

周锡冰◎编著

浙商

教你成功创业

缺资金+缺项目+缺团队+……=浙商

有梦想+有勇气+有实干+……=创业成功



周锡冰◎编著

浙商

教你成功创业

 中国纺织出版社

内 容 提 要

改革开放后,为什么浙商会成为中国崛起的第一商帮?其秘诀何在?面对缺资金、缺项目、缺团队的现实困境,为什么浙商依然能创业成功?浙商是创业经商的天才?

本书作者历时10年,采访和接触了数百位浙江商人,终于找到了浙商创业成功的诀窍,在此基础上全面梳理了浙商创业成功的性格基因。本书将其汇总并推而广之,希望能为怀揣创业梦想的人指点迷津。

图书在版编目(CIP)数据

浙商教你成功创业 / 周锡冰编著. —北京:中国纺织出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5180-0967-1

I. ①浙… II. ①周… III. ①商业经营—经验—浙江省 IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第215111号

策划编辑:陈芳

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京佳信达欣艺术印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2015年1月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:14

字数:175千字 定价:32.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

序

创业者向浙江商人到底学什么

对于创业，我们经常听到很多人说：“不是我不想创业，是我缺乏启动资金；不是我不想创业，是根本就没有前景不错的创业项目；不是我不想创业，是我要研发一个销售给全世界的伟大产品；不是我不想创业，是我舍不得我目前的公务员工作……”

在这么多借口中，可以肯定地说，这些都不是阻碍创业的理由。反观20世纪70年代末期的浙江，改革开放之初，“春江水暖鸭先知”的浙江人就敢于挑起货郎担闯荡华夏大地了。

众所周知，20世纪80年代后，浙江人全民经商，不仅成为中国经济的一个独特现象，而且在短时间内被媒体和研究者所关注。像鲁冠球、徐冠巨、南存辉、宗庆后、陈天桥、丁磊、马云，等等，这些浙江商人的名字声名远扬，传遍华夏大地。

然而，在这些如雷贯耳的名字的背后，有一个共同点——他们都是土生土长的浙江商人。资料显示，如今的浙江商人已经是当今中国人气最旺的创富商帮，不仅人数最多、分布最广，而且影响最大。

当然，由于自身所处的地理环境和人文土壤，浙江人的重商文化较为

浓厚，这一点被许多经济学家所认同。

对于浙江人的经商意识，经济学家焦新望说：“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，也从未把自己看作是一个谋生活费的小贩，他们认为自己是在经商，是在做经理，甚至有名片、有手机。”

20 世纪 80 年代，在浙江人的创业队伍中，有几个是不缺创业启动资金？有几个是拥有前景不错的创业项目？有几个是研发了一款销售给全世界的伟大产品？可以肯定地说，没有。

可能创业者或者打算创业的人会问，到底是什么力量催生了浙江商人在短短 30 多年的时间里成为中国最活跃的商帮，而且屡次登上各种富豪榜，甚至还成为中国大陆地区的首富？

不仅如此，浙江商人在改革开放中得到的肯定也是不胜枚举：

美国财经杂志《福布斯》2012 年 10 月 12 日发布 2012 年福布斯中国富豪榜。在上榜的 400 名富豪中，娃哈哈集团董事长宗庆后以 100 亿美元净资产位居首富之位；

在《福布斯》第 6 次颁布的中国富豪榜上，上榜的浙江商人就有 20 位，从而形成了很具有地域特色的“浙江群”榜单；

在 2006 年度全国上规模民营企业 500 强中，浙江民企达 203 家，占总数的 40.6%，连续 8 年居全国首位。这些民企分布状况为：杭州 65 家，绍兴 45 家，温州 29 家，宁波 20 家，台州 15 家，湖州 11 家，嘉兴 8 家，金华 5 家，舟山 2 家，丽水 2 家，衢州 1 家。

到 2008 年底，浙江私营企业总量已近 51.8 万家，注册资本金达 1.08 万亿元，个体工商户近 190 万户，资金数额近 740 亿元。

近几年的数据显示，浙江省个体私营经济注册资本、经济总产值、销售总额、社会消费品零售额、出口创汇额及贸易顺差、上市公司户数等指标均居全国首位。2008 年，民营经济占浙江全省 GDP 总量超过 70%。在全国民营企业国际竞争力 50 强中，浙江占了 25 席。

在《理财周报》2009 年新富榜前 100 名中，浙江商人有 14 人上榜。

.....

我和创业者或者打算创业的人一样好奇，为了解开这些谜团，特地采访了数十位浙江商人。

我们经过采访，发现了浙江商人的诸多共同点：商业嗅觉敏锐，敢于冒险，从小生意做起，诚信为本，吃苦耐劳，崇尚节俭，上阵父子兵，穷则思变，精打细算，抱团打拼，重商精神，团结立会，快人一步，读懂消费者需求……

当得知浙江商人的创富基因时，我们惊讶地发现，为什么浙江商人能够成功创业赚大钱？为什么有的人宁愿上班也不愿意创业？不是因为浙江商人更聪明，而是因为他们敢想敢干，“宁为鸡头不为凤尾”的重商文化。

不论是在 20 世纪 70 年代末期还是如今，浙江商人的创业热情都从未消减过。因此，我们向浙江商人学习，不是学习他们的管理经验，而是学习浙江商人敢想敢干、“微利可图”的创业精神。

随着新一轮的创业热潮席卷华夏大地，创业已经成为中国人口中最常提到的一个词。身为企业家的王石在接受媒体采访时，毫不讳言地表示“企业家成为了新世纪的宠儿”。这位“新世纪宠儿”的言论，无疑为创业者的光环更增添了一抹诱人的色彩，也激发了更多的人投入创业者的队伍中。

正如英国作家查尔斯·狄更斯（Charles Dickens）在《双城记》一书中所言：“这是最好的时代，也是最坏的时代。”（It was the best of times, it was the worst of times.）同理，对于那些创业者或者打算创业的人来说，眼下是“创业最好的时代，也是最坏的时代”。

当然，这里说的“创业最好的时代”，主要是指那些准备充分、思维敏锐、敢想敢干的创业者，而“最坏的时代”主要指在商品经济大潮的冲击下，许多创业者或者想创业的人尽管创业热情很高，但由于毫无准备，或者畏首畏尾，结果不是投资失误，就是因管理不善而步履维艰，甚至惨遭淘汰。

可能读者会问，为什么会提到畏首畏尾，这主要是顾虑诸多会导致放弃创业，这样的人即使拥有微软创始人比尔·盖茨（Bill Gates）和华人首富李嘉诚一样的创业项目，最多也是一闪而过的想法而已。而浙江商人凭借着“艰苦奋斗、敢闯敢干、勇于创新、团结共进”的创业精神，创造了新中国一个又一个的财富神话。我想，这就是浙江商人教给我们的创业秘诀。

《商界评论》杂志主编 周云成

2014年8月20日

前言

创业者跟浙商的差距到底在哪里

作为创业者或者立志于创业的人，当你问浙江商人这样的问题：“创业缺少资金吗？创业缺少项目吗？创业缺乏团队吗？创业缺乏资源吗？……”时，浙江商人的答案肯定是“不缺”。

的确，对于浙江商人的创富精神，用任何褒奖之词来形容应该都不为过。

在撰写本书时，笔者带着深深的崇敬之情。10多年前，我第一次见到浙江商人是在我的家乡。当时，我和很多人对浙江商人的评价一样：跑到穷乡僻壤来创业，无疑是自讨苦吃。

然而，近20年后，当我再次见到那个浙江商人时（我们当地称为“浙江老板”），那个浙江商人已经成为身家上千万元的企业家了。

由于工作的原因，我经常给一些企业做内训，经常听到很多人抱怨：“我们公司的项目太难做了；我们都是在夕阳产业里打转；要是给我1000万元，我就有了创业的资金……”

然而，当我们在抱怨时，却错过了创业的时光。20世纪70年代，浙江女青年周晓光拿着仅有的从邻居那里借来的几十元创业资金就闯东北

了。周晓光并不是个案，浙江商人罗云，16岁就开始闯荡武汉，身上只带了100多元的创业资金。

其实，像周晓光和罗云这样的浙江商人不胜枚举。如今这些勇于闯荡的浙江商人已经功成名就。然而，我们很多人却在抱怨和叹气中蹉跎了岁月。

是我们不够聪明吗？是我们缺乏智慧吗？是我们缺乏资金吗？都不是。如果你这样想，那就大错特错了。纵观浙江商人的创业历史，不难发现，我们缺乏的不是启动资金，不是智慧，而是敢于创业的勇气和追求财富的冒险精神。

可能很多读者不认可笔者这种观点，认为他们就是缺乏资金，缺乏项目。在这里，不妨问一下自己，周晓光缺乏资金、缺乏项目吗？罗云缺乏资金吗、缺乏项目吗？……

换言之，难道如今连数千元的资金都没有吗？答案显然是否定的。因此，我们向浙江商人学习创业，不仅需要学习他们的管理经验，更重要的是学习他们身上那种敢想敢干的创业精神。只有勇于踏出创业的第一步，创造财富才会成为可能，否则，一切都只是黄粱一梦。

周锡冰

2014年8月10日于北京



目 录

Contents

第一部分 工商皆本，敢想敢干

第 1 章 宁为鸡头，不为凤尾

宁当鸡头不做凤尾 / 2

个个想创业，人人都想当老板 / 4

第 2 章 优越的人文土壤和重商精神

重商主义文化是浙商崛起的重要条件 / 8

重商主义文化孕育了浙江商人的经商意识 / 10

第 3 章 穷则思变

被“逼”出来的创业冲动 / 14

浙江商人的成功源于“穷则思变” / 16

绝不能怨天尤人 / 18

第4章 敢于冒险

敢于冒险但不能盲目冒险 / 22

不把冒险和冒进混为一谈 / 25

薪火传承的冒险精神 / 31

第5章 敢为人先

浙江商人为什么敢为人先 / 36

一群敢为人先的创业者 / 38

第6章 敢想还要敢干

既要敢想又要敢干 / 44

创业，缺的不是想法而是实践 / 48

第二部分 精打细算，微利是图

第7章 从小生意做起

做生意就要“微利是图” / 52

小生意中有大市场 / 55

小产品的市场消费量是巨大的 / 59

第8章 利不在多，有点就行

薄利多销 / 62

不因利小而不为 / 64

“微利是图”是浙江商人的经商理念 / 65

第 9 章 精打细算

精打细算是一种生存哲学 / 69

精打细算才能控制成本 / 71

第三部分 吃苦耐劳，诚信为本

第 10 章 吃苦耐劳

白天当老板，晚上睡地板 / 76

没有不赚钱的行业，只有吃不了的苦 / 81

“两板四千精神”的巨大作用 / 84

第 11 章 诚信为本

诚信之风是龙游商帮的根本 / 86

诚信就是戒欺 / 91

人无诚信不立，业无诚信不兴 / 95

第 12 章 崇尚节俭

不节俭就做不得长久生意 / 98

节俭不仅是一种理财方式，更是一种生活方式 / 101

用金钱粉饰自己是肤浅的表现 / 103

第 13 章 善于学习

路费就是学费，市场就是学校 / 109

浙商的学习意识非常强 / 113

继续学习是浙江商人前进的动力 / 115

第 14 章 保持低调

浙江商人为人低调谦卑 / 120

低调是一种品行 / 122

生意可以做得张扬，做人却要谨慎内敛 / 124

第四部分 相互扶持，抱团发展

第 15 章 上阵父子兵

打虎亲兄弟，上阵父子兵 / 128

家族企业的优势 / 133

小作坊起步 / 135

第 16 章 能量巨大的抱团精神

抱团发展，维护商业利益 / 138

抱团可以有效地配置有限资源 / 141

互相帮助，抱团抗击风险 / 143

第 17 章 融资渠道发达

融资渠道单一而高效 / 147

浙江商人的融资模式 / 149

浙江商人偏爱民间借贷 / 153

第 18 章 团结立会

4500 家浙江商会遍及中华大地 / 156

有效利用商会开展商业活动 / 159

第五部分 关注政策，创造市场

第 19 章 商业嗅觉敏锐

商机对每个人都是均等的 / 162

浙商商业嗅觉敏锐的三种体现 / 164

有需求就会有商机 / 167

想到一个点子，就赶紧去做 / 169

第 20 章 快人一步

快人一步抢先机 / 173

先人一步才能快人一拍 / 175

第 21 章 读懂消费者需求

挖掘消费者的商品需求 / 180

以消费者需求为导向 / 182

第 22 章 关注政策导向

《新闻联播》中的巨大商机 / 184

政策是市场的导向 / 186

第 23 章 不是追随市场而是创造市场

哪里有浙商，哪里就有市场 / 188

有浙江人的地方就有市场 / 192

第 24 章 主动开拓国内国际市场

天下就没有难做的生意 / 196

无处不在的浙商 / 198

海外办厂可以规避反倾销 / 203

参考文献 / 207

后记 / 208

第一部分

工商皆本，敢想敢干

第1章 宁为鸡头，不为凤尾

第2章 优越的人文土壤和重商精神

第3章 穷则思变

第4章 敢于冒险

第5章 敢为人先

第6章 敢想还要敢干

第1章 宁为鸡头，不为凤尾

我只能做老板，像我这样没有什么学历、没有什么专业技术的人，打工没人要，只好做老板。

——九九加一实业公司总经理 林立人

宁当鸡头不做凤尾

从价值取向来看，多数浙江人把“经商当老板”这个目标当作自己人生发展的首选。研究发现，浙江商人普遍有一个特点——立志做老板，而不是做一个打工仔。即“宁为鸡头，不为凤尾”的创业意识。

在浙江商人看来，宁愿养蚕、养鸭、种香菇，也要做一个敢于承担投资风险的老板，而不愿意去做一个稳妥的打工仔。

不仅如此，浙江商人还敢闯敢干，埋头苦干，不怕失败。如温州人起家靠家庭工厂，全家总动员。看到有生意可做，第二天就弄台机器开始干，机器可以放在家里或朋友的仓库里，等赚钱了，再盖厂房。温州人有10万元，绝不会像其他地方人一样只用5万元投资，留5万元备用。他们不仅把10万元全部投入，而且还要贷款，以便在市场上获得竞争优势。^①

^① 建中，尔豪.浙商：最早苏醒的力量[N].金融时报，2005-01-22.