

天下新商

——
『东方犹太人』

创富揭秘

谢文辉 主编

民主与建设出版社

天下所商

民主与建设出版社

——『东方犹太人』——
创富揭秘

谢文辉 主编

图书在版编目 (CIP) 数据

天下浙商/谢文辉主编. - 北京: 民主与建设出版社, 2006

ISBN 978 - 7 - 80112 - 744 - 0

I. 天... II. 谢... III. 商业经营 - 经验 - 浙江省
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 091583 号

©民主与建设出版社, 2006

责任编辑	程 旭
封面设计	柏平工作室
出版发行	民主与建设出版社
电 话	(010) 65523123 65523819
社 址	北京市朝阳区大街吉祥里 208 号
邮 编	100020
印 刷	北京市艺辉印刷有限公司
成品尺寸	240mm × 170mm
印 张	19.75
字 数	282 千字
版 次	2006 年 9 月第 1 版 2007 年 1 月第 2 次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 80112 - 744 - 0/F · 339
定 价	29.80 元

注: 如有印装质量问题, 请与出版社联系。

“东方犹太人”创富秘诀

“两板精神”——“白天做老板
晚上睡地板”

“五千精神”——“千辛万苦去创业
千方百计来经营
千家万户搞生产
千山万水找市场
千头万绪抓根本”

“一有土壤就发芽，一有阳光就灿烂”
的商业智慧

“每一寸土地都有铜板在跳动”的敏
锐嗅觉

所

天下 下 析 商

——「东方犹太人」创富揭秘

谢文辉 主编

民主与建设出版社

商

阅读中国本土的商业圣经（代序）

他们是当代中国人气最旺的财富军团，他们是当代中国商界最活跃的商人群体，他们是一群精通水性的时代“弄潮儿”，屡屡在长三角掀起一朵朵跳跃的浪花；

这是一批浪漫豪情的诗人，凭借在全国甚至全世界的高度活跃和大面积成功，赢得了“浙商不败”的美誉；

他们敢为天下先，他们敢争天下先；

他们的足迹遍及五湖四海，他们一路撒下财富的种子；

他们一有雨露就生根发芽，一有阳光就茁壮成长；

他们壮士断腕，他们凤凰涅槃，用不屈的精神和智者的谋略，敲开了“阿里巴巴”的大门；

他们用勇敢的冒险精神和与时俱进的创新意识，谱写了时代之歌！

他们被认为是当今中国最具活力、最会赚钱的经商人群。

他们是浙江精神的灵魂，他们是浙江现象的写真，他们是当今的风流人物；

他们都有一个响亮的名字——浙商。

浙商是改革开放后崛起在中国大地的群体英雄。

浙商群体的崛起，受到了海内外人们的广泛关注。他们“白天当老板、晚上睡地板”的吃苦耐劳的创业精神，他们“没有机会的地方创造机会、有机会的地方抓住机会”的抢占市场的超人能力，

他们“一有土壤就发芽、一有阳光就灿烂”的强大活力和生机，他们“让每一寸土地都有铜板在跳动”的巨大创造力和商业智慧，为许多地方的人们所津津乐道。无疑，浙江商人的创业精神和经验已成为全国人民的财富，值得大家分享。这正是本书创作的初衷。

有一个关于外星人来到地球之后的对话：

北京人：你们那儿实行什么政体？联邦制、民主制还是封建制？

上海人：哇，你身上这件衣服好酷！是今年的流行款式吗？

广东人：你们那里有什么好吃的？弄点来尝尝。

浙江人：你们缺什么？有啥生意好做？无论什么地方，我们都可以过去的。

中国历史上，晋商、徽商、潮商都曾书写辉煌，今天，浙商则成了中国各种商业排行榜的主角。丁磊、陈天桥、鲁冠球、南存辉、李书福、徐冠巨、宋卫平、郑永刚、庄启传、徐立华……

托起这些明星式企业家赫赫声名的，是一连串令人咂舌的数字和战绩：

在国家统计局统计的全部主要工业产品中，居全国前 10 位的浙江产品有 336 种，占 63%，其中，有 56 种产品浙江的产量居全国第一位，占被统计产品总数的 10.5%；

在全国三届“中国名牌”产品评定中，浙江省共有 50 个产品品牌被评定为“中国名牌”，浙江“中国名牌”数量占全国总量的 15%，即 1/7 强，位居全国前列；

到 2003 年年底，浙江省有民营企业 30.1 万户，超过广东，仅次于江苏，为全国第二，平均每天注册私企 215 家。个体私营经济总比重占到了全省 GDP 的 53%；

浙江省个体私营经济总产值、销售总额、社会消费品零售额、出口创汇额、全国民营企业 500 强企业户数五项指标均位居全国第一。

浙江人炽烈的企业家精神、卓越的经商能力由此可见一斑。

于是，本书将聚焦点选择了浙商。他们起点低，知名度低，文化

程度低，企业组织形式低，产业层次也低，但他们在全国甚至全世界的高度活跃和大面积成功，让他们赢得了“浙商不败”的美誉。然而，并不是草根们的“低级和落后”成就了他们，只是他们更贴近中国这个市场的文化和国情，也更了解这个新兴市场的水土和脉搏。虽然是草，但却有根，而且深深扎进厚厚的“本土”层。当然，假如浙商的高“财商”与先进的管理手段相融合，他们的表现将更为出彩。

浙商为什么能赚钱？浙商如何去赚钱？这是本书重点阐述的两个关键问题。

有人说，每一位浙江商人，都是一本市场经济的教科书。所有浙商的经商故事会聚在一起，就是一部中国本土的商业圣经。

无论是市场经济教科书，还是商业圣经，我们都有必要深入地去总结、挖掘、提升，我们也有必要让更广大的读者走近他们、阅读他们，并学习他们。

在许许多多浙商中间，有太多太多的感人故事，这是何等宝贵的精神财富。本书正是要与广大读者一起，来挖掘这一智慧的富矿，为渴望成功者打开“阿里巴巴”之门送上知识、启迪和诀窍。本书充分挖掘蕴藏在浙商背后的感人故事，全面剖析了浙商的创富秘诀，展示他们决战商海、运筹帷幄的大智大勇，为天下浙江商人立传、立言、立志，让国内外更多的人领略、感悟、分享浙商的创业精神和经营谋略。

无疑，本书是一本必读的中国本土的商业圣经。阅读本书，将帮助广大读者了解浙商的创业理念；洞悉浙商的成功法则；熟知浙商的商业精髓；学习浙商的经营谋略；应用浙商的处世之道；掌握浙商的赚钱绝学。

走近浙商，并不是为了鼓吹财富，而是为了认识财富和驾驭财富。

以阅读《天下浙商》的方式接近浙商，“拜金者”也许会一无所

得，但是对于“淘金者”而言，它很可能成为打开财富之门的金钥匙！

阅读中国本土的商业圣经。

发现一部 MBA 学不到的创富与经营管理的民间“偏方”集。

开卷必将有益，对此我们深信不疑。

谢文辉

2006 年 4 月谨识于北京

前言 浙商不败

曾经有个笑话，欧洲旅行社带着各国旅客来到狐狸洞口，奇臭扑鼻，异味闹心。不想倒拨动了另类旅客的别样心绪，倡议进洞比赛默坐，谁坐不住出洞交一块钱。法国人、犹太人、温州人各一位应声入洞，不多会儿，法国人出来了，拿出一块钱放在洞口，再一会儿犹太人出洞交钱，再一会儿出来的是老狐狸，做着深呼吸，也交一块钱，随后温州人跟着出来，把三块钱拿走，晕倒在路边。

这就是浙商！寥寥数百字，浙商的形象跃然纸上，让人倾倒。

世界上有两大“优商民族”——除了犹太商以外，还有华商，而浙商是华商的突出代表。这两大优商民族有典型的差异之处。如果一个犹太人开了一家餐馆，另一个犹太人肯定不会再開，他会紧挨着餐馆开一个停车场或修车场，与餐馆配套，各得其所，相得益彰，这叫求异经营。而浙商则不然，若一个浙江人在街上开了家洗衣店，另一个浙江人会紧挨着也开一家，于是乎一夜之间开成了“洗衣一条街”，这叫“求同经营”，或者叫“规模效应”。求同也好，求异也罢，结果是浙江人和犹太人把生意做到了全世界。

温州商人在很多场合被视为浙商的代名词，事实上并非如此。浙江的每一个地区，每一个县，即使原先的欠发达地区，都有大面积的工商业活跃，都有大批人外出——做老板，不是打工，哪怕是养鸭种香菇，也是承担投资风险的业主。浙商成为全国人数最多、比例最高、分布最广、影响最大的经营者群体。浙商的“善贾”之名众口交誉，民间“浙商不败”的说法也不胫而走。

“哪里有市场，哪里就有浙商”在很多地方已成为一句“商谚”，

但这句话也许倒过来说更为准确——“哪里有浙商，哪里就有市场”。市场，这种浙商在实践中创造出来的新型流通业态，在全国开花结果，有的地方甚至到了“无浙不成市”的程度。

19世纪，德国有个地质学家名叫利希霍芬（F. F. Richthofen），他于1861年首次来华，后来在中国内地作了7次考察，走遍了大半个中国。他在中国旅行，得出结论说：“正如中国人是好劳力一样，中国人作为商人也有出色的才干……利欲之念是中国人普遍属性，‘买卖’是他们生活的最重要组成。”

而且，他在《中国——亲身旅行和据此所作研究的成果》一书中，在讲到浙江人时这样写道：“浙江省人，由多种多样的人组成……沿海有特殊种族，如宁波人。宁波人在勤奋、努力奋斗、对大事业的热心和大企业家精神方面较为优秀。”

“宁波人是浙江人中的特殊分子，宁波人在上海的势力很大，船夫、水手的大部分都是宁波苦力，宁波出生的男佣正驱逐着广东出生的。然而势力更大的是买卖人，尤其是商业中的宁波人，完全可以和犹太人媲美。广东商人作为大商人，要求和欧洲人一样的价格，而宁波商人则更看重小、零碎的利润。宁波人中最值得注意的是宁波北部的慈溪人。”

打开报纸或互联网，人们发现，浙商这个词的“出境率”越来越高。

那么，浙商到底是一个怎样的群体呢？这里，不妨引用我国著名经济学家对浙商的评论。

著名经济学家茅于軾则称赞：与其他沿海省份的人相比，浙江人能吃苦；与内地人相比，浙江人很灵活。

著名经济学家钟朋荣则感慨于浙江商人有比较强的市场意识，其次，浙商有着一股不屈不挠的拼搏精神，他们永不满足。他说：“在浙商眼里，没有办不成的事，而且还喜欢不断地给自己设定新的目标，不等不靠，相信市场，相信自己，因此，浙商的自立性比较强。”

杭州商学院经济学院院长郑勇军认为：浙江企业成功的关键是

因为浙江商人天生有着一一种经商的能力资源。浙江没有良好的工业发展所需的自然资源，没有大规模的外资投入，但浙江众多小企业、个体户的模式，却给浙江人提供了高出内地人几十倍的经商机会。浙江商人在这种锻炼中，资本积累很快，这使得浙江商人在观念、行为上能走在别人的前面。

经济学家李兴山则说：浙江人有着强烈的自我创业、自我发展的欲望，有着深厚的务工经商传统和商品经济意识，有着百折不挠、自强不息的艰苦创业精神，凭着这股精神，浙江经济细胞不断裂变，发展水平不断提高，使得一些原本是修鞋的、打铁的、缝衣服的、修打火机的等普通劳动者成了百万富翁、千万富翁，成长为国内著名、世界知名的企业家。

而经济学家焦新望则感叹：浙江人的经商意识是渗透到骨子里面的，即使是菜市场上卖菜的年轻人，也从未把自己看做是一个谋生活费的小贩，他们认为自己是正在经商，是在做经理，甚至有名片、有手机。

对一个商帮的至高赞扬，莫过于著名经济学家吴敬琏在 2001 年世界华商大会上对浙江商人的评价：“完全可以媲美全球最成功的华商。”吴敬琏还指出，浙江是一个具有炽烈企业家精神的地方，浙江商人既聪明又肯吃苦，敢冒风险，敢为人先，最让人佩服。

在最近的十几年里，浙商做出了许多重要业绩。若是以省份为参赛单位举行各商帮的年度“大考”，那么，在人均 GDP、重点行业企业利润总额、在中国民企 500 强中的比重、市场占有率居全国第一的工业产品数量等多门“科目”上的得分，浙商无疑都已位列全国第一。他们向全世界证明了一群出身“草根”阶层的农民企业家如何成为中国商人的第一群体。

而我们要强调的是：浙商发展到今天，又有了许多新的内涵。浙商，这个特殊的群体，在改革开放之初就凭借他们特有的市场敏感性，因市场先机掘到了第一桶金，使浙江成为市场大省。而那许多从打铁匠、修鞋匠等演化而为百万富翁、千万富翁的第一代创业者，他们跟随时时代的发展而不断转化角色。纷纷把“家族企业”变成“企



业家族”。他们思考的已不再是简单的物质财富的叠加，而是给后人留下更多的创业精神，给后人搭建更为厚实的创业平台。与此同时，许多留过学，读过 MBA 或掌握网络时代高新技术的年轻一辈，或独立创业，或接过老一辈的帅印继续谱写着“浙商”的新概念。浙商，这个善于学习和吸收的优秀商人群体，他们在这个全球经济一体化的特殊历史时期，已经学会借虚拟经济之手把无地域性公司办得有声有色。他们还学会了通过购买国际公司，用国外的技术和资本赚外国人的钱。他们在无数次的商战实践中扮演蛇吞象的角色；他们无师自通地撞开资本市场的大门，用资本的杠杆撬动知识经济。而随着长江三角洲的崛起和该都市圈的兴起，人们相信浙商的舞台将更加宽广。

过去有徽商、晋商，现在有浙商。数风流人物，还看浙商。

目 录

>>> 前言 浙商不败 / 1

第一篇 浙商的个性： 三大商帮竞风流

>>> 浙商，一个菜还是一桌菜 / 3

>>> 温商演绎 / 4

凡是太阳照射到的角落，就有温州人风尘仆仆的身影；凡是海水漂流到的地方，就有温州人历尽沧桑的足迹。

➡ “温州模式”的世界威力 / 4

➡ 温商发展四步曲 / 8

➡ 走近温州精神 / 11

➡ 向温州人学什么 / 15

>>> 以“宁波帮”的名义雄起 / 18

以上海作为一个最大的集散地，宁波人，宁波帮，这群从小闻惯了海风腥味的人们，这一传统儒学教化之下的新兴商帮，带着商人的精明与开放却不失书生的道德操守，完成了从传统商业到现代商业的转型，真正在中国的近代经济舞台中脱颖而出。

➡ 无宁不成市 / 19

➡ “新宁波帮”的精神传承 / 24

➡ 宁波：一座城市的“红帮情结” / 28

>>> 台州商人的新生意经 / 33

山魂海魄是台商的基因。传统文化中的仁、信、礼、义、智经过台州人千百年的磨炼，形成了台州特色的硬、智、义、俭。独特的文化内涵渗入台州人的骨髓，为台州的腾飞提供了精神文化力量。

➡ 揭秘台州三大创富模式 / 33

➡ 山魂海魄铸就台商基因 / 41

➡ 台州商人的“硬气” / 44

资料链接：浙商语录 / 48

第二篇 浙商的基因： 破译浙商财富密码

>>> 浙商草根生 / 51

浙江的民营经济是“老百姓经济”。它具有很强的民间性，跟传统意义上的官营经济有明显的区别。它出身注定不高贵，就像农村的孩子取名“二狗子”，很随缘，但它自立性、生命力强，好养活。

➡ “洗脚上岸”的农民嬗变 / 51

➡ “自下而上，由内而外”的称雄法宝 / 55

➡ 诡秘神奇的“小狗经济” / 57

资料链接：成功浙商的五大特质 / 60

>>> 浙商破茧化蝶之道 / 61

依靠两大著名的精神：“两板精神”——“白天做老板，晚上睡地板”，以及“五千精神”，农民出身的浙江人，洗脚上岸，经商致富，如蝶化蛹般历经创业风雨，最终变成成功的商人。

- ➡ 成长三要素：种子、土壤、气候 / 61
- ➡ “两板精神”与“五千精神” / 63
- ➡ “勾践原型”：浙商精神的真正内核 / 66

资料链接：浙商的22条商规 / 69

第三篇 浙商的特质： 他们为什么能赚钱的五大理由

浙商创业哲理之一：吃苦耐劳，艰苦创业 / 79

>>> 吃别人不能吃的苦，赚别人赚不了的钱 / 79

“白天当老板，晚上睡地板”，其最深远的意蕴几乎囊括了浙商成功的全部奥秘。“能做别人不愿意做的事，能吃别人不能吃的苦，就能赚别人赚不了的钱”，“哪里最艰苦就到哪里去发财”，这不仅是浙商赚钱的经验总结，更是他们赚钱的行动指南。

- ➡ 扔掉面子弯腰赚钱 / 79
- ➡ 地铺精神 / 82
- ➡ 台州人：吃苦耐劳聚来天下之财 / 86

>>> 艰苦打拼书写三大创富人生 / 90

播种态度，收获行为；播种行为，收获习惯；播种习惯，收获性格；播种性格，收获命运。浙江商人的整体成功，决离不开浙江人性格特征中“吃苦耐劳”的一面。

- ➡ 邱继宝：从补鞋匠到缝纫机大王 / 90

- ➡ 从卖蛋女到保健品大王：苦难铸就商界奇女子 / 92
- ➡ 饰品女皇，从“练摊女”到亿万富翁的艰辛路 / 97

浙商创业哲理之二：谦逊低调，稳健务实 / 100

>>> 躲在“幕后”闷声发财 / 100

浙商信奉一条规则：只做不讲，或者多做少讲。浙江有很多“隐形冠军”企业：它们乏人知晓，销售业绩却是所在行业的第一。低调做人，低调做事是浙商的共同特点。

>>> “宁波商帮”的实用哲学和务实精神 / 103

低调做事、平和做人，正是宁波商人抹之不去的精神因子。“闷声发大财”、“低调务实”是宁波精神的一个重要内容。

- ➡ 低调做事、平和做人 / 103
- ➡ “经世致用”的务实思想解读 / 105

资料链接：宁波商人丁磊，沉稳低调的阳光富豪 / 108

>>> 非常浙商宗庆后：稳健的“不倒翁” / 112

娃哈哈老总宗庆后曾这样描述自己的性格：我个人一向主张稳妥，娃哈哈这十几年的发展很快，但一直很稳。因为我有这样一个原则：自己能力做不到的事情我不做。稳健、坚忍，低调而务实的行事风格，这些浙江商人的生命基因，在宗庆后身上都得到传承。

- ➡ 大器晚成的常青企业家 / 113
- ➡ 跟进创新：吃人嚼过的馍，有味 / 115
- ➡ “非常”宗庆后的非常权威 / 117

浙商创业哲理之三：重商亲商，市场敏锐 / 122

>>> 赚钱是硬道理 / 122