

▼精明的溫州人創造了「溫州模式」

危機棄兵權？ 溫商傳承之惑

三十年商海叱咤、締造驚人財富與名望的溫商第一代，正在老去。夜色漸深，黃發靜匆匆趕來。這位身負盛名的「打火機大王」下午連赴兩場會議，在採訪中明顯面露疲態。年逾花甲的他，退休計劃卻一再擱置。「老一代擔子很重，可年輕人普遍不肯接手。」他喟嘆，如何把企業傳給「不聽話」的子女，是一個比打江山更加棘手的難題，他的不少企業家朋友為此憂心如焚。
大公報記者 韓墨林

「低技術、高能耗、惡性競爭……」曾在父輩手中演繹輝煌、又被時代拋在後面的家族企業，在二代眼中，就如同父親腰間生出的贅肉，讓人心懷抗拒。而新一輪民企交接班高峰，恰與經濟環境劇變、實體產業進入轉型關鍵期的階段重疊，這無疑加劇了製造型企業的傳承困境。

逾八成二代無意接班

據溫州家族企業研究所的近期調查顯示，溫州84%的二代沒有接班意向，在第一代企業家迫近退休年齡的當下，這顯然意味着十分嚴峻的傳承危機。

「利潤比紙片還薄，壓力比大山還重。」在走訪中，這是眾多溫州民營企業家二代向記者發出的致意感。

黃發靜的獨女黃麗麗告訴記者，危機衝擊之下，溫州實體產業步履維艱。以打火機行業為例，幾年來利潤銳減50%，企業從1000多家萎縮至68家，其中大半處於虧損狀態。在這種背景下，二代接過父輩的權杖，也就意味著肩負企業生死存亡的壓力，千辛萬苦為求一線生機。她坦言，在絕大多數二代繼承者看來，這樣的擔子，委實太過沉重。

談到接班壓力，溫州星際控股繼承人陳序深有同感：「加工型企業一年比一年難做，利潤低、成本高、需求少。」陳序苦笑，遵父命接掌企業的一年來，他形容自己「不斷陷入迷茫和抵觸」，環境複雜多變，轉型阻力重重，有心改變，無力回天。

針對這一現狀，溫州大學家族企業研究所所長張一力分析說，內地民營企業發展時間很短，如今面臨殘酷的優勝劣汰以及多重轉型的關口，「守江山」比「打江山」更加困難。「外面的世界很精彩，裏面的世界太無奈」，現實如此，一代企業家想要勸服子女接手家業，顯然絕非易事。

這種矛盾，在第一代企業家逐漸老去的溫州，愈發突出。某包裝公司老闆的獨子畢業後進入一家金融機構供職，家人輪番勸他接手企業，他無奈回到家裏，幹了兩個月就逃回單位，家人再去逼，他撂下狠話：「一定要我回去接班，我第一件事就是把企業賣了。」

七成愛金融「錢生錢」

值得注意的是，在傳統產業增值日益困難的同時，快速快出的資本運營方式，逐漸成為二代青睞的首選。一份針對溫商的調查顯示，二代群體超過70%從事金融投資領域，利用父輩積累的資金和人脈，在資本市場展開騰挪術，輕鬆擷取驚人利潤。

溫州尚誠資本創始人谷向勇，畢業後拒絕繼承家產水產加工企業，投身資本市場，

迄今經營規模已逾30億。在他的成長記憶裏，父母每天只睡4個小時，犧牲了全部家庭時間，換取一年比一年微薄的利潤。他表示，與其這樣，寧願「要錢不要廠」，短時間運作即可獲得豐厚的收益。

披星戴月一年，可能收不抵支；借助資本手段，卻可以迅速、高效地實現家族財富的增值，這種誘惑正在不斷動搖實體產業的發展根基。溫州樂清某上市企業的家庭成員坦言，產品研發「辛苦、來錢慢」，家族裏沒人願意做，「上市圈來的錢，我們做風投，那個最來勁。」

縱觀溫州，打火機、皮鞋、眼鏡等昔日的支柱產業，近年來均呈現出行業整體向投融資領域遷移的趨勢，甚至包括奧康、報喜鳥等當地龍頭企業。而資本市場與實體經濟的聯動效應，也日漸凸顯。「溫州沒有好項目可投」是記者採訪的多位投資界人士的共識。張一力擔憂，這種「錢生錢」快速致富的路徑，只是重複從錢袋到錢袋，導致物質生產在經濟中的地位持續下降，該模式一旦蔓延至全國，必將對經濟的持續穩定發展，產生巨大的負面影響。

關鍵缺吃苦耐勞

面對傳承危機，家族企業何去何從？張一力給出的建議是，一要守住傳統，二要放眼未來。

黃發靜直言，二代務虛不務實，缺乏吃苦耐勞的精神，是企業傳承不力的關鍵所在。他回憶，自己當年創業時，可以為求教一項新技術，在寒冬臘月的戶外守候四個小時。這種經歷，對自小生活優越的二代來說，無異於天方夜譚。「沒有不好的行業，只有不好的企業。」他諄諄告誡：「行業優勝劣汰儘管殘酷，但遇到問題就想逃避，這絕不是溫州人引以為豪的企業家精神。」

對這一觀點，張一力深表贊同：「溫州正在經歷的產業結構調整升級，是一個長期而艱難的過程。」他進而強調，隨着時代發展，傳統產業必然變革，但不會消失。如果年輕人能夠堅持主業，把強大的知識儲備融入企業發展戰略之中，進而突破一代企業家困於時代限制、所締造的以低端勞動密集型加工業為主的產業格局，拓展轉型發展新空間，必將續寫屬於溫州企業的輝煌新篇。

「溫州企業正在經歷前所未有的危機，這是事實，但只要溫商精神能夠傳承下來，溫州定會涅槃重生。」黃發靜認真地說着，眼睛裏寫滿祝福與期望。



▲溫商八成的二代沒有接班意向

九成擁海外留學經歷

從這景象來看，溫州企業的未來，必然要靠新一代企業家來支撐，他們的選擇，也就預示着溫州未來的發展方向。在溫州，二代企業家超過90%擁有海外留學的經歷，且絕大部分選擇金融類型的專業。對資本運作規則的熟諳，以及「華爾街精神」的認同與憧憬，促成了溫商二代對資本市場的普遍青睞，並熱衷於在實體產業嫁接資本的翅膀，從中擷取高額利潤。

對這個趨勢，溫州大學家族企業研究所所長張一力分析說，企業資本化如同硬幣的兩面。從一方面來看，由於長久以來低調、保守的經商傳統，導致溫州企業對資本化十分排斥，迄今上市



▲溫商二代普遍對資本市場青睞

企業只有十幾家，這與溫州作為內地民營經濟先發地區的地位十分不符，也不符合產業轉型的需要。此外，推動上市所必經的企業規範化改造，也有利於改變溫州家族企業草莽經營、不重規則的現狀。但從另一方面來看，如果上市的目的僅僅是為了套現，使企業成為外部投資的「取款機」，反而會進一步削弱主業，從而影響經濟的穩定持久發展。

張一力進一步分析指出，企業上市，或者其他形式的資本化路徑，並非目的，只是手段。「歸根結底是一個價值觀的培養，幫助二代建立起專注主業的態度和理念。」他說，如果溫商二代能在企業從製造型企業向資本運作型企業的轉型過程中，繼承父輩艱苦創業的精神，在引入資本推動力量的同時，好好利用原本的產業資源，就會讓父輩產業在自己手中得到昇華，規避「富不過三代」的詛咒，實現真正的家業長青。

在很多人眼中，含着金鑰匙出生的溫商二代無需艱苦創業，就可以繼承家產，十分令人羨慕。但是許多「有苦難言」的二代來說，常人艷羨的家業，對他們來講更是沉重的負擔。

「二代面臨的現實壓力很大，做得好是父輩打好基礎，你順其自然，一旦做得不好，就成了敗家子。」說到接班，黃發靜獨女、日豐打火機副總裁黃麗麗語帶苦笑：「每天開會開會開會，太繁瑣了，來到工廠就有一堆忙不完的事情，又覺得每天都在瞎忙，外人很難理解這種壓力。」

「父輩的成績是他們的，我們還是要做出一些能夠證明自己的事情。」黃麗麗坦言，這也是記者走訪的許多溫州企業二代的心聲。身負「自我價值實現」的迫切需求，他們站在父輩的肩膀上，焦灼地尋找出路。而在現實中，對知識儲備、時代背景均與一代截然不同的二代來說，能夠實現機遇與話語權的突破點，往往是在父輩經驗與知識所匱乏的新領域，即資本市場。

黃麗麗、陳序等「子承父業」的二代均表示，上市是接班以來就已抱定的想法，在實體產業增長滯緩、且上游加工型企業轉型創新餘地較小的背景下，資本力量的介入，才能令企業死而復生，甚至一飛沖天。

溫州打火機殘餘企業「抱團上市」，是黃麗麗數年前就提出的想法：「我指的不是我們一家公司，而是溫州的打火機企業整合優勢，打造成一個集團來運作。」她說，現在全世界百分之九十的打火機企業都在溫州，溫州是最大的生產基地，但行業內部利益糾紛複雜，抱團才能體現優勢，避免內耗，實現行業的整體突破。

「這一年時間都在外面跑，和券商、投行在聊。」溫州星際控股繼承人陳序坦言，說服保守的父親，推動企業的新三板上市計劃，是接班以來「最有意義的事情。」溫州產業整合已是天勢所趨，每個行業可能只保留一兩家龍頭企業，但誰執牛耳？技術創新固然重要，但資本推手的力量亦不可小覷。

溫州星際控股繼承人陳序坦言，說服保守的父親，推動企業的新三板上市計劃，是接班以來「最有意義的事情。」溫州產業整合已是天勢所趨，每個行業可能只保留一兩家龍頭企業，但誰執牛耳？技術創新固然重要，但資本推手的力量亦不可小覷。



▲溫商二代接班人，抱定企業必須上市的想法

接班路徑：新機會在資本市場

一代談創業：勤勞方能致富



▲「勤勞、務實、敢闖、敢幹」是溫州人引以為豪的「溫商精神」

在市場經濟初潮湧動的八十年代，精明的溫州人抓住了第一波商機，「白天當老闆，晚上睡地板」，用堅韌不拔的意志與遠超常人的勤奮創造了巨額財富，並推動溫州成為內地民營經濟先發地區。

黃發靜就是其中的典型代表。當年，他曾代表溫州市煙具協會，牽頭抵制交涉歐盟CR法案，為中國打火機企業進入歐洲市場贏得了來之不易的機遇和空間，這一壯舉讓他被公推為「打火機大王」。在他的身上，濃縮着溫州人引以為豪的「勤勞、務實、敢闖、敢幹」的「溫商精神」。

他表示，前些年熱播的電視劇《溫州一家人》，裏面的主人公周萬順被工商管理人員滿巷子追，被質量問題折磨得焦頭爛額的經歷，都曾一一在他身上出現，這些記憶令他終身難忘。如今，黃發靜從事的打火機行業，乃至整個溫州製造業，都在面臨着前所未有的產業危機，企業傳承也面臨斷層風險。對這個問題，黃發靜說，溫州的精神就是從來不怕任何困難，如今的狀況不過是又一個需要逾越的關口。「我預測溫州一定會重新崛起，這個信心來自溫商精神，十年了，我們什麼困難沒有經歷過？」他反問，話語中帶着擲地有聲的力度。

風雪中求見東北技術員

1983年，正值改革開放初期。黃發靜毅然離開國企，和四個親戚朋友各自出資1萬元合辦了一個小型電器廠。「我自己還借了幾千元。」他回憶說：「當年創業真的太困難了，因為實在沒錢，我們只好租下一個祠堂當做生產場地，設備也都簡陋。」

在當時，溫州電器在全國的名聲非常不好，經常受到政府的管理和調查。「很難做，真的很難做。」在採訪中，他反覆強調這句話。但憑藉對市場的精準

預測，以及對產品標準和質量意識的嚴格把控，他挺過了第一重關口。

經過兩年的經營，「也賺了一點錢」，但由於政策風聲突變，溫州「電器之都」遭遇大規模衝擊。黃發靜關掉了他的電器廠。並和創業夥伴用賺來的「第一桶金」重新組合，辦了一個眼鏡加工廠。

「做電器時，我們知道未來的市場一定會越來越好，看質量，做眼鏡也是一個道理。」黃發靜說，在當年，抱着這個單純的理念，他和創業夥伴「吃遍了所有能吃的苦」，去打磨機器每一個可以改善的方面。「印象最深的是那一個寒風凜冽的大雪天，我跑到遼寧錦州，去一個兵工廠求見一位技術員，在門口足足等了四個小時才等到，天氣那麼冷，整個人都凍僵了。」

歷經無數心血澆灌，黃發靜團隊在1987年成功研製了第一台超聲波焊接機，這是「遠比當時業界水準先進」的焊接技術，對改善當時溫州眼鏡製造的工藝水平，起到了相當程度的推進作用。

從電器，到眼鏡業，再到打火機，回憶多番創業歷程，黃發靜坦言，他唯一的經驗就是勤勞方能致富：「溫州人不怕困難、只要有路走，哪怕這條路很

坎坷，我們都會盡最大的努力和勇氣跨過去。」

告誡後輩專注實業

談到溫州模式，黃發靜表示：「關於『溫州模式』在業界學界都有很多定義，但我認為『溫州模式』就是溫州人精神，簡單地說就是吃苦耐勞、勤勞致富的精神，這是溫州人向後代、後世傳承的成功之訣。」

談到即將接班的「溫州二代」普遍不願做實業的態度，黃發靜深表擔憂：「年輕人傾向於資本運作，喜歡短平快，這絕不是長久之計，不符合這個社會的經濟發展。」他表示：「每個行業都要有人做，沒有不好的產業，只有不好的企業，沒有實體經濟，哪來的虛擬經濟？」

「論吃苦耐勞這方面，年輕人肯定不及老一輩。現在接班的都是獨生子女，在先天優越的環境下長大，吃我們吃過的苦，也是不現實的問題。」他承認，但同時送上真誠的祝福與告誡：「大家都說勤勞智慧，不說智慧勤勞，為什麼？因為勤勞在一定程度上會超過智慧。」