

诺奖得主讲述她的创业故事

徐爱华的奋斗比经济学“反贫困发现”更有价值

本报记者李坤景

“朋友圈看到今年诺贝尔经济学奖得主笔下的绍兴女企业家徐爱华，一个从无到有，没有启动资本致富的企业家。”

徐爱华没有在第一时间读懂魏长军的微信。

魏长军是一名长年在埃塞俄比亚经商的浙江商人。他和徐爱华在一场活动上互加微信，平时联系不多。

对方同时发来几张照片，是一本英文书的封面和其中几页内容。不太懂英语的徐爱华仍然一头雾水。

直到下午，在咨询自己的高级经济顾问后，徐爱华才大致弄清事情原委。

此前，瑞典皇家科学院宣布，将2019年诺贝尔经济学奖授予阿比吉特·班纳吉、埃丝特·迪弗洛和迈克尔·克雷默三名经济学家，以表彰他们在减轻全球贫困研究领域作出的突出贡献。

其中，阿比吉特·班纳吉和埃丝特·迪弗洛两位学者，在其最重要的著作《贫穷的本质——我们为什么摆脱不了贫穷》中，收录了徐爱华如何白手起家的案例。

浙江华联集团董事长徐爱华，身兼绍兴市工商联主席、绍兴市总商会会长、绍兴市女企业家协会会长等多个社会职务，曾是第十二届全国人大代表，称得上今天绍兴商界领袖。

随着手机里的祝贺和点赞纷至沓来，这名女企业家的思绪被带回到曾一无所有的奋斗岁月。

梦想成为“领工资”的人

同鲁冠球、徐文荣等浙商前辈一样，徐爱华出生在一个地道的农民家庭。

浙江“七山二水一分田”，绍兴东下甘岭村只种玉米和番薯。山腰上的十几户人家想吃大米，必须去山下的粮管所换。即使父亲是村里的生产队长，除了逢年过节，徐爱华和6个兄弟姊妹也只能靠玉米糊糊果腹。

“七八岁的时候，我就告诉自己，一定要让家人过上好生活。”徐爱华说。

什么是“好生活”？同样是农民出身的温州企业家南存辉，曾向往将来有一天能进国营企业当一名工人。

徐爱华比南存辉小2岁，志向也差不多。学生时期的她很羡慕“父母领工资”的同学，她希望未来能成为一名“领工资的干部”。

但是，人生的道路总充满意外。1982年，徐爱华走到了人生的岔路口。这一年，第二次参加高考的她，定向考取了浙江农业大学；同时，她还通过考试拿到一个去上海进修服装设计的名额。

受改革开放春风鼓舞，20世纪80年代初期，绍兴县大力发展以纺织、印染为主体的乡镇轻纺工业。为提高技术水平，当地政府从上海请来师傅对工人进行培训。培训后考得第一名的工人将会去上海进修一年。

徐爱华利用第一次高考落榜后在乡镇企业打工的机会，参加了培训。半个月后，她从工人中脱颖而出。

“你哥当兵回来在镇上工作。你读了大学，出路也差不多，不如学门技术。”一辈子种地的父亲，用中国人最传统的智慧，为女儿做了选择——去上海学服装设计。

然而，等徐爱华一年后从上海学成归来，她却失业了。如果一名老练的工人赢得服装设计培训机会，很可能很快被提拔为技术厂长，但当时徐爱华才18岁，整整3个月，没有一家乡镇企业接收她。

1983年，曾梦想“领工资”的人，决定走上创业之路，成为发工资的人。

改革开放后，千千万万洗脚上岸的农民企业家中，多了徐爱华一个。

没有资本的企业家

在班纳吉和迪弗洛的著作里，记录徐爱华创业故事的那一部分，标题是“没有资本的企业家”。

在作者笔下，徐爱华“并不是一个典型例子”。两位经济学家主要想表达的是：穷人因资金较少，几乎无法获取正式保险、银行服务及其他廉价金融渠道，很难获得足够的资本，成为一名企业家。

但徐爱华是个例外。

“浙江‘借鸡生蛋’，‘借梯上楼’的民营企业比较多，很多是从当年的乡镇企业改制过来。”绍兴文理学院教授李生校曾调研超过500家绍兴企业，得出了这个结论。

可徐爱华的企业，从来没有戴过乡镇企业的“红帽子”。

阿里巴巴集团创始人马云和温州企业家南存辉

(上接10版)

王立峰打心底里喜欢车。

凭借精湛的驾驶技术和车辆改装技术，他先后获得北京市西城区群众性技术创新工程优秀成果奖、北京市西城区环境卫生服务中心（以下简称“西城环卫”）的技术革新奖，连续三届获评西城环卫职工职业技能比赛的“技术状元”。

为了改善生活条件，他也曾想过离开环卫工作，可单位又教自己学东西，又帮家里解决生活问题，这么走了过意不去。就这样一直干下去，干到领导换了几拨，车都报废了三批。

2010年，王立峰当选北京市劳动模范，2014年又荣获北京市青年五四奖章。“真没想到，我一个外地来的农民工，受到这么重视。”王立峰感慨。他想请同事领导们吃饭庆祝，大伙儿说心领了，奖金不多，让他留着贴补家用。

还有什么可说的？王立峰把奖状奖章往柜子里



▲老照片记录下徐爱华(右一)的奋斗历程。(照片由受访者提供)

创业时，都曾找家人凑启动资金。吉利控股集团董事长李书福早年开照相馆，买相机的120元也是家人资助的。

徐爱华没有找家人要一分钱。

她倚仗的是从上海学来的技术。那时没有专业的广告公司，她自己写了一页文稿，内容是“爱华时装招收15名学徒，即日起报名，包教包会，学习时间一个月，学费15元，学不会的可以继续学二个半月或三个月，不加收学费”。

“我收的学费高。15元差不多是工人一个月的工资。优势是包教包会。按当时的惯例，学徒先要免费帮师傅干活，然后拿一半薪水继续帮师傅干一段时间。但我不用。”徐爱华说。

路子找到了。她跑到越城区广播站，恳请播音员给播一播，遭到拒绝。区广播站从来就没有播过广告。第二天，徐爱华还是去广播站磨。最后，广播站被她的坚持所感动，答应为她破一次例。

学员掏钱之前，总得上门看看场地。徐爱华借了一台拷边机，赔了一台缝纫机。等白天收到学费，才请姐夫从杭州连夜买回设备。

就这样，徐爱华前前后后招收了100名学徒。她手把手地教徒弟如何设计、裁剪、缝制。后来，她留下了其中6人，开办了自己的服装厂。

拼命往缝里挤

班纳吉和迪弗洛认为，现实中穷人从事的大多数生意，天花板低，阻碍了他们摆脱贫穷。徐爱华开始承接外贸订单后，工业缝纫机从48台扩展到800多台，意味着她从事着一项总体收益很高的生意。

“这不仅表明徐爱华是一个非常聪明的女人，还表明中国改革开放初期竞争较少、需求较大，因此她的生意正逢其时。”

一个为大多数人接受的观点是，“改革开放初期，商品短缺，做什么生意都容易成功；如今创业门槛越来越高，创业越来越难”。徐爱华却说：“我们那时候真的很难。”

当年的绍兴县（现已改名柯桥区），是国际纺织之都。如今，从柯桥卖出的布匹占到了全国的三分之一、全球的四分之一。

因为当地的传统优势，徐爱华“阴差阳错”地学服装、做服装、卖服装，但同样因为当地的产业集群，徐爱华的企业在创业初期就面临激烈的竞争。

和国营企业比，和乡镇企业比，自己的小作坊优势在哪里？

为节约成本，徐爱华将供销社当废品卖的纸箱子买回来。一个旧纸箱和新纸箱的差价，“能省出一件衣服的扣子钱”；徐爱华到城里进货回来，从不叫来块钱一趟的车，三轮车坐到公交车站，两张票，人一张，货一张，总共花三块钱。

为完成订单，徐爱华曾连续七八天趴在缝纫机上睡，因为“怕躺在床上睡得太沉”。儿子临

一塞，接着干。无论是车辆的维修保养，还是单位的暖气水管崩了，不管是早上5点，还是夜里2点，他都随叫随到。

今年，王立峰达到了北京市积分落户的条件。“咱就要从张家口农民变成北京人了？”妻子曹福燕得知这个消息，激动得打哆嗦，“儿子上学问题，是不也能跟着解决了！”

儿子受教育的事，一直是王立峰夫妻俩最大的心病。2013年儿子出生后，王立峰工作加倍努力不说，生活上遇到什么困难，想想儿子，总能咬牙挺过去。

“过去有时也想不明白，就这么干也剩不下几个钱，究竟图个啥？现在不一样，我付出的所有主要是为了他。”他说。

儿子到了上学的年纪，由于户口原因，入学费了大劲。从不求人的王立峰急得不行，找单位领导帮忙，领导又帮着找街道。大伙儿想尽办法，终于

产前五天，她还跑到柯桥轻纺城去进布料。在儿子张皓洋的记忆中，父母的工作一个通宵接一个通宵，自己从小学就开始了住读。

“从来没感到苦。创业就是这样，奋斗就该如此。”徐爱华说。

真正难的是找销路。这也是徐爱华坚持认为

“过去创业并不比现在轻松”的主要理由。当年的销售渠道——供销社和百货公司，进货优先考虑国营企业，其次是乡镇企业。像徐爱华这样的私企业，对方拒绝时还常抱以“你还真敢想”的轻蔑。

但中国巨大的市场给了徐爱华一线生机。绍兴竞争激烈，那就去中西部闯一条路子。20世纪80年代，徐爱华跑遍湖南、湖北、贵州、青海等6省区18个县市，企业总算生存了下来。

经济学家认为，适时而来的外贸订单造就了徐爱华的成功。今天的徐爱华自然能骄傲地回顾，她的企业是原外经贸部批准的首批获得自营进出口经营权的私营企业之一。但此前的艰辛，却少为人知。

徐爱华的服装，主要出口实行配额制的欧洲。能拿到出口配额的往往是国企，但徐爱华想去外经部争取。到了北京，钱花完了，连外经贸部的门都没能进去。

心急如焚的她在北京的马路上晕倒。等在医院的病床上醒来时，身边一个认识的人也没有。徐爱华和爱人通电话，两人抱着电话哭，却改变不了将到手的外贸订单转给有配额的国企的结局。

“今天的创业者，身前有一扇敞开的大门。当年，这道门只开了一条缝，我们拼命往里面挤。”徐爱华感慨。

近两年，社会上泛起关于民营企业生存环境的讨论。徐爱华说：“从1983年，我随着改革开放一路走过来，国家对民营企业越来越重视，民营企业的地位越来越高，这是没有疑问的。”

我的努力只占10%

创业36年，徐爱华成了一名成功的企业家。

被诺贝尔经济学奖得主写进书里的消息传开后，别人纷纷恭维她“了不起”。但54岁的徐爱华泰然处之。

等周围安静下来，她回想这半生奋斗竟被外国学者记录下来，还翻译成各种语言，感到一丝欣慰。

“我奋斗的价值，被这本书无限放大了。它或许能对今天创业的年轻人，对‘一带一路’沿线国家和地区的创业者有所启发。这超越了我企业本身的价值。”在位于绍兴市二环路西北角某幢商住楼的办公室中，徐爱华说。

徐爱华的办公室占据了这幢商住楼整整一层。这幢楼和周边的住宅小区、商业综合体，全是她自己公司开发的产业。

金中都公园里玩。一次无意间聊天，王立峰得知这个孩子爸爸是牙医，妈妈在外企，夫妻俩月薪加起来近十万。他听得直冒牙花，现在已经是

他和曹福燕结婚以来最有钱的日子了，两人月薪包括兼职加起来才一万多……

一天儿子放学后到王立峰的办公室玩，不知怎么地，把他的奖状翻出来了。“怎么这么多呀！”孩子坐在地上就开始数，“一共36本！爸爸，你真棒！”

儿子的赞叹让王立峰心里放松了些。“将来你一定要比我得的多，比我强！”他对儿子说。

王立峰给儿子起名叫“成栋”，成为栋梁，对他寄予无限希望。现在成栋只要到爸爸办公室，第一件事就是数一遍那些奖状，再给爸爸展示自己作业得到的优秀印章，让爸爸也数数自己得了几个。

在旁人看来，徐爱华是敏锐而幸运的。从内销到外贸再到内外并重，从纺织服装到地产开发再到资本运作，她几乎踩准了时代的每一个节点。

但这位“没有资本的企业家”明白，没有改革开放，自己不会有去上海学习的机会。之后的一切，更无从谈起。

“我有今天的成就，自己的能力和努力不超过10%，是改革开放的好政策给我提供了舞台。”徐爱华说。

在《贫穷的本质》这本著作中，班纳吉和迪弗洛到贫困人群最集中的18个国家和地区开展调研，试图从穷人的日常生活、教育、健康、创业、援助、政府、NGO等多个方面，探寻贫穷的真正根源。

为什么穷人吃不饱饭还要买电视？为什么他们的孩子即使上了学也不爱学习？为什么他们放着免费的健康生活不去享受，却要自己花钱买药？为什么他们能创业却难以守业？为什么大多数人认为小额贷款、穷人银行没什么用处？

政府无能、法制缺席、腐败横行，落后的基建、教育、医疗、公共设施……统统都可能让穷人难以摆脱贫穷陷阱。

以徐爱华为代表的中国民营企业家能获得成功，与巨大的国内市场和中国共产党领导的有为政府息息相关。

当改革破冰，中国积累的人口红利、工业化红利，同乡镇企业、个私企业喷薄而出的生机活力充分反应，徐爱华们乘势而上，改变了命运。

找到继续奋斗的意义

“先富起来”的徐爱华迷茫过：曾经为了家人过上好日子而奋斗，现在有了足够的财富，人生还有什么追求？

近几年，经济下行压力加大，全球动荡和风险点明显增多。经贸摩擦、股市波动、“两链”风险……身边一些老伙伴关掉企业，做起了富家翁。

徐爱华自称在中国传统文化中找到了继续奋斗的意义。记者在采访中感受到，徐爱华希望自己的企业能获得社会尊重。

这种尊重不只源于一家企业创造财富、提供就业和依法纳税，而是它能为国家、为民族做得更多。

记者采访徐爱华6个半小时，她至少15次提到“崇拜军人、仰慕英雄”“人要英勇自信”。

在8月份的浙江省民营企业家新时代讲习团“我和我的祖国”主题宣讲会上，徐爱华讲了一个案例。

有这样一项事业，年产值10亿元，但它面临众多的外部环境与问题，诸如经贸摩擦加大、产销系统不协调；行业增速放缓，产能严重过剩；经营成本上升，创新能力不足；金融市场动荡，融资存在潜在风险；废水废气处理难，环保压力加大；员工读不懂领导层，有许多的抱怨和负能量……请问在座各位该怎么办？

她说，应该有三种选择：第一种是卖掉，总归有人会喜欢这样的事业，总归有人会想做这样的事情；第二种是把它剥离出去，自己当一个小股东，把股份剥离给经营者或同行业的人；第三种是通过转型升级，让这样的事业再焕发生机。

有这样一项事业，年产值10亿元，但它面临众多的外部环境与问题，诸如经贸摩擦加大、产销系统不协调；行业增速放缓，产能严重过剩；经营成本上升，创新能力不足；金融市场动荡，融资存在潜在风险；废水废气处理难，环保压力加大；员工读不懂领导层，有许多的抱怨和负能量……请问在座各位该怎么办？

接下来，请在座各位把这样的一项事业放大十万倍……

徐爱华口中这项“年产值100万亿”的事业是指中国。她以中国共产党人不懈奋斗的精神，鼓舞浙商继续发扬“走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、尝遍千辛万苦”的“四千精神”。

“企业家的事业和国家、民族的前途结合，才有更大的价值。”徐爱华说。

在儿子张皓洋眼中，母亲是一个拥有家国情怀的人。

目前，制造业的比重占徐爱华企业三成，她将这一部分全权交给张皓洋负责。张皓洋大学毕业后，原本在上海从事“只需要坐在电脑前看项目、投项目”的金融行业。同当年父亲帮徐爱华做选择一样，徐爱华让儿子回浙接手上千人的工厂。

“当然不是为了陪在我身边。我不会有这种想法。未来的趋势是智能制造，这终究得年轻人做。今天，让一个白手起家的年轻人从事制造业，可能会非常艰难。我给他打了这么好的基础，他不做，谁做？”徐爱华说。