不像商人，倒更像各自行业的“冒尖人员”。

刘大源是唯一一个没有“监狱生涯”的“大王”。1982年夏天，他摆脱盯梢，带着七万多元成功出逃。在外漂泊了两个月后，偷偷回家，后又再次出逃九个月。直到听说形势变了，他才在农历大年夜赶回家。

另外七人则先后“落网”。没人知道他们究竟犯了什么罪，但有人听见专案组的人在考察了“大王”们的住处后说，“将军也没住上这么好的房子”，这让人感觉惴惴不安。就在他们入狱前不久，一

位温州商人因为投机倒把获利四万被执行死刑。“八大王”中的很多人，因此都做好了“被毙好几次”的心理准备。

然而，就在这时，命运在转角处开了一个大大的玩笑。

## 福兮，一号文件

尽管只是当年全国整治运动的冰山一角，但“八大王事件”严重影响了温州工业的发展：温州工业增速从1980年的31.5%，迅速下滑到1982年的-1.7%，其后三年一直徘徊不前。

曾主持处理“八大王事件”的时任温州市委书记袁芳烈，面对这些整顿私营经济带来的负面作用开始反思。他认识到，“八大王问题不解决，温州

经济转好无望”。

机会，在1984年不期而至。

1984年1月，邓小平在王震、杨尚昆的陪同下，专程来到了中国第一个改革开放经济特区深圳，进行首次南巡。南巡期间，“时间就是金钱、效率就是生命”的口号得到邓小平的肯定。同样是这年1月，中央一号文件中明确提出，鼓励农民向各种企业投资入股，兴办各种企业，国家要保护投资者的合法权益。

袁芳烈由此看到了为“八大王”翻案的机会。他就“八大王”的全部案件进行认真复查，最后得出结论：除轻微偷漏税外，“八大王”的所作所为基本符合中央精神。“八大王”平反后，收缴的财物如数归还，并以英雄般的方式被请回家。

放宽的管制，使得1984年成为中国市场经济发展过程中的里程碑。民众对经商的态度，从这一年开始发生本质变化。据《中国青年报》调查，这一年最受欢迎的职业前三名是出租车司机、个体户、厨师，后三名则是科学家、医生、教师。尽管直到13年后才从经济犯罪的名册中被勾除，24年后才真正退出历史舞台，但“投机倒把”从那时起就再无人提起：“倒爷”成了流行。

而作为事件主角的“八大王”，除胡金林在柬埔寨迎来“第二春”之外，其余七位都没能重塑辉煌。刘大源甚至至今仍然在随身携带的包里放着身份证、银行卡和四千块钱，“就是为了能随时走啊，还是怕啊”。这不能不成为温州第一批商人群体的一个莫大的遗憾。

## 影响还在继续

刘大源曾把1978年之后的温州民营经济历史分为四个阶段：对着干、开着干(公开)、扶着干、扶着干。而在“扶着干”的2004年，“八大王事件”过去整整20年后，温州再一次与中国的经济改革和政策制定联系在一起。



任思洁(右一)和晋商盟盟主人事部长(左一)与淘宝管理人员在一起

## “晋商商盟”27岁女盟主

□ 姜军旗

热情开朗，思维敏捷，对营销的独到见解，对世事的参透，如果不是事先介绍，你很难想象面前这个女孩是旗下汇聚3000多户商家的“晋商商盟”盟主。

## “晋商”二字值千金

由于工作时间紧张，又要打理自己的网店、处理商盟的日常事务，27岁的任思洁把采访时间最终确定在了晚间。7月19日，记者走近了这位年轻盟主并倾听她对晋商商盟未来的规划。

在2008年5月1日之前，任思洁只是在网上开店的成千上万个卖家之一。

2007年下半年，任思洁看到了南方某省的商家开始组建了网店联盟，她也萌生了组建商盟的打算。“最初，发起晋商商盟是为了晋商的复兴和发展，在那段日子里，我日夜找寻山西的卖家，一个个地查找，添加，建群，聊天，与很多朋友一起努力组建晋商商盟。”

建盟申请在经过淘宝官方近两个月的反复考察后，终于通过了。2008年5月1日，淘宝山西人自己的商盟——晋商商盟成立了。

“按照商盟命名规则，最初名称，被定为山西商盟，但我认为，必须要用晋商商盟这个名称。‘晋商’二字值千金，是一块金字招牌。”

## 25岁被推选为盟主

商盟成立之后，通过自荐和选举的方式诞生了管理层。当时25岁的任思洁被推选为盟主。

“如果说有十步，那我们现在只走出了第二步，以后的路还很长。”

任思洁认为自己是“迷迷糊糊地做了3年盟主，喜怒哀乐悲欢离合都在心底不为人知的地方”。

2008年，为商盟的成交量发愁；2009年，为商盟的交易额发愁；2010年，为商盟的推广宣传发愁。晋商商盟从最初的60多盟员发展到今天的323人，网店月营业额达数千万元。“目前每月入盟人员在20人左右，每天都有不同级别的山西卖家找我添加盟标。”

## 共享商业信息

2009年春节期间，在各商盟交易排名和增长排名(该排名每周公布一次)中，晋商商盟拿到了成交增长率的第一，而在此前的2008年12月，这一排名是第25位。

任思洁在自己的QQ空间写下了这样的一段话：“晋商商盟交易增长率在全国22个商盟里排名第一，由衷地欣慰。爱这个组织，爱大家。”

任思洁告诉记者，目前晋商商盟的店家占据了整个山西所有网店约四成的数量。包括以出售山西特产出名的网络红人王小帮和“黄河枣花”也已加入了晋商商盟。“今年，晋商商盟将邀请专家给商盟成员讲解经营技巧，通过线上交流以及线下的聚会，成员之间相互交流学习，共享商业信息，更主要的是得到网店建设、操作技巧、网络营销推广等业务方面的提升。”

## 商帮传奇 | Shangbang Chuanqi

# 那些翡翠大王们

□ 冯兴杰

当然，作为一个被称为“翡翠城”的地方，云南腾越商帮中很多人的发迹都和翡翠有关。最为传奇的故事背后，都诞生了一个又一个的翡翠大王，其中就包括毛应德、寸尊福、张宝廷等多位“翡翠大王”，出现过绮罗玉、段家玉、正坤玉、王家玉、寸家玉和官四玉等美玉名玉。

在诸多翡翠商人中，最具传奇色彩的莫过于尹文达。

相传尹文达的祖上从缅甸孟拱老山玉石场运回一块大玉石，此玉通体透黑，许多行家看后都不值钱，是块废玉。他的先辈就随意把它放在大门口，供拴马和上下马用。

年深日久，经过来往客人的皮条磨、马脚踏，玉石皮色渐被磨去。一天，尹文达突然发现拴马石上露出翡翠色的斑点，于是急忙将它抬到解玉作坊，请玉工解开，竟是一块艳绿色的翠玉。他把其中最好的一块材料，制成一盏宫灯。时值中秋佳节来临，许多村民聚在水映寺赏月，尹文达便把这盏宫灯

携往水映寺，将灯中的蜡烛点燃，高悬寺中，一时绿光闪闪，将水映寺映得美轮美奂，观赏者个个惊奇，一时声名大振。

后来，尹文达决定将此宫灯奉献朝廷。运到省城时，因为只有一只，不成对，云南巡抚嫌其“口气不佳”，劝他将其留在省城。尹文达应允，巡抚为表其忠诚，授给他一个“卫千总”职衔。其后，尹文达根据此玉石



虽然“翡翠城”地摊上难见绿色，但交易者却依然认真。

“越薄越好看”的特点，将剩下的玉石制成耳片出售，商家和百姓争相购买，行情大涨。当年，滇西各地的妇女都以拥有一对“绮罗玉”耳片为荣。

而另外一位具有悲剧色彩的翡翠大王，则是毛应德。十多岁就进孟拱玉石厂的他，在这里第一个承包岗税。当老山玉开采逐渐贫乏时，他抓住了新山玉的开采权，占领了中国及东南亚翡翠市场的半壁江山，成为了享誉滇滇的亿万富翁、翡翠大王。在他逝世后遗体运回腾冲出殡那天，腾冲万人空巷，争相观看盛大的出殡仪式。但随着毛应德的过早过世，他创造的商业帝国也因手下人瓜分店产、继承人喜欢豪赌而崩塌。这似乎也印证了一条腾冲民谚：“好个腾越州，十山九无头，财主无三代，清官不到头。”

目前徽商作为一个整体的商团未成气候，但作为一种精神内涵，它在粤商、浙商、闽商等群体中得到了传承

# 徽商投资不抱团？

□ 何苗

近百年来历次大规模的全球产业转移浪潮中，总会有新的商帮或产业族群，随着新兴经济体一道崛起。

据中国经营报报道，中国30年改革开放，粤商、浙商、闽商等各领域风骚，名扬海内外。如今，皖江投资热潮，曾经辉煌然而沉寂已久的徽商，是不是也迎来了重新崛起的良机呢？

在安徽省政府发展研究中心发布的《徽商发展报告2010》中，反复提及“徽商崛起”一词，并认为其必然是以整个安徽经济的崛起为支撑。国务院发展研究中心副主任卢中原在第六届中国国际徽商大会的主题演讲中则称，目前徽商作为一个整体的商团未成气候，但作为一种精神内涵，它在粤商、浙商、闽商等群体中得到了传承。

与个性鲜明的粤商、浙商等相比，当代徽商确实缺乏清晰的标识，给人留下缺乏抱团投资意识的印象。如各界公认的徽商典型史玉柱、王传福及“内地首善”陈光标等，据说虽受到盛情邀请，却未如约出席本届徽商大会。

但也有人不同意对徽商缺乏抱团投资意识的批评。他们喜欢举出王传福的

例子来反证，因为王传福的比亚迪在深圳创业时期，最重要的融资是在他的表兄弟吕向阳帮助下完成的。吕在广东拥有一家投资管理公司。

据了解，目前徽商在国内各省区乃至海外部分国家，都没有交流协会，徽商们相互之间的日常联系，以及他们与安徽省来往交流过程中，各地徽商商会作用不小。据说最近有一批徽商到西藏抱团投资，虽然总投资金额不是很大，但也表明他们并非都只能单打独斗。

